

■□■登録日：2016-01-12

■□■タイトル

岡崎組がスパークジャパンと業務提携 CRM活用し業務を効率化

■□■本文

宮崎市の株式会社岡崎組(岡崎勝信代表取締役)は、認定デベロッパー有資格販売店のスパークジャパン株式会社(宮崎市)と、世界シェアNo.1のクラウド型顧客管理・営業支援システム「セールスフォース」の販売代理店契約を締結し、システム利用を希望する企業への取り次ぎ、導入支援を開始した。

セールスフォースは、顧客情報や顧客対応履歴を蓄積して管理する顧客管理システム(CRM)。エクセルシートのように、管理したい項目(取引先・社員情報・商談案件・所有資産など)をタブ化し、自由にカスタマイズできる。管理項目を他のタブと紐付けることで必要な情報と連動でき、他のファイルへの移動や検索も容易だ。

岡崎組では、建設関連の管理業務をセールスフォースで展開している。例えば、工事の進捗に伴い、必要な資機材の購入や外注工事の社内承認問い合わせをはじめ、それに対する支払決済などをクラウド(WEB)上で承認している。決裁者は外出先や現場事務所、モバイル端末でも閲覧できるため、時短や工数削減、移動リスクの軽減を実現し、素早い経営判断に貢献している。また、社内間の連絡(SNS)や稟議、見積作成も全てセールスフォースで行い、担当者間、または部署や上長ともリアルタイムで情報共有が可能である。

建設業界でもITを積極導入する企業が増えているが、文書作成や建設向けソフトの操作のみで活用している企業が多数を占めている。

同社では、セールスフォースを活用して業務業績の可視化を図り、リアルタイムで実績進捗を把握し、迅速に新たな手を打つ仕組み作りが重要であり、かつ業界で生き残る最大の武器になると考えている。

同社は、スパークジャパンと共にシステムのカスタマイズを行い、より使い勝手の良いものに進化させ、今後も業務の効率化と生産性のアップを図っていく。さらに、建設業界向けにシステムをパッケージングすることも視野に入れ、他企業への展開を予定している。

セールスフォースの詳細はウェブサイト<http://www.spark-cloud.net/>で確認できる。システムに関する問い合わせは、株式会社岡崎組管理部企画課(電話0985-53-0567)、またはスパークジャパン株式会社BPO推進本部(電話0985-86-6030)で受け付けている。