

# 自動車メーカー 営業マネジメント 導入事例

## 案件概要

業種・業態	■ 自動車メーカー
対象範囲	■ 本社海外営業部
プロジェクト期間	■ 3.5カ月 (Phase1)
主要課題	■ マネジメント系のシステムが存在せず、全ての業務が手作業のため、データ収集・資料作成に膨大な工数がかかり、分析・施策検討が限定的
主な取り組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ タイムリーに把握できる計画・実績</li> <li>■ 部門横断で活用できる一元化された情報群</li> <li>■ 原因追求分析・施策シミュレーションによるマネジメント高度化</li> </ul>
改革効果	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 会議準備工数(情報収集・資料作成)の削減</li> <li>■ 紙資料廃止・減少によるコスト削減</li> </ul>

## 当社支援概要

### 【業務設計・構築・移行】

- ・ 各営業部独自資料の部門共通化(標準化)
- ・ マネジメントツールベースの新業務プロセスフロー設計
- ・ アジャイル型アプローチによる要件整理とプロト設定
- ・ 本番設定、テスト、教育及び業務移行

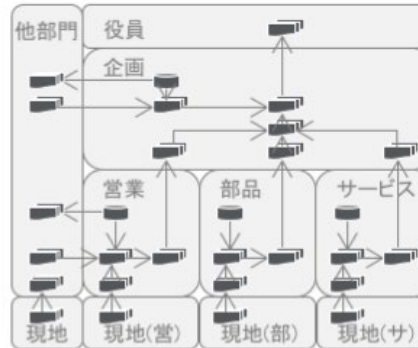
### 【チェンジマネジメント】

- ・ 各部個別Excel運用から共通業務の標準化を啓蒙
- ・ 集約組織を設立し標準化業務を集約し更なる効率化推進

## 営業マネジメント変革ポイント

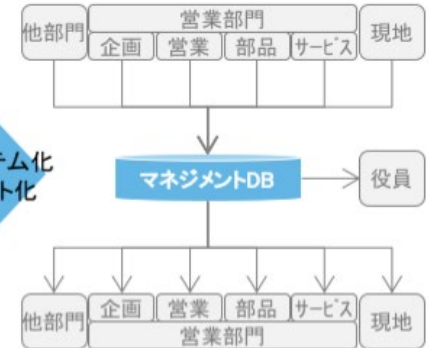
### <変革前>

ハンド管理中心のピラミッド型構造



### <変革後>

システム管理中心のフラット型構造



- ・ 会議出席まで把握できない計画・実績
- ・ 断面管理された精度の高い情報
- ・ 整合しない各部の情報
- ・ 部横断で活用できる一元化情報群
- ・ 他部署展開されない情報群
- ・ 均質化された分析指標
- ・ 部毎にバラつきのある分析指標
- ・ 自動化されたデータの集計作業
- ・ 高いエクセル集計作業負荷

## 変革による達成事項

業務	■ 各部個別Excel運用から共通運用への標準化による作業効率化
データ	■ バージョン管理と過去計画・実績情報のデータベース管理による高度化
システム	■ 個別のExcelハンド管理からマネジメントDBシステムによる管理に移行