



# 株式会社 ABC店舗

Office 365 Outlookと販売管理システムの連携処理を約1か月で構築

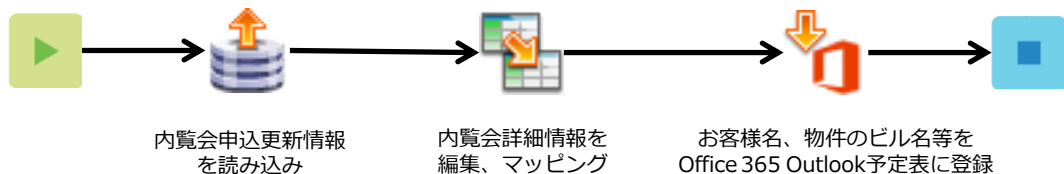
株式会社ABC店舗は飲食店の居抜き賃貸物件を専門に取り扱う不動産会社。物件紹介から経営コンサルティングまで行っており、開業をフルサポート。新規開業者を中心に寄せられる多くの問い合わせを25名の営業で対応している。

営業は、物件訪問や入居希望者との契約締結など、営業活動進捗及びスケジュールをすべてSFAツールで管理していた。

しかし、SFAツールのカスタマイズ性や販売管理システムとの連携に問題があったため、SFAツールを廃止し販売管理システムに営業活動管理機能を持たせる計画がスタートした。



「内覧会申込情報連携」では例えばこんな処理をしています。



## 課題 1

### 販売管理システムとスケジューラーの連携

販売管理システムと連携可能なスケジューラーが見当たらず、苦慮。API連携可能なスケジューラーであっても連携処理を構築することは容易ではなかった。

## 課題 2

### 迅速な情報反映

営業はスケジューラーを元に営業活動をしているため、販売管理システムに登録した情報はなるべく早くスケジューラーに反映することが求められた。

## 課題 3

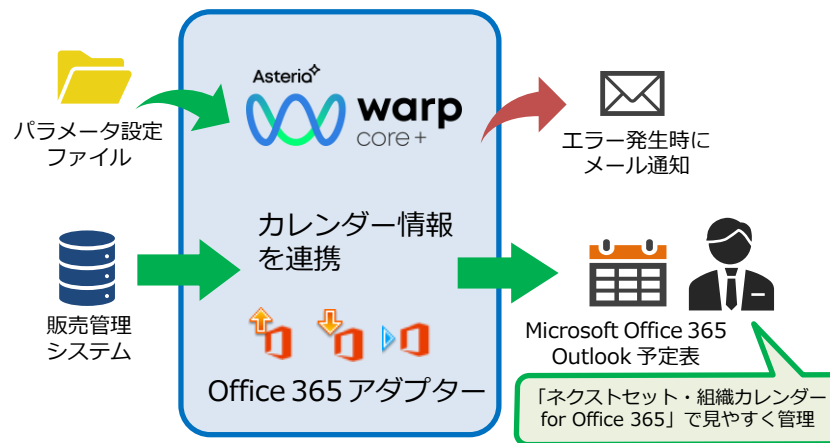
### 運用開始まで残り2か月

SFAツールが年間契約であったため、ライセンスの更新タイミングまでにシステムを構築、運用を開始する必要があり、開発の遅延は許されなかった。

## 導入効果

- **販売管理システムとOutlookをシームレスに連携**  
1分間隔で両システムを連携しているため、営業はデータ反映タイミングを意識することなく最新情報の利用が可能。
- **約1か月で連携処理を構築**  
Office 365 アダプターを利用することで、Office 365 OutlookのAPI仕様を意識せず開発を進められたため、SFAツールの契約終了までに遅延なく実現。
- **システム構築コストは想定1/10程度**  
Coreのライセンス費用および開発費用を合わせて、想定をはるかに下回るコストでシステムを構築、運用。
- **柔軟性の高い処理フロー**  
変更する可能性が高いパラメータはファイルで管理し、処理フローを改修せずに対応可能。

## 連携概要



## お客様から一言

ASTERIA Warp Core のココがGood!



営業本部 情報システム部 稲毛 幸一様

半年間ほど販売管理システムとスケジューラーとの連携部分に悩んでおり、各所へ問い合わせていましたがなかなか事が進展せず困っていました。そんな時、Coreによる連携システム構築の提案をいただき、想定より低コストで実現できることに大変驚きました。営業活動を支えてくれる欠かせないシステムとして毎日稼働しています。