



Net Br@ins

株式会社ネットブレインズ

所在地:
東京都中央区

URL:
<http://www.netbrains.co.jp/>

主な事業:
ネットワーク・セキュリティシステム等の
設計、構築、保守、運用サービス

株式会社ネットブレインズ

GLOVIA OMとTeamSpiritによる クラウドERPでSalesforceを最大限に活かし、 モバイルワークを成功に導く

ネットブレインズは、競争力を高めるために積極的にクラウドサービスを選択している。案件管理のためにSalesforceを導入し、リースアップとなったERPをGLOVIA OMに置き換え、画面開発ツールとしてSkyVisualEditorを導入、タイムカードを廃止してTeamSpiritを導入し、勤怠管理、続いてプロジェクト収支管理と、短期間で次々とクラウドを利用した業務改善を実現している。その事例を紹介する。

LAN、WAN等のネットワークインフラや基盤系サーバシステム、セキュリティシステムの設計、導入、コンサルティングサービスを提供するネットブレインズは、2015年6月の移転を機に、徹底的なペーパーレス、モバイルワークに舵を切った。ネットブレインズ代表の古畑氏は言う。「今後、社員が看護や育児といった問題に直面した時に、会社に出社しなくても仕事ができるようにペーパーレスを進め、今回の移転で社内の紙を半分に減らした。紙のタイムカードも止めた。これをやっていかないとモバイルワークを実現できない。それは、Salesforceを活かせないということだ。」

GLOVIA OMで 商談の発生から請求まで、 すべてのデータを Salesforceに集約

このペーパーレスへの取り組みは、一朝一夕に実現したわけではない。Salesforceは4年前に案件管理のために導入した。その後、利用していたパッケージERPのリースアップがあったため、同じSalesforceのプラットフォームにERPを載せられないかと考え、個別原価管理も実現できる「GLOVIA OM」の導入を決めた。当初、GLOVIA OMで受注から売上、請求管理の運用を実現した。国産パッケージから国際基準で作られたGLOVIA OMへの移行は簡単ではなかったが、1年がかりで自社導入した。

GLOVIA OMから請求書などの帳票出力をするにあたり、既存のものではネットブレインズの業務に適用できなかったため、画面開発ツール「SkyVisualEditor」を導入し、帳票類のデータ化を



代表取締役 古畑 雅士 氏

進めた。次に、それまでエクセルで各自が作成し属人化していた見積業務をGLOVIA OMへ移行することを検討した。これまで自由度の高いエクセルで見積書を作成していた営業に利用してもらうために、SkyVisualEditorで商品の検索機能やエクセルのように入力途中でも計算結果が表示される機能を盛り込んだ見積作成画面を実装した。併せて運用面でも、GLOVIA OMで見積データを作成しないと受注処理ができないようにし、営業ミーティングでは紙とエクセルを禁止、Salesforceのレポート・ダッシュボードで報告を行なうように業務を変更していった。その結果、見積業務を標準化し、抜け漏れのない商談管理ができるようになり、GLOVIA OMで商談の初期段階から請求

使用サービス

FUJITSU Enterprise Application
GLOVIA OM

TeamSpirit

SkyVisualEditor



ソリューション事業部
WG営業部

岡崎 祐馬氏

までを一気通貫で管理できるようになった。

このようにして、ネットブレインズのペーパーレスとモバイルワークはシステムと運用の両サイドから推進されていった。セキュリティ製品「WatchGuard」の営業担当である岡崎氏は、全国約50社の販売代理店を担当しており、月の半分は全国を飛び回っている。「会社に戻らなくても仕事ができるので、まったく不自由はしていません。社内とのコミュニケーションはChatterで行えますし、日常使うアプリはすべてSalesforceにログインすれば使えて、データは案件にきちんと紐づくので管理がしやすいです。」

TeamSpiritで活動を見える化し、GLOVIA OMのデータと掛け合わせプロジェクト収支管理を実現

モバイルワークが普及してくると、活動の可視化が重要となってくる。ネットブレインズではSalesforce上で動く勤怠管理のクラウドサービス「TeamSpirit」を、勤怠管理だけでなくプロジェクト管理まで拡張し、プロジェクトごとの工数管理、収支管理に取り組んだ。既に導入しているGLOVIA OMからのデータと、プロジェクトメンバーが入力した工数を掛

け合わせ、レポートで収支を集計することができるようになった。今後は、見積もり段階での精度が向上するといった効果を期待している。この導入を担当した管理部の川上氏は以下のように述べた。「この導入は3ヶ月程度で実施できました。工数入力の画面がとても入力しやすい画面なのもあり、特に大きな問題もなくすんなり導入することができました。」

クラウドサービスの柔軟性を活かし、速いPDCAで業務改善のサイクルを回す

このような業務改善は、部門を横断した業務改善プロジェクトチームを組み、管理部と一緒に取り組んでいる。その中心となるのが、SalesforceとSalesforceをプラットフォームにするアプリケーションであり、これらのカスタマイズや拡張の柔軟性により、速いスパンでのPDCAを実現することができている。このようなボトムアップの改善と、モバイルワークとペーパーレスを強力に推進するトップダウンの相乗効果で、ネットブレインズでは残業をする社員は減り、少しずつ利益率があがってきているという。

「社員には、仕事の効率をあげて早く帰り、遊ぶ時間や家族と過ごす時間を増やしてほしい。その結果として売上があがって利益率があがれば言うことはない。中小企業は特に、職場の環境を良くしていかないといい人を採用できないし、長く働いてもらえない。そういう意味では、当社は一定の効果を得られています。自分たちがひとつのモデルケースとして、悩んでいる中小企業の経営者の方たちに参考にしてもらえれば、と思っています。」と、古畑氏は締めくくった。



管理部
業務担当

川上 有美氏

システム概要図

