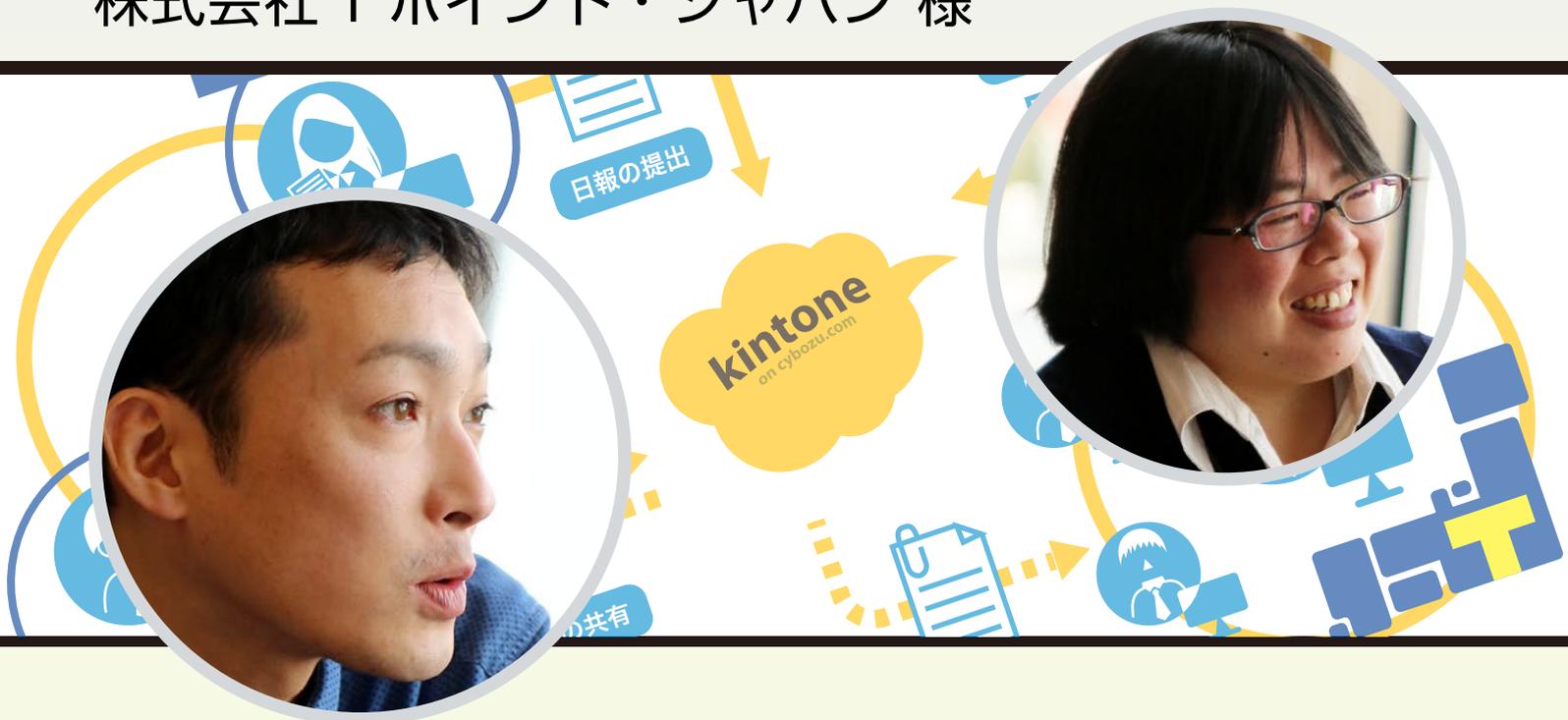


キントーン活用事例

株式会社 T ポイント・ジャパン 様





株式会社Tポイント・ジャパン様

業務内容:Tポイントプログラム運営事業

利用用途:代理店との資料共有および案件活動報告、営業日報

「代理店の案件が成約したら、リアルタイムに色々な部署のメンバーが”おめでとうございます”って、kintone に書き込むんです」

kintone で情報共有のスピードアップだけでなく、代理店とのコミュニケーションまで円滑に。

本部と代理店間の情報共有を kintone で管理。 スマホやタブレットで最新情報をリアルタイムに入手

株式会社Tポイント・ジャパン(以下、Tポイント・ジャパン)では、主にTポイントの運営や提携先の開拓などを行っている。元々はDVD、CDレンタルなどの事業を展開する「TSUTAYA」のレンタル会員証だったが、現在は共通ポイントカード「Tカード」として、大手コンビニエンスストアやガソリンスタンドを始めとした様々な店舗でTポイントを貯められるようになっている。

そんな同社では2011年から”地場に根ざした個人商店でもTポイントを使えるように”と、代理店の協力のもと、新たな提携先を増やしていく活動を開始した。そんな中でまず課題となったのが、本部と代理店間の情報共有。代理店の営業パーソンが使う提案資料は種類も多く、資料の容量も大きかったため、Eメールでの共有は早い段階で限界を迎えていた。

また、代理店担当者ごとに営業進捗の精度がバラバラで、詳細な数値を把握しなければいけないエリアアライアンスチームにとってはこの情報共有の方法も根本から変えていく必要があった。こういった問題を、kintoneでどのように解決したのか。株式会社Tポイント・ジャパン コンサルティング部 エリアアライアンスユニット 事業推進 高島氏と中川氏にお話を伺った。



課題

「代理店や担当者ごとに情報の粒度がバラバラだった」
Eメール+Excelでの営業進捗報告に限界を感じていた



株式会社 T ポイント・ジャパン コンサルティング部
エリアアライアンスユニット 事業推進

高島氏

Tポイント・ジャパンで本格的に代理店事業を始めたのは2011年。地域に根ざした個人商店などでもTポイントが貯まる・使えるように、提携店を増やしていくために、高島氏と中川氏が所属する「エリアアライアンスユニット」ができたという。

「まず、最初に大きな課題となったのは代理店との資料の共有です。Tポイント提携店を増やしていく上で、各代理店と最新情報や営業提案資料を共有することは必要不可欠でした。しかしそういった資料を送るすべが、当時はEメールしか無かったのです。資料の種類も増え、ファイルの容量も大きくなっていくと、メールで送ることも困難になってきました」(高島氏)

そこで高島氏が、会社間でファイルを共有できるサービスを探していたところ、サイボウズのコラボレックス※というサービスを見つけた。コラボレックスは企業間での情報共有に特化したASPサービスだが、同社での利用用途はほぼファイル共有のみだったという。代理店も増える中で、2014年に入ってから新たなシステムへの移行を検討し始めていた。

「代理店が増えると同時に新たな課題もいろいろ出てきました。特に、以前は各代理店がそれぞれのExcelフォーマットで営業進捗を報告していたので、情報の粒度がバラバラでした。私たちのビジネスは各代理店の細かい数字や動きを把握することがとても重要なので、報告の仕方についても改善が必要だと感じていたところでした」(高島氏)

※コラボレックスは、サイボウズが提供する企業間のプロジェクト管理専用グループウェアです。

導入

kintone は安くて使いやすいだけでなく、「これからもっと、いろんな事に使えそう」という可能性を感じた

新たなシステムを探している中で、偶然サイボウズの営業担当からkintoneの提案があったという。

「こちらから相談をしたわけではなかったのですが、今年(2014年)に入ってから偶然サイボウズの営業担当さんから“コラボレックスからkintoneに乗り換えませんか”と提案があったのです。すごいタイミングだったので、どこかで見られているのかな?と、驚きました(笑)」(高島氏)

「以前もサイボウズのサービスを使っていたこともあり、使い勝手やサービスの概念は非常に理解しやすかったです。今まではファイルの共有が主でしたが、kintoneのアプリは案件管理や日報なども管理できるし、簡単にカスタマイズができるので、ゆくゆくは色々な業務に使えそうだなと感じました。あとは…他のサービスに比べて、金額が安かったことも大きな決め手になりましたね」(中川氏)

代理店との情報は今まで主にEメール+Excelだったため、kintoneに移行してから多少の抵抗はあったそうだが、それよりも「kintoneのほうが使いやすい」という声の方が多く上がり、高島氏と中川氏もkintoneの可能性に確信を持ったという。



株式会社 T ポイント・ジャパン コンサルティング部
エリアアライアンスユニット 事業推進

中川氏

効果

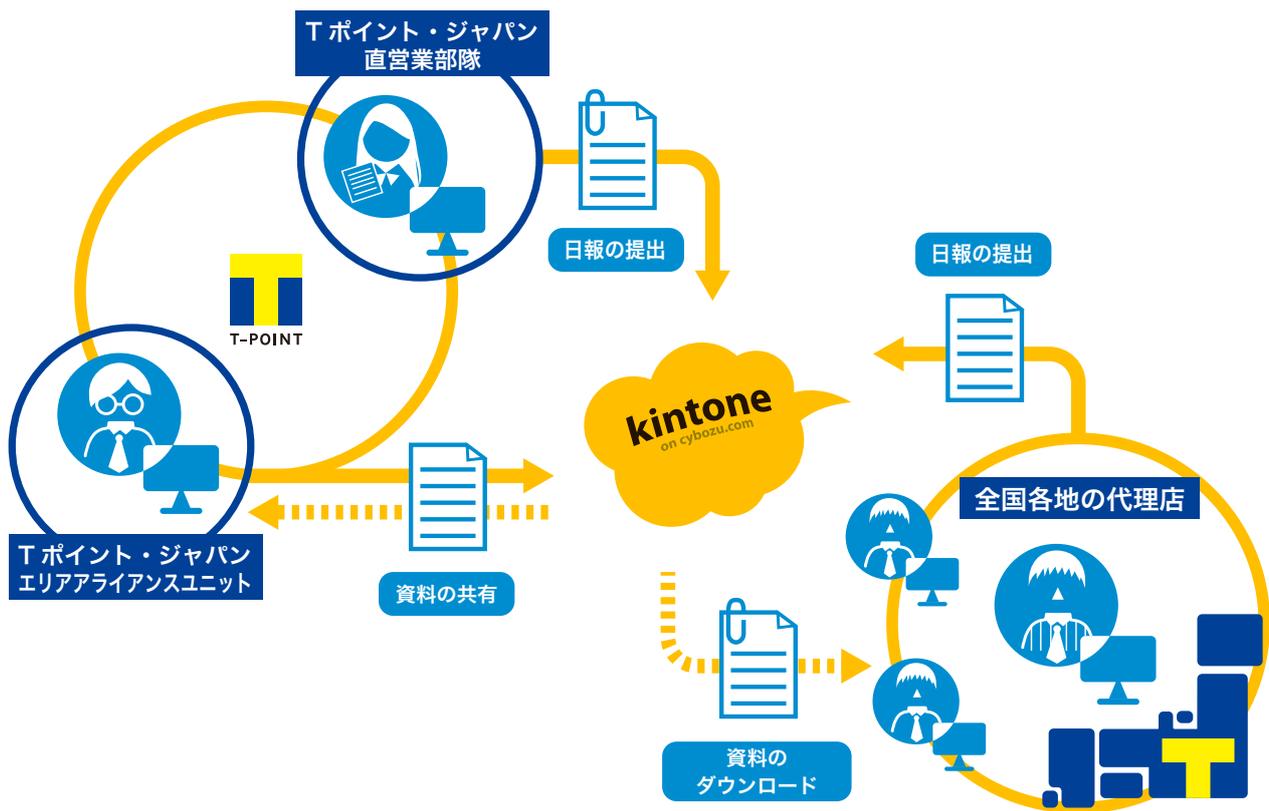
必要な情報は kintone で一括管理
全国各地の代理店の動きもリアルタイムに把握できるように

kintone導入後、まずは代理店との資料を共有するアプリと、営業進捗を報告するアプリを導入した。まず初めに目立って改善されたのは「社外に居る時に得られる情報量とスピード」だったという。

「kintoneはスマートフォンやタブレット端末からでも社内にいる時と同じようにアプリが見られます。外出先で急に資料を確認する必要があった場合も、kintoneにアクセスすればすぐに欲しい情報が得られる。もちろん外出先から情報を登録することもできるので、業務スピードもアップしました。これは外回りの多い営業パーソンにとっては、すごく大きなメリットだったと思います」(高島氏)

その後、Tポイント・ジャパンの直営業メンバーの日々の活動を記録する日報アプリも運用が始まった。以前は30名ほどの営業メンバーが、1人の上司あてに個別のEメールで活動報告をしていたという。

「30名もいる部下の行動を1人の上司が把握するには、やはりメールという手段は困難でした。過去の情報を見返すのも、進捗を把握するのも、当時はかなり大変だったと思います。kintoneでは、テレアポを取った件数、お客様との商談内容など、定形フォーマットに必要な情報を記入するだけなので、入力する側も確認する側も負担が減ったと思います。それぞれの営業パーソンの過去の行動を見返すのも簡単ですし、件数を月別でグラフ化するのもkintoneならすぐにごできて便利です」(中川氏)



さらに、kintoneを導入したことで思わぬ効果も生まれたそうだ。

「今までは代理店さんと、ファイルの共有だけのやり取りだったんですが、現在は成約が決まった時にkintoneのコメント機能を使って周りのメンバーが「おめでとう！」とコメントを入れたり、すぐにその後のフォローができたり、双方コミュニケーションが生まれたんです。メールだと1対1のやり取りになりますが、kintoneは掲示板のように複数人でコメントのやり取りができるので、様々な方向からフォローが入れられるようになったのは良かったですね」(高島氏)

最後に今後の展望や目標について、想いを語っていただいた。

「私たちは、例えば町のクリーニング屋さんや飲食店など…全国どんなところでもTカードが使えるようになることを目標として活動しています。そうした目標の実現には、代理店事業の成功は不可欠です。今後はkintoneのスペース機能なども使って、代理店との情報共有やコミュニケーションを更に密に行い、より普及スピードを上げていくことを目指しています」(高島氏)

私たちの身近な商店などで、Tカードが使えるようになる日も近いだろう。