Phone Appli

Serverworks 株式会社サーバーワークス様

代表取締役社長 大石 良氏
営業部 マーケティング・コミュニケーション課 鈴木 楓 氏

ビジネススピードと個人の裁量を両立させる新しい働き方

名刺取込から活用までの時間が10分の1に短縮

せっかく交換した名刺を、Salesforce環境に もっとすばやく有効活用していきたい課題を抱えていた。

「クラウドで、世界を、もっと、はたらきやすく」というビジョン掲げを、AWS専業クラウドインテグレーターとして2019年3月13日にマザーズに上場したサーバーワークス。日本国内でいち早くAWS(Amazon Web Services)の最上位パートナーとして認定され、クラウド活用の分野で先進的なサービスを提供できる企業として名を馳せるとともに、2018年より2年連続で「働きがいのある会社」ランキングのベストカンパニーとして選出されるなど、まさにそのビジョンを体現している企業と言えよう。

もともとサーバーワークスは、大学の入試結果案内サービスで高いシェアを持っていたが、2009年に AWS専業のクラウドインテグレーターとして大きくビジネスの転換を図り、日本赤十字社の東日本大震災義援金受付システムを48時間で立ち上げたエポックメーキングな事例を始めとして、クラウド活用の最先端を走り続け、破竹の勢いでビジネスを拡大させてきた。

その急成長の背景には、「いつでも、どこにでも転職できる力を身につける」という大胆な人材育成方針、AWSを使いこなすために、全社員が自由に AWSを試すことのできる自由度の高いシステム環境、そして、様々な AWSイベントに社をあげて参加し、できるだけ多くの社員が交流し、全社で AWSの最新機能を追いかけていくという AWS愛に満ちたカルチャーが浸透している。

しかし、そのサーバーワークスで課題となっていたのが、毎日増えていく名刺の活用である。日々の営業活動だけでなく、展示会やエンジニアイベントなど、様々な場面で交換し蓄積されていく名刺を Salesforce環境に取り込むタイミングは限られており、せっかく交換した名刺を、もっとすばやく有効活用していきたいという課題を抱えていた。

取材日． 2019年5月9日（木）

名刺取込箱に名刺を入れていた。

「イベント等で頂いた名刺には、素早いフォローアクションが大切ですが、Salesforceに取り込むタイミングが遅いことを課題に感じていました」と切り出すのは、代表取締役社長の大石氏。セミナーやイベント出展だけではなく、ガートナーシンポジウムなどの数百万円の投資がかかる大掛かりなイベント出展の名刺も含め、Salesforceに取り込むまでスピード感を持ってフォローができず、頭を痛めていたという。

「名刺取込のタイミングは、おおよそ月に1~2回でした」と、当時を振り返るのはマーケティング・コミュニケーション課の鈴木氏。名刺取込専用の箱に社員が名刺を入れておくと、定期的にセールスサポートチームや総務の担当者がSalesforceに登録していたという。MA(Marketing Automation)ツールのPardotと連携してメール配信などを行っていたので、誤配信や未達等が発生しないように、気をつけて入力する必要があり、非常に大変だったとのことだ。

名刺取込にかかっていた時間が10分の1になった。

ある時、パートナー企業であるテラスカイ社が主催するイベントにて、弊社代表石原のプレゼンテーションを目にしたことがきっかけとなり、大石氏は PHONE APPLI PEOPLE for Salesforce(旧 :PhoneAppli for Salesforce)を知ることになる。そのイベントに参加していた大石氏は「これだ!と思いました」と、その瞬間を振り返る。Salesforceと Pardotを使っている状況で、Salesforce上に手軽に名刺情報を取り込めるだけでなく、取引先やリードとの連携、複数社員による同一名刺交換履歴などが、すべて Salesforceプラットフォームに統合されていたことが、採用の決め手になったという。「名刺取込にかかっていた作業時間が10分の1になり、名刺活用までのスピードが大幅にアップしました」と語る鈴木氏。Pardotを活用したメール配信なども更に活用度が上がっているようだ。

今後の展開:多拠点展開と働き方改革

急成長を続けるサーバーワークス。拡大する組織に対応するため、近々、オフィス増床を計画している。大石氏は、「物理的に拠点が分かれる形になるので、コミュニケーションを取りたいメンバーが、どこにいるのかがわかる仕組みを探しています」とのこと。PHONE APPLI PEOPLE for Salesforce(旧 :PhoneAppli for Salesforce)にはプレゼンス情報を管理する仕組みはあるが、社員の位置情報を管理する仕組みは、まだ無い。今後の機能強化の一つとして期待しているとのことだ。また、PHONE APPLI PEOPLE for Salesforce(旧 :PhoneAppli for Salesforce)には、スマートフォンの電話帳に連絡先が登録されていなくても、着信表示が可能になるセキュアな着信表示機能や社内のエキスパートを探しやすくする KnowWho検索機能が備わっている。これらの機能も、これから活用を進めていくことで、社員全員が効率的・効果的な働き方を進めることができるようになる。AWS活用のプレミアパートナーとして、ビジネスを加速していくサーバーワークスとともに PHONE APPLI PEOPLE for Salesforce(旧 :PhoneAppli for Salesforce)も進化を続けることになりそうだ。

✕ 導入前の課題

- 名刺情報を Salesforceに取り込むのに時間がかかっていた。
- Pardotによるメール配信まで時間を要していた。
- オフィスが複数拠点になった際に、社員の居場所がわからなくなることが懸念されていた。

○ 導入後の効果

- **名刺取込にかかる時間が10分の1になった。**
- **Pardotによるメール配信までスピーディになった。**
- **社員の居場所がわかる機能強化に期待している。**

【利用ライセンス数】	【名刺管理】	【名刺オペレーター入力】	【リード・取引先・キャンペーン連携】	【社内連絡先】	【組織図】
約 30 ID	○	○	○	○	✕
【KnowWho検索】	【社外連絡先】	【モバイル】	【1on1】	【V2MOM】	【サンクスカード】
✕	○	○	✕	✕	✕

お客様概要	株式会社サーバーワークス 様 URL: https://www.serverworks.co.jp/ 設立: 2000年2月	事業内容	1. クラウドコンピューティングを活用したシステム企画・開発及び運用 2. インターネット関連システムの企画・開発及び運用 3. Saas/ASPサービス /IT商品の企画・開発及び運用