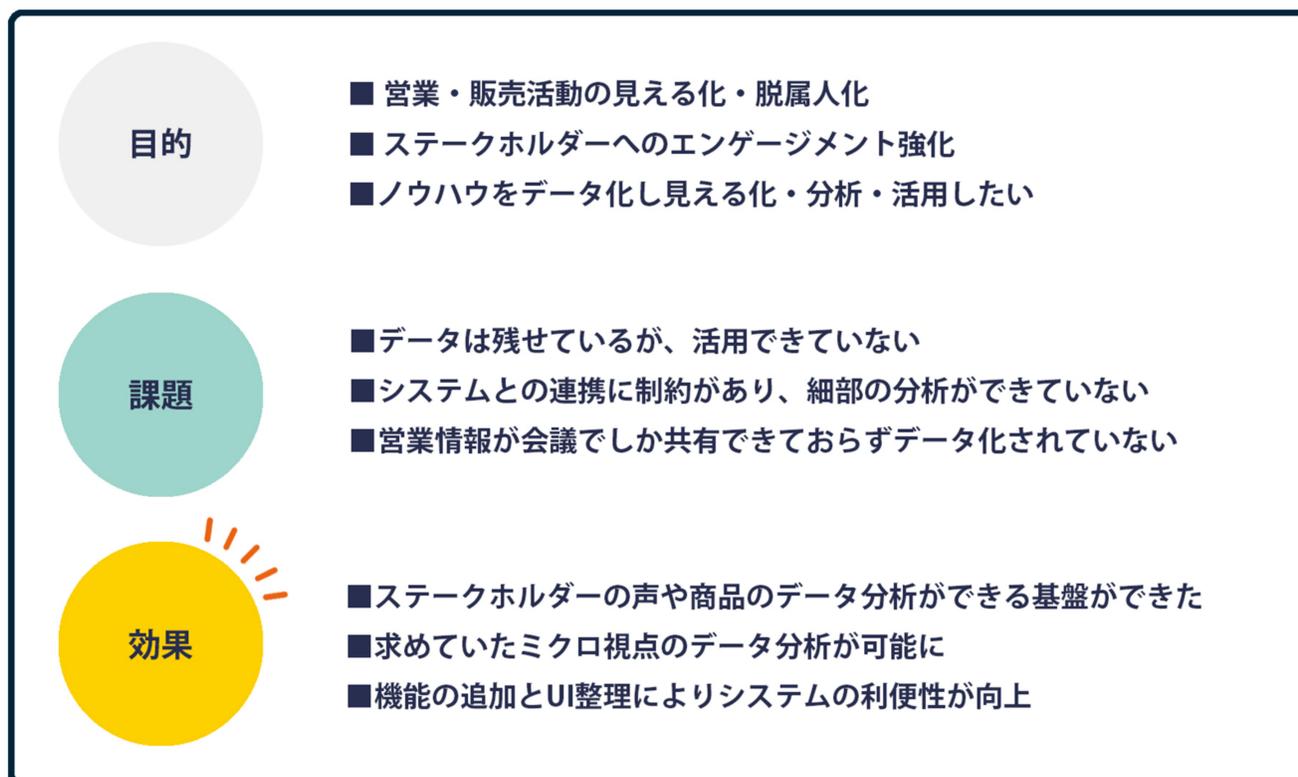


“ステークホルダーの役に立つ”経営理念を叶えるDX化 細かなデータ分析の実現がエンゲージメント強化の起点に



事業内容：
水産加工食品及び冷凍魚介類の開発・製造
・輸入・販売
所在地：東京都中央区
URL：<https://www.okafoods.jp/>

営業支援システム(SFA)をリニューアル Bonap(DWH)の導入と各種システムとの連携



インタビュー

■ 導入背景について教えてください

— 不安・不満の解消のため新システム導入を検討

以前から営業支援システム(以下SFA)は使用しておりましたが、システムトラブルが発生した際のメンテナンスができないという不安を抱えており、販売、調達についてのデータの蓄積や活用も進んでいなかったため、問題点をシステムの刷新によって解消しようと考えました。

— システムの活用範囲を拡大したい

旧システムは使用から3年以上が経過し、品質不具合と原料管理に関しては日々のオペレーション業務とも切り離せない程になくはない存在となっていました。一方で営業、販売活動においてのシステム活用は十分ではないと感じており、会社の理念に沿うようにシステムを改善し、活用レベルを上げていく余地がありました。

■導入時の課題は何でしたか？

ーデータは蓄積できているものの分析・活用ができていない

商談の履歴や、力を入れたい商品サンプル管理の出荷情報も記録には残っているものの、そのデータの分析、結果を元にした商品の提案活動・販売活動までは結び付けられていませんでした。

また、基幹システム側から渡されるマスターデータもルール規則に統一性がないなど、分析に適していなかったためにデータが眠っている状態でした。また、営業の接触履歴は毎回会議でしか管理されておらず、エクセルで管理されていた点も課題でした。

ー基幹データとSFAデータを合わせた細部分析ができていない

基幹システム側から販売データを連携していますが、日々のトランザクションデータを連携するには、データ容量で考えたときにSFAの動作が重くなってしまう可能性があり、月単位・顧客単位で集計したデータをSFA側に渡していました。

そのため、必要としている細かいデータ分析ができないという現状でした。



■導入による効果はどうでしたか？

ーデータを今後の商品や販売提案活動に活かしやすくなった

サンプル管理、ユーザ管理など、新しい機能を使えるようになり、それまでに使用していない項目を精査して画面がスッキリしたことによりシステム利用時のストレスが大幅に軽減されました。それによって、ステークホルダーの声や実際の導入商品のデータ分析ができる基盤ができたため、そういったデータを今後の商品や販売提案活動に活かしやすくなったと感じています。

ー様々な切り口でのデータ分析が可能に

データ分析のためにマスターデータをどのように持つべきかをアドバイスいただきながらメンテナンスできたことで、様々な切り口でのデータ分析が可能になりました。これから顧客との契約の状態を確認できるようにシステムに変革を加えるので、顧客との契約に関わる活動や日々の販売活動双方のつながりと、成果の見える化、共有化を実現させたいです。

■thomasを利用してよかった点を教えてください

ー企業理念に対して真摯に寄り添い、実現してくれた

SFAの活用という視点でいうと、オカフーズの営業・販売に対する考え方は他社とは少し異なっており、ノルマや売上のために活動をするということではなく、経営理念である「ステークホルダーの役に立つ」のために活動をしています。そのため、thomasさんにはSFAにおいても、この基本的な考え方に沿ってリニューアルしていきたいことを率直にご相談させていただきました。

普通であれば「それはSFAの活用の方法としてはちょっと違う」、「一般的にはこうやって使うものですよ」という範囲にとどまってしまうことが多いですが、thomasさんはこの理念を真摯に受け止め、じっくりと時間をかけてどうすればオカフーズらしくSFAを活用できるのかを共に考えてくださいました。

—目線を合わせた細部まで行き渡る心配り

基幹システムや他にすでに導入している様々なシステムとのデータ連携や、旧環境から現環境の移行にあたっては、他のシステムの会社との専門的な内容も多くあるにも関わらず、どのように進めるのが目的に沿うかなどのアドバイスもしてくださり、細部まで心配りしていただきました。いつもオカフーズと目線を合わせて進めてくださる姿勢がとても素晴らしかったです。

環境を構築して終わり、ということではなく、構築した環境をどう活用したらいいかを一緒に考えて下さることや、活用の状況をヒアリングして下さり「もっとここをやったほうが良さそうですね」と提案して下さるところ、またそれが常に「オカフーズらしいかどうか」を考えて下さっているところもthomasさんらしい点でした。

■今後の展望について聞かせてください

—データを利用した営業・販売活動のレベルを上げていきたい

様々な切り口でデータ分析を進めながら営業・販売活動のレベルを上げていきたいですね。問屋様を巻き込んでエンドユーザー様に対して商品価値や、お困りごとの解決を提案できるようにしたいですし、今後は顧客情報や対応状況の見える化・共有化・横展開を実現し、問屋様と一緒にユーザー様へ価値提供活動ができるよう、問屋様とのエンゲージメントの強化を行いたいです。

—既存ツールと連携し業務効率や生産性をさらに向上

ほかには、社内で既に活用しているSlackなど他のツールに情報が溜まってしまっているのも、それを上手く連携させて業務効率や生産性をさらに向上させていきたいですね。

業務に使用するツールの使い勝手の不満を積極的に解消していきたいと考えています。活用の場を広げたりと、運用の仕方を変えていくなどの可能性も視野に入れて、必要に応じて検討していきたいです。

インタビュー日時：2022年8月

インタビューおよび写真撮影にご協力いただいた方：

代表取締役社長 岡 孝之様 / 常務取締役 統括本部本部長 兼 購買本部 本部長 濱田 康之様 / 経営企画室室長 兼 EC統括 IB浸透チーム 米村 祐美様 / 統括本部 兼 新規事業室 根本 海渡様 / 営業本部 営業部部長 IB浸透チーム 業務改革推進役 小田 島 剛明様 / 新規事業担当 大林 広堯様

