

2024 年 9 月 27 日

各 位

株式会社 JSOL

JSOL、日本バイリーン空調用フィルター事業の営業業務効率化を支援

～業務量 3 割削減と代理店の業務時間短縮を目指す～

株式会社 JSOL（以下、JSOL）は、日本バイリーン株式会社（本社：東京都中央区、以下、日本バイリーン）と日本バイリーンの代理店の営業業務を効率化する「営業支援システム」・「代理店向けポータルサイト」を、Salesforce にて構築しました。これにより日本バイリーンは、空調用フィルター事業の営業業務量の 3 割削減と、代理店の営業業務時間の短縮を目指します。「営業支援システム」は 2024 年 9 月より日本バイリーン内で運用が開始され、「代理店向けポータルサイト」は 2024 年 10 月以降段階的に約 20 社の代理店に対して展開される予定です。

【日本バイリーンの課題】

日本バイリーンは不織布の国内トップメーカーとして、衣料、メディカル、エネルギー、工業、自動車、空調などさまざまな分野に展開している企業です。ビルや工場・医療施設などの空調用フィルターを開発・供給している空調資材本部では、見積もり作成を表計算ソフトで行っていて手間がかかっていました。また、売り上げの多くを占める代理店経由の販売においては、代理店とのコミュニケーションや見積書などのドキュメントのやり取りが電話・メール・FAX で行われていて履歴などの情報が一元管理されていなかったため、代理店とのやり取りの履歴を確認して見積もり作成に着手するまでに時間がかかっていました。

また、代理店の営業業務における日本バイリーンとのやり取りについても同様に時間がかかっていました。

【構築した「営業支援システム」・「代理店向けポータルサイト」の特長】

JSOL が構築した「営業支援システム」は、Salesforce Sales Cloud の標準機能を活用し顧客情報・物件情報（ビル・工場・医療施設など）・商談情報を一元管理するシステムです。「営業支援システム」の中に過去の見積もり情報をコピーする機能を構築することで見積もり作成が容易になりました。それに加えて、顧客情報・物件情報（ビル・工場・医療施設など）・商談情報に見積もり情報や代理店とのコミュニケーションを紐づけて一元管理することで、見積もりの事前準備として必要な代理店とのやり取りの履歴を確認する時間が短縮されました。

また、「代理店向けポータルサイト」では、Salesforce Experience Cloud の機能を用いることで、日本バイリーンとのやり取りの時間を短縮できます。また、商談情報や見積書などのドキュメントを検索する時間も短縮できます。

JSOL は引き続き、日本バイリーンの空調用フィルター事業の営業業務量のさらなる削減をサポートしていきます。

◆ JSOL Salesforce を活用したソリューション紹介

<https://promotion.jsol.co.jp/salesforce/index.html>

※Salesforce は Salesforce, Inc.の商標です。

※本リリースに記載されている内容は予告無く変更することがあります。

※本リリースに記載されている製品名、会社名は各社の商標または登録商標です。

【お問い合わせ先】

一般のお客さま

株式会社 JSOL エンタープライズ&ソーシャルビジネス統括本部

ソーシャルトランスフォーメーション事業本部 辻野

E-Mail: rfi@jsol.co.jp

報道関係者さま

株式会社 JSOL 経営企画本部 広報部

E-Mail: webinfo@jsol.co.jp

JSOL CORPORATION