

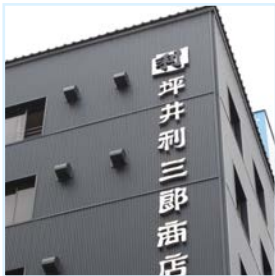
 Eight

社内の名刺を一括管理

Eight 企業向けプレミアム
活用事例集

Eight 企業向けプレミアムの事例集をダウンロードしていただきまして誠にありがとうございます。社内の人脈共有による営業効率アップの成功事例をご紹介します。

ピックアップ事例



1 株式会社坪井利三郎商店

建設業

社員数 80名

人脈共有により退職した社員の持つ人脈を途絶えることなく継承。スマホの電話帳との連携も営業効率向上に役立っている。また新規のお客様が、実は過去におつきあいがあったことに気づけたことでコミュニケーションの機会損失を防げるようになった。



2 株式会社 Synamon

VR開発

社員数 10名

営業の人員が増え、また新サービスの誕生により新規クライアントも増えてきたことで、社員の人脈を共有。Eight 検索機能を使いこなし、会いたい企業と繋がっている社員がいれば紹介してもらうなど、営業効率も上がっている。



3 株式会社スリーハイ

製造業

社員数 32名

スマホで名刺情報が確認できるようになり、営業活動がかなり効率的になった。これまでは、社内に名刺を管理する業務を担当する係のものがいたが、営業が自分で名刺を管理するようになり、他の社員の工数削減につながった。

Eight 企業向けプレミアムは、30名未満でのご活用を中心に、サービス開始からわずか半年で、業種を問わず全国各地 **300社以上** のお客様にご導入いただいています。

 株式会社坪井利三郎商店

SYNAMON

High-Tech High-Touch High-Fashion
株式会社スリーハイ

scouty

 Kanazuru
金鶴食品製菓株式会社

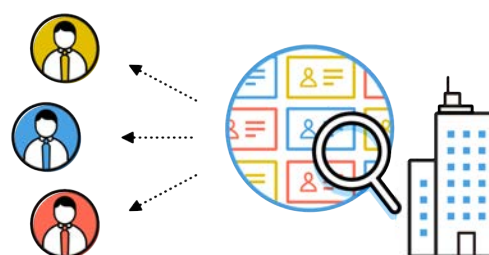


企業向けプレミアムとは

個人の Eight にある名刺をそのまま社内で共有できます。社内の Eight ユーザーの承諾のもと、共有設定された名刺データを検索、閲覧、ダウンロードできるため、社内の人脈が集約され、すぐにメンバー同士で活用できます。

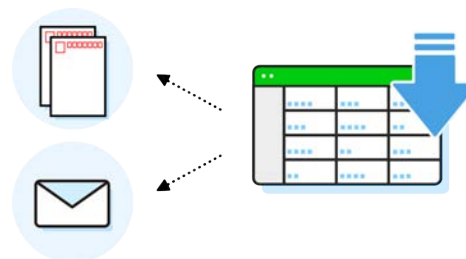
1. 営業のチャンスが広がる

今まで通り Eight を利用しながら、社内で共有された名刺情報も検索できるようになります。社員の退職や異動があっても築いた人脈をそのまま継承、キーマンへのパスも見つけやすくなり、営業活動が効率的になります。



2. 手間なく顧客情報を活用

共有した名刺情報をリストとして CSV でダウンロードできます。展示会やセミナーの案内メール、DM の送付、年賀状の送付リスト作成にも利用でき、工数だけでなくコストの削減にもつながります。



Eight 企業向けプレミアム導入についてのお問い合わせ

お電話 050-1743-9633

メール company-premium@8card.net

営業時間 9:30~18:00(土日・祝日を除く)

運営会社 Sansan 株式会社

Eight の個人利用についてのお問い合わせはこちら

https://eight.zendesk.com/hc/ja/requests/new?ticket_form_id=43304

「出会い」がつかないだ、
117年の瓦屋根づくり。
地域密着のビジネスは
「つながり」が成長の鍵になる

利 株式会社 坪井利三郎商店

社名	株式会社坪井利三郎商店	設立	明治 35 年
事業内容	建設業	従業員数	80 名
ウェブサイト	http://www.risaburo.jp/		

明治 35 年の創業以来、瓦文化の伝統と歴史を守り続ける坪井利三郎商店。最近では瓦だけに留まらず、リフォームを 1 つの柱にした新たなビジネスモデルを確立しており、「外回りの総合専門商社」として建設業界の発展にも寄与している。

導入目的

築いた人脈を途切れないように継承する

社内の名刺をわかりやすく管理する

営業職の人数に合うサービスを取り入れる

課題

主にアナログ管理のため社内の名刺情報が共有しづらい

これまでアナログ管理だったため、IT化に少し抵抗がある

効果

社員個人のつながりが明確になり、ビジネスが進みやすくなった

スマホの電話帳と連携するため、掛け直しがスムーズになった

新規のお客様と思っていたが実は過去にお付き合いがあったことに気づき、コミュニケーションに活かせた

坪井健一郎様



「これからは、とにかくいろんな人と出会って、新しいものをどんどん取り入れることが大切」と語る坪井様

築いた人脈を途切れないように承継したい

弊社は明治35年の創業ですから、今年で創業117年を迎えます。日本有数の瓦の産地として知られる愛知県で、元々は瓦職人として葺き（ふぎ）仕事からスタートしました。現在は、瓦工事をはじめとする屋根などの外装事業はもちろん、寺社仏閣など歴史的建造物のリフォーム事業や太陽光発電システムの提案・設置など「外回りの総合専門工事店」として事業を広げていきます。

こうして仕事の領域を広げていけばいくほど、以前にも増して、つながりがより大事になりました。建設業、特に新築中心で事業を続けてきた中では、決まった方とお付き合いが中心でしたが、新築の需要が減り、屋根に限らず多様なお客さまとの取引が始まったことで、今までお付き合いのなかったような方々とのつながりが必要になったからです。現在は意識的に多種多様な業界の方と会って話すなど、人脈を広げなければいけないと感じています。

ここで問題なのが、こうして日々活動している営業が辞めてしまったときです。元々、建設業はIT化が遅れている業界のひとつですが、営業が集めてきた名刺情報を共有する仕組み化がうまくできていないため、

その人が退職してしまうと、お客さまとの関係性がリセットされてしまうわけです。これはなんとかしないといけないと思いました。営業が築いた人脈を会社の財産としてきちんと管理し、整理しておく必要がある。そこで考えたのが、名刺管理アプリの活用です。

いろいろな名刺管理アプリがある中でも、Eightの正確性はいちばん信頼できると思った

実は、最初に興味を持ったのは無料の方のEightで、実際に試してみて、本格的な検討を進めていました。しかし元々IT化に疎いこともあり、悩んだ末に全社的な導入は見送り、個人レベルで興味のある人が導入するという形で落ち着きました。

ただ、その後にEight企業向けプレミアムの存在を知り、これなら金額面も含めて当社でも導入できるのではないかと思いました。試しに使ってみたら、使い勝手も良くて。同時に他の名刺管理アプリも試しましたが、Eight企業向けプレミアムが一番使いやすかったんです。社内のメンバーとも相談の結果、営業職の全メンバーを対象に導入することに決めました。

実際、他の会社のもので、もっと速くまとめて取り込めるような便利なアプリもありましたが、取り込ま



導入当初は慣れないIT化に戸惑うことも。いまはスキャナも取り入れ、使い勝手の良さを実感しはじめています。

れた情報の正確さや、それによる安心感はEightが一番でした。そこが一番の決め手だったかもしれません。転職や昇格の通知がくるのもいいですね。よく会う人でも、知らないうちに役職が上がっている場合もあるので、気付けるのはとても便利です。

機会の損失を防ぎ、過去の出会いを活かす。 便利なのは、名刺管理機能だけではない

私たちの仕事は、基本的には、電話でのやりとりが多いんです。Eight企業向けプレミアムは、名刺を取り込めば勝手に自分のスマホの電話帳と連携してくれるので、電話がかかってきても誰からなのかがわかります。だから電話がかかってきて「誰これ？」と思うことが減りました。これまで、知らない番号に折り返すのは億劫でしたが「知らない番号だから」と放置することがなくなった分、「営業の機会の損失」も少なくなっ

たように感じています。

それから、これは社内で挙がった意見ですが、初めて会うお客さんだと思っていたのに、検索してみたら実はだいぶ前に一度会っていた人だった、というケースもありました。事前に会ったことがあると分かれば、その時のことを思い出して、訪問時に「ご無沙汰しています」と話ができます。「相手は初対面だと思っ

Eight企業向けプレミアムは地方の中小企業にこそ面白いサービスだと思う

私どもの活動拠点である名古屋という場所は、本当に狭いんです。どこに行ってもたいてい知り合いに会うので、悪いことはできません(笑)。よく話したら、実は地元の学校の先輩だった、などとことはしょっちゅ

オフィスの1階にある瓦ギャラリー。
瓦屋根や素材に触れることができる。



うです。だから、今まで気づいていなかったつながりが見えてくるという意味では、Eight 企業向けプレミアムは、地方の中小企業が利用すると面白いのかもしれませんが。思わぬ人間関係が見えてきて、それが仕事につながることもあると思いますし。

人間関係という話で言うと、私は仕事上、お寺さんとの付き合いが多くあります。お寺さんの周りには総代さんというお寺を支える人がいて、その周りには檀家さんがいるという構造になっています。一種独特のお付き合いがある世界なんですね。

これまではそれぞれと会話をしながら、どういうつながりがあるのかを探ってお付き合いを広げていましたが、Eight 企業向けプレミアムを上手に使えると、その人のこれまでのキャリアもわかりますし「実はあの人とつながっているかも」などと、これまで見えにくかった関係性もわかるようになるかもしれませんよね。それができるようになると、より一層仕事がしやすくなります。実際、よくよく話すと当社の社員の実家がお寺さんのお寺さんの檀家だったということもあって。「早く言ってよ～」と、あのCMと同じようなことが起こっています（笑）

「出会い」がつかないで117年の歴史

弊社が創業から117年続けられたのは、人のつながりが全てといっても過言ではありません。建設業ならではののですが、この世界は一人ひとりの営業が「個人商店」のように動きます。一つひとつの金額は大きくなくても、一人で売って、職人を手配して、工事も管理して…という具合に。

「上司についてきてもらわなくても、自分でクロージグまでできる！」という感じですね。だから独立もしやすい。こうして独立したり、転職したりと職場を変えた業界の人たちが、新しい職場に我々を引っ張ってくれます。たとえば監督が一人で仕事を始めて、そこにもともと親しかった職人を引っ張っていくというケースは多い。「あそこの職人さんはいいよ」「坪井さんはちゃんとやってくれるよ」というように推薦していただけて、新しい仕事があまるんです。

「人と人のつながり」があってこそ、私たちは100年以上も歴史をつなぐことができたわけです。この先も成長し続けるためのツールとして、Eight 企業向けプレミアムを活用していきたいですね。



地元名古屋に根付いたビジネスを続けてこられたのは、人と人のつながりと職人の技術を大切にしてきたから。

もう社長の人脈に頼らない！
名刺共有でクライアント開拓を
拡大する VR スタートアップ

SYNAMON

社名	株式会社 Synamon	設立	2016年8月
事業内容	VR 開発	従業員数	10名（インターン等含む）
ウェブサイト	http://synamon.jp/		

BtoB に特化し、インタラクティブなコミュニケーションを取ることができる VR 空間のベースシステム『NEUTRANS』、その VR 空間をパッケージ化した『NEUTRANS BIZ』の開発・提供を行うスタートアップ企業。

導入目的

増加したセールスメンバーの人脈を共有する

訪問したい企業へ効率的にアプローチする

新サービス導入によりお客様の数を増やす

課題

メンバーの増加で、各々の持つつながりが不透明になった

訪問したい企業へのアプローチに時間がかかる

効果

人脈の共有により、営業効率が上がった

お付き合いの出来そうなお客様を探しやすくなった

メンバーの人脈を通してアプローチしたい企業とつながりやすくなった

武井 勇樹様



かつてはVRのオンライン対戦ゲームをつくっていたこともあったが、今はビジネスで日常的に利用できるサービスに特化しているという。

VRを日常のビジネスで利用する。BtoB特化のサービスで、ユースケースを増やしたい

私たちは、独自開発のVRシステム「NEUTRANS（ニュートランス）」をベースに、お客様の課題に合わせてさまざまなソリューションを提供しています。NEUTRANSでは複数人がVRの空間に同時に接続して、インタラクティブなコミュニケーションを取ることができます。VRというとエンターテインメントのイメージが強いですが、私たちはもっと日常的に利用できるユースケースを考えています。だからBtoB向けのビジネスコミュニケーションに特化したサービスを提供しています。自社開発のシステムがベースですから、お客様の課題に合わせてカスタマイズしやすく、質の高いものを短期間でつくれます。

例えばパソナさん（株式会社パソナ）にご提供した「VRおもてなし研修」の場合は、訪日外国人のお客様に対する接客などをVR空間でシミュレーションします。リアルな研修だと、外国人の先生と一緒に教室で紙を見ながら学びますが、ホテルやお店など、本番でシチュエーションが変わると、緊張して話せなくなってしまうそうです。

でもVR空間の研修なら、それぞれのシーンを再現で

きるし、物の受け渡しなどもリアルに近い形でシミュレーションできます。人間の体の動きも再現できるので、品物は片手ではなく両手で渡すとか、お辞儀の正しい深さとか、細かい部分の学習も可能です。

このようにVRは技術的にすごく可能性があるものだと思いますし、将来はあって当たり前になると思いますが、いまはまだ世界でもユースケースが少ない状態です。もっと魅力を伝えていくためには、日常的なシーンで使えるようにすることが近道だと考えています。

手軽に導入できる新サービスを開発。営業の幅が広がり、名刺共有の効果を実感

これまでは、お客様のニーズにそれぞれ合わせてカスタマイズしたソリューションを提供していたので、腰を据えて中長期的に取り組む必要がありました。そのため、弊社代表の人脈からつながって、深い関係性を築いてきたお客様が多かったのです。

しかし、カスタマイズはご要望に応じたVR空間を作ることができる点で柔軟性が高い一方で、時間も予算もかかるので導入できる企業は限られてしまいます。そこで、カスタマイズなしで手軽に導入できるパッケー



3D データをそのままインポートでき、動画などを VR 空間上の大きなスクリーンを使用してみんなで見ながらディスカッションすることも可能。ゴーグルをつけると、現実世界とは全く違う空間が出現する。



ジ型の新サービス「NEUTRANSBIZ（ニュートランスビズ）」を開発しました。

導入できる企業の幅が広がったので、積極的に営業をかけることが求められます。元々は代表が一人でセールスも担っていたのですが、最近は営業の人員も増えました。私も含め、お客様とコミュニケーションを取るメンバーが増え始めると、お互いが誰とつながっているのかが見えた方がビジネスの効率が良く、コミュニケーションも取りやすいことに気づきました。

特に VR の導入は、さまざまな部署を巻き込んで提案する必要があります。例えば、ある会社の企画部門にいる Aさんと弊社の代表がつながっていて、新規事業開発にいる Bさんとは私がつながっているという状況があったりします。そうした隠れたつながりにいち早く気づくことができれば、ビジネスはより円滑に進め

られるはずですよ。

Eightの「企業向けプレミアム」なら、こうした課題を全て解決できるのではないかと考えていました。実際、導入してみて、他のメンバーがつながっている人まで検索できるのですごく役に立っています。

検索機能 × 人脈共有で 会いたい企業との距離が縮まる

「企業向けプレミアム」を導入してから、検索機能の使い方も進化しました。例えば、新しいお客様を見つけるために、過去のニュースを見て、VRに関する取り組みを行っていたり取り入れたりしている企業をリストアップして、その企業についてネットで調べていました。でもいまは、その企業名を Eight の検索機能で



パッケージ化した新サービス「NEUTRANSBIZ」を体験させてもらった。少しでも多くの企業に導入してもらい、日常で活用できる VR の体験を増やしていくことを目指している。写真はセールスの西村様。



調べるんです。もし検索した企業の誰かと弊社のメンバーがつながっていれば紹介してもらいます。いままでなら社員一人ひとりに「〇〇社の人と面識ない？」って確認する必要があったので、だいぶ便利になりましたね。

ビジネスにおいて人のつながりはとても大切だと思います。私は弊社に入社する前に、一年半シリコンバレーに留学をしていた経験があるのですが、そこで感じたのは、外国の人は横のつながりがものすごく強いということです。紹介が紹介を呼び、どんどんビジネスにつながっていく。だから私自身も、横のつながりや人脈の大切さをすごく感じています。お互いがギブしあうことが結果として自分のメリットにつながることを、海外のビジネスパーソンはよくわかっているんですね。

それに対して、日本人はネットワークがまだ少し弱い印象があります。SNS への投稿をビジネスで使うというケースもまだまだ少ない気がしますね。日本でももっと「つながること」が普及しないと、これから先、大変なのではないかと感じています。

日本では名刺を交換してそのあとメールを送るというフローがほとんどですが、それではコミュニケーションのコストが上がります。だから、Eight で名刺交換して、そのままメッセージ機能でやりとりすることが日常になると良いですね。弊社は今後グローバル展開も考えているので、海外の人とは名刺ではないものでやりとりして、日本の人とは名刺交換した後にメールでやりとりして... だと両方チェックしないといけないし、大変だと思ったりもします (笑)。

それから、名刺を事前交換するのも良いんじゃないでしょうか。Eight を使って、会う前に送る。会ってからその人を知ろうとするよりも、今から会う人が誰で、どの部署の人なのか予めわかった方が、会ってから話が早いんですね。このように、日本の働き方はどんどん変わっていくべきだと思っています。Eight のようにアナログからデジタル、私たちのビジネスのようにデジタルからその先へと進化することで、ビジネスの効率は上がりますし、海外とのビジネスのスピードだって上がるはずですよ。

私たちは、デジタルとアナログが融合された世界をいち早くつくっていきたいという思いから「Be creative Make future」をビジョンに掲げています。私たちの考えでは、その世界を一番早く実現できる技術がVR なんです。海外に比べると日本は新しいものに抵抗を感じてしまいがちですが、みんなが新しいものを積極的に取り入れて、それが競争力になるような世界になるといいなと思っています。

“Eight で名刺交換、そのままメッセージ送信。そんな世界が楽しみ”

Eight は名刺の情報をデータ化しますよね。先の話かもしれませんが、名刺がない世界を考えることって、Eight がやらないと誰もやらないと思います。海外は、名刺を交換する文化が日本ほど色濃くはありません。



名刺をデータ化したらデバイスを変えずにそのままやりとりができるようになるのが良い、と語る武井様

オーダーメイドヒーターで
「温かさ」を全国各地へ。
Eightは有効な
情報発信ツールになる

High-Tech High-Touch High-Fashion
株式会社スリーハイ

社名	株式会社スリーハイ	設立	1990年
事業内容	製造業	従業員数	10名
ウェブサイト	http://www.threehigh.co.jp/		

1987年の創業時より、工業用シリコンラバーヒーターの製造企業として、日本全国にオーダーメイドの製品を提供。近年は事業のさらなる展開を目指し「ヒーターをつくる会社」から「温かさをつくり、届ける会社」へと企業のコンセプトを刷新。CSR・地域貢献活動も積極的に行い、近隣の人々に向けて製造業の仕事が外からでも見えるような環境づくりや、親子を招いたものづくり教室なども行なっている。

導入目的

名刺情報をすぐにスマホで確認できるようにする

名刺管理に費やしていた社員の工数を削減する

課題

今まで使用していた名刺管理ツールはスマホに対応していない

営業の名刺管理を別の社員が担当しており、工数が負担になっている

効果

出先でもスマホですぐに名刺情報を確認できるようになった

営業が自分で名刺を管理するようになり、他の社員の工数が削減された

株式会社スリーハイ 代表取締役

男澤 誠様



設備だけでなく、心や空間を温める会社へ。 ものづくり精神はそのままに、 製造業のイメージを刷新

当社は1987年の創業で、父の代からヒーターを製造しています。全国各地のお客様のニーズに合わせて、一つひとつオーダーメイドでつくっていますが、実はヒーターとひと言で言ってもさまざまな用途があります。

例えば、ギターは一枚の木の板を湾曲させてつくりますが、湾曲させるためにまず温める必要があります。そこで木を挟んで温めるために、私たちがつくるヒーターが使われています。他にも、配管の凍結防止や、監視カメラのくもり防止など、普段は見えないところでも使われていて、全国各地のお客様から、ヒーターに関する依頼をいただいています。

しかし、父が目指した「ものづくり」を生業とする会社を守りつつも、これからはもっと発展させていかなければなりません。そこで、「ヒーターをつくる」だ

けにこだわらず、未来に向けたビジョンとして「温かさをつくる会社」を目指し、事業の領域を広げていくことにしました。

設備として空間やものを温めるだけでなく、例えば人の気持ちや人が集まることで生まれる空気、その他、社会にあるものすべてを温める。こうした考え方は製造業のイメージを変え、社風も角が取れて柔らかくなったように感じます。

ただ、ヒーターは製品になると私たちから離れていくので、当社が何の会社なのかが伝わらないことが悩みでした。そこで工場を解放して、私たちの仕事が外からでも見えるような工夫をしたんです。

地域とのつながりを大切にしているので、誰でも気軽に立ち寄れるようにカフェを併設したり、近隣に住むご家族と、ものづくり体験をやったりもします。子どもたちが大人になった時に、CMに出てくるような有名な会社だけでなく、近所にある会社も立派な会社であることを理解した上で職業を選択してくれたら嬉しいですね。



ヒーターは空間を温めるだけでなく、さまざまな場所で使用されている。
スリーハイの顧客は全国各地にいるという。

「職場は楽しくあるべき。名刺管理の工数削減で、働き方を変える」

会社の外に向けたこうした取り組みは、社員にも良い影響がありました。自分たちの仕事を外に見せることで、社会に対して価値のある仕事をしている実感が湧きやすくなったんです。

多くのものが機械で作れる時代ですが、私たちの製品はすべてオーダーメイドなので、ひとつとして同じ製品はありません。作業もとても細かく、人の手でしかできない。こうした独自の強みをなるべく見えるようにして、楽しく働ける環境をつくっています。

実は「Eight 企業向けプレミアム」の導入も、社員の働き方を少しずつ変えてくれています。これまで名刺管理には別のサービスを使っていて、斎藤さん（P12 写真右）が1ヶ月に1度、営業全員分をまとめてスキャンしていました。でも「Eight 企業向けプレミアム」導

入後は営業がそれぞれ自分のスマホでスキャンするようになったので、まず斎藤さんの工数が減りました。

以前はスマホ対応をしていない名刺管理ツールを使っていたので、営業が出先から「〇〇さんの情報を名刺管理ツールで調べて！」と電話をしてくることもありました。こうして営業から連絡がくると、社内にいる社員が自分のやっている仕事を一時中断して、名刺管理ツールで調べ、メールに記載して出先にいる営業に送ります。ここでも、社員の工数を増やしていたわけです。でも「Eight 企業向けプレミアム」に変えてからは、その手間もなくなりました。

働き方改革がどんどん進んでいるいま、自分でやることと任せることを線引きするべきだと思いますし、Eightはその働き方の実現を目指せるツールですよ。実は名刺管理システムを刷新するにあたって、最初はSansanを検討していたんです。知り合いの経営者から話を聞いていたのと、CMも印象に残っていたので。



すべてオーダーメイドで同じ製品はなく、一つひとつ細かな作業を手で行う。
新設した工場では、近隣の人たちが気軽に入れるようにカフェを併設した。

でも予算オーバーで諦めて、そのあと見つけたのが Eight でした。金額もちょうど良く、社内で相談して、すぐに導入を決めました。他のサービスとも比べましたが、Eight の機能が一番ぴったりで。これまで溜めていた1万枚近い名刺も、Eight のスターターパックを利用して、徐々にデータ化できています。

現在は主に名刺管理とメール情報のリスト化に使用していますが、名刺共有の機能も有効活用したいですね。他の社員とつながりのあるお客様と自分もつながれたら効率的なので、社員にはもっと積極的に使ってもらおうように言っています。

それから以前使用していた名刺管理ツールでは、同一人物なのに役職や社名が違っていると同一人物として認識せず、同じ人の名刺が他人として並んでしまうことがありました。どの名刺が最新なのかもわからず。でも Eight は取り込んだ日がわかるし、名刺が変わっても同一人物と認識するのでわかりやすいですね。

“人のつながりは財産だから、Eight のフィードでも積極的に情報を発信したい”

これからは Eight のフィードも積極的に使っていきたいです。経営者は自ら情報を発信しなければいけない。だから発信できるツールはいくつあってもいいと思います。SNS で情報を発信すると、必ず見てくれている

人がいます。以前、私の投稿を見てくれていた学生さんが、就職先でヒーターが必要になったと言って発注してくれたことがありました。

それから、5年前に名刺交換した人から SNS を通して連絡が来て、それも仕事につながりました。どちらも強いつながりではありませんが大切にしたいですし、常に情報を発信するべきだと改めて気づかされています。

つながりは人の財産です。それにつながり方はいろいろある方がいい。電話、メール、SNS…。Eight も名刺管理機能だけでなく、これからは人の顔が見えるつながりを積極的につくるコミュニケーションツールとして浸透すると良いですね。

私たちは、ものづくりに真摯に向き合い、同時に新しい活動もしています。自社の製品・サービスが競合他社の製品・サービスと比較されて、価格も性能も大差がないとき、選ぶ決め手になるのは応援したくなる会社かどうかだと思います。CSR の取り組みやみんなが楽しめる空間があることにお客様は価値を見出すのではないのでしょうか。

これはお客様だけでなく、採用活動でも同じことが言えます。楽しそうな会社には人が集まる。応援したくなるような会社が Eight の企業ページで採用情報を掲載して、フィードで情報を流せば、きっと相乗効果がうまれますね。



工場に併設されたカフェでは、実際にヒーターに触れることができる。左は社員の斎藤恭子様。



Eight企業向けプレミアム導入についてのお問い合わせ

お電話 050-1743-9633

メール company-premium@8card.net

営業時間 9:30~18:00(土日・祝日を除く)

運営会社 Sansan 株式会社

Eightの個人利用についてのお問い合わせはこちら

https://eight.zendesk.com/hc/ja/requests/new?ticket_form_id=43304