



スピーディな帳票作成が 業務効率と顧客満足度の 向上に貢献

取締役社長 山田 哲子 氏
瀧口 将貴 氏

事例のポイント

- Salesforceとの連携で、見積書の作成時間が50%減
- 複数帳票の一括出力で、出荷作業の人員コストが3分の1に
- スピーディな対応で、顧客満足度アップ



有限会社ファンゴ
本社
〒153-0053
東京都目黒区五本木1-1-5
<https://fungobaseball.com/>

事業内容

野球ユニフォーム オーダー製作



ユニフォーム販売を通して野球の楽しさを伝える企業

野球ユニフォームのオーダー製作会社である有限会社ファンゴは創業27年。6年前から高品質・低価格なオーダーメイドのオリジナルユニフォームを通信販売する事業に主軸を移した。主な顧客は、趣味として楽しむ野球、いわゆる草野球チームで、総受注件数は延べ6,000件以上にのぼる。

社名には「楽しく（FUN）行こうぜ（GO）」の意味が込められており、お客さまはもちろん、社員も楽しく仕事ができることをモットーとしている。

導入前の課題

管理する商品情報は多岐にわたり、手作業では限界が

製品に関する問い合わせや注文はオンラインで対応。仕様の相談と試着などを経てお客様に注文書を入力いただき、見積書を発行。入金確認後に製作を始め、完成後、検品を経て出荷となる。この工程で出力する帳票は「見積書、納品書、請求書、領収書」で、特に作業に時間を要していたのが見積書と納品書だ。エクセルのひな形を流用し、見積書作成後、さらに同じシートをコピーして納品書を作成していた。注文書に入力される内容は、代表者名、住所をはじめ、発注数やサイズ、仕様など、多岐にわたる。見積書は、注文書の内容を1つずつ転記するだけでなく、別のフォルダで管理するデザイン画も取り込むなど、作業が煩雑だった。また、レイアウトが均一化されないという課題もあった。その上、発注内容の変更対応にも時間を要していた。

1枚ずつの帳票作成で、時間ロスが発生

週に2、3回ある出荷日は、作業に1日を費やすことも多かった。なぜなら、見積書を元に納品書を作成し、該当箇所を打ち変えて1枚ずつ出力する作業を数十回繰り返すからだ。さらに、納品先のお客様情報が格納されたフォルダを探す作業も時間のロスが発生していた。

また、名前や住所を1件ずつエクセルに手入力しデータを作成してから運送会社の伝票作成システムに取り込んでいたため、伝票作成にも時間がかかっていた。

選定のポイント

従来の帳票がそのまま使えることが絶対条件

顧客情報を整理し、帳票出力の作業効率を上げたかった取締役社長の山田氏は、独自に専用システムの開発を検討したが、初期投資の負担と、顧客管理と帳票出力を連携できるかの不確かさから断念することに。Salesforceは顧客管理もできることを知り、担当者に相談。課題に最適なシステムを提案してくれたが、同じ帳票レイアウトを使い続けたいという希望が強く、導入を躊躇していた。あるクラウド会計ソフトウェアも紹介されたが、テンプレートが決まっていたため導入には至らず、その後、紹介されたのがFleekformだった。

「Salesforceで一元管理した顧客情報を、今までどおりの帳票で簡単に出力できるシステムが魅力でした」と山田氏。2020年の秋、SalesforceとともにFleekformの運用を開始した。



導入の効果

見積書の作成時間が約50%短縮。 レスポンスの早さが顧客満足に

導入の効果は目を見張るものだ。「一元管理できた情報を取り込むだけで、簡単に見積書を作成できるようになりました。これまで1件あたり約10分かかっていた作業時間が約5分になり、スピード感がアップしました」と業務を担当する瀧口氏は語る。

追加注文の場合も、数量や背番号などの修正情報を変更するだけで簡単だ。

PDFに出力した見積書はLINEやメールで送信するため、お客様からは「レスポンスが早くて満足している」との声が増えたという。週明けは30件、それ以外の日でも毎日10件以上ある見積書作成作業が50%に短縮された効果は絶大だ。

● 様々なデータを集約し、スピーディに見積書を作成



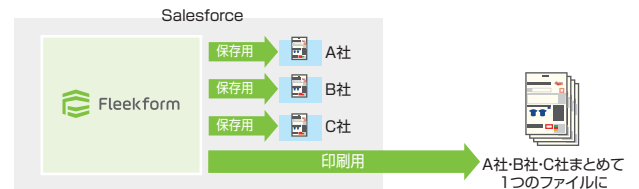
納品書の一括出力で 作業効率が飛躍的にアップ

特に効果があったのは、納品書の出力作業だ。お客様ごとに1枚ずつ出力していたが、Fleekformの一括出力機能を使えば、出力作業が数分で終わる。多いときには30件以上あるので、大幅な工数削減につながった。

また、出力紙と同じ内容のPDFがSalesforceに保存されるため、出荷後にエビデンスとして整合性を取るのにも役立っている。さらに伝票作成の負担も軽減。Salesforceから必要情報をCSVファイルに書き出し、運送会社のシステムに取り込むことで、出荷伝票を楽に出力できるようにもなった。これにより、丸1日かかっていた出荷作業が、1時間ほどで可能となった。

「作業時間が短縮されたことで、お客様対応や他の業務ができるようになり、担当者の残業が減りました」と山田氏は喜ぶ。「年明けからゴールデンウィークまでがユニフォーム注文の繁忙期で、3月にピークを迎えます。例年なら3名ほどアルバイト雇用が必要でしたが、昨秋にFleekformを導入し、冬の閑散期に使い慣れたことで、雇用の必要がなくなりました。費用対効果はととても大きいです」と続けた。

● 複数の納品書をFleekformで一括出力



今後の展望

自社ブランドの開発と他スポーツへの展開で、利用拡大を目指す

現在は野球を専門としているが、バスケットボールなど、他ジャンルのスポーツユニフォーム製作への展開も考えているという。さらには、オーダーメイドの完全オリジナル商品だけではなく、ファンゴブランドの既製品の販売にも挑戦したいと山田氏の夢は膨らむ。また、オリジナルユニフォームを着て草野球を楽しむ機会が増えてほしいという思いと、草野球が世の中にもっと広まってほしいという願いから、草野球のマッチングアプリ開発も手掛けている。試合

相手を探したり、チャット機能で費用やルールの相談をしたり、助っ人やマネージャーの募集をしたりとさまざまな活用方法ができる。練習が続かなかったり、メンバーが集まらなかつたりするなどして、草野球チームは生まれては消えていく状況だ。本業やアプリ以外にもSNSなどを使ってファンを増やすなど、ファンゴは草野球の振興にも一役買っている。

新しい夢の実現にも、Fleekformの活用が大いに期待される。

お問い合わせ/資料請求 (受付時間/平日10:00~18:00)

03-6722-5015

Fleekform

検索

www.fleekform.com