

# Standard Force株式会社

## 経営コックピットへのリアルタイムなデータ反映で競争力強化、売上50%増！ 自社開発の販売管理システムと周辺システムとの連携を自動化

Standard Force株式会社は、建築業界に革命を起こすことを目指すLTUグループのシステム専門スタートアップ企業。グループ内で建材販売・施工・リフォーム事業を行う株式会社富建に販売管理システムを提供し、DXを支援している。配送先までのルートを示す「ビジネスナビタイム」など周辺システムの運用も担当しているが、販売管理システムと周辺システム間でデータ連携ができておらず、手作業での転記などが発生していた。データ連携処理開発を外部委託することも検討したが、開発コストが高く実現が難しかった。そこで、ノーコードのデータ連携ツール「ASTERIA Warp Core」を導入し、以前より活用し使い慣れた「さくらのクラウド」上で稼働。販売管理システムと周辺システムとの連携のほか、手動では作業負荷が高く正確な運用が難しかった経営コックピットの構築を実現。また見積申請などをリアルタイムでビジネスチャット「direct」に通知する仕組みも構築し商談サイクルを高速化。正確で迅速な顧客対応を実現し、富建の売上向上に大きな貢献を果たしている。

### 導入背景

- 案件情報の転記やレポート作成を手作業で行っていたため、担当者の作業負荷が高く、抜け漏れが発生してしまうこともあった
- 販売管理システムからしかワークフローの確認ができず、また、代理承認ができないため、急ぎの承認依頼でも滞ってしまうことがあった
- 外部委託による開発では開発コストがハードルとなっていた

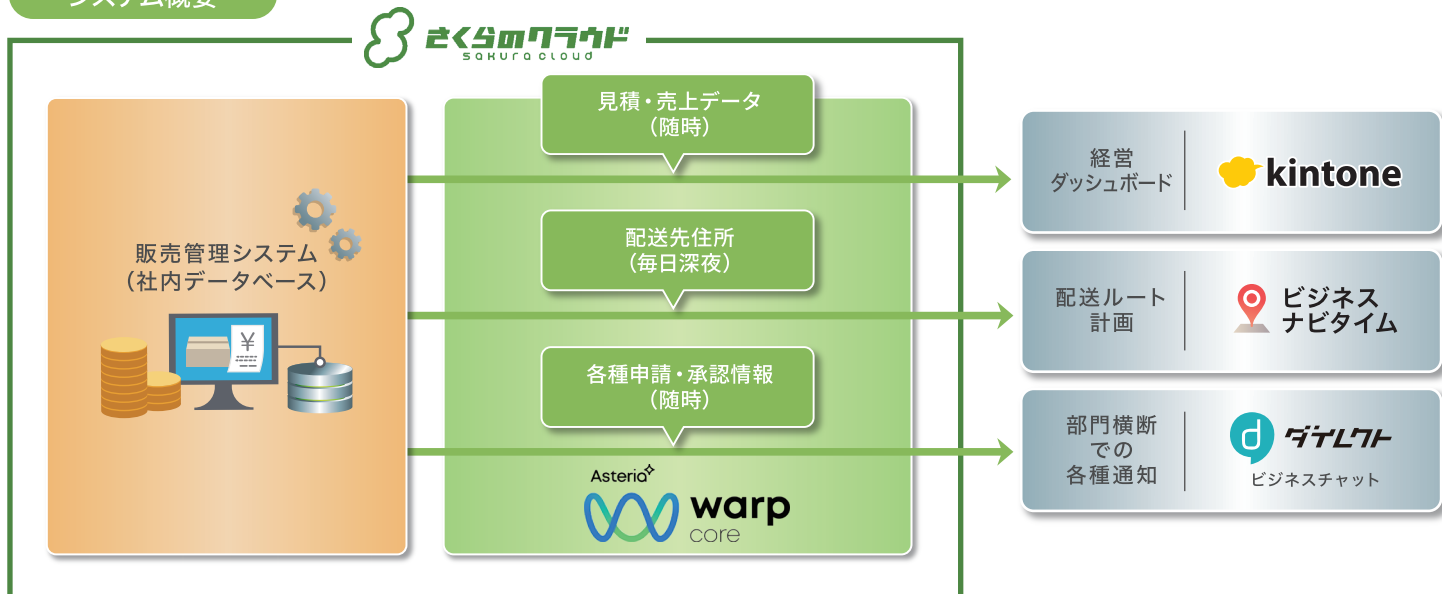
### 選定ポイント

- ノーコードで直感的に開発でき、利用企業のさまざまな要望に対応できる柔軟性
- 連携先が幅広く、自社開発のシステムとも連携が可能
- スケジューラー機能による定期実行だけでなく、随時実行もでき、リアルタイムでの通知も実現可能

### 効果

- kintoneで経営コックピットを構築し、データ反映を自動化。正確な案件状況把握により競争力が強化され、売上が前年比50%向上。今後も20~30%売上増を見込む
- 見積申請がリアルタイム通知され、商談サイクルが高速化。1日以上かかっていた見積提出が最短10分にまで短縮
- 開発コストは外部委託に比べて7割削減し、開発スピードは数十倍を実現。数日で業務改善ができるため、システム利用者の満足度も飛躍的にアップしている

### システム概要



### ユーザーの一言



データ連携の開発時間とコストを大幅に削減できたCoreは、当社にとって救世主のような存在です。この販売管理システムは「Stance」として外販もしていますが、ビジネスナビタイムやビジネスチャットと連携できることが大きなアピールポイントになっています。今後はこの仕組みをベースに、下請け様向けシステムや工務店様向けシステムも開発し、工事関連業務全体のデジタル化を目指します。

代表取締役 原田 岳 様 / 係長 佐尾 和彦 様

### User Profile



所在地：長崎県大村市富の原1丁目1545-1

会社概要：ソフトウェアの開発・販売

業種：情報サービス

URL：https://www.standardforce.jp