

2024年10月3日

各位

会社名 株式会社フレクト
代表者名 代表取締役CEO 黒川 幸治
(コード番号: 4414 東証グロース)

フレクト、コクヨ「営業DX」を支援 ～アフターコロナ市場における多様化に対応し生産性向上を実現～

株式会社フレクト（本社：東京都港区、代表取締役CEO 黒川幸治、以下フレクト）は、コクヨ株式会社（本社：大阪府大阪市、代表取締役社長 黒田英邦、以下コクヨ）社内システムにおける営業DXの開発支援を行いました。

コクヨは文房具やオフィス家具などの製造販売、オフィス空間構築などを展開しています。昨今、大手企業を中心としたオフィス案件の大型化・高度化、アフターコロナによる働き方の変化で市場や商材の多様化が進んでいます。その結果、顧客管理や案件全体の進行が複雑化し、生産性向上に向けた課題を抱えていました。

コクヨ社内システムにおける「営業DX」



この度、フレクトは Sales Force Automation（以下、SFA）を活用した「営業DX」を開発支援しました。SFAの最適な機能を最大限に活用することで、時間や場所を選ばず、Salesforceを通じて顧客情報を同期・共有することでチームメンバーが最新の情報を簡単にアクセスすることが可能です。

今回の開発では、Salesforceの標準機能を最大限活かした開発にこだわり、ビジネス変革をもたらす基盤を構築しました。その中で3つのポイントで開発を進めました。

開発ポイント

① 標準機能の最大化、UIのシンプル化

SFAの標準機能にこだわり開発を行いました。標準機能を駆使することで、品質高くスピード感

を持って開発することが可能となりました。また、今後内製化に向けて、社内の Salesforce のリテラシー向上にも寄与します。

そして、誰もが見やすい UI/UX を構成しました。営業フローを理解し、拡張性・運用性を強く意識してフェーズごとの業務内容やアクションを定義し開発することで、結果、属人化や無駄な工数を排除することが可能となりました。

② 最適なソリューション連携

重複業務を削減し、シンプルなシステム設計を目指しました。各システムの得意領域をシームレスに活用できるマルチクラウド連携を行ったことで、今後データドリブンのマネージメントを実現します。

③ 継続的推進可能なプロジェクトの組成

日々の業務を標準化させ、生産性を向上させるとともに、日々蓄積されるデータをさらに利活用し事業の成長が実現できるよう、構築をしました。

<開発秘話のインタビューはこちら>

<https://www.flect.co.jp/showcase/kokuyo>

コクヨは今回の営業支援システムの開発により、営業 DX へ一歩を踏み出しました。機能拡充による業務改善、システムとの連携による新たな支援、マーケティング力の向上など今後もフレクトはコクヨの更なる営業 DX を引き続き支援してまいります。

※製品またはサービスなどの名称は、各社の商標または登録商標です。

【IR に関するお問い合わせ】

Mail:ir@flect.co.jp

【IR 情報】

IR メール配信の登録：<https://www.flect.co.jp/ir/support/mail/>

IR 情報-TOP：<https://www.flect.co.jp/ir/>

IR 情報-よくある質問：<https://www.flect.co.jp/ir/investor/faq/>

IR 情報-用語集：<https://www.flect.co.jp/ir/investor/glossary/>