サイボウズ® ドットセールス

導入事例

大崎電気工業株式会社

利用人数	：500 人
事業内容	：電力量計、電流制限器、計器用変成器、タイムスイッチ、デマンドコントロール装置、集中自動検針装置、配電線負荷集中制御装置、光カプラ、光通信関連機器、その他の製造販売
URL	：http://www.osaki.co.jp/
利用製品	：「サイボウズ ガルーン 2」「サイボウズ ドットセールス」

Notes からの乗換えで全社グループウェア・企業ポータル・ワークフロー・SFA を一気に刷新 全社規模での情報共有インフラ構築を確立し、コミュニケーションの活性化に成功 ～後編～

大崎電気工業株式会社（以下、大崎電気工業）は大正 5 年（1916 年）創業の電力量計や電流制限器などを製造販売するメーカーである。創業当初は配・分電盤から始まり、太平洋戦争後に現在の主力製品である電力量計に進出。現在では、大崎電気グループ全体で約 2000 名を擁し、海外展開も積極に行っている、まさに業界のトップメーカーとなった。

前編ではグループウェアを含めた社内システム基盤整備について伺った。今回の後編では初めての SFA システム導入となった「サイボウズ　ドットセールス」についてどのような効果が出たのか。その経緯や効果、今度の展望などについてシステム・機器部長　山口裕幸氏、営業企画管理グループリーダー　小野久仁子氏、システム・機器部　営業課　金田安弘氏、情報システムセンター副課長　吉田隆昭氏にお話を伺った。

導入の背景 課題だった営業情報の共有

ドットセールスを導入する以前のシステム・機器部での営業情報の共有はどのような状況だったのだろうか。

▲システム・機器部長　山口裕幸氏

「販売情報は作りこんだ Access で管理していました。業務の合理化は念頭にあったものの、急ぎの用件以外は週次の紙ベースのレポートで情報共有していたような状況です。もちろん紙ベースですから 1 ～ 2 週間程度は頭に残るけど、古くなれば忘れてしまうような状態で、履歴は当然追えない状況でした。」（山口氏）

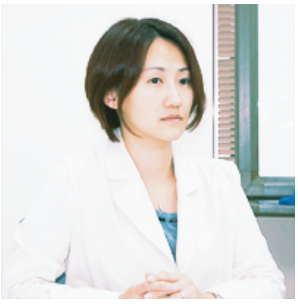
「2002 年ぐらいに SFA の存在を知り、Notes ベースのシステムは見ていました。営業部としても、情報のデータベース化は取り組んだ方がいいとは感じていましたが、使いづらいものでは結局使われなくなるとの懸念から二の足を踏んでいた状態でした。」（小野氏）

記載された商品名、各製品名は各社の登録商標または商標です。
本文中の情報は、記事執筆時点のものです。このファイルに記載している内容、写真、図表などの無断転記を禁じます。
Copyright (c) Cybozu, inc. All right reserved.

サイボウズ®ドットセールス 導入事例

導入の決め手
敷居の低さが導入を後押し

そんな状況の中、SFAシステムである「サイボウズ　ドットセールス」を導入した決め手は何だったのだろうか。



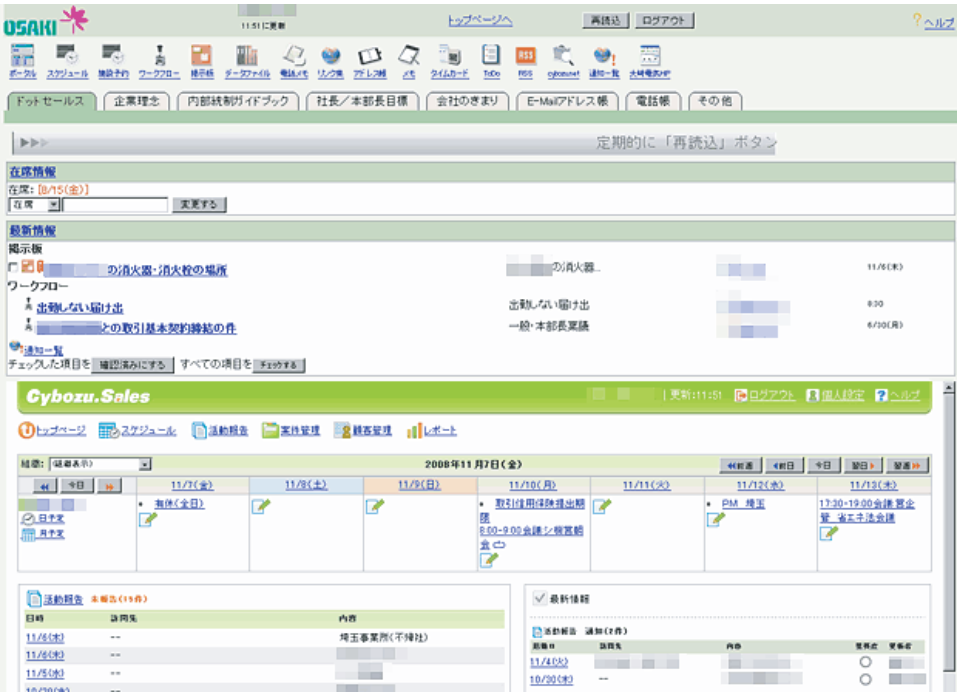
▲営業企画管理グループリーダー　小野久仁子氏

「単純ながら重要な点ですが、報告のための入力画面が1つという点です。スケジュール登録から活動報告が分断されること無く入力できるという点が良かったのです。他社製品は機能ごとに画面が別々であったりと複雑でした。最後にドットセールスを見て、思わず「これだけでいいんですか?」と聞いてしまうほどのシンプルさに好感を持ちました。」（小野氏）

システムを運用する立場の情報システム部はどのように捕らえていたのだろうか。

▲情報システムセンター　吉田隆昭氏

「全社グループウェアを整備している立場からすると、ガルーン2のスケジュールとリンクできる点もポイントとなりました。他社製品はデータを入れるのが仕事になるような仕様のものばかりだったので、導入にあたって、まずコンサルタントが入って現状の業務フローを調査して、などとなってしまうとそれだけで予算もかかりますし、導入メリットが出しづらくなってしまうのではと思っていました。」（吉田氏）



▲「ガルーン 2」の「ドットセールス」ポータル

営業のマネジメントの立場にある山口氏はどういう意図で導入を決断したのだろうか。

「今回SFAシステムを導入した狙いは、いわば底上げです。早く言ってくれればアドバイスできたのに、ということも回避できるように、まずは活動報告の入力を習慣づけていきたい。営業プロセスをきっちり決め込んでいくという意図はありません。業種にもよると思いますが当社の場合は、個人の力を否定するわけではないですが、もはや一人だけで営業をする時代ではありません。他の部員の動きを知るチャンスを広げること、そしてコミュニケーションを活性化させることで部全体のボトムアップを狙っています。そういう観点から、スケジューラーベースでゆるい情報共有が実現できるドットセールスに魅力を感じました。」（山口氏）

記載された商品名、各製品名は各社の登録商標または商標です。
本文中の情報は、記事執筆時点のものです。このファイルに記載している内容、写真、図表などの無断転記を禁じます。
Copyright (c) Cybozu, inc. All right reserved.

サイボウズ®ドットセールス 導入事例

導入の効果
まずは日々の活動を共有する習慣を

導入後の状況についてはどうだろうか。

「現在、ドットセールスはシステム機器部全体の 40 名ほどで運用しています。 毎週月曜日に開催する朝会で各自の状況を報告するなど、もともと情報共有の文化はあったのでドットセールスも導入初期段階としてはしっかり活用されていると思います。」（小野氏）

「まだ従来の業務システムとの役割の面での整合性などで試行錯誤する部分はありますが、電話メモなどの便利な機能もあるため、まずは活動報告を入力する習慣をつけていこうと取り組んでいるところです」（金田氏）

▲システム・機器部　営業課
金田安弘氏

「週単位で現場の営業マンのスケジュールを見るようにしています。 この往訪予定はどういう商談かなと思って詳しく聞いてみたり、数年前に立ち消えになった商談が復活してという話もあったりと、まずは効果が出てきていると思います」（山口氏）

今後の展望
利用者を拡大し、 さらに高度な情報共有を目指す

まずは順調な滑り出しとなった SFA システムの導入であるが、今後の展開について、山口氏に伺った。

「タイミングを見て、各営業所にも展開していきたいと考えています。 活動報告が習慣付けられたら、次は案件管理に取り組んでいきたいと思います。 営業マンが使用する業務システムにはこの他に「物件管理システム」や「見積管理システム」がありますが、これらとは明確に役割分担をし、自身の行動管理に役立てる仕組みとして根付かせていければと期待しています。」

活動日	顧客	報告者	活動種別	内容
2008/7/16(水)			新規開拓	営業促進部
2008/7/15(火)	東京		新規開拓	
2008/7/15(火)			定期訪問	
2008/7/15(火)			定期訪問	担当盤メーカへ定期訪...
2008/7/15(火)	本社		新規開拓	集金
2008/7/15(火)			定期訪問	
2008/7/15(火)			新規開拓	カインズ　碧田・排川...
2008/7/14(月)	システム営業部東京システムG		新規開拓	(件名)東戸塚西口駅...
2008/7/14(月)			定期訪問	情報収集のため訪問し...
2008/7/14(月)			新規開拓	と見積...
2008/7/14(月)	／設備設計部		新規開拓	のPR ...
2008/7/14(月)			新規開拓	件名...
2008/7/14(月)			仕様打合せ	ミサワホーム㈱　商品...
2008/7/14(月)			情報収集	ノンフロン冷凍・空調...
2008/7/14(月)			新規開拓	
2008/7/11(金)			新規開拓	総務部 ...
2008/7/11(金)			立会い	施工完成写真の一部が...
2008/7/11(金)			クレーム対応	エネ...

▲活動報告一覧画面

記載された商品名、各製品名は各社の登録商標または商標です。
本文中の情報は、記事執筆時点のものです。このファイルに記載している内容、写真、図表などの無断転記を禁じます。
Copyright (c) Cybozu, inc. All right reserved.

システム概要

■サーバースペック（ガルーン 2）

サーバーOS	Redhat Enterprise Linux 4
Webサーバ	Apache
CPU	Xeon5160 3.0GHz × 2
メモリ	4GB
HDD	システム領域　72GBx2（RAID1） データ領域　146GBx3（RAID5）

■サーバースペック（ドットセールス）

サーバーOS	Windows Server Standard 2003 R2
Webサーバ	IIS
CPU	Xeon 5148LV 2.33GHz × 2
メモリ	4GB
HDD	292GB（RAID5）

記載された商品名、各製品名は各社の登録商標または商標です。
本文中の情報は、記事執筆時点のものです。このファイルに記載している内容、写真、図表などの無断転記を禁じます。
Copyright (c) Cybozu, inc. All right reserved.