



SalesforceとOffice365のスケジュール同期を狙い PIMSYNCを採用、安全かつ迅速な同期を実現

昭和21年創業、約750名の従業員を持つ日本全薬工業(ゼノアック)は、郡山に本拠を置く製薬会社。主に動物用医薬品を扱っており、全国約40箇所に拠点、工場を保有。海外展開にも積極的で、現在は北京やニューヨークにも拠点を持っている。営業社員の営業効率を高めるため、CRMとグループウェアのスケジュール同期をするべく「PIMSYNC」を採用した。

課題

CRMとグループウェアのスケジュールを同期し、営業社員の入力、管理職の手間を軽減する

解決

- PIMSYNCでCRMとグループウェアのスケジュール同期を自動化
- 異なる部署、環境のスケジュールを一括で閲覧できる環境を構築

導入効果



スケジュールデータの
確実な受け渡し



CRMから
グループウェアへ
素早いデータ連携



社員が見るべき
ITツールを
一元化

背景

CRMとグループウェアなど、複数のITツールのスケジュールを一元化したい

グループウェア、コンテンツマネジメントシステム、出退勤システム、クラウドサービス……

ひとつの企業でも複数のITツールを使うのが一般的。それぞれ長所があり、業務に特化しているため、機能的には同じでも各ツールで別々に登録しないといけない、というケースも発生している。

日本全薬工業は動物用医薬品の研究、製造、販売まで手がける製薬会社。「弊社は代理店を介さず直販体制をとっています。営業効率を高めるため、Salesforceを基盤とするVeeva CRM(以下、CRM)を導入。営業活動を記録し、営業社員同士が連携できる体制を整えています」と語るのは、同社社内システムの管理運用を手

がける柳沼寛人氏だ。

しかし、CRMとグループウェアのスケジュールが同期できないという悩みがあった。CRMからスケジュールデータを抜き出して、バッチ処理でMicrosoft Office 365(以下、グループウェア)に反映するという作業を行っていた中でバッチ処理が上手くいかないことが多く、再処理の手間が発生していたことだ。また、社員に「営業社員の正確なスケジュールはCRMを見なければいけない」「CRMとグループウェア、手帳にそれぞれ入力している」と非効率な手間をかけていた。

営業社員にグループウェアを活用してもらいたくても、営業活動がスケジュールと連動しているため統一できない。CRMを全社的に使おうとした場合、グループウェアのコストが一桁変わってしまうため現実的ではなかった。そこで「確実かつ素早く同期ができる」方法を模索し始めた。しかし、そんなものが存在するのか。また上長に話したときに「CRM、グループウェア

双方に登録させれば済む」と言われてしまうのではないかという不安があった、と当時を振り返った。

導入

2年分のデータでも、PIMSYNCは素早く安定してスケジュール同期ができた点を評価

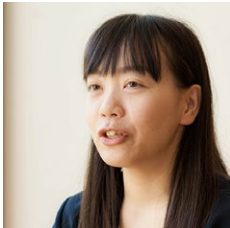
「ちょうどグループウェアの刷新でお世話になっていた大塚商会さんにスケジュール同期について相談をしていました。紹介してもらったのがPIMSYNC。導入実績もうかがって、『これなら』と思い、まずは試用してみました」と語るのは安田友美氏。

PIMSYNCはスケジュール同期に特化しており、複数のグループウェアやCRMなどがほぼリアルタイムで同期が行える。同期のタイミングはもちろん、グループウェアからCRM、また

日本全薬工業株式会社

福島県郡山市安積町笹川字平ノ上1-1

1946年創業、動物用医薬品の開発製造を中心に、広く畜産経営者や獣医師を支援。戦後日本の畜産業界を70年以上支え、近年はペット用医薬品の開発製造も行う。動物用医薬品では国内トップシェア。「動物の価値を高め社会の幸せに貢献する」をミッションに、営業・生産等を合わせ約40箇所の事業拠点を国内、中国、アメリカに持ち活動している。



日本全薬工業株式会社
統括本部 ICT マネジメント部 ICT マネジ
メントチーム リーダー

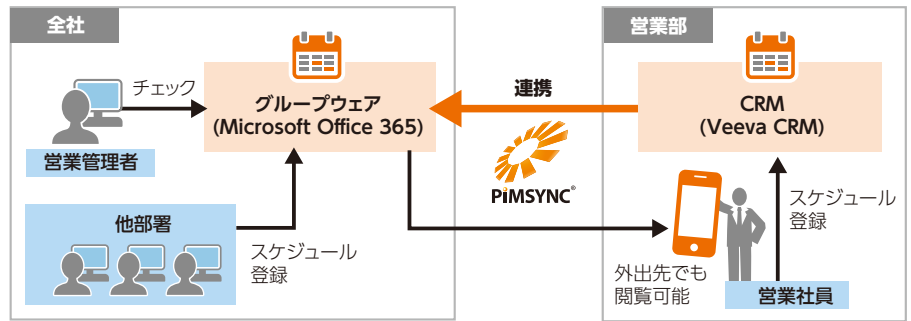
安田 友美 氏



日本全薬工業株式会社
統括本部 ICT マネジメント部 ICT マネジ
メントチーム

柳沼 寛人 氏

Veeva CRMとOffice365のスケジュール同期



はその逆のような片方向、さらには双方向での同期など、同期設定を細かく指定できる。まずは試験的に30人ぐらいに2〜3ヶ月試用した。2年分のスケジュールデータを同期したところ、エラーが出なかったこと。そして、連携のスピードが安定していたことを評価し、本格的に導入を決定した。

懸念点だった上長の理解は「すんなり得られた」と安田氏は語る。「弊社の幹部はグループウェアで社員の動き、活動を確認することが多いのです。CRMに登録していたけど、同期エラーが出てしまい『一週間活動していないの?』といったことも起きていました。問題意識があったからこそ『グループウェアで見られたらさらにいいよね』とすぐに理解してもらえました」(安田氏)

効果

正確なスケジュール同期により
「グループウェアを見れば
社員の動きがわかる」環境を構築

本格稼働してから約半年、全国の営業社員350人がPIMSYNCでスケジュール同期を行っている。「CRM、グループウェアどちらにも入力すれば良いだろう」と人手で解消しようとしてしまうことを、明確に「手間」「非効率」と捉えて改

善方法を模索する。これにより350人と管理職の手間を省くことができた。スケジュールが迅速かつ確に同期できるようになったことで、社員は「グループウェアを見るだけで良い」となったことに「満足しています」と安田氏は語る。

「PIMSYNCが稼働してからスケジュール同期に関する問い合わせがゼロになりました」と柳沼氏は語った。今後は、同社が独自でカスタムしている項目、例えば、次回の活動、コールメモなどの同期をしていきたいと展望を語る。CRMとグループウェア双方に近い項目、入力欄がない場合、備考欄や予定欄などに同期できる設定を追加して欲しいと要望している。

こうした細かなこだわりも、社員が「グループウェアを見れば必要なことがわかる」というような「ITに振り回されない環境」を作っていくためだと柳沼氏は続けた。

「楽になった」「手間が減った」という効果が出ている、しかし、こうした支援ツールはコストセンター。「あったら良いよね」だけでは社内、上長の理解が得られない。「手間を減らすことによりどんな価値が生まれるのかを訴求しなければなりません。社員が感じている非効率を解消できれば、その分新たなアクションを起こせるようになる。こうした価値を訴えることは大事だと感じました」と安田氏は強調した。

● HULFT、その他HULFT関連製品は、株式会社セゾン情報システムの登録商標または商標です。
● 記載されている会社名及び製品名は、各社の商標または登録商標です。
● 記載されているシステム名、製品名などには、必ずしも商標表示(T.M. ®)を付記していません。

株式会社 セゾン情報システムズ

HULFTフリーダイヤル ☎ 0120-80-8620 ※9:30~17:00(土・日・祝日および年末年始を除く)

HULFT事例 Q URL www.hulft.com e-mail info@hulft.com