

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、Salesforce 活用で
NTT ビジネスソリューションズのマンション向け
営業システムの開発を支援**
～商談から顧客対応まで業務効率化と価値向上で
「営業 DX」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、NTT ビジネスソリューションズ株式会社（本社：大阪府大阪市、代表取締役社長 北山 泰三、以下 NTT ビジネスソリューションズ）のマンション向け営業システムの開発を支援しました。

NTT ビジネスソリューションズの光ビジネス事業では、主に光回線を基盤としたインターネットサービスを展開しており、現在、「フレッツ光 全戸加入プラン」の提供に注力しています。本プランは集合住宅の全戸に高速インターネット接続環境を提供し、入居者の満足度向上や物件の付加価値向上に貢献しています。

昨今、日本全体で生産年齢人口が減少する中、NTT ビジネスソリューションズは、労働力不足に伴う業務効率化の必要性に直面していました。しかし、変化の激しいマンション市場において、従来のシステムでは管理項目の自由度が低く、案件状況の把握が困難であったため、レポートや集計作成において時間を要し、効率化を妨げる要因となっていました。



そこで今回 Sales Force Automation を活用し、「商談発掘」「商談推進」「カスタマーサクセス」の各業務フェーズを一元的に管理することで、売上および利益の拡大を目指したシステム構築を目指しました。

開発のポイント

商談発掘フェーズ

見込み顧客の情報を共同で活用

これまで分散していた見込み顧客の情報を Salesforce に集約。これにより取引先情報・物件情報や営業活動を一目で把握できるようになり、組織全体で情報を共有し、有効活用することが可能となりました。その結果、次のフェーズに進む商談数が増えました。

商談推進フェーズ

商談管理の効率化とデータ活用で営業力を強化

営業担当者が扱うすべての商談を Salesforce で一元管理し、進捗状況を可視化します。これにより属人的な判断に依存せず、状況を客観的に把握した上で適切な対応が可能になりました。また応対状況や商談結果などの入力作業を効率化することで、営業担当者の業務負担が大幅に軽減しました。

さらに、プロセス毎の商談金額が常にリアルタイムで可視化されることで、目標達成に向けた営業施策を適切かつ迅速に実行できるようになりました。

カスタマーサクセスフェーズ

データの活用を実現

問い合わせ内容、取引先情報、物件情報、過去の対応履歴を照らし合わせて確認することで、適切な対応が可能になりました。特に、長期間にわたる顧客対応において、顧客との接点情報を統合・分析することで、経営戦略や商品企画への活用ができるようになりました。今後、「市場ニーズの把握」「仮説の検証とフィードバック」「新商品の開発アイデアの収集」など多岐にわたる用途で展開し、営業 DX のさらなる促進を目指します。

今後は帳簿類の PDF 化など事務処理の効率化をさらに推進し、NTT ビジネスソリューションズの業務改革を支援するとともにより一層の DX 推進に貢献してまいります。

インタビュー記事はこちら

<https://www.flect.co.jp/showcase/nttbs-2>

※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。

以 上

【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/>