

シームレス、ペーパーレスな情報共有を目指し 社内システムの改革に挑む！

「住む人の立場に立った住まいづくり」をモットーに、近畿圏を中心に高付加価値マンションを供給してきた日本エスリード株式会社様。用地の取得から、設計・商品企画・販売・アフターサービスまで、一貫して展開する事業体制がお客様からの信頼を獲得し、近畿圏におけるマンション供給ランキングにて常に上位をキープしてきました。人口減少、住宅の安全性、電力の自由化が叫ばれる時代において、同社はさらなる飛躍への一手としてSalesforceの導入による社内改革に乗り出します。情報の一元管理の実現により次々と課題が解決されていく一方で、帳票という最後の難関にぶつかることに。ここを解決したのがLiveでした。今回は、自社システムの改革プロジェクトに挑まれた日本エスリード株式会社 事業本部企画課 係長 丸井 達郎氏にLiveの導入への経緯について伺いました。



主な効果

- 業務の効率化
- お客様への対応スピードアップ
- 社員の声を最大限反映した帳票を全て自社内でカスタマイズを実現



紙ベースの情報がスピードの妨げに

当社がこれまで、マーケットを勝ち抜いてこられた大きな要因の一つに、スピードが挙げられます。変化を恐れず常に時代の先を読み、今すべきことに迅速に取り組んできたことで、お客様にご満足いただけるサービスを提供できたのです。ただ一方で、社内環境という面では、長年変わらないものがありました。それは、紙の出力に重点が置かれた社内システム。お客様の情報を調べたいとき、共有したいとき、さらには情報の保管も、紙ベース中心でした。結果、ほしい情報を迅速に得られないばかりか、書類の保管庫は自社だけでは足りなくなる事も。情報の活用が迅速にできない状態は、スピード命の当社にはまさに致命的です。そこで社内改革の目玉として見出したのがSalesforceでした。営業マンや拠点ごとに分散されていたすべての情報を1つのシステムに一元集約することにより、資料請求をされたお客様が契約に至る確率は向上。広告の費用対効果は格段にアップしました。改革は順調に進んでいるかと思いきや、最後に帳票という壁にぶつかることになります。

求めるものは、オンプレミス並みの細やかな機能

今まで帳票を頼りに事業を進めてきた私たちにとって帳票機能が満足に使えない状況はまさに死活問題。事業上、どんなに帳票を減らそうとしても最低150種は残ります。これらを一枚一枚開発するとなると膨

大な時間とコストがかかることが分かり、改革プロジェクトは完全に行き詰まりました。そんなとき、帳票専用のアプリケーションがあることを知ったのです。これで何とかなると思いながらも安心はできませんでした。オンプレミス並みの細やかな機能がなければ、社員の要望には応えられないと思っていたからです。まず直接印刷は絶対条件。この時点で、オプロさんとする電気メーカーさんの製品に限定されました。プリンターのメーカーを問わないという点が決め手となりLiveを導入することに。さらに「どうしてもうまくいかない場合は、当社が代行します」の一言も頂けて、本当に心強かったですね。

複雑な帳票も驚くほど簡単に

複雑なオブジェクトがあるのにもかかわらずLiveの導入からたったひと月で150種のうち75種の実装が完了しました。もし、もっと単純な帳票であれば、あっという間に実装できるでしょう。それほど使い勝手が良く、汎用性もある製品でした。さすが帳票に特化されているだけあって、細やかな配慮がなされていると思いましたね。今後は、「封入・投函サービス」を利用して、さらなる業務の効率化を目指していきたいです。