

## 商談の受注・売上の効率的な管理を実現 Salesforceを活用して実現した見える化とは？

“ Salesforceを導入して最大の成果は  
商談の「見える化」が  
図れたということです。 ”

—環境計測株式会社 代表取締役社長  
石川 理積 氏



### 導入前の課題

- 顧客情報・商談情報の分散  
入力の標準化がされていなかったため担当によって入力内容にバラつきがある
- 商談情報をタイムリーに把握できない  
商談管理が俗人化しており進捗管理ができない
- データの集約作業が負担

### Salesforceの活用

- 情報の一元化  
顧客情報・商談情報の入力を標準化しデータ活用できる環境が整う
- 情報の見える化  
商談管理、パイプライン管理を導入し進捗状況を確認
- 業務効率の向上

### システム概要

Salesforceで顧客データを一元管理。商談の発生からパイプライン管理によって売上や、発注・請求・入金・債権までの一連の販売プロセスをひとつのプラットフォーム上でマネジメントしている。

### 環境計測株式会社

[事業内容]  
環境測定機器保守管理、環境調査、システムソリューション  
[本社所在地]  
京都府京都市

# 商談パイプラインの管理 データ一元化による精度向上

“システムを導入することによって、  
データが統一され、作業効率も格段に上がりました。”



事業管理室室長 藤澤氏

“進捗情報が皆に見えるというところで、営業活動の支援が  
非常にできるようになったと思います。”



東日本事業部長 大川氏

## システム導入

全国19拠点の事業所のシステムで商談の受注や  
売上情報を管理していた。月例の経営会議資料  
の作成のために、各担当が入力したデータを事  
業所ごとに集め、経理でとりまとめて報告資料  
を作成するなど手間がかかっていた。

営業支援システムの導入は単なるシステム導入  
ではなくSEと一緒に‘IT’と‘業務’の両面からシス  
テム化に向き合う取り組みとなっている。

Salesforceの1プラットフォーム上で日々入力  
される商談情報はリアルタイムでの見える化を  
実現している。

商談情報から売上見込みや予算の達成状況を、  
またパイプライン管理の導入により商談の進捗  
状況が見える化したことで組織全体の活動の質  
と意識を高めている。月次報告の資料作成業務  
をレポート出力でスピードアップ、商談の受注  
や金額の変更の時の承認フローを自動化、業務  
プロセスを整備した確実な運用の効果を出して  
いる。

## さらなるSalesforceの活用

今後はシステムの有効活用のために、販売シス  
テムや他システムとの連携された業務のポータ  
ル化を視野に入れている。集積された情報から  
の仕事の見える化、社内の情報共有、営業活動  
の報告などのさらなるSalesforceの活用を目指  
す。

製品・サービスについてのお問い合わせは

富士通コンタクトライン 0120-933-200

(総合窓口)

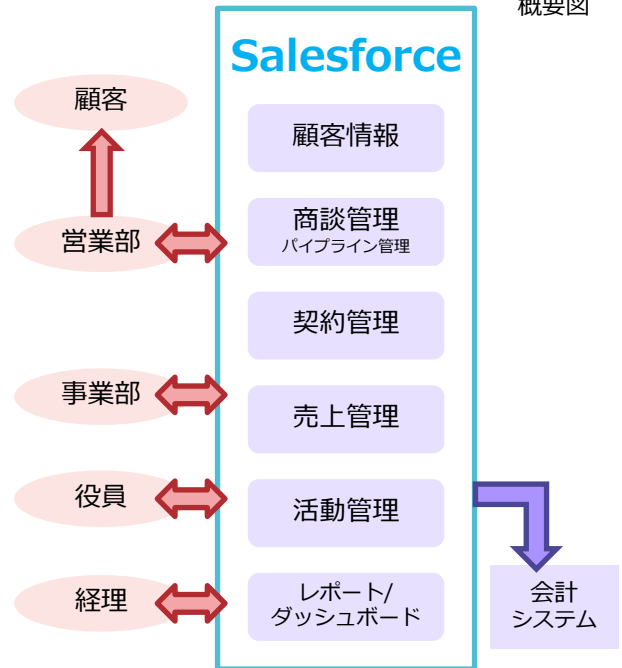
受付時間9:00～17:30(土・日・祝日・年末年始を除く)

富士通株式会社 〒105-7123 東京都港区東新橋1-5-2 汐留シティセンター

内容の詳細はインターネットでもご覧いただけます。

<http://jp.fujitsu.com/solutions/crm/salesforce/>

概要図



それぞれの役割における導入効果

### 経営層：全体の見える化

- 個々の商談の状況が見える
- 商談の成約へ向かい社員が協力する

### 営業部門：商談の見える化

- レポートによる会議のペーパーレス化
- リアルタイムな進捗状況の把握
- 担当・部門間での商談支援

### 経理：業務効率化

- 商談情報の集約や集計、経理データ作成の作業効率向上
- ミスの減少・精度向上