

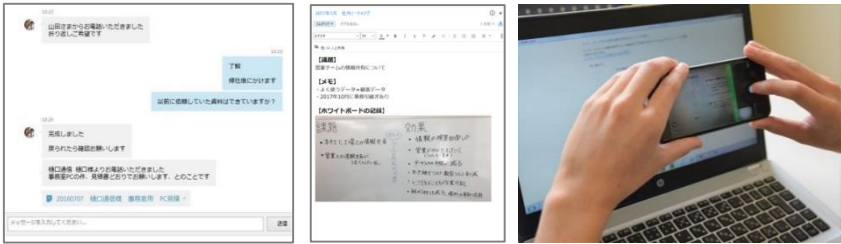
## 事例No.14 クラウドを活用した社内ナレッジの共有

農業・林業  
漁業

事業所名 企業名	株式会社コムデック 公式ホームページ：http://www.comdec.jp/				
所在地	伊勢市	従業員数	14名	産業分類	インターネット附随 サービス業

建設業

### 【事例の詳細】

機能	社内ナレッジの共有	使用 機器等	スマートフォン・タブレット・PC
取組 内容	<p>システムの開発を行っている当社では、社内に蓄積された顧客に関するあらゆるデータや資料を集約し、クラウド環境に置くことで、クライアントとの打合せなどにおいて必要なデータや資料を引き出して使用しています。どの企業でも、通常スタッフが得た多くのデータは何らかの形で社内に蓄積されますが、その経験はデータとして蓄積されないことも多いと思います。当社では、クライアントとの打合せの内容や、思いついたちょっとした情報までも「Evernote（エバーノート）」で集約しており、その多くの経験をあらゆるスタッフが共有できるようにしています。</p> 		
導入 プロセス	<p>もともと別のクラウドを利用していましたが、2015年に東京のITベンダーの研究会に参加した際にEvernoteに出会い、その有用性が確認できたために導入を決めました。</p>		
成果 効果	<p>クライアントとの打合せなどで必要なデータや資料をその場で引き出して利用できる効率性はもちろんのこと、ちょっとした情報まで集約して共有できるため、どのスタッフも同じレベルでの対応ができるようになりました。</p> <p>現在では多くの機器で画像や音声入力による精度の高いインプットが可能となっていますので、このちょっとした情報を蓄積することがより容易になっています。従ってオフィスの外で仕事をしている人や入力などの操作が苦手な方でも、これらのツールを活用できるようになりました。当社でも新しいスタッフを迎えても、先輩の経験までもナレッジとして共有でき、成長を大きく助けています。蓄積されたナレッジはキーワードなどで検索できるため、欲しい情報に効率的にたどり着くことができることも、このクラウドの有用性を高めています。</p> <p>クライアントに対してEvernoteを提案する際も、社内の運用経験をもとにメリットを伝えることができ、クライアントの要望により適した提案が可能になりました。Evernote以外にも、それぞれの特性やメリットを使い分け、多くのツールを利用しています。良いものはどんどん導入していくことが大事ですし、はじめから完璧を目指さずに、今できることから始める「スモールスタート」の考えに基づいた運用が、失敗しないスキームづくりにつながっていると考えています。</p>		

製造業

情報通信業

運輸業・郵便業

卸売業・小売業

金融業・保険業

飲食サービス業  
宿泊業

生活関連サービス業  
娯楽業

### 【取組みの狙い】

企業ブランドの強化	品質向上	従業員の成長サポート
独自性・独創性の創造・強化	付加価値の創造・強化	労働環境の改善
商圏・販売チャネル・新規顧客の拡大・開拓	生産・業務効率の向上	勤怠管理の効率化
顧客満足度の向上	生産・業務プロセスの改善	その他
価値・品質の見える化	情報管理の効率化	

医療・福祉

その他