



Arysta LifeScience

お客様：
アリスタ ライフサイエンス
株式会社

所在地：
東京都中央区

業種：
医薬品製造

概要：
農薬、肥料、医薬品、医薬部外
品、化粧品、動物用薬品、染料、
工業用薬品などの化学製品
およびそれらの原材料の売買、
貿易、製造、加工 等

構築システム：
売上・見込管理システムの構築

使用ツール/言語：
Salesforce CRM
Apex

Excel入力の運用を変更せず 9カ国でのSalesforce移行を スムーズに実現



日本・アジア・ライフサイエンス事業本部
情報システム部
部長 太田 真二 様

「当初の目的はほぼ達成しました。うまくいったこととさらに課題がふくらみ、新たなチャレンジを行っています。終わりはありません。」



情報システム部
部長代理 山脇 昌子 様

「Salesforce CRMにはまだ多くの機能があるので、もっと活用していきたいです。実現したいアイデアがたくさんあります。」

アリスタ ライフサイエンス株式会社は、農薬市場向けに除草剤、殺虫剤、殺菌剤などの販売を行う農薬事業と、農薬以外の医薬品、化粧品の原材料などを扱うライフサイエンス事業を行っています。日本を本社に、125カ国を超える国々へ約150品目を提供するリーディングカンパニーで、全世界を4つの地域に分け、それぞれ地域に根ざした活動を行っています。

日本・アジア・ライフサイエンス事業本部は、日本に本部をおき、日本、韓国、中国、東南アジアなど9カ国の農薬事業とライフサイエンス事業を管轄しています。

既存フォーマットを変更せず、スムーズなシステム移行を実現

日本・アジア・ライフサイエンス事業本部の日本にある本部では、SAPの提供するERPパッケージ「SAP R/3」を利用し、基幹システムとして利用しています。しかし、アジア各社にはSAPのようなシステムは導入されておらず、事業本部全体の販売情報を管理するために、Excelファイルにデータを入力しメールで収集して集計を行っていました。この方法では非効率で経営判断を下すのに多くの時間を要したため、この状況を改善するために、システム化を検討し、ERPより低コストで短期間に導入できるSalesforce CRMの導入を決定しました。

そこで課題となったのが、Salesforce CRMの入力フォームはそれまで利用していたExcelとは全くインターフェイスが異なる点です。9カ国に点在する各国の担当者がスムーズに新システムに対応可能なように、それまで利用していた馴染みのあるExcelのフォーマットで、入力されたデータをSalesforce CRMにアップロードする仕組みを構築しました。それにより運用はほとんど変更せずにシステム移行を実現しました。

初期導入の成功から、システム拡張に順次着手しシステムを育成

トレーニングを一斉に行うのは難しかったので、シンガポールを問い合わせ窓口にし、マニュアルと電話会議だけで導入を開始しました。入力フォーマットを変更せず出来るだけシンプルなものにしたこともあって、システム移行はスムーズに行なうことが出来ました。

導入時点では販売実績や在庫実績といった過去の実績データの取得からスタートさせました。混乱もなく運用をすすめることができたので、より精度の高いデータを収集できるよう、システムの拡張に着手しました。

このシステム拡張に際し、Salesforce CRMと他システムとの連携実績も豊富なテラスカイにシステム構築を依頼しました。「Salesforce CRMに関しては扱いやすいアプリケーションなので特に苦労はしていません。しかし、Salesforce CRMを含めた全体を、効率よく動くシステムとして構築することに苦労しました。大変だった部分に関しては、テラスカイの担当者が信頼できたので安心して任せることができました。」と情報システム部の山脇氏は言います。

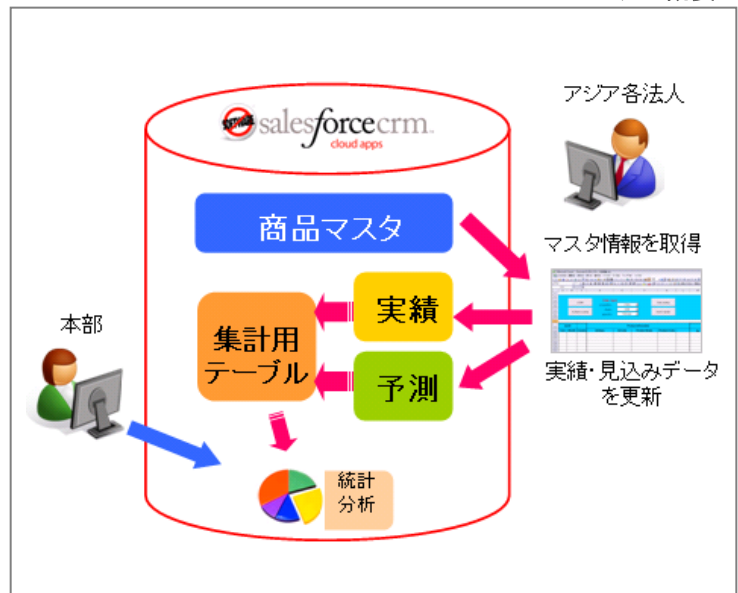
幅広い機能を持つSalesforce CRMの機能を活用して、売上予測をたてるなど、経営判断に役立つシステムへと機能拡張をすすめています。「当初必要としたデータは取得できるようになりました。今は実績データに予測を組み込み、商品マスタを整備してより精度の高い集計分析を行うなど、新たな課題にチャレンジを行っている最中です。適性在庫の分析や入力インターフェースの改善など、まだまだやりたいことはたくさんあります。」と、情報システム部部長の太田氏はシステム拡張への意気込みを語ります。

Salesforce CRMにない機能だけを個別に開発

Salesforce CRMには多くの機能があるので、それをうまく組み合わせ活用すれば、多くのことが実現できますが、当然実現できないこともあります。

同社では、経営陣が必要としているのは、実績データを踏まえた最新予測データであり、両方を合わせた数値で売上の予測をたてています。しかし、Salesforce CRMでは異なるオブジェクト(テーブル)で売上実績と見込みを管理している場合、1レポートで異なるオブジェクトのデータを合わせて表示することができません。そのために、この2つのオブジェクトを統合し目的のレポート表示が可能となる開発をApexで行ないました。基本的にはSalesforce CRMにある機能を使い、上記のように必要な部分だけ個別に開発することで、コストと期間を節約しつつ、課題の解決とシステム拡張を実現しています。

▼システム概要



クライアント様コメント

—導入で苦労された点は？

もっとも苦労したのが、商品マスタの整備です。各国独自の製品マスタのコード体系を、過去データをさかのぼり体系化して修正するところに苦労しました。段階的にマスタの精度をあげていくことで課題を解決していきました。

—導入の効果は？

導入当初の課題は、共通の取り込みフォームから過去データを収集することでした。これに関してはほぼ予定通り実現できています。その後も、Salesforce CRMを使うほどに、多くの機能をさらに活用しようという意欲が生まれ、その実現に向けて新たな課題にチャレンジしてきています。システムが発展を続けているので、導入効果も発展中です。

—今後の展開は？

Salesforce CRMでは新たな課題に次々チャレンジを行っている最中です。将来的には、Salesforce CRMだけでなくSAPが持つデータやすべての経営情報を統合しての経営判断を実現するデータ統合も検討しています。



株式会社 テラスカイ

〒103-0028 東京都中央区八重洲1-6-6 八重洲センタービル7階
Tel. 03-5255-3410 Fax. 03-5255-5130
E-mail : info@terrasky.co.jp
Web : <http://www.terrasky.co.jp/>