

# サイボウズ® ドットセールス 導入事例

## 株式会社アークパワー



本社所在地	: 〒150-0044 東京都渋谷区円山町 3-6 E・スペースタワー 5F
創業	: 1999年（平成11年）7月19日
資本金	: 2,500万円
代表取締役社長	: 池邊 竜一
従業員数	: 60名
事業内容	: 人材派遣、紹介予定派遣、人材紹介、 採用支援など
URL	: <a href="http://www.arkpower.co.jp/">http://www.arkpower.co.jp/</a>
利用製品	: 「サイボウズ ドットセールス」 「サイボウズ ガルーン 2」

### シンプル簡単だからこそ実現できた営業の意識改革

首都圏を中心に、人材派遣業務などの事業を展開する株式会社アークパワー（以下、アークパワー）は、2007年7月『ドットセールス』の発表とともにその導入を決断。10月からその運用をスタートさせた。

今回は導入を即断した経緯や、今後の展望などについて、取締役の板倉芳之氏にお話を伺った。

#### 導入の背景 営業スタッフの行動管理が課題に

1999年に創業したアークパワーは、30代の社長を中心に人材派遣業務を展開。首都圏を中心に事業を拡大している。人材派遣業務を行う上で重要な要素のひとつは、クライアント企業の課題、ニーズを掴み、適切な人材を提案する、コンサルティング営業スタッフの活動だ。アークパワーでは、この営業活動におけるスタッフの行動管理に頭を悩めていたと、板倉氏は語る。

「営業活動については、基本的に各営業スタッフに管理を任せ、行動予定については『Office 6』を使って営業スタッフの状況を把握していました。しかし、実際お客様のところまでどのようなことが話し合われたのか、案件の進捗がどうなっているのかといった、活動内容については、上長には報告があるものの、なかなか経営層までその内容が届いてこないという問題がありました。またこうした状況では、業務の引き継ぎがスムーズにできないという問題もありました」（板倉氏、以下同）

スタッフにノートを渡し、活動報告を書いてもらうといったことも試してみるものの、なかなか定着しなかったという。



取締役 板倉 芳之氏

「できることからと思い日報ノートを渡したのですが、やはりPCが当たり前となっている状況では、定着しませんでした。そうしたこともあり、やはり何らかのSFAシステムが必要だと考えるに至りました。そんな時、タイミング良く発表されたのが『ドットセールス』だったのです」

#### 導入の決め手 サイボウズならば使いやすいだろうと考えた

『ドットセールス』が発表されたまさにその日、板倉氏は導入を即断された、その決め手はどこにあったのだろうか。

「間違いなく使いやすいだろうという確信のようなものがありました。というのも、私自身営業の出身ですが、2000年ごろから『Office 4』を使い始め、ツールとしての使いやすさやスケジュール管理などの容易さ、便利さを身をもって実感していました。そのサイボウズが出すツールなのだから、当然使いやすいだろうと考えたのです。

# サイボウズ®ドットセールス 導入事例

## シンプル簡単だからこそ実現できた営業の意識改革

またすでに社内に『Office 6』が浸透していたこともあり、全社スタッフもスムーズに受け入れてくれるだろうと考えました」

ドットセールスの発表以前に、他のSFAシステムに触れる機会もあったという。

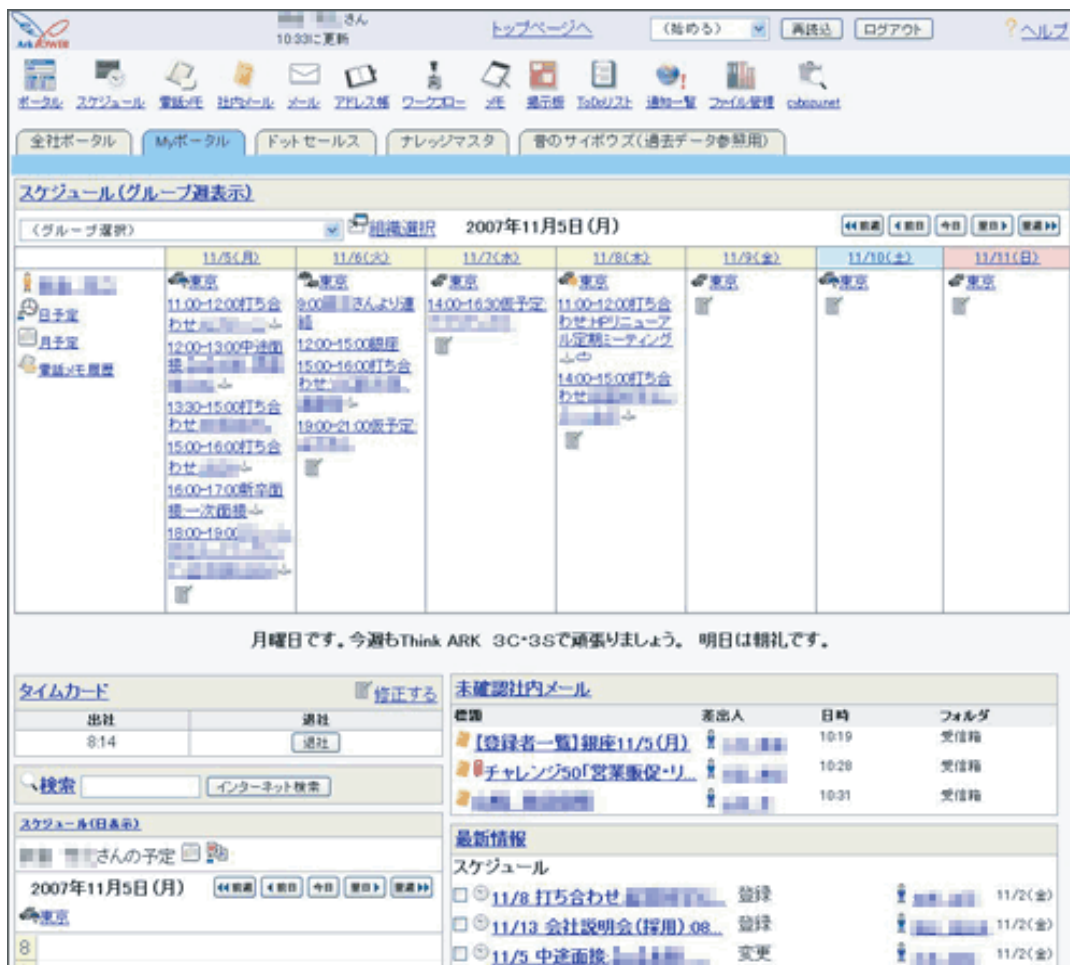
「実は他の目的で導入した基幹システムにSFA機能も付いており、使おうと思えばいつでも使い始められる状況でした。しかし機能が複雑すぎることもあり、継続的に使えるものかどうかという疑念が残り、結局そのシステムの、SFAとしての採用は見送りしました」

### 導入効果

■ 自社ビジネスを改めて考える機会になった

導入作業は板倉氏がご自身で行った。

「『Office 6』の管理を行っていたことで、サイボウズの仕組みは理解していたこともあり、自分でも導入作業ができるだろうと考えました。やはり経営サイドとして最小の投資額で最大の効果を出したいという思いがあり、できることは自分で行き、少しでも導入コストを抑えられればと考えたのです。実際、ある1日を導入作業に集中させた結果、なんとか導入できました」



以前利用していたOffice 6のレイアウトを再現した業務ポータル画面

# サイボウズ®ドットセールス 導入事例

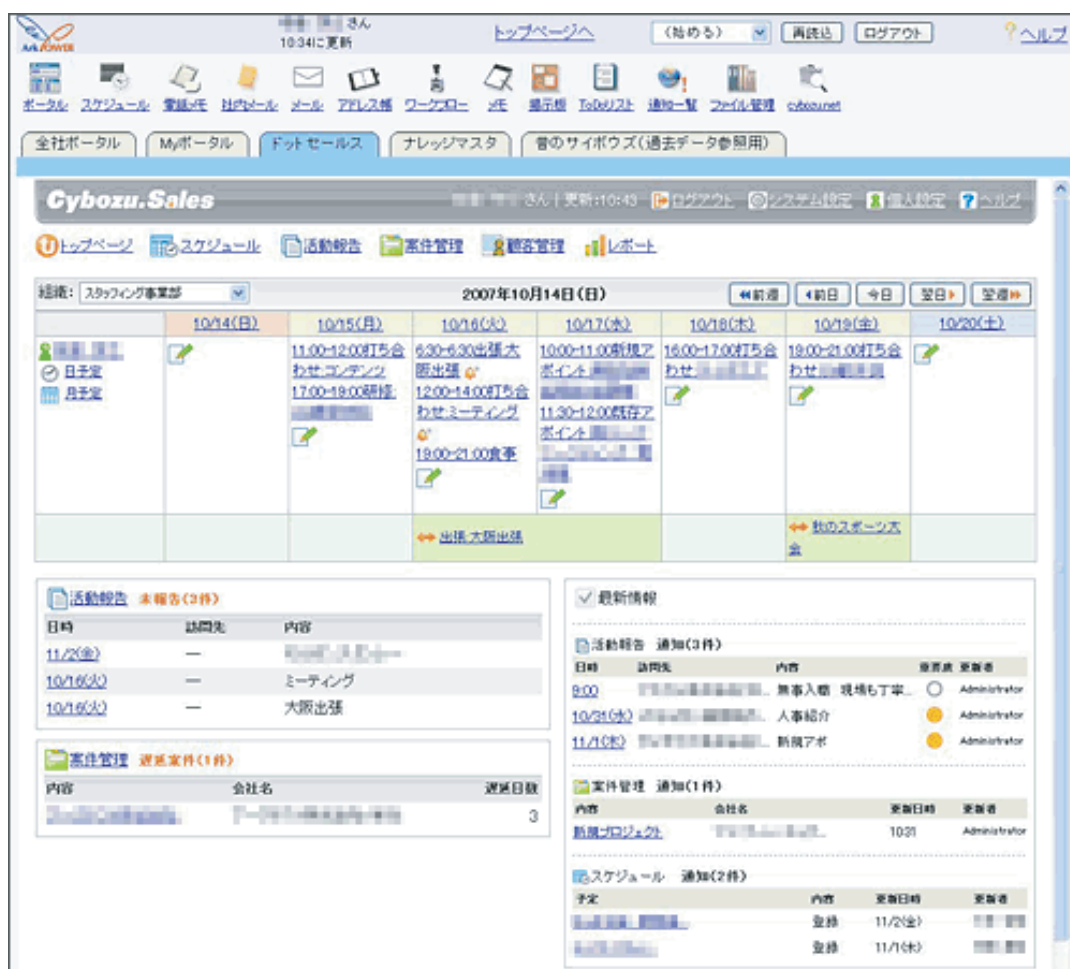
## シンプル簡単だからこそ実現できた営業の意識改革

導入の際、もっとも悩んだのはポータル画面の設計だった。

『ドットセールス』は『ガルーン2』とスケジュールを連携できるということで、この機会に『Office 6』から『ガルーン2』への移行も同時に行いました。やはりスケジュール入力が二度手間になっては、営業スタッフは使ってくれないだろうと考えたのです。そこで悩んだのが、『ドットセールス』のポータル画面ともなる、『ガルーン2』の画面設計でした。いろいろ悩んだ末にたどり着いたのが、導入時の混乱を避けるため、『Office 6』の画面構成とまったく同じものにするということでした。

運用開始からまだ日が浅いものの、予想外の導入効果が出てきている。

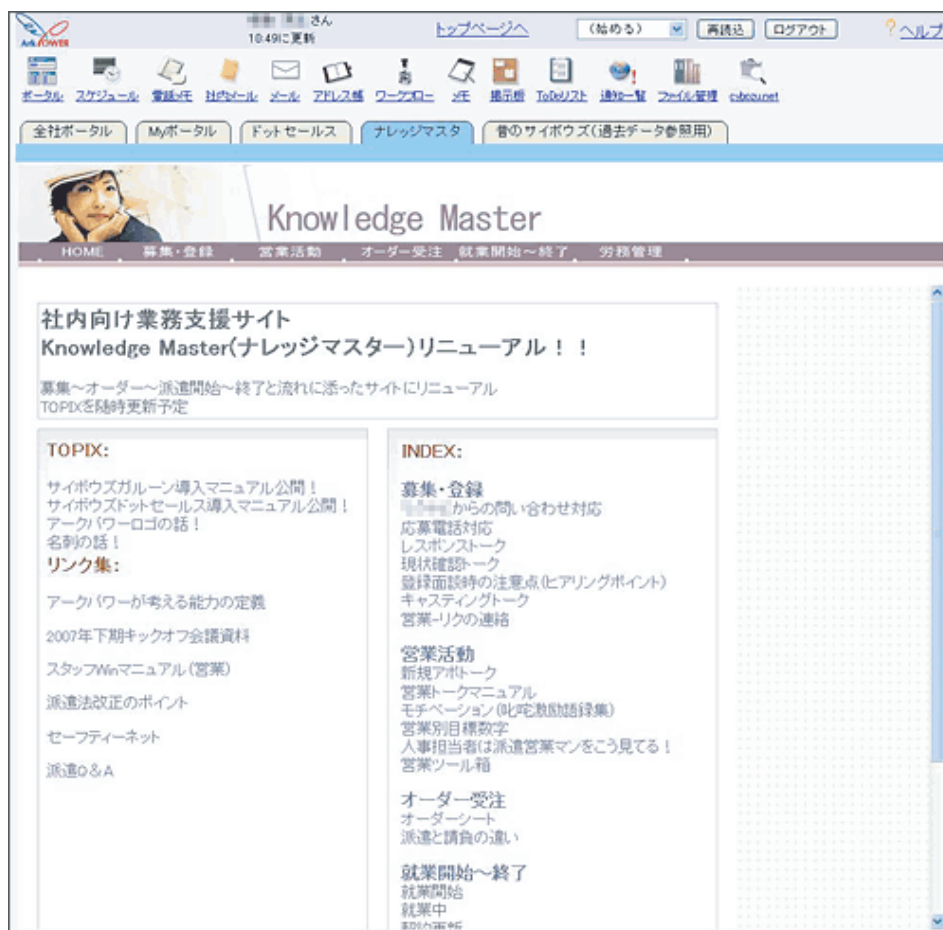
『ドットセールス』の良さは、すべてをスケジュールにひもつけて管理できる点ですね。営業はスケジュールを軸に活動するので、結果として報告書を書かなければならない状況になります。また現在は社内の全スタッフで、報告書の共有を行っているのですが、自分以外のスタッフがどのような状況なのか、また営業以外のスタッフからは、営業活動とはどういうものなのか分かり、改めて自分たちのビジネスを見直したい機会になったという言葉も聞かれます。こうした反応は予想外だったのですが、社内の意識改革として、とても良い方向性だと思います。



ドットセールスをガルーン2のポータルに組み込んで利用。営業マンはグループウェアから手軽に利用できる

# サイボウズ®ドットセールス 導入事例

## シンプル簡単だからこそ実現できた営業の意識改革



以前利用していたOffice 6のレイアウトを再現した業務ポータル画面

### 今後の展望

#### 些細なことでも使いやすさを追求して欲しい

今回の導入を振り返り、SFAシステムの導入には勢いが必要と板倉氏は語る。

「SFAシステムに限ったことではないかもしれませんが、思い立ったが吉日という言葉もあるように、課題があって『何とかしたい』と感じた時には、即導入を決めるぐらいの勢いがないと、そこから各社の製品を試してとといったことを行っていると、そのうち他にやらなければならないことができて、結局導入を見送ってしまうということになりがちだと思います。そうした時に『ドットセールス』のサイボウズらしい、シンプルさ、わかりやすさというのは、私の決断をすごく後押ししてくれましたね」

また板倉氏は、「ドットセールス」の今後については、営業支援

機能のバージョンアップに期待を寄せている。

「SFAシステムのバージョンアップでは、営業支援機能と、レポート機能、2つの方向性があると思いますが、私としては『ドットセールス』は、まずは営業支援機能について、便利さ、使いやすさを追求して欲しいと思います。レポート機能は基本的なもの、必要ならばデータをCSVで取り出せれば良いのかなと思います。サイボウズ社には、要望を正面で受け止めてくれるという安心感があります。また日々の会話の中で出てくるような細かなことも、きちんと社内にフィードバックし、その後の開発に活かすという社風にも好感が持てます。ぜひ『ドットセールス』についても、些細なことでも『あ、便利になった』と思えるような、サイボウズらしいバージョンアップを期待しています」