

# OPROARTSとsoarizeで業務を標準化

見積から請求書発行まで販売管理業務の高効率化に成功



山口氏 (長島梱包株式会社) 長島氏 (長島梱包株式会社) 澤田氏 (コムチュア株式会社)

## 導入前の課題

- 案件収支の確認が取れず、オブジェクト単位のデータ管理が煩雑
- 担当者ごとに帳票類のフォーマットがバラバラでデータ化もされていない
- 関連部署間で似たようなデータを都度作成・入力している

## 導入後の効果

- 案件ごとのリアルタイム情報共有環境の構築に成功
- Salesforce上で共通の帳票作成と出力が可能に
- 複数部門間で共通のデータベースの利用を実現

## 販売管理業務でワークフローの効率化を目指す

長島梱包株式会社は、大正15年に創業して以来、90年に渡って大型機器類から美術品に至るまで、あらゆる資材の梱包・輸送・保管業務を中心にサービスを提供し続けているトータルロジスティック企業だ。関東を中心に名古屋や仙台にも事業所を持ち、あらゆる顧客のニーズに答えてきた同社だが、中心となる梱包事業においていくつかの業務課題が浮上していたのだという。「SFAとしてSalesforceを使っていたにも関わらず、案件収支が見えてこないのが大きな課題でした。引き合いから見積作成、受注、梱包作業、作業明細作成といった案件ごとのオブジェクトにおいて、営業部門と梱包現場部門によるそれぞれのデータ管理が煩雑で、見積書などの帳票類も担当者ごとにフォーマットがバラバラというのも問題でした。そのような状況の中ですから、関連する各部署で似たようなデータを何度も作成しては入力するという、業務の非効率さも改善したい部分でした」と当時を振り返る長島氏。そんな同社の声に応えたのが、コムチュア株式会社だった。「Salesforce、日本オプロのパートナー企業でもある弊社は、Salesforceの導入・運用担当企業として定期的に長島梱包様へお伺いしていました。当初はこれらの課題は別案件として動いていましたが、解決には日本オプロのOPROARTSおよびsoarizeが最適という判断もあって、私たちがこれを担当することになったのです」と澤田氏は語る。こうして、長島梱包の梱包事業に関する販売管理事業の業務改善プロジェクトがスタート。そのカギとなるOPROARTSとsoarizeの導入と開発が進んでいくこととなった。

## かゆいところに手が届く機能と高いコストパフォーマンス

「帳票管理のソリューションは多々ありますが、基本的に作成した帳票の数ごとに課金されることがほとんどです。しかし、OPROARTSはシートがたくさんあってもExcel出力ごとに1カウントとなるため、コストパフォーマンスが高いのが気に入りました」と長島氏。また、Salesforce上でリレ

ションが無いオブジェクトを紐づけた帳票が作成できるなどの機能面もOPROARTS選定の理由になったのだという。「soarizeに関しては、案件管理から見積、生産管理、請求管理までひとつのアプリケーションで完結できる機能が気に入りました。コストパフォーマンスもとても高く、リーズナブルにスタートできる点も優れていると思います」と長島氏はいう。また、日本オプロとコムチュアがプレミアパートナーということもあり、両社の関係性が良好なところも大きく影響した。「製品情報やアップデート情報などがとても早く届きました。対応も素晴らしく、安心して導入作業をお任せできたのもとても良かったです」と長島氏は笑顔で語る。こうして、同社の梱包業務におけるワークフローに不足していた機能を提供できる二つのツールにより、業務改善を目指して開発は進んでいく。「プロジェクトはいわゆるウォーターフォール型ではなく、アジャイル型を進めました。期日や予算を最小限に、優先度の高い部分から完成させていくための手法です」と澤田氏は語る。プロジェクトチームは、影響が大きい営業部門の改善点から着手し、それらが完成したら現場業務の各フローの改善へと開発を進めていった。「営業領域をしっかりと作り込んだあとにテストを繰り返しながら、並行して現場領域の部分も開発していきました。これによって、案件がどの程度進捗しているかというフェーズ管理も効率よく開発できたと思います」と長島氏は語る。

## 現場レベルで開発できる高い運用性

同社が実現したいと考えていた販売管理システムの中でも、見積作成や梱包作業の管理、作業明細といった部分が、冒頭で触れたような属人化が進んでしまっていた部分となる。こうした部分の帳票類はOPROARTSでデザインし、データはSalesforce上のsoarizeで管理するという流れになるが、コムチュアの開発と並行して現場レベルでの開発も実施されていた。「今回はsoarizeが持っている機能の中でも、販売、見積、受注、納品、請求の5つの機能を使っています。例えば現場レベルでは営業スタッフの入れ替え時や顧客企業の引継ぎ時に見積りの前回単価が分からなくなることもありましたが、soarizeの機能で改善を目指しました」と語るのは長島



梱包のプロジェクト担当 山口氏だ。

営業スタッフが独自に見積価格を設定することはよくあるが、それが引き継いでいないとスタッフによって見積価格にゆらぎが出てしまう。そこで、まずは見積りみの価格を標準価格で統一化し、見積書のデータはSalesforce(soarize)をプラットフォームに固定した一元管理を実施。これによって検索性が高まり、過去の見積もりデータも瞬時に取り出せるようになる。「過去の見積もりが検索しやすくなったのは、今回のプロジェクトによる大きな成果の一つだと思います」と山口氏。また、機能的に明細の数値を次の帳票へ自動的に引き継いでいくことで、帳票類の繰り返し作成を払拭。業務のシンプル化と工数削減を実現することにも成功している。「帳票類など、現在は簡単に作れるようになりましたが、当初はやはり操作に手間取るところもありました。しかし、日本オプロさんでハンズオンセミナーを開催しているので、それに参加することでスキルを身に付けることができたのが大きかったですね」と山口氏。「情報システム部ではない方でも、セミナーなどで一定のスキルを学ぶだけで簡単に帳票類の作成や開発ができるようになるのもOPROARTSとsoarizeの運用性の高さだと思います」と澤田氏は語る。

## 手書き業務のデジタル化への第一歩に最適なソリューション

Salesforce上のsoarizeとOPROARTSによる業務改善プロジェクトを無事に終えた長島梱包とコムチュア。現在、このプロジェクトは運用フェーズへ移行しているという。「運用を始めてから約2か月が経ちましたが、十分に課題は解決できたと思います」と長島氏の表情は明るい。今回の導入により、活動や案件情報のタイムリーな共有や状況の可視化の実現や、複数部門間でのデータベースの共有により、ペーパーレス化も促

進されているという。「ビジネスの意思決定が早くなり、上長によるアドバイスなどの確にできるようになりました。弊社の業務全体でみるとまだまだ紙ベースの仕事も多いのですが、だんだんと改善できていくのではないかとこの期待感もあります」とシステムの手応えを語る長島氏。同様に、帳票の作成や出力もSalesforce上からできるようになったことで、これを運用ルールとして社内に適用。繰り返し作成や入力、フォーマットの煩雑管理といった課題も解決されている。「それに加えて、これまでは月をまたぐ請求が発生すると非常に手間がかかっていました。例えば、梱包代は毎月請求で輸送代は来月請求といったケースですが、これもミスを誘発する事象の一つだったのです。しかし、このシステムの場合、月をまたいでの請求業務もスムーズにおこなえるので問題は起こらず、かなり実用的になっています」と長島氏は語る。「SalesforceとsoarizeおよびOPROARTSは全社的に適用していきたいと思っています。今回は梱包部門にのみ適用しましたが、これを他の拠点や事業にも展開していきたいですね。さらには、輸送状況のリアルタイム情報をお客様に提供できるような仕組みも作りたいです。また販売管理という営業面の情報だけでなく経営情報もSalesforceに集約して、ひとつの基幹システムとしてどんどん活用していきたいと考えています」と長島氏。同氏は最後に「OPROARTSとsoarizeは導入もしやすく運用性の高いリーズナブルなソリューションだと感じました。紙ベースの業務のデジタル化への第一歩として最適だと思います」と語ってくれた。長島梱包のさらなる発展のため、日本オプロは今後もサポートを続けていく。