



2024年11月22日

各位

会 社 名 株式会社テラスカイ
(コード:3915、東証プライム)

〈導入事例〉 りそなカード、営業プロセスの改革に向けてシステムを刷新 Salesforce Sales Cloudで営業1人あたりの顧客接点数が毎月2.2倍に増加

株式会社テラスカイ(代表取締役社長CEO 佐藤秀哉、以下「テラスカイ」)は、りそなカード株式会社(代表取締役社長 鈴木陽彦、以下「りそなカード」)の営業管理システムの刷新を支援しました。りそなカードはSalesforce Sales Cloud(以下「Sales Cloud」)の導入により、営業活動の効率化を実現し、効率化できたことで導入時の成果指標としていた営業1人あたりの顧客接点数を増加しました。具体的には、顧客への訪問や電話、ウェブ交渉など本来行うべき営業活動である顧客接点数が1人当たり平均で毎月2.2倍に増加しています。

【導入背景】

りそなカードでは、法人カード事業に注力しており、企業や個人事業主のお客さまにコーポレートカードの発行や、事業者へのキャッシュレス決済の提案を強化しています。そこで同社は、法人営業のリソースを確保するため、営業プロセスの改革に着手。点在する顧客情報の一元化や、営業活動の属人化をなくし営業効率を向上させるため、営業管理システムの刷新を計画しました。

金融業界において多数の導入実績を誇るSales Cloudは、すでにりそなグループ各銀行でも導入されており、点在するデータを効率的に一元管理できる観点から、導入を決定しました。

【Sales Cloudの導入効果】

2023年9月に開発がスタート、2024年1月に運用を開始しました。

りそなカードは、以下の導入効果を挙げています。

- ・営業担当者1人あたりの顧客接点数は、月単位では導入前の概ね2.2倍に上る
- ・営業活動の見える化により、営業課員の行動分析や案件管理上の課題認識が容易になり、継続的な改善ができるようになった
- ・情報の一元化により、営業ノウハウを容易に閲覧できるため若手人材の育成につながった
- ・外出先でもスケジュールや案件情報、交渉履歴の確認ができるため、無駄な動きが減少し、業務時間の短縮はもとより、外訪活動に専念できるようになった

また、同社ではスケジュール管理のシステム刷新も推進しており、テラスカイが開発・提供している「mitoco」を導入。スケジュール入力と同時に会議室予約も行えるなど、全社的な効率化が図れています。

りそなカードは、今後も更なる営業活動の効率化と情報の見える化を推進し、顧客により良い提案が行える環境を目指していきます。

テラスカイは引き続き、りそなカードの営業プロセスの改革を実現できるよう支援してまいります。

<Salesforce Sales Cloudとは>

Salesforceが提供するSales Cloudは、スピーディで効率的な営業活動を助ける営業支援ソフトウェアです。営業チームに必要なすべての機能を1つの統合プラットフォームに集約し、スマートな営業活動を可能にします。

<https://www.terrasky.co.jp/salescloud/>

<mitocoについて>

『mitoco』はクラウド時代のニーズとテクノロジーを基に開発したコミュニケーション・プラットフォームです。最大の特徴はSalesforceをプラットフォームとしている点であり、Salesforce上のCRMデータとの連携や、柔軟性の高い開発基盤上にカスタムアプリケーションを追加開発することも容易です。

<https://www.mitoco.net/>

以上