



導入事例：

コクヨ

大阪に本社を置くコクヨ株式会社（以下、コクヨ）は、オフィス家具や文房具などの製品で世界を豊かにすることを目指しています。コクヨは2020年1月に日本で初めてのCETエクステンションをリリースしました。

見積もりに作成にかかる時間を

40%削減

CETユーザー数

340名

エクステンションのリリース

2020年



コクヨ

CETでオフィスデザイン 業務をデジタル化

オフィス家具および文房具サプライヤーの大手であるコクヨは、販売・見積もり業務を効率化できるツールを必要としていました。当該業務向けのソリューションを検討した結果、コンフィグラが開発したCETの導入を決定しました。2017年には、コンフィグラとのパートナーシップのもと、日本初となるCETエクステンション「GRIP」の開発を開始しました。

課題

コクヨが2020年1月に「GRIP」をリリースした直後、世界はパンデミックに突入しました。多くの企業がそうであったように、コクヨもリモートワークへの転換を強いられました。その結果、従業員は在宅勤務となり、オンライン会議でお客様との打ち合わせを行わざるを得ませんでした。そこでコクヨはCETを組織内に導入するだけでなく、これをお客様とのコラボレーションツールとして活用する機会を得ました。

ソリューション

コクヨは、Web会議でCETを使用し始めました。これが社員が遠隔地から顧客とコミュニケーションするための新しい方法となりました。

「CETを使い始めてまもなく新型コロナウイルス感染症が東京に広がりました。そこで、Web会議でCETを使ってみたところ、お客様ととてもコミュニケーションがしやすくなり驚きました」と、コクヨのGRIPユーザーエクスペリエンスエキスパートの堀内理沙氏は話します。「対面の打合せが難しかった時期に、Web会議でCETを使ってお客様に3Dレイアウトをお見せすることができたので、とても助かりました」

コクヨでは営業担当者もCETを使い始めました。彼らがCETを習得するには時間がかかるだろうと思われていましたが、驚いたことに一部の営業担当者はすぐにツールを習得し、お客様と一緒に初期設計に取り掛かり始めました。

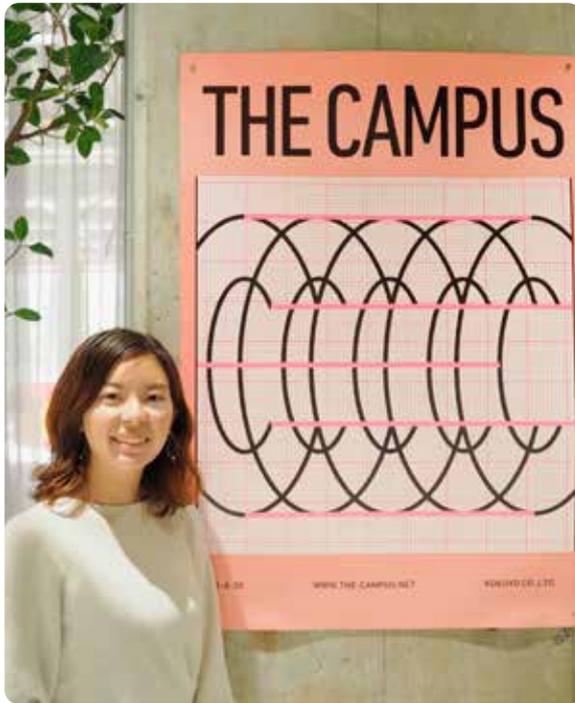
「当初は営業担当者も半信半疑でした。でも、CETがどんなものなのかおそろおそろ使っていくうちに、使用する頻度が増えていき、社内向けのWeb会議にも導入するようになりました」と堀内氏は言います。「営業担当者は、お客様との打ち合わせの中で、CETを使って椅子やテーブルの色を選んだり、商品をレイアウトしたりできるようになりました。これは、デザイナーの時間短縮につながっています」

2020年、対面のイベントがどんどんオンラインに移行する中、コクヨも2020年末に予定されていた年次商品発表会をCETを利用したバーチャルショールームというかたちで行うことにしました。

「多くのメーカーが写真付きの360度動画でバーチャルショールームを作っている中、弊社は、CETを使って、単なるバーチャルショールームではなく、お客様とインタラクティブにやり取りが可能なショールームを作ることができました」とGRIPプロジェクトマネージャーの坂部みどり氏は話します。「CETのバーチャルショールームでは、実際のショールームでは空間の制約で見せることのできないオプションやイメージをお客様に提供することができました。ショールームのバリエーションを拡張し、すべてのカラーバリエーションをお見せすることができました。これらの機能は、他のメーカーとの差別化に役立ちました」

CETはコクヨにDXをもたらしました

コクヨ DP推進部責任者 大月信彦氏



CETを使えば、物理的な距離は関係ありません。海外のお客様とのコミュニケーションが可能になり、コクヨのビジネスの可能性が広がりました。

コクヨ GRIPユーザーエクスペリエンスエキスパート
堀内理沙氏

成果

コクヨは2020年にGRIPを使い始めてすぐに、セールスプロセスや見積もり作業が効率化され、しかもチームの連携がうまくいっていることに気づきました。

「CETはコクヨの変革につながりました」とDP推進部責任者の大月信彦氏は語ります。「デザイナーは長年、古いカタログを使っていましたが、今はCETと新しい形でコラボレーションができるようになりました」

見積もり作成にかかる時間を40%削減

CETを導入した初年度に、コクヨの従業員は見積もり作成にかかる時間を40%削減しました。「CETは革新的で使っていて楽しいので、従業員は一層仕事を楽しむようになりました。今では彼らは自分の仕事を単に数字をまとめることなく、制作物を作ることだととらえています」と堀内氏は言います。

「コクヨにCETを導入した最初の日から変化を感じました。CETの導入は、自分たちの業務プロセスを見直し、改善するためのとても良い機会でした」と堀内氏は述べています。「CETは、私たちの仕事を以前より速く、より創造的にしてくれる素晴らしいツールです」

お客様とのつながりを深めるチャンス

新型コロナウイルス感染症の世界的大流行が起きる前は、お客様との打ち合わせの多くは対面で行っていましたが、CETを導入したことで、コクヨはWeb会議を中心にお客様との打ち合わせを続け、さらには、より多くの海外のお客様ともコミュニケーションがとれるようになりました。

「CETを使えば、物理的な距離は関係ありません。海外のお客様とのコミュニケーションが可能になり、コクヨのビジネスの可能性が広がりました」と堀内氏。

GRIP製品エキスパートである明石知大氏も、CETがお客様との出会いに良い変化をもたらしたと述べています。

「CETを導入する前は、カタログやPDF、見積もりなどを持参する必要があり、いつもカバンが重かったんです」と明石氏。「今はCETを搭載したノートPCだけで済むので、営業担当者は本当に助かっていますし、CETは競合他社に対するアドバンテージにもなっています」

営業担当者がCETを使用して製品やレイアウトを提案

驚べき成果の1つは、コクヨの営業担当者の多くがCETを使用してお客様とコミュニケーションをとるようになったことです。彼らはCETを使って製品やレイアウトをお客様と共有することで、デザイナーに引き渡す前にプロジェクトのビジョンを把握できるようになりました。

「営業担当者がデザイナーに近い存在になりつつあります」と堀内氏は言います。「以前は、営業担当者が配色について考えることはありませんでしたが、今では配色だけでなく3Dでレイアウトを作成してそれを確認することもできます。CETは社内に良い変化をもたらし、チームにさらなる刺激を与えています」



www.configura.com/ja/
info-jp@configura.com