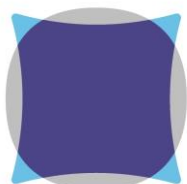


株式会社イトーキ様

導入事例



SYNQA

ITOKI Tokyo
Innovation Center

イトーキ東京イノベーションセンターSYNQAは、新規ビジネスや、新しいソリューションの開発のために生まれた施設。会員制のサテライトオフィスやプロジェクトルーム、セミナールームなどが設けられ、セミナーやイベントも数多く開催。多くの人々が集まり、新たなビジネスを生み出す場となっている。

イトーキ東京イノベーションセンターSYNQAの会員の方々の活動を支え、知識や情報のプラットフォームとして機能する、業務に密接したシステムを導入！

“イノベーションセンターの知識や情報のプラットフォームを構築し、同時に会員コミュニティの支えとなるシステムを目指したかった。そのためグローバルで、セキュアな環境下のクラウドモデルでソリューションを実装でき、拡張性も高いセールスフォースを選択しました。”

－株式会社イトーキ ICTソリューション企画推進部 部長 大橋 一広氏



<http://www.synqa.jp/>

課題

- 会員への負担が少なく、かつ効率的にオペレーションできる仕組みを作りたい
- サービス向上のために、こういった職種や年齢層の方が利用しているのかをデータとして収集したい
- SYNQAに参加するメンバー、イノベーターの方々のコミュニティを支えるSNSを充実させたい

解決ポイント

- ▶▶▶▶ 交通機関カードを会員証として活用、会員サービスとしてのタブレット貸出や、図書閲覧をシステム化し、スムーズな運用を実現。
- ▶▶▶▶ 会員情報を元に、開催イベントの策定や、会員の方への様々なご案内など、サービスの向上に活かしている。
- ▶▶▶▶ Chatter(SalesforceのSNS機能)の利用により、会員コミュニティの形成を支援していく

利便性

活用性

協創性

概要

交通機関カードによる入退館管理により効率化を実現し、会員の負担を軽減。
施設でのタブレット端末貸出や、図書の閲覧をシステム化、スムーズな運用を実現。
会員のコミュニティ環境として情報交換の場（SNS）を用意。

イトーキ東京イノベーションセンター SYNQA

新しい時代の新しい働き方を実践し、企業の枠を超えて、新たなビジネスを創り出す事を目的とした空間です。
年間120を超えるセミナーやイベントを開催し、多くのコラボレーション事例を生んでいます。

所在地：東京都中央区京橋3-7-1 相互館110タワー 1-3F

Salesforce.comのソリューション（営業支援、カスタマーサービス、マーケティング、プラットフォーム）と富士通の構築技術であらゆる業務をご支援いたします。

Salesforce.com 世界シェアNO. 1のSaaS型CRMをトータルサポートでご提供

富士通はSalesforceの特徴を活かしながらより効果的に利用できるように、コンサルティングからSI・保守サポートまで、お客様のニーズに合わせて柔軟なソリューションを提供します。さらに、企業向けソーシャルネットワークであるChatterやあらゆるモバイルデバイスに対応していることで、いつでもどこにいてもリアルタイムに取引先との状況を把握し、商談を成立に導くことができます。

両社の強みを活かした協業ビジネスにより
お客様の期待にお応えします

FUJITSU

富士通

業務ノウハウ／構築力

運用力／継続性

高信頼性／安定稼動

salesforce

Salesforce.com

豊富な機能

全世界での利用実績

他システム連携の親和性

経営情報をタイムリーに把握

全ての会計インパクトのある処理で自動仕訳され、レポート／ダッシュボードの機能を使用し、自由な角度で損益状況などの経営情報をタイムリーに把握できるようになります。



取引先とのコラボレーションを強化

パートナーポータルを利用して、取引先とのコラボレーションが強化できます。

- ・代理店／特約店と販売活動、取引の情報連携
- ・委託倉庫との入出庫、在庫などの情報連携
- ・仕入先／メーカーとの手配、納期回答、納入指示などの情報連携



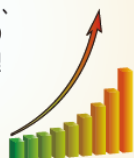
セールス活動を効率化

Force.comのワークフロー、モバイル、Chatterなどを活用することで、承認プロセスの自動化、社外からの情報アクセス、他部門とのコラボレーションなど、様々なセールス活動の生産性が向上できます。



顧客管理を強化

営業活動から出荷、請求、回収までのステータスを一気通貫に管理できます。キャンペーン効果、リード管理、商談状況、サポートログといった全ての情報を顧客中心に一元管理することができます。



顧客とのコミュニケーションを強化

カスタマーポータルを利用して見積・注文をインターネットからリアルタイムに処理させたり、ECサイトなどのシステムと連携することでエンドユーザーとのコミュニケーションが強化できます。



Force.comのクラウド基盤を100%活用

glovvia OMIは、Force.comのプラットフォーム上にネイティブアプリケーションとして構築しているため、カスタマイズや機能の拡張を簡単に行うことができます。レイアウトの変更やフィールドの追加など、お客様のニーズに合わせた変更が簡単にできます。



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/>