

2019年1月10日
株式会社テラスカイ

テラスカイ、トクヤマMETELのCRMを構築

商談フェーズを可視化し、営業業務の意識改革を実現

株式会社テラスカイ（本社：東京都中央区 代表取締役社長：佐藤 秀哉、以下：テラスカイ）は、産業用洗浄剤の製造・販売事業を行う株式会社トクヤマMETEL（本社：神奈川県川崎市 代表取締役社長：甲斐 博泰、以下：METEL）にSalesforceを導入し、CRMの構築を支援しました。

■METELのCRM導入背景

従来、METELでは主な製品単位で顧客ごとの拡販に関する進捗情報をエクセルファイルで管理しておりました。このファイルには顧客のプロファイルや販売代理店からの商談情報など多くの情報を入力していたため記載情報が複雑となり、目的とする商談フェーズの把握が難しい状況でした。また、ファイル管理では情報共有やリアルタイムでの最新情報の把握ができず、さらに商談レポートは別管理をしていたため情報が散逸している状況でした。

今後のMETELの成長戦略において製品の拡販は最大テーマであり、これを解決し業務改革を実現する必要があるとして、Salesforceの導入を決定しました。これにより2018年10月よりSalesforce上に構築した新CRMシステムの利用を開始し、顧客情報を集約、売上予測の集計を実現しています。

■METELにおけるCRM導入効果

- ・商談フェーズがリアルタイムで可視化できるようになったことで、関係者全員が同じ視点となり、各々の立場で戦略の提案ができるようになった。
- ・資料作成にかかる時間を削減できたことにより、営業計画立案や、提案活動など、生産性の高い活動に注力できるようになった。

株式会社トクヤマMETEL 代表取締役社長 甲斐 博泰様

当社では、現在2017年に新発売した注力製品「エルノバV5」などの核となる製品でSalesforceを利用した営業管理をしています。特に拡販に向けて商談フェーズが可視化されたことで、社員全員が2020年に向けた中期経営計画目標の必達に向けて意識が高まり、会議が活性化されていることを感じています。

<株式会社トクヤマMETELについて>

2015年10月にトクヤマと旭化成の洗浄剤事業を統合して創業した産業用洗浄剤専門メーカーです。塩素系洗浄剤としてのトップブランド「メタクレン」を始め、フッ素系洗浄剤「エルノバ」、準水系・水系洗浄剤「エリーズ」「ユトルーナ」を展開する幅広い品揃えと、お客様に密着した技術サービスが信頼性のある情報を迅速に提供することで、多様なお客様の要望にお応えする体制を整えております。

<株式会社テラスカイについて>

テラスカイは、クラウド創成期からクラウドに取り組んできたリーディングカンパニーです。2006年の設立以来、クラウド時代の到来を一早く捉え、セールスフォース・ドットコムコンサルティングパートナーとして、導入・普及に取り組んできました。導入実績は金融、保険業界をはじめ医療、サービスなど業界を問わず 3,500 件を超え、日本のコンサルティングパートナーではトップクラスの導入実績数を誇っています。また、多くの実績から得られた知見を基に、開発効率を飛躍的に改善するクラウドサービスの開発・提供を行っています。

所在地：東京都中央区日本橋 2-11-2 太陽生命日本橋ビル 16 階

設 立：2006 年 3 月

資本金：9 億 6,781.5 万円（2018 年 11 月末時点）

代表者：代表取締役社長 佐藤 秀哉

U R L：<https://www.terrasky.co.jp/>

東証第一部 証券コード：3915

--- 本件に関するお問い合わせ先 ---

株式会社テラスカイ 経営企画本部 マーケティング・コミュニケーション部

担当：堤 / 田中 TEL：03-5255-3410 / mail：pr@terrasky.co.jp