



株式会社枡徳

老舗の建材流通企業として、住宅設備や木材の提供を通じ、地域に根ざした持続可能な住環境づくりに貢献。

DX課題

営業活動の停滞と情報の属人化による機会損失

- 営業部が事務処理、フォロー作業に月の約7割の時間を費やし、新規営業活動がほとんどできない状態

- 顧客情報が担当者に紐づいており、属人的な管理状況となっている
- 顧客や進捗の管理が担当者ベースで行われ、組織全体での情報共有ができていない

DX支援内容

① 営業プロセスの可視化と分析

- 営業部へのヒアリングによる業務フロー図作成
- 工程ごとの所要時間の調査と分析
- 具体的な改善方法の検討

② 効率化と分業体制の設計

- 営業業務の情報共有方法の構築
- 他部署移管可能業務の特定と移行計画

DX支援成果

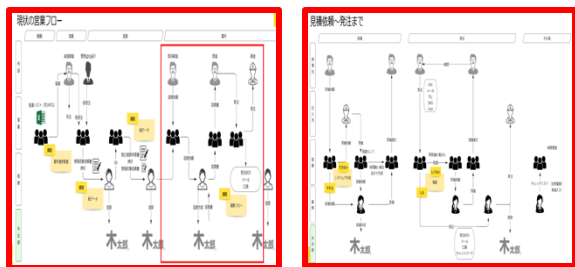
非効率プロセスの特定と原因解明

- 業務フロー可視化により、営業部が見積依頼～発注までに多くの時間を費やしている実態を特定
 - 営業部独自保有情報の多さ
 - 見積依頼の非定型性
 - 顧客からの依頼方法の多様性

業務再編による営業活動時間の創出

- 顧客・案件情報のスプレッドシート共有システム構築
- 見積業務の営業部から業務部への移管実現
- 顧客連絡窓口の業務部への変更完了
- 営業部の新規営業活動時間を月約3割から5割へ拡大を予定

▼資金管理業務フロー構築



会社プロフィール

【所在地】埼玉県さいたま市大宮区堀の内町1-697

【設立年月日】昭和21年

【事業内容】木材・建材・住宅設備機器販売・サッシ廻り等工事

☎ 048-658-5600

🌐 <https://www.masutoku.jp/>

支援専門家



DXコーディネーター

ティースリーホールディングス(株)
代表取締役 榎本 登志雄

【支援期間】

2022/7～2023/3

【支援回数】計11回

「営業部がより営業に注力できる体制を整えたい」そんな社長の想いをきっかけに、本取り組みがスタートしました。現状の課題を整理し、各部署と連携しながら、少しずつではありますが仕組みとして定着しつつあります。今後も、ビジョンの実現に向けて継続的に支援してまいります。