

## 新規事業部門 売上高前年比180%を達成!

— 最適な商品を、最適な顧客に、最適な時期に、最適な価格で —

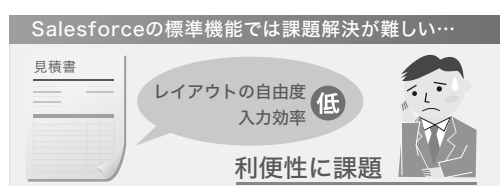
「床のことなら、エコテック」でおなじみの株式会社エコテック。もともとは、革製品の製造・販売会社として出発しましたが、UV塗装技術をフロアコーティングに応用したことで事業規模を一気に拡大。今や、年間6,000件もの施工実績を誇るフロアコーティングのリーディングカンパニーとなりました。今回は、株式会社エコテック 業務部 部長 伊藤 大輔氏に会社の成長に大きく貢献しているSalesforceとOPROARTSの検討から導入までの経緯、稼働状況について伺いました。



伊藤 大輔 氏

### 主な効果

- 収益体制の安定化
- 受注の最大効率化
- 入力作業の軽減
- 新規事業部門の売上高前年比 180% 達成



見積・請求サービスで課題解決!



### 見積もりから受注までのプロセスがSalesforceで一体化

UVフロアコーティングの技術が確立して間もない頃の当社は、学校や公共施設などのお客様へ向け、対面営業を中心に事業を展開してきました。その後、より多くのお客様に当社の技術をお届けするため、toBからtoCへの事業転換が図られていきます。インターネットを中心とした販促活動へと営業スタイルが変わっていく中で、会社は大きな成長を遂げ、同時に数々の課題も浮き彫りにしていきました。繁忙期には月1,000件にもぼることもあるネットからの引き合いに対する受注効率が不明確であるという営業的課題、非効率作業を生み出すシステムの課題。さらに、自社サーバーの老朽化やBCPへの対応と課題は山積み。Salesforceの導入によりその課題の多くを解決する見込みは立ちましたが、見積書をはじめとする帳票関係についてはSalesforceの標準機能では課題解決が難しい状況でした。そして課題解決の為にたどりついたのがOPROARTSです。

### その時々に合わせて最適な営業活動が可能に

Salesforceにも見積書作成のための機能は備わっていますが、その利便性に課題がありました。レイアウトの自由度が低いため、今まで通りの見積書が作成できなくなり、入力効率も悪い。一方、OPROARTSは、レ

アウトの自由度が格段に高く、入力も簡単。さらに思わぬ効果ももたらしました。商品マスターに原価を持たせることで案件ごとの粗利率が算出できるようになったので、その時々に合わせて最適な営業活動が可能に。航空会社が旅客機の空席をシーズンに合わせて価格で埋めていくように、繁忙期・閑散期に左右されることなく利益を出し続けられる体制が整えられました。結果、Salesforce導入と同時期に立ち上げた新規事業部門【愛犬の床】において売上高で前年比180%を達成。圧倒的な導入効果に、正直驚いています。

### システムの全国展開へ向けて

現在は、OPROARTSを用いて、全国に存在する販売パートナーそれぞれの要件に合わせた帳票類が出力できるように取り組んでいるところです。何か困ったことがあれば、オプロさんが力になってくれますので、とても心強いです。引き続き、よろしくお願いたします。