

グループウェアと営業支援ツールの親和性向上により情報共有を効率化し
営業情報と社内情報の一元管理を実現。



医療・科学・福祉

株式会社 大一器械

株式会社大一器械

取締役 企画本部長 大下 仁史氏

管理部 情報管理グループ 海川 雅行氏

利用人数 : 100名
利用製品 : サイボウズ ガルーン 2
サイボウズ ワークフロー for ガルーン 2
サイボウズ ドットセールス
ドットセールス カスタマイズプログラム
ホームページ : <http://www.daiichi-kikai.co.jp/>

1946年の創業以来、医療機器、科学機器販売の専門商社として徳島県に本社を構えた株式会社大一器械。同社では人間にとって最も重要な健康の維持や先端技術の進歩に欠かすことのできない医療機器、科学機器を提供している。

取扱い品目が非常に広範囲に及ぶ同社では、社内コミュニケーションツールとして2009年に「サイボウズ ガルーン 2」(以下、「ガルーン 2」)、「サイボウズ ワークフロー for ガルーン 2」(以下「ワークフロー」)、そして営業支援ツールとして2010年にサイボウズ ドットセールス(以下、「ドットセールス」)の導入を決めた。導入からまもなく1年が経過しようとしている同社では、どのように活用が進んでいるか、取締役 企画本部長 大下 仁史氏、管理部 情報管理グループ 海川 雅行氏にお話を伺った。

導入の背景

【利用者が使いやすいシステムへ】

同社ではグループウェア・営業支援ツールを10年以上前から利用している。特に営業支援ツールの導入とシステム化への取り組みは非常に早い時期から進めていた。今回の導入前までは、グループウェアとして国内メーカーのパッケージを5年利用、その後別のメーカーの製品に切り替えて5年が経過しようとしていた。また、営業支援ツールとして海外メーカーのパッケージを10年ほど前から利用していたところだった。システム化に積極的な同社だが、導入前の状況をこう振り返る。

「グループウェアは導入当時クラサバ(クライアントサーバ)型を志向していました。当時はその方が使いやすい印象で、web型のはクラサバ型に比べると使い勝手が悪いと思っていました。しかしweb型も進歩していたので、次のタイミングではweb型も視野にいれようと考えていました」(大下氏)

グループウェアの更改に合わせて営業支援ツールの見直しにも着手した同社。営業支援ツールはどういった課題があったのだろうか。

「以前使っていたパッケージは非常に高機能でしたが、入力項目が多く登録に手間がかかるため日報登録に営業が疲弊していました。そんな状況だったため、ツールはもっとシンプルにポイントだけ入力できるものが必要だと判断しました。また分析機能も豊富でしたが、オーバースペックで逆に使わない。分析もシンプルなものにしたいと考えていました」(大下氏)

売上データは基幹システムにもっているため、過去データの分析は基幹システムで対応できる。営業支援ツールは将来の見込み分析が出来れば、やりたいことは充分満たせる。こうしてグループウェア、営業支援ツールの再構築プロジェクトは進んでいた。



▲ 取締役 企画本部長
大下 仁史 氏

導入の決め手

【豊富な設定で柔軟に運用が可能】

グループウェアと営業支援ツールの2つの側面から検討を進めた同社では、ガルーン 2の導入を先に決めた。

「web型の操作性が向上して十分運用できるものになっていました。ガルーン 2では設定が豊富にあるため、管理者側で設定すればやりたいことは十分満たせました。」(大下氏)

営業支援ツールとしてドットセールスをその後決定。ガルーン 2に近い操作感と親和性の良さがポイントになったという。

グループウェアと営業支援ツールの親和性向上により情報共有を効率化し 営業情報と社内情報の一元管理を実現。

導入効果

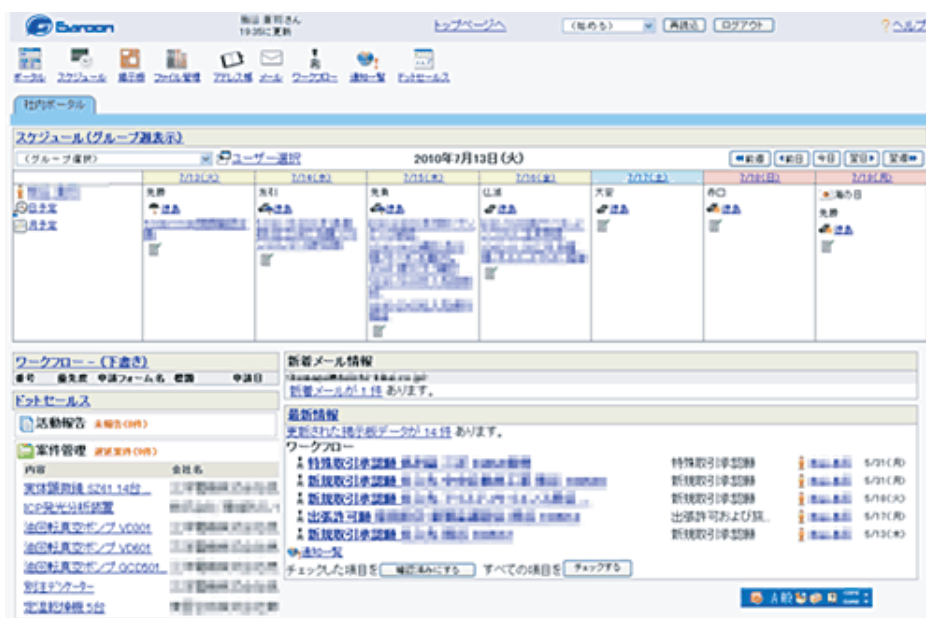
【新着通知で社内情報の流通効率が向上】

クラサバ型からweb型へと切り替えたグループウェアで、現在はスケジュール、掲示板、ポータル、メール、ワークフロー等の機能を活用している。

「ワークフローのフォームは20種類くらいを利用しています。以前は項目を作ったり設定を変えたりするとスクリプトの作成やカスタマイズが必要でした。ガルーン2は非常に汎用性が高く設定が容易なため、サンプルを見ながら自分で設定ができました。運用管理もシンプルになり満足しています。また導入時にユーザー教育もほとんど手間がかからず、トラブルもほとんどありませんでした。」(海川氏)

現在情報管理グループ2名でガルーン 2の運用をする体制をとっているが、ほとんど手がかかっていない状態だという。また、ワークフローを活用し社内の承認状況が以前より確認しやすくなっている。

「従来はコメントした相手にしかその内容は見えませんでした。今は承認結果が通知され、承認時のコメントを経路メンバー全員で確認することができるのが良いですね。」(大下氏)



▲ドットセールスのポートレットを配置したポータル

ドットセールスでは日報、案件管理、分析の3機能を利用している。導入前にあった大量の過去データもドットセールスに移行できたため、現在も過去データを活用できる状態になっている。

「以前は上長への通知機能がなかったので、登録された情報は上長自らデータベースに確認しに行く必要がありました。ドットセールスの運用では、大事な報告については入力者が登録時に上長を宛先に入れて通知をしています。通知情報がガルーン 2に表示されるのが便利ですね。ガルーン 2はポータル画面として全社員が毎朝必ず開くので鮮度の高い情報が確認できますし、そこに上長はコメントを書き込めるため、報告者は上長からのアドバイスを受け取ることができます。」(大下氏)

グループウェアと営業支援ツールの親和性向上により情報共有を効率化し
営業情報と社内情報の一元管理を実現。

The screenshot shows the 'Cybozu.Sales' application interface. At the top, there are navigation tabs for 'トップページ', '検索履歴', '活動報告', '案件管理', '経営管理', 'レポート', and 'モバイル'. Below this, there's a '案件管理' section with a search bar and filters. The main part of the screen is a table with columns for '案件ID', '引合名', '得意先', '受注予定金額', '利益', '予算確定', '営業担当者', '案件ステップ', '連携 引合入力日', '受注予定日', '売上計上日', '製品', '受注確率(%)', and '受注-納品-予算'. The table contains several rows of data, with some cells highlighted in green and blue.

▲ 引合管理画面

標準パッケージでは実装していなかったものはサイボウズ総研の実施するカスタマイズで機能を追加した。同社では基幹システムと同じ得意先コードを使う文化があったため、従来の得意先コードでマスタ情報を参照できる機能追加をしている。

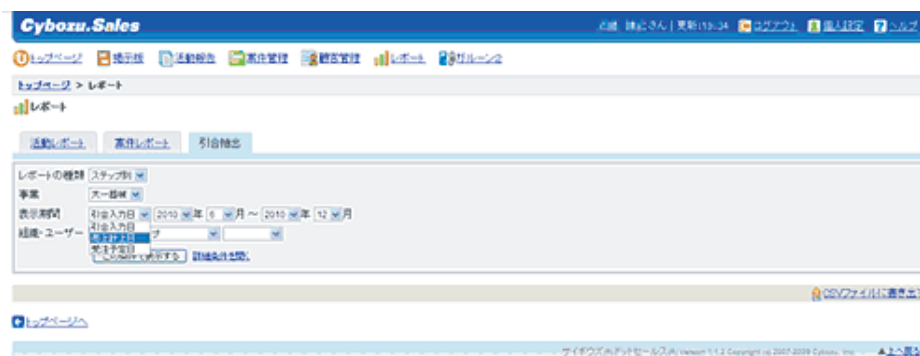
「ドットセールスと基幹システムを連動させて予算管理を行う必要があったので、統一コードでの管理は必須でした。」(大下氏)

The screenshot shows the '案件登録' (Case Registration) form in the 'Cybozu.Sales' application. The form has several sections: '引合名' (Contract Name), '得意先' (Customer) with fields for company name and address, '仕入先' (Supplier) with similar fields, '受注予定金額' (Estimated Order Amount), '利益' (Profit), '予算確定' (Budget Confirmation) with a dropdown menu, '営業担当者' (Sales Representative) with a dropdown menu, '案件ステップ' (Case Step) with a dropdown menu and a date field, '受注予定日' (Estimated Order Date), '売上計上日' (Sales Recognition Date), and '製品' (Product) with a dropdown menu. There are also buttons for '検索' (Search) and '登録' (Register).

▲ カスタマイズで会社情報を得意先コードで参照できるようにした案件登録画面

グループウェアと営業支援ツールの親和性向上により情報共有を効率化し 営業情報と社内情報の一元管理を実現。

引き合い情報の抽出機能を追加し、基幹システムに連携させて将来予測ができるように仕組みを作って活用している。



▲ カスタマイズにより追加した引合抽出画面

今後の展望

【モバイルを使った新しいワークスタイルへ】

現在同社ではモバイル化の計画を進めているという。既に営業管理職にはモバイルPCを配布し、ガルーン 2・ドットセールス・基幹システムが利用できる状態になっている。

「PCとスマートフォンを両方持ち歩くという使い分けはなるべく避けたいと思っています。今後のトレンドを観察しながら自社にあった方法でモバイル化を進めていきたいと考えています。」(大下氏)

最新技術を取り入れた新しいワークスタイルを模索しながら、同社は既に次の目標に向かって進んでいる。