



# 乗り換えで、SFA・情報共有ツールとして活用し業務効率化に成功

物流 / ソフト開発・販売 / 流通事業 | ネットロック株式会社様

物流 / ソフト開発・販売 / 流通事業の3つを主軸としているネットロック株式会社様は、既存グループウェアの乗り換えを検討し、顧客・商談進捗管理及び、報告書の統一化、全社横断の情報共有を目的として、『Digit@Link Knowledge Suite』への乗り換えを決定した。

## 事業部門ごとに異なる営業形態のため、営業の案件進捗の把握が課題に

当社の事業は大きく分けて3つあります。1つ目は物流で、コンサルティングサービスをはじめ、運用サービスまでを提供、2つ目はソフト開発・販売で物流に特化したシステムなどを販売。そして、3つ目は流通事業です。流通事業は自社ブランド：第3のビール「極麦」を中心に販売しており、単に物を作って売るだけでなく、弊社の持つ物流ノウハウを利用することで安価に提供できる強みを持っています。

ただ、物販とサービス業というそれぞれの営業形態が異なるため、どのように上長に報告を行い、上長はどう見ているか共有されず、適した管理ができていない部分もありました。

また、各部門も完全に事業部制になっているため、すぐに売上につながる物販もあれば、一ヶ月間サービス提供を行った結果でボリュームが把握できる物流業もあり、営業の進捗具合など、管理面において今まで十分にできていませんでした。

## 機能不足のグループウェアとメール文化により誰も使わないシステムに

そこで3年前に初めてグループウェアの導入を行いました。ただ、営業管理という部分では、うまく機能せず、操作性の問題も起因し、報告書を書かさ

れている感が強くありました。その為、導入前からのワードを使ったメール添付での上長報告という文化を引きずってしまう結果となっておりました。

また、運用ルールの曖昧さもあり、内容に統一感がなく、同一顧客・アクション等に関し複数存在する等、活動履歴の精度にブレが生じ、情報の判断ができていませんでした。

さらに、商談実績等は管理者がデータエクスポートを行い、集計ソフト等で加工していたため、情報のリアルタイムな有効活用があまり上手くされておりませんでした。

## 迅速な接客対応で即導入を決断。社内共有、商談進捗管理の一元化が可能に

他営業支援ツール販売会社からのアプローチがきっかけでシステム移行を検討し始めましたが、コスト面で導入には至らず、他のSFA選定が始まりました。

複数の会社を検討する中で、スターティア社の『Digit@Link Knowledge Suite』のトライアルを依頼したところ、フォロー対応が早く、接客の対応の印象がとてもよかったことと、また比較サイトの営業支援ツールのランキングで1位だったこともあり導入決定が一気に進みました。

グループウェア・SFA移行では、アドバイスをいただきながら、何も問題なく進めることができました。



営業報告での商談確度の統一化により  
案件情報が一目で把握できるよう  
なりました。

(運用責任者：西脇 秀樹氏)

今まで着手できていなかった、商談での確度に関しては定義を統一したため、個人差による見込み度合を解消できました。履歴検索などもあまり取れておりませんでした。絞込機能などで見られるようになり、商談の質も向上したと思います。

さらに、全営業マンに支給されているスマホを活用し、営業進捗をよりリアルタイムに共有できるようにしようとしています。

また、これまで顧客企業までは管理していましたが、顧客の担当者までをヒモ付けた管理ができていませんでしたが、今では個別にメンテナンスできるようになっています。

## 『Digit@Link Knowledge Suite』で 会議資料不要な営業会議実現を

現その他活用している機能は ToDo・センター・メッセージです。ToDo は参加者に周知徹底が確実にでき、CENTER はトラブルがあった際のトラブル管理としても活用しつつ、過去の履歴も見られることができるため、物販に関して社内ステータスを以て管理しています。

メッセージに関し、以前でも配信機能は有してても、誰に配信されたか・読まれているかもわかりませんでした。未読既読で判断できるようになり、コミュニケーションロスがなくなってきました。

また、各部署でも共有できるようにワークフロー用のグループを作り、横断的な情報共有の実現を進めています。

今後は、各事業部門で営業会議用の報告書を都度作

ることはやめ、『Digit@Link Knowledge Suite』の SFA コックピット機能を活用した営業会議実現を目指し、業務効率を高めていきたいと思えます。

Outline

## ネットロック株式会社

**NETLOC**  
SOLUTIONS FOR INNOVATIVE LOGISTICS

1998年に創業し、物流改革案・効率的配送システムの提案、倉庫業務・流通加工業務・コールセンター等のアウトソーシング受託、WEBシステムの開発、PB商品の開発から輸入・販売支援をしているネットロック株式会社様。

新ジャンルビール：極麦 KIWAMUGI を開発し、流通事業も行う。

創業年月日：1998年8月15日

設立年月日：2000年7月11日

所在地：東京都港区高輪4-18-19

代表者：代表取締役社長 名取 浩

事業内容：物流改革案の提案（企画・設計・情報システム構築・管理）効率的配送システムの提案（企業間交渉・共同配送センター等の構築）倉庫業務・流通加工業務・コールセンター等のアウトソーシング受託 WEBシステムの開発

PB商品の開発から輸入・販売支援

URL：<http://www.netloc.co.jp/>