



## 会社プロフィール

お客様：  
デジタルハリウッド株式会社

所在地：  
東京都千代田区

事業の概要：  
スクール事業

構築システム：  
受講生管理システム

使用ツール/言語：  
Salesforce CRM  
Apex

## Salesforce導入でデータ登録作業と集計作業の自動化を実現！



東京校  
リーダー 原 裕信 様

「日々のルーティン作業をこなしてさえいれば、正確なレポートが出力できるのは、画期的でした。」

デジタルハリウッド株式会社は、デジタルクリエイターの養成スクール「デジタルハリウッド」(通称デジハリ)を運営しています。現在、すでに5万人以上の卒業生が社会において活躍していますが、デジタルコミュニケーションによる本当の変革はまだ途上であり、ますます能力がある人材育成が必要となっています。「誰もがデジタルという大きな波を乗りこなし、一人ひとりが自分らしい人生を、自分の力で切り開いていけるようになる力を学べる場」。それが、設立当初から、まったく変わらない学校の存在意義です。そして、デジタルハリウッドも新しい産業と社会の創造者“NEXTAGE GENERATOR”となるため、国際社会に貢献できる学校づくりをさらに推し進めています。

### ビジネスのスピード感に対応できるカスタマイズ性のよさが決め手

デジタルハリウッドのスクールは全国に4校あり、他にも大学院とオンラインスクールを開校しています。受講生は、主に Webサイトからそれぞれのスクールへ問い合わせやイベントの参加により募っています。Salesforce 導入以前に利用していたシステムでは、各拠点がそれぞれに、受講希望者が Webフォームから入力する項目を定め、それぞれで集めたデータを管理をしていました。そのため、全体の統計をとろうとしても、異なる入力基準でエントリーされたデータを同じテーブルに乗せて集計することになり、データ自体を信用できないといった問題がありました。また、システム自体もデータを取り出すのに時間がかかる、集計するにはいったん取り出してエクセルで加工する作業が必要、といった問題を抱えていました。

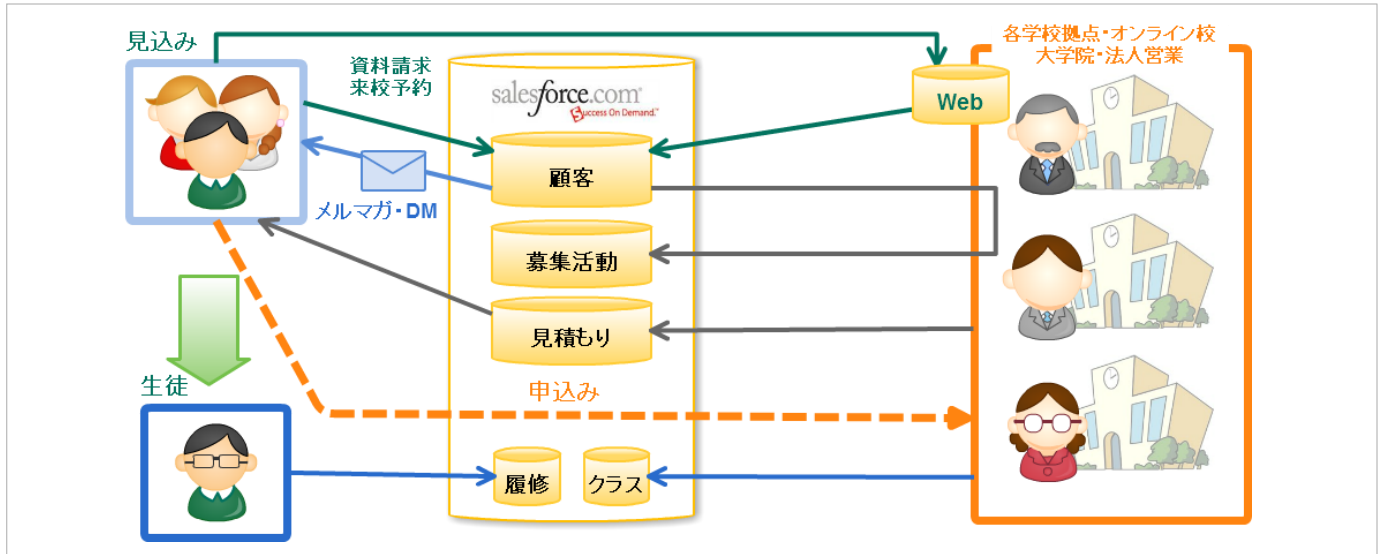
そのような問題を解消するために、データの一元管理を行うことができ、全拠点のデータを集計したオフィシャルの情報が、簡単に効率よく取り出せるシステムへの移行を検討していました。

この課題を解決できるツールとして Salesforce が候補に挙げられましたが、選定の決め手となったのは、その「カスタマイズ性のよさ」でした。4つの学校とオンライン校、大学院、そして法人営業部門は、それぞれ異なったプログラムがあり、業務の変更や商品の変更などビジネスのスピードもたいへん速いです。よって、なるべく社内で即変更をできる体制をとりたいという事情がありました。「Salesforce であれば、そのスピード感に合わせた変更を社内で実行できることが決め手となりました。」と新システムのプロジェクトメンバー、原氏は言います。

## 資料請求から卒業までを、すべてSalesforceで一元管理

デジタルハリウッドの Web サイトから、応募者が参加したいイベントの登録や資料請求をすると、入力されたデータが Web-to-Lead という Salesforce CRM の機能で自動的に Salesforce に取り込まれます。レコードが作成されると、申込者に対して Salesforce 上からメールの配信ができ、メールマガジンなどの一斉配信も可能になります。Salesforce を利用して情報配信や来校したログなどを管理し、募集活動を行います。見積もりの管理から、実際の受講登録までのすべての情報を Salesforce で一元管理するので、様々な角度でレポートを実現できるようになりました。申込者が生徒になると、ステータスを切り替えクラスの履修管理も Salesforce 上で行います。

### ▼ システム概要



## 複雑な業務要件を実現するシステム設計を委託し、手戻りの少ないシステム設計を実現

生産性が高いため早く導入できるのが Salesforce CRM のメリットの1つですが、このプロジェクトは比較的長い構築期間をかけました。時間をかけたのは、業務フローの見直しとそれに適したデータベースの設計です。Salesforce CRM が持つ機能を活かしつつ、学校での利用に適した設計の検討に時間をかけました。細かいカリキュラムに沿った管理方法や複数受講時の割引の適用など、複雑な業務要件をどう実現するかに苦勞しました。「こういったシステム設計の部分は、システム導入の肝になるので、当初から経験の豊富なテラスカイのような会社に手伝ってもらおうつもりでした。」と原氏は言います。構築期間は6か月間、その後念入りな検証作業と研修を2か月行い、運用を開始しました。

実際に運用が開始すると、データ登録作業がほとんどなくなり、日々のルーティン作業をこなしてさえいれば、正確なレポートが出力できるようになったことが、なにより大きな効果でした。

「まだ部署によってばらつきがあり、運用が完璧とは言えませんが、それでも当初の目標の7割は実現できています。現在は、それを完璧にするべく、定例ミーティングで各部署からヒアリングをし、問題点を確認して改善を行うサイクルを行っています。」

### クライアント様コメント

#### —今後の展望は？

正確なデータがとれるようになったので、マーケティング、営業支援に活かしたいです。例えば、個人個人にマッチした情報の発信や、在校生のコミュニケーションのための活用、卒業生へのアプローチなど、情報が蓄積したら様々な角度で検討していこうと思います。オペレーション面だと、重複データのマージ作業は負荷がかかっているため、システム面での解決策を次のステップとして検討していきたいです。



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](mailto:info@terrasky.co.jp)

Web : <http://www.terrasky.co.jp/>