

# 先進テクノロジーを武器に成長するIT系企業 A社

マクロを駆使した複雑なExcelデータの加工処理からSalesforceへの案件登録までを自動化

先進テクノロジーを武器に複数の事業で成長を遂げているIT系企業A社。そんな同社の事業を横断的に計数管理しているのが営業マネジメント推進部だ。

商流や課金方式の異なる様々な製品やサービスを取り扱うため、製品毎の計数管理に加え、パートナーからの売上報告の集計や価格表改定の連絡などExcelとメールを駆使した多数の細かい業務をこなしている。



## 課題 1

マクロを駆使した複雑なExcel加工処理

単なる集計作業だけでなく、パートナーからの売上報告の名寄せやフォーマット変換も実施。Excelマクロを駆使しても、月々の売上実績の計算だけで毎月3人日のExcel加工処理が発生。

## 課題 2

部門利用のため初期投資は最小限

ASTERIA Warpを導入すれば、抱えている業務をすべて自動化できると確信していたが、営業計数管理の目的だけでASTERIA Warpライセンスを購入することは厳しかった。

## 課題 3

情報システム部門との調整に時間がかかった

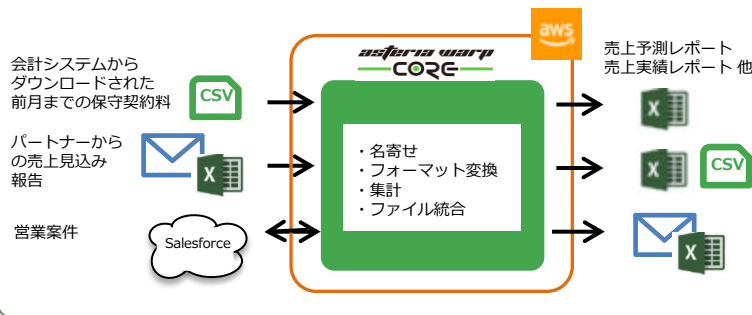
基幹システムに実装する案もあがったが、実装にあたっては情報システム部にシステムの説明を受ける必要があった。しかし月末・月初に業務が集中し定期的な打ち合せは厳しく実現しなかった。

## 導入効果

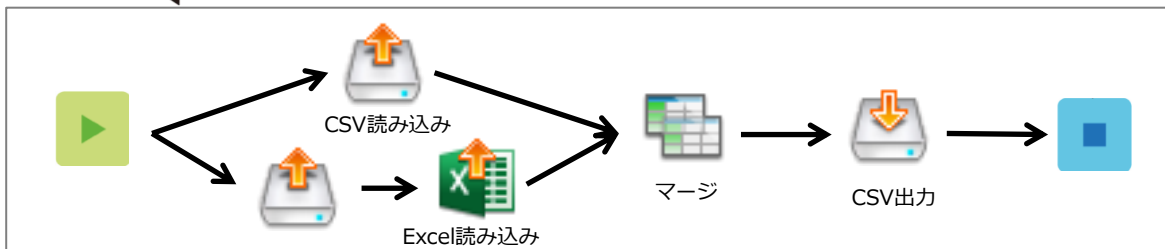
- データ信憑性が向上**  
 製品毎に異なる複雑な計数処理をGUIベースで実装することにより、処理の標準化、可視化が実現しデータ信憑性が向上した。
- データの有効活用が可能に**  
 レポート作成業務自動化により、売上予測値などの必要なデータを即時にレポート出力できるようになりデータ有効活用が可能に。
- 業務手順変更にも迅速な対応が可能に**  
 部門でASTERIA Warp Coreを利用しているため、新製品や新パートナーなど新たな計数処理が発生しても迅速に対応可能に。
- 業務自動化による大幅なコスト削減（見込）**  
 現在予定しているフロー完成時には、年間500万円を超えるコスト削減を見込む。

## システム概要

Salesforceや各種Excelファイル上の実績及び見込み金額を読み込み、製品毎に異なる集計処理を行った後、Excel形式の売上予測レポート、売上実績レポートを生成。また、パートナーからの案件情報を元にSalesforceに案件登録も行う。

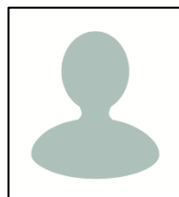


例えばこんな処理をしています。



## お客様から一言

ASTERIA Warp Core のココがGood!



営業マネジメント推進部  
ご担当者様

ASTERIA Warp Coreはユーザー会（AUG\*）があるのも採用の決め手のひとつとなりました。自社で開発していると気づかない便利な機能を知ることができるのでユーザー会はスキルアップのために良い機会と考えています。また、懇親会が楽しいのもASTERIA Warp Core利用のモチベーションになります。

\*AUGはASTERIA Warp User Groupの略です。