

株式会社セゾン情報システムズ

事例紹介

グローバルでの営業状況を、“同じモノサシ”で把握 データドリブンで発想する意識を根付かせ、 営業担当者一人ひとりに新たな気づきを促す

グローバルでの累計出荷本数約20万本を誇る、セゾン情報システムズのデータ連携ツール「HULFT」。この事業の成長を支えているのが、基幹業務システムとSFA、マーケティングオートメーションツールなどを連携させたCRM基盤だ。同社では、この基盤のフロントエンドツールとしてウイングアークの「MotionBoard Cloud for Salesforce」を活用し、獲得したリードから受注まですべての案件の進捗状況を可視化するダッシュボードを構築した。さらに、ウイングアーク自身の営業活動ノウハウをテンプレート化した「MAPPA(マップパ)」を導入し、営業担当者一人ひとりに新たな気づきを促し、モチベーションを高めていくことを目指している。

採用の背景

- 多岐にわたる経営指標をグローバルで一元的に可視化する仕組みづくり
- 事業の現況をグラフィカルな画面でより直感的に把握できるダッシュボードへの要望

導入ポイント

- Salesforceとの親和性の高さ
- 自社のデータインテグレーション製品、DataSpider Servistaを活用した構築が可能
- ウイングアーク自身が営業活動で実践してきたテンプレート、MAPPAを活用
- ウイングアークによる技術支援

導入効果

- 活動件数やパイプラインの推移、昨年度実績との比較などから、営業担当者に新たな気づきと行動を促す
- 多方向からのデータ収集を自動化して作業時間を90%以上削減

Company Profile



株式会社セゾン情報システムズ

設立 :1970年9月1日
所在地 :東京都港区
事業内容 :センターマネジメントサービスを核に、パッケージ製品、システム開発、ASPサービスを展開。データ連携ツールHULFTは、グローバルでの累計出荷本数約20万本を誇っている。
URL :<http://home.saison.co.jp/>

Interview



HULFT事業部
事業企画グループ
グループ長 金川 直貴 氏 (写真右)

HULFT事業部 エンタープライズ営業部
エンタープライズ営業第二グループ
グループ長 中村 慎 氏 (写真左)

Surprise!

Before

HULFT事業部における案件管理は、経営推進部から週次で提供される売り上げの実績データをExcelに取り込み、マクロを組んで集計していたため、事業の状況を迅速に把握するのは困難だった。しかも、そのマクロにも計算ロジックの間違いが含まれるなど、正確ではなかった。

MotionBoard Cloud導入後の驚きの声

After

週ごとにグローバルの多様なシステムから手作業でデータを集めてきた作業を自社データインテグレーション製品、DataSpider Servistaを活用しデータベースを一元化。そのデータベースを基にMAPPAをベースとしたMotionBoardのダッシュボード上で日々の経営ダッシュボードをほぼ自動化し、スタッフの作業時間は90%以上削減することができた。結果として人的なミスもなくなり、高品質の指標データをタイムリーに提供できる体制が整った。

どのリージョンからでも “同じモノサシ”で状況を把握

セゾン情報システムズは、Fintechプラットフォームソリューション、流通ITソリューション、データ連携プラットフォームを事業の3本柱としている。全社的な働き方改革を推進し、2018年3月期決算において営業利益を前年比30.1%増、経常利益を同36.6%増させるなど、組織風土改革の成果を着実な事業成長へとつなげている。

なかでも目を引くのが、MFT*のデファクトスタンダードとなったHULFTの伸びである。2011年に上海、2013年に北京、2015年にASEAN地域をカバーするシンガポール、そして2016年には米カリフォルニア州に拠点を設立し、HULFT事業のグローバル化を推進。その結果、HULFTは全世界43ヶ国で利用され、累計出荷本数で約196,900本、導入社数は9,200社を超え

るまでになった。

この拡大を背後で支えたのが、多岐にわたる経営指標をグローバルで一元的に可視化する仕組みづくりだ。クラウドベースの基幹業務システムとSalesforce、マーケティングオートメーションツールのOracle Eloquaを同社のデータ連携ミドルウェアDataSpider Servistaで連携させたCRM基盤を2015年に構築。そのフロントエンドツールとしてウイングアークのMotionBoard Cloud for Salesforce (以下、MotionBoard Cloud)を活用し、獲得したリードから受注までの可視化を実現した。

同社 HULFT事業部の金川 直貴氏は、「国内外を問わず、どのリージョンからでも事業の状況を“同じモノサシ”で把握できるようにすることで、ビジネスをデータドリブンで発想する意識を組織の隅々にまで根付かせたいと考えました」と、このCRM基盤の狙いを語る。

さらに同社 HULFT事業部 エンタープライズ営業部 エンタープライズ営業第二グループのグループ長を務める中村 慎氏がそれ以前の環境を振り返りつつ、次のように語る。

「HULFT事業部における案件管理は、経営推進部から週次で提供される売り上げの実績データをExcelに取り組み、マクロを組んで集計していたため、事業の状況を迅速に把握するのが困難でした。しかも、そのマクロにも計算ロジックの間違いが含まれるなど、正確ではなかったのです。その意味でもこのCRM基盤は、私たちの事業に大きな変革をもたらしてくれました」

※Managed File Transfer Suite: 指定外ファイルの送受信禁止、転送失敗時のリカバリーなど、企業内・企業間システムでのファイル転送に適した機能を有する信頼性とセキュリティを重視したファイル転送ソフトウェア。

事業の現況を直感的に把握し 新たな気づきと行動を促す

だが、「ビジネスをデータドリブンで発想する意識を組織の隅々にまで根付かせる」という本来の目標を実現する上で、このCRM基盤は機能的にもまだ十分ではなかった。グローバルをシームレスに連結した様々な数値を俯瞰できるようになったとはいえ、そこで提供されている表現形式は従来のExcelと同様の集計表のみだったからだ。

「経営陣をはじめとする上位のマネジメント層からは、事業の現況をグラフィカルな画面でより直感的に把握できるダッシュボードがほしいという要望が高まっていました。一方で、ビジネス現場の営業担当者に対しても各自の活動を可視化してモチベーションを高める仕組みを提供したいと考えました」と金川氏は語る。

この新たな課題の下、CRM基盤の機能強化を

模索する中でウイングアークから提案を受け、2017年11月に導入に至ったのが「MAPPA(マップパ)」である。ウイングアーク自身が営業活動の実務で活用してきたMotionBoardのダッシュボードをテンプレート化したもので、事業部全体、グループ別、担当者別といった階層ごとの売上数字の推移、営業案件の受注および失注などの状況をリアルタイムに可視化する。また、活動件数やパイプラインの推移、昨年度実績との比較などから、新たな気づきと行動を促すのが特長だ。

「案件ごとのパイプラインに確度を付与し、ベストならいくら、コミットベースでいくりに達するという予測に沿って、進捗が遅れているメンバーをフォローするなど、データに基づいて営業チーム全員が戦略的に動けるようになりました」と中村氏は語る。また、「ダッシュボード上にはパートナーが手がける商談まですべての案件が一覧表示されるため、経営会議のための資料づくりの手間もなくなりました」という効果も示す。

同様の工数削減は経営推進部でも顕著で、「これまで週ごとに多量の手作業でデータを集めてきた作業がMAPPAをベースとしたダッシュボード上でほぼ自動化され、スタッフの作業時間は90%以上削減されました。結果として人的なミスもなくなり、高品質の指標データをタイムリーに提供できる体制が整いました」と金川氏は訴求する。

営業担当者の特性が データによって明らかに

現在、同社はMotionBoard Cloudについて、約110ユーザーのライセンスを導入している。内訳はラインマネジメント用が25ライセンス、運

用管理スタッフ用が5ライセンス、残りが営業担当者を中心とする一般ユーザー用という割合だが、役職ごとの閲覧範囲の制限などはあえて設けていない。「ダッシュボードを通じて公開する情報は一切隠し立てしておらず、事業部長もグループ長も営業担当者も、誰でもまったく同じデータを見ることができます」と金川氏は強調する。

それぞれの立場から現状と目標のギャップを認識し、目的達成を意識させることを狙いとしたものだ。「例えば営業担当者が自分の進捗状況だけでなく他の担当者の状況も見えるようにすることで、チーム内にも新たな競争意識が芽生えます」と、中村氏もその効果を説く。そして今後に向けて、リード情報から案件化するの得意な担当者、新規顧客を開拓するのが得意な担当者など、これまで肌感覚でしか掴めなかった一人ひとりの“特性”をデータによって明らかにするなど、「様々な長所の横展開を図ることで、HULFT事業全体の営業力の強化につなげていきたいと考えています」と中村氏は語る。

金川氏もまた「これまでは売り上げに特化したデータの可視化と共有化に注力してきましたが、次のステップでは案件ごとの収益にも軸足を置いた分析やシミュレーションを実行すべく、ダッシュボードを拡張していきたいと考えています」という構想を示す。

MAPPAをベースとしたMotionBoard Cloudに対して独自のアイデアを織り込みながら、データドリブン経営を支える基盤へのさらなる進化を図っていく計画だ。

導入製品・サービス

MotionBoard Cloud for Salesforce

Salesforceとシームレスに連携し、Salesforce内のデータと社内のデータを組み合わせ可視化できるBIダッシュボード。

HULFT (セゾン情報システムズ社製)

企業内や企業間でファイル転送を中心としたシステム間連携を行うためのミドルウェア(MFTソフトウェア)。

DataSpider Servista (アプレックス社製)

オンプレミスとクラウドサービス間など、異なるシステムの様々なデータやアプリケーションを、豊富なアダプタを使ってノンプログラミングでつなぐ、データ連携ツール(EAIソフトウェア)。

