



「骨」となる機能を一本通すことが大事！ あとは、自社に合った機能を絞り込み活用するだけ。

株式会社オリエンタル物流 様

迅速・確実・丁寧をコンセプトに、生産・販売・情報・管理・保管・配送といった一連の流れ「トータル物流」を構築し、高品質かつローコストで提供しているオリエンタル物流。

ダイレクトメール発送代行を中心に業務を開始した同社は、大手運送会社にはできない「即配システム」をメインに展開、時流に沿った顧客ニーズを的確につかみ、配送業務にとどまらず、各種リサーチ、販売促進の企画・開発、スタッフの派遣、物品販売など、新たなビジネスの可能性を常に追求している。

現在、各方面にあった4営業所を1000坪の1拠点へと集約し、業務拡大をさらに加速させている。

導入担当者であるCS事業部・坂内氏は、最新情報をキャッチするため、RSSリーダーを活用して1日1,500件ほどの情報に目を通しており、自身のアンテナを通して以前よりGRIDY（グループウェア）を知り利用を開始したとのこと。また、その頃、海外他社提供の無料版SFAを利用していたが、利用制限の問題、利用制限解除にかかる費用の問題、利用ニーズが中小企業の現実に即しておらず本格導入をあきらめようとしていたところに、以前から利用しているGRIDY（グループウェア）の新サービスとして「GRIDY SFA」がリリースしたことを知り、さっそく試してみたようである。「初期費用無料」「利用した分だけを支払う」という課金システムによる利用開始時の費用面における障壁の低さ、また、それまで利用していた他社SFAの延長線上として、簡易的にSFAが利用できるというイメージがあった為、GRIDY SFAを本格運用するに至ったという。

その際、他社からのデータ移行もCSVのインポートで簡単に行うことができたため、乗り換え障壁も特に感じず、すんなりと受け入れられたという。

自社に合ったSFAの使い方で生産性向上を

≪『商談』機能を「骨」として活用！≫

骨となる機能を一本通すことで、周りに肉となる機能が付いていくのが本来あるべき利用方法だと思っています。

弊社では、GRIDY SFAの『商談』機能を骨という位置付けとし、商談を見れば確実に情報を吸い出せるよう、商談情報の入力ルールを統一しました。

例えば、企業名には「(株)」ではなく「株式会社」にする、「株式会社」と社名の前には全角スペースを入れる」など、細かいですがそうしたルール付けがとても重要だと思っています。また、商談情報登録時に割り当てられる「商談ID」を社内で別管理している商談ID = 1プロジェクトとして、フォルダ名、ファイル名に利用することで、より商談を管理しやすくしています。これらの情報を蓄積し管理することで、1年を通した動きの把握を実現しています。まずは、利用してみることでですね。

≪"顧客情報の登録だけ"でも有効利用可能≫

顧客情報をGRIDY SFAで管理しているため、この登録情報をエクスポートしモバイル（iPhone）で有効活用しています。

以前は「地図送ってー」と外出している営業担当者から頻繁に連絡があったのですが、今では地図を出力することも送る必要もほとんどなくなりました。ちょっとしたことではありますが、これは大変助かっています。

GRIDYに顧客情報を登録し、その情報をモバイルで共有する事ができるようになったので、名刺管理も一元化でき、「名刺」を以前より効率的、友好的に管理できるようになりました。また、管理者側でモバイル



へのアクセス権限を停止することができるので、携帯を落としても問題ないですね。

常に生産性の高い方法を考えています！

情報伝達のストレスを軽減することが、こうしたシステムの利用促進に繋がると考えています。

例えば、スケジュール登録時、更新時にメール通知できるので、1回の作業で「スケジュール登録」と「メール伝達」ができています。

今後は、各機能のメモ入力覧をHTML対応してもらえると、文字を強調できたり、画像を埋め込めたりと情報に厚みを出すことができるだけでなく、さらに情報が伝わりやすくなるので、是非お願いしたいと思っています。

また、運用に慣れてくると、情報伝達手段が多くあるなかで、なにをどうやって伝えていくのが一番いいのかを振り返ることも必要だと思っています。

情報を入力し、蓄積すること、そして情報の整理整頓を行うことで、情報伝達のスパイラルを作っていくことを描きながら社員へ利用させることですね。最近ではレポート提出、トピック、メールの使い分けを、再度立ち返っているところでもあります。

現時点で機能的に足りない部分もありますが、気付いたところは積極的に意見を出すようにしています。すぐに対応できない機能改善等でも、喜んで意見を聞いてくれるので、これからもどんどん意見をあげていこうと思います。

実際に意見を出すことで、サービスが良くなっていることも実感していますしね。

今後、GRIDYがもっともっと良くなっていてくればいいですね。

業務に対するダッシュカがポイント！

グループウェアでは、『電話メモ』機能を利用することが多いです。

不在の社員に電話があったことを伝える機能なので、電話メモ登録後にメール通知で相手にすぐに伝えることができますしね。

ただ、弊社では、さらに一工夫加えて利用しています。まず、ワンボタンで電話メモ登録画面を立ち上げるように予めキーボードに設定し、電話がかかってきた時にすぐにこの機能呼び出し時間短縮に繋がっています。すぐにアクションしなければならぬなど、時間との勝負の場合には最適だと思います。

他にも『メール』機能へ同じような設定しており、すぐにメール作成することができるので、この機能も利用する頻度は高いですね。

ダッシュカでいえば、ToDo機能に関して今後の機能強化を非常に期待しています。

他の作業をしながら、すぐにGRIDYのToDoを入力することができれば、重宝しそうな気がします。また、ToDoの共有を行うことでチームプレーの幅がぐんと広がるとも思っています。

Outline



株式会社
オリエンタル物流

設立年月日：平成2年11月
所在地：埼玉県八潮市八潮4-19-1
代表者：佐藤榮雄
従業員数：10名
事業内容：倉庫保管・発送代行
U R L：http://www.oriental-log.jp