

株式会社小森コーポレーション

事例紹介

営業マネージャーダッシュボードで営業状況をひと目で把握 上司と部下の情報共有・コミュニケーションが、次の一手を意識したものに

世界トップクラスの印刷機械メーカーとして高い技術力を誇る株式会社小森コーポレーション（以下、小森コーポレーション）。Salesforceのレポート・ダッシュボードでは難しかった営業の状況をひと目で把握するための仕組みに、MotionBoard Cloud for Salesforce(以下、MotionBoard)を採用。テンプレートを活用した「営業マネージャーダッシュボード」や、営業管理部門で自ら作成する商品ごとの実績集計表により、売上データ把握のスピードを向上させ、迅速なアクションにつなげることに成功している。

✓ 採用の背景

- Salesforceに入力された営業データを十分に活用できず、データ分析に限界があった
- 会議資料をExcelなどで作成しなければならなかった
- 実績集計表の作成に時間がかかっていた

✓ 選定ポイント

- Salesforceのデータを抽出することなく直接連携できる
- クラウドであることからサーバーの調達や管理が不要
- テンプレートの提供により、ノウハウの詰まった画面を短期間で開発

✓ 導入効果

- テンプレートを利用した「営業マネージャーダッシュボード」により、営業状況がひと目で分かり、迅速な次のアクションが可能
- 自ら集計表を作成し、商品の種類が増えた際にも対応できるようになった
- Salesforceデータの見える化を実現し、データ分析の基盤となった

Company Profile

KOMORI

株式会社小森コーポレーション

設立 :1923年10月20日
所在地 :東京都墨田区
事業内容 :商業用印刷機械（オフセット枚葉印刷機械、オフセット輪転印刷機械）、特殊印刷機械（紙幣、有価証券など）、紙器用輪転印刷機械、印刷関連機器の製造販売を事業として展開。
URL : <http://www.komori.co.jp/>

Interview



国内営業本部 営業1部1課 課長
赤松 明雄 氏(写真右)
情報システム部 情報システム課 係長
坂脇 慎 氏(写真左)

Surprise! MotionBoard導入後の驚きの声!

Before

「Salesforceに案件や活動を入力していましたが、Salesforceでは見たい集計表を実現できませんでした。そのため各マネージャーは、営業会議のための資料をSalesforceからデータを抽出し、Excelで作成しなければなりませんでした」

After

「MotionBoardにより、現状がひと目で分かるため営業は次の活動に前向きに取り組めるようになりました。また扱う品目が増えたタイミングですぐに集計表を変更できるので、タイムリーに状況を把握し、迅速なアクションにつなげられます」

世界トップクラスの印刷機械メーカー デジタル化の流れの中で、 増え続ける商品

印刷機械システムメーカーとして世界各国から高く評価されている小森コーポレーション。カタログ、ポスター、雑誌、商品パッケージなどを印刷するための世界トップクラスの印刷システムを提供し、特に国内唯一の紙幣印刷機メーカーとしての実績は、同社の高い技術力を象徴している。

近年では、印刷業界を取り巻くデジタル化の流れの中で、印刷機械の製造販売だけでなく、印刷前工程(プリプレス)や後工程(ポストプレス)といった印刷工程全般をサポートする「PESP(プリント・エンジニアリング・サービス・プロバイダー)」を目指し、多様な製品をラインナップしてきている。

営業用システムに関してこれまで小森コーポレーションでは、自社開発による日報商談システムで、日々の営業活動と商談管理を行っていた。こ

のシステムが老朽化によりメンテナンスも困難になってきたことからシステム刷新を決定。さらなる営業力の強化やデータ活用を目指して、2011年9月にクラウドベースのCRM/SFAソリューションであるSalesforceを導入した。

Salesforceの分析・レポート機能を補うために MotionBoardを採用

日々の営業活動や案件をSalesforceで管理するようになった同社だが、データ集計や分析は思うように進まなかった。国内営業本部 営業1部1課課長の赤松 明雄氏は、次のように話す。

「案件や活動を入力していましたが、まだまだデータを十分に活用していると実感するレベルには至っていませんでした。Salesforceではオブジェクトをまたいだ分析ができないため、各マネージャーは、営業会議のレポートを作成するために、

Salesforceからデータを抽出してExcelなどで加工していたのです」

そこでSalesforceの導入をサポートしたSIベンダーに相談したところ、MotionBoardを紹介され、検討を開始。Salesforceと直接連携してデータを活用できる点を評価して、MotionBoardの採用を決定した。

情報システム部 情報システム課 係長の坂脇 慎氏は、「Salesforceをもっと活用していきたいという思いがありました。予算と実績の管理や取引先ごとの活動・商談を見える化し、ひと目で現状を把握できる仕組みとして期待しました。Salesforceと同じくクラウドサービスのためサーバーの調達が必要で導入が容易なことや、利便性の高さも評価しました」と話す。

テンプレートをカスタマイズし、営業マネージャーが知りたい情報を一覧

MotionBoard活用の一つの特長は、ウイングアーク1stが無償で提供しているテンプレートを利用し、利用価値の高いダッシュボードを短期間で作成していることだ。

坂脇氏は、「テンプレートのデモを見せてもらったときに『これは使える』と思いました。ダッシュボードにどんなデータを取り込みどうビジュアル化するかというのはノウハウが必要です。テンプレートには業務に応じたノウハウが詰め込まれていますし、なによりダッシュボードを短期間で作成することができます」と話す。

小森コーポレーションでは、テンプレートの一つである「営業マネージャーダッシュボード」を自社業

務に合わせてカスタマイズして、営業マネージャーが必要とする情報を一つの画面にまとめている。

営業現場で実際に営業マネージャーダッシュボードを活用している赤松氏は、「営業の現在の状況や傾向がひと目で分かるようになりました。その結果、上司と部下の情報共有やコミュニケーションがお互いに次の一手を意識してできるようになってきました。つまり、システムが先の行動を示唆してくれるのです。活用を始めてから、過去のことを詰めるのではなく、前向きなプランの共有・推進をするようになり、営業メンバーのモチベーションがあがったと感じています」と語る。

商品ごとの月次実績集計表を営業管理部門で作成

「商品」という切り口からも、MotionBoardを活用して見える化している。

近年、小森コーポレーションの主要販売先である印刷業界ではアナログからデジタルへの移行が進み、扱う商品も多岐にわたるようになってきた。従来の印刷機械（プレス）だけでなく、前工程（プリプレス）、後工程（ポストプレス）の機器やソフト、消耗品もラインナップし、そうした多様化する商品ごとに、予算管理を行いたいというニーズがあった。

赤松氏は、「従来は、営業管理部門がExcelを駆使してレポートを作成・共有してくれていました。扱うものが増え続ける一方で、どうしてもレポート作成に時間がかかってしまい、タイムリーな管理や対応ができませんでした」と打ち明ける。

これを、MotionBoardを使って、部門ごとに商品ごとの実績集計表を出せるようにした。情報シ



商品ごとの実績集計表

ステム部の助けを借りることなく営業管理部門で自らの変更したいタイミングで集計表を作り、必要な結果を得られるようにしたのだ。これにより、実績データ把握のスピードが向上し、迅速なアクションにつながっているという。

ワンソース・マルチユースの実現で業務効率化、そして売り上げ、利益の向上に期待

今後は海外ビジネスへの展開も期待されている。赤松氏は、「商談情報をワンソース・マルチユースの環境にしたいと思っていましたが、MotionBoardの導入で実現に一歩近づきました。現在は情報共有ができた段階ですが、いかに業務効率化をして、売り上げや利益の向上につなげていくかが重要です。そのためには情報のワンソース・マルチユースの実現が不可欠であり、MotionBoardとウイングアーク1stのサポートには、今後も大いに期待しています」と話している。



個人別営業ダッシュボード



営業マネージャーダッシュボード