株式会社サポーターズ

事例紹介

見積書、請求書などの作成時間を600分の1に短縮 帳票出力がラクになり、Salesforceの定着にも貢献

エンジニア職・ビジネス職の新卒・中途採用支援事業、転職活動支援事業を展開する株式会社サポーターズ(以下、サポーターズ)は、2012年の創業以来、毎年150%以上の成長を続けている。情報基盤整備の一環としてSalesforceを導入したが、見積書、申込書、請求書の作成が別々のシステムだったため、帳票作成に時間がかかるとともに、人的ミスも発生しやすかった。そこで、SVF Cloud for Salesforceを導入。帳票作成時間を600分の1に効率化したほか、Salesforce活用の定着にも貢献している。



☑ 採用の背景

- Excelによる手作業で見積書や請求書などの帳票類を作成していたため、時間と手間がかかり確認作業の負荷も問題になっていた
- Salesforce導入タイミングで、同システム内の データを基に共通のフォーマットで帳票類を作 成・出力したいと検討を始めた

☑ 導入ポイント

- Salesforce との連<mark>携がスムーズで、高品質な</mark>帳票がスピーディーに作成できる
- 帳票のフォーマットが統一され、全社で一元管理できる
- クラウドサービスなので、短期間で利用を開始できる

☑ 導入効果

- ◆ 1<mark>クリッ</mark>クで見積書、申込書、請求書が出力でき、 作業時間を600分の1に短縮
- ・帳票作成を標準化したことで、上長によるチェックの手間が軽減できた
- 帳票作成が楽になったことがSalesforceを使う メリットの実感に繋がり、入力の定着化が進んだ

SVF Cloud導入後の驚きの声

Company Profile

サポーターズ

株式会社サポーターズ

設立 :2012年4月2日 本社所在地:東京都渋谷区

事業内容 :人材紹介業、情報処理サービス業および 情報提供サービス業、広告業および広告

代理業、各種イベントの企画、運営を事

業展開

URL: https://supporterz.jp/

Surprise!

Before A

見積書、申込書、請求書を手作業で作成していた ため、時間と手間がかかり確認作業の負荷も問 題になっていた。

After

SVF Cloud for Salesforce を採用したことで、見 積書、申込書、請求書を1クリックで出力できるよ うになり、10分かかっていた作業が1秒になった。 その効率性を認識したことで、現場メンバーの Salesforceの利用率が高まり定着化が進んだ。

独自の支援制度で エンジニア職希望者に人気

新卒および中途の採用支援事業を中核に、情報処理サービス事業、広告代理事業、各種イベント企画・運営を事業展開するサポーターズは、2012年にVOYAGE GROUPの新規事業立案制度から誕生したスターアップ企業だ。

最大の特長は、エンジニア職の採用に非常に強いこと。現在、就職活動を行っている新卒の学生は約50万人といわれているが、エンジニア職を希望している学生は2万人程度である。その多くは理系の学生で、教授の推薦で就職することも多く、エンジニア職を希望して就職活動をしているのは約1万人ともいわれている。そのうち、約7,000人がサポーターズに登録している。

取締役の瀬名波 穣氏は、「会社設立当初は草の 根的に大学を回って啓蒙活動をしていましたが、 現在はサポーターズで就職したOB・OGが、後輩 にサポーターズを推薦してくれるようになり会員 数の大幅な増加につながっています。人気ITベンチャー企業で採用された学生の50~60%がサポーターズ経由で就職活動をしています」と話す。

これほどまで支持されるのには理由がある。 それは、学生に就職活動のための交通費や支援金 が支給されることにある。交通費および支援金 の支給額は、2019年3月までの累計で3億円を突 破している。

「優秀な学生は、地方にもたくさんいます。東京の企業に就職したいと思っても、交通費や宿泊費などの費用がかかるため、なかなか上京できないという学生も多く、将来のキャリアが狭まってしまいます。地方の優秀な学生の活躍の場を広げることを目的に交通費や支援金を提供しています」と瀬名波氏は、その狙いを語る。

「1人の知見をチームの知見に」を テーマにSalesforce を導入

サポーターズが、営業支援・CRMツールであ

Interview



取締役(当時) 瀬名波 穣 氏

株式会社サポーターズ

る Salesforce を導入したのは、2018年3月のこと。導入の背景について瀬名波氏は、「会社が成長していくにしたがって、社内の情報基盤が整っていないことを実感してきました」と打ち明ける。

サポーターズでは、現場の担当者の1人ひとりが、違う方法、違うツールで商談記録などの資料を作成していた。そのため情報が属人化してしまい、ある担当者が退職すると、その担当者の商談情報を引き継ぐことが難しかった。

「Salesforceを導入した当時、スタッフは30名程度でした。今後、さらに社員が増えていくことを考えると、情報共有基盤の整備は急務でした。これさえ見れば、現在、取り引きしている企業の全貌を把握できるようにしておくことが、事業の成長につながると考えました」と、瀬名波氏は振り返る。

また、Salesforceの活用方法について瀬名波氏は、「営業日報や商談フェーズ管理に利用しており、商談の案件数や状況が一目で把握できます。Salesforceに登録されたベテラン社員の知見を、若手社員が活用することで、若手社員でもお客様により高い価値を提供できます。『1人の知見をチームの知見に』がテーマです」と話す。

10分かかっていた作業が1秒に600分の1の時間短縮を実現

サポーターズでは、Salesforceの導入を契機に、Salesforceに入力したデータを基に、見積書、申込書、請求書を出力したいと考えた。それらの帳票はそれまで個々の担当者が手作業で作成していたため、フォーマットがバラバラであるが故に、事業の成長や人員増加に伴い、受注後の請求

管理など、後行程の負荷が高くなっていった。

瀬名波氏が、「Salesforceに入力したデータを基に、帳票を出力したい」という思いをSalesforceの担当者に伝えたところ、SVF Cloud for Salesforce(以下、SVF Cloud)を紹介され、すぐに導入検討に入った。そして、2018年5月にSVF Cloudの採用を決定し、トライアルを経て、6月には本格的な利用をスタートさせた。

SVF Cloudの導入効果はすぐに表れた。「現場担当者が個々にExcelで作っていた見積書、申込書、請求書が1クリックで出力できるようになりました。これまで10分かかっていた作業が1秒になる。つまり、600分の1の時間短縮を実現したのです」と、瀬名波はその導入効果を示す。

SVF Cloudを導入したことで、見積書の作成時間短縮だけでなく、作成者がチェックして、さらに上長がチェックするという確認時間も不要になった。瀬名波氏は、「以前は、作成者が勝手に見積書のフォーマットを変更して、差し戻されることもありました。SVFは、1クリックでベテランも、新卒も、まったく同じ帳票を出力できます。チェックの手間や人的ミスもゼロになりました。テンプレートとなる帳票の設計も、Excelで作成していたものをSVF Cloudに取り込み簡単に再現できました、今まで作成していた請求書との違いに気がつかれないお客様も多く移行はスムーズでした」と話す。

簡単に帳票出力できることで Salesforce活用の定着にも貢献

さらに、Salesforce自体の定着化が進んだことも大きな効果だった。現場の担当者に、

Salesforceを導入したから営業日報を入力してほしいといってもなかなか入力してもらえない。しかしSVF Cloudを導入したことで、Salesforceに情報を入力しさえすれば、見積書、申込書、請求書が1クリックで出力できるようになり、数十分かかっていた作業が数秒で終わるようになる。現場担当者が直接メリットを享受できるようになったことで、Salesforceへの入力が定着したわけだ。

瀬名波氏は、「経営層がSalesforceを導入するのは、会社を成長させるという大義のためです。しかし、現場の担当者からすれば手間が増えてしまい、そのためにSalesforceが定着しないという話をよく耳にします。現場の担当者にもメリットのある仕組みにしなければ、Salesforceの定着化はままなりません。SVF Cloudを導入したことで、現場の担当者が便利さを実感してSalesforceを利用するようなりました」と顔をほころばせる。

帳票出力はメインの業務ではないが、ここが解決されることで本来すべき業務に注力することができる。これこそが、現場担当者にとっての最大のメリットなのだ。

アウトバウンドの営業強化に MotionBoardの活用を計画

今後、サポーターズでは、BIダッシュボードの MotionBoard Cloud for Salesforce の利用も 検討している。瀬名波氏は、「これからはアウト バウンドの営業にも注力していかなければなり ません。どのような業界の、どのような会社が、 将来的な見込企業になるのかを分析していきた いと考えています」と意欲的だ。

最後に瀬名波氏は、「まずは帳票業務を効率化し、よりビジネスを加速させるためにBIによるデータ活用を促進する――ウイングアークには、そのためのサポートを今後も期待しています」と話してくれた。

Excelで作成していた見積書



SalesforceからSVF Cloud for Salesforceで出力する見積書プレビュー画面。 Salesforceの画面上のボタンを押すだけで確認・出力ができ作業効率が上がった。

導入製品・サービス

SVF Cloud for Salesforce

柔軟な帳票レイアウト設計と各社のプリンターに最適化した印刷出力を実現できる帳票基盤 ソリューション。Salesforce上から設計し、そのまま出力可能。



ウイングアーク1st株式会社

www.wingarc.com E-mail:tsales@wingarc.com

[本社] TEL: 03-5962-7300 (代) [大阪] TEL: 06-6225-7481 [名古屋] TEL: 052-562-5300 [福岡] TEL: 092-292-1092 [仙台] TEL: 022-217-8081 [札幌] TEL: 011-708-8123 [新潟] TEL: 025-241-3108 [広島] TEL: 082-535-5291