



Net Chart Japan

ネットチャート株式会社

https://www.ncj.co.jp/

〒222-0033 神奈川県横浜市港北区新横浜 2-15-10 YS 新横浜ビル 8 階

プロダクト



オールインワンで業務を改革

soarizeとSalesforceで実現する“売り上げに貢献する”ITシステム



小原氏
(ネットチャート株式会社)



秋山氏
(パーソル プロセス&
テクノロジー株式会社)

導入前の課題

- データが散在し業務が非効率
- 顧客深耕ができていない
- 業務管理の煩雑さと即時性の欠如

導入後の効果

- データの一元管理の実現であらゆる業務がスマートに
- 顧客管理、進捗管理のスムーズ化で提案力強化
- 業績管理のダッシュボード化により、意思決定の迅速化が可能に

煩雑なデータ管理の改善策を探して

ネットチャート株式会社は電気通信事業者のIJグループのネットワークインフラ業務を担当する企業だ。データセンターなどの大規模施設のインフラ構築をメインに、ITソリューションも提供。不正端末接続制御にUTM機能を追加した「IntraGuardian」シリーズに代表されるアプライアンスは、市場の高い支持を得ている。

そんなネットチャートにおいて、ITへの課題がいくつか浮上していた。一つはデータが社内に散在しており、運用もバラバラという問題だ。「すべてデータで管理はしているのですが、最終的にそれを紙に印刷して保管という古典的な運用をしていました」とネットチャート株式会社の小原勝利氏(以降、小原氏)は語る。また、同社の製品を市場投入する際にも既存のユーザーにどれだけ当てはまるか、案件化できるかといった部分に情報を活かすできていなかったことも度々課題となっていたのだという。さらにExcelベースで行っていた業績管理が煩雑で、各部門の情報を集約するのに多大な労力と時間が必要となっていたのも問題だった。「月に一度しか集計結果を出せず、改善アクションにつなげることが難しい状況でした」と当時を振り返る小原氏。

同社は、これらの課題を解決するため、パーソル プロセス&テクノロジーへ相談。もっとも効果的なITシステムを模索する動きを始める。「様々な検討を経て、見積もりから請求まで、Salesforceでなんとかならないだろうかという発想のもと、魔法のツールのような期待を持ってシステム導入を考えるに至りました」と小原氏は語る。

soarize +Salesforceで実現する業務管理の一元化

同社が魔法のツールで実現したいのは営業支援だけでなく、販売管理までを一元的に管理する、いわばオールインワンシステムとなる。「Salesforceだけでまかなえないか、というオーダーがありました。業務範囲が広くて単体ではカバーしきれません。そこでオプロのsoarizeと

組み合わせることで、不足していた領域を補完することにしたのです」と語るの、システムの提案から導入までを担当したパーソル プロセス&テクノロジー株式会社の秋山貴宏氏(以降、秋山氏)だ。

soarizeの特長として、見積りから受注、納品、請求といった販売業務と、発注から仕入れ、支払いといった購買業務まで販売管理全般を幅広くカバーできる点が挙げられる。「soarizeの優位性を一言で表現すると、Salesforce上で動く、日本の業務にあった販売管理パッケージということになると思います」と秋山氏は語る。また帳票デザインツールがついてるので、既存業務からのスムーズな移行と生産性向上にプラスになったという。soarizeを採用することで、ネットチャートに必要なシステム構成の解決策を見出したパーソル プロセス&テクノロジー。しかし、Salesforceをフロントツールとしながら、基幹業務と密接に連携していくという案件は初めての試みであり、ネットチャートに情報システム部やそれに類する担当者が不在ということもあって、新システムの構築の難易度は高かったのだという。

「soarizeが連携する会計システムの仕様を知る方が不在で、現在の設定がなぜそうなったのかわからない、といったこともありました。しかし、ベンダーと顧客企業という垣根を越えて、お互いに一緒に進めていくという意思のもと苦勞を共にすることができ、ネットチャート社全体が新しいシステムを入れるのだという気持ちで、一丸となって取り組んでいただけました。また、要件の整理、調査をしっかりと行い、手戻りを減らすなどの努力もあって、苦勞を乗り越えて無事に今回のシステムの導入ができたと思っています」と秋山氏は語る。

困難がありながらも、両社が協力しつつ一歩ずつ前進することで、これを克服。2017年4月に新システムはリリースを迎えることになった。

約50%の会議時間削減

導入後、あらたなシステムで業務を始めたネットチャート。約1年が経過した現在(取材時2018年7月)、どのような効果が生まれているのだろうか。「日本人は会議が好きと言いますが、私たちも同じで、導入以前は週次で



経営会議などを行っていました。それが今では、全体的に会議そのものが削減できています」と小原氏は語る。対面でのコミュニケーションが必要な事柄に関しては、大半がSalesforce(soarize)上で情報共有ができるようになったこともあり、相対的な数字で約50%の会議時間削減を実現している。

粗利でなく営業利益ベースでの採算管理が可能に

また、通常は粗利ベースで管理することが大半の採算管理において、営業利益ベースでのリアル数値を使ったマネジメントを実現しているという。「取締役として、経営に関する数字の開示は最終的な数値を待ってからというのが通例であり、その分社員に公開するタイミングが難しかったのが実情です。しかし、今回のシステムではリアルタイムに情報が集積されていきますから、レポート化する手間が多少必要になる程度ですぐに公開することができます。これは、このシステムの大きな特徴だと思います」と小原氏。この集計作業にこれまでは4時間かかっていたものが、現在では30分程度に短縮。営業利益ベースでの採算管理だということを考えれば劇的な効果を上げている。

このほか、グラフィカルな図表での業績管理や、経営マネジメントに必須なダッシュボードなど、パーソル プロセス&テクノロジーによってカスタマイズされた追加機能を含め、効率的な基幹業務管理を実現しているネットチャート。「ほかにもネットチャートが客先の現場で作業した後もらう作業報告書へのサインもスマートフォン上でできるようにしています。現場写真などと紐づけることで、問い合わせが来ても詳細な対応ができるようにしています」と秋山氏。「業務管理では、どの案件にどれくらい人を費やしているかがリアルタイムに分かるようになりました。これによって属人化や

業務の偏りをチェックして管理することが可能になったので、働き方改革の推進という部分も含めて大きな前進だと実感しています」と両氏は、新システムへの手応えを語る。

「soarizeとSalesforceで実現したネットチャートのシステムは、業務の一元化を実現しただけでなく、存分に業務の効率化を果たしたと思います。これは個々のプロダクトをSalesforceへ点ではなく、線で結ぶことで大きな効果が得られたのだと考えています」と今回のシステム導入について振り返る秋山氏。

「今後はAIによるBtoBレコメンド機能を活用して、さらに提案漏れをなくすような運用をしていきたいですね。そうした営業効率化への取り組みをこれからも続けながら、社内MBOの見直しや、働き方改革の促進にもつなげていきたいです」と今後の展望を語る小原氏。オプロも両社のさらなる活躍を確信しながらサポートを続けていく。