

CASE Study

重複する手作業を半減、 効率よく情報共有できる プラットフォームを実現

SalesforceとSkyVisualEditorでスピード感のあるシステムの
内製を実現し、ユーザビリティの高いシステムを進化させ続ける



株式会社TJMデザイン

IT戦略本部
システム開発グループ
中田 真未 氏

キッチンハウス事業部
営業企画室業務改善推進グループ
マネージャー 佐藤 卓也 氏

IT戦略本部
システム開発グループ
本間 千寿 氏

TJMデザインは1909年に精密測定工具メーカーとして創業し、現在は建築工具を扱うTAJIMA、WEBで建材販売を行なうTJM DINET、カスタムキッチンブランドkitchenhouseの3ブランドを事業の柱としている。

日本で最高級のカスタムキッチンを扱うキッチンハウス事業部では、ひとつのキッチンを納品するのに約10ヶ月かかる。それをひとりの営業が最後まで担当するのではなく、工程ごとに分業しており、工程が進むごとに次の担当に引き継ぐ。カスタムメイドのキッチンが完成するまでには約30の書類の作成が必要で、これまでは担当者が変わる度に、例えば顧客名の入力さえも一から入力して書類を作成していたため、重複する記述が多いなど無駄な作業が非常に多かった。

この解決策として、Salesforceをプラットフォームにした

TJM DESIGN

株式会社TJMデザイン
本社：東京都板橋区
URL：<http://www.tjmdesign.com/>

主な事業：プロ向け建築工具製造、WEBでの建材販売、オリジナルキッチン製造



SkyVisualEditorでの業務システム構築を選択した。

膨大な情報量で長すぎる画面を SkyVisualEditorで解決

注文にまつわる基本情報はすべてSalesforceの商談に入力し、必要な書類はSalesforceから出力することで、この作業効率の悪さを解消しようと検討をはじめた。しかし、商談には約300のカスタム項目、20以上の商談に紐づくオブジェクトがあり、Salesforceの標準インターフェイスでは非常に縦長の画面になってしまって、バックオフィスの業務に耐えられない。これを解決する画面開発のツールとしてSkyVisualEditorの採用を決めた。

TJMデザインではシステムにスピードを求めるため、なるべく標準機能で対応できる、あとは自社内で対応できることのプライオリティが高い。よって、Salesforce+SkyVisualEditorの組み合わせは企業方針と非常にマッチした。専門知識がなくても直感的に使いこなすことができるSkyVisualEditorを利用して、現在キッチンハウス事業部では約80ページの画面を開発して、利用している。

作業効率を50%アップ！ 情報共有による認識の齟齬がなくなった ことがメリットとの声も。

このシステム化により、これまで時間がかかっていた書類作成の作業は半分以下に減らすことができた。また、作業効率があがっただけでなく、共通のプラットフォームに情報が集約されたことで、それぞれの担当者が顧客情報を共有し、共通認識を持ってひとりの顧客に接することができるようになった。

今後は、他の事業部への展開を予定しており、開発・検証をはじめている。モバイルでの検索ニーズの要望が高く、SkyVisualEditorの更なる進化に期待が高まる。



▲過去の施工事例を様々な検索条件で検索し一覧で確認



▲販売店へのアイテム導入状況の確認画面



▲工務店を検索して一覧表示し、次の工程（アクション）を確認、更新できる画面