



事例

Midwest Wheel社、 Infor Birstで販売レポーティングへのスムーズな 道筋をつける

Midwest Wheel社は1911年に設立され、デモインに本社を置き、アイオワ州とミズーリ州に6つの拠点を持つ5代目の家族経営企業です。Midwest Wheel社は、中西部最大のトラック部品販売会社で、大型トラックの交換部品、小型トラックの付属品、小型トレーラー製品、商用車の部品、スクールバスの交換部品など、あらゆる種類の部品を扱っています。



販売データ共有のための煩雑なプロセス

販売実績は常にビジネスの成功を測る重要な指標ですが、Midwest Wheel社では、四半期末の販売記録よりも積極的な業績評価指標を必要としていました。残念ながら、同社はその解決策に苦慮していました。その原因は、報告用に販売データを収集・統合するための、時間のかかるスプレッドシート主体のプロセスでした。営業情報の入力に一貫性がなく、フォームの送信にも時間がかかるため、組織内の誰もが営業活動の最新かつ正確な状況を把握することができなかったのです。

本社
アイオワ州デモイン

業種
自動車部品流通

インフォア製品
Infor Birst®, Infor CloudSuite™ Distribution, Infor Total Warehouse Logistics, Infor OS, Infor CloudSuite Field Service, Infor Mongoose, Infor F9

ホームページ
midwestwheel.com

“ 週に40時間、1年間もかけて開発しなくても、Birstのような強力なツールを使えるというのは、大きなメリットだと考えます。とてもうまくいっており、強力な機能をすぐに使えます。 ”

Midwest Wheel社
マーケティング・テクノロジー担当副社長
STEVE MCENANY氏

Midwest Wheel社は、営業担当者個人のパフォーマンスを追跡するだけでなく、会社全体のパフォーマンスを測定し、ベンダーや顧客の潜在的な問題を事前にキャッチするために、販売データを使用しています。販売データは、現場で使える関連情報に簡単にアクセスしたい最前線の営業担当者にとっても不可欠なものです。インフォアを導入する前、同社はビジネスユーザー向けに設計されていないレガシーなクエリツールやレポートツールを使用しており、すでに多忙なITチームの作業負担を増やしていました。

レポート作成の自動化

Midwest Wheel社は、従来のレポートングツールをInfor Birstにリプレースすることを選択しました。これは、ネイティブなクラウドビジネスインテリジェンス（BI）とビジネス分析プラットフォームによって、従来のBIソリューションよりも短時間で複雑なプロセスを理解し最適化できるようになります。Infor Birstは、Midwest Wheel社のInfor CloudSuite Distributionプラットフォームとシームレスに連携するデータモデルとダッシュボードをあらかじめ提供し、レポート作成と配布の自動化・迅速化を支援しています。Midwest Wheel社のマーケティング・テクノロジー担当社長であるSteve McEnany Vice氏は、次のように語っています。「私たちの最大の課題は、販売レポートを自動化することでした。毎日、社内の誰かがレポートを作成し、それを各ユーザーに送信して、売上と口座に関する最新情報を入手していたからです。Birstはそのプロセスを完全に自動化しました。」

パフォーマンスデータへの役割ベースのアクセスで、ユーザーに権限を付与

Birstに切り替えたことで、これまで手作業だったプロセスが自動化されただけでなく、経営幹部が自分の役割に最も関連するビジネスデータを簡単に見つけることができるようになりました。「営業担当の副社長は、もはや私にレポートを求めてくることはありません」とMcEnany氏は言います。「ダッシュボードを立ち上げて、自分が探しているデータを自分で掘り下げて調べてくれるのです。彼はコンピュータが得意ではありませんが、自分で情報を得ることができます。」

また、Midwest Wheel社の営業担当者は、Infor Birstを使用することで、随時更新される自分のパフォーマンスを確認することができます。「営業チームのほとんどは、朝ベッドから起きると、まずBirstのアプリを開きます。毎日更新されるデータで自身の月間売上の進捗をチェックし、その月の着地を見積もることができます。」

業務上の課題

- 営業データの収集と共有の多くが手作業で行われていたため、経営陣が会社の業績をリアルタイムで把握することができなかった。
- それぞれの部門ごとにスプレッドシートに格納された情報では、営業が新たなビジネスチャンスを見出すことができなかった。
- ユーザーは、より適切で有用な情報を、現場でも簡単に利用できるようにしたいと考えていた。

新しいインサイトの発見

Birstは、ベンダーリレーションシップマネジメントなど、新しいレポート使用例への扉も開いています。たとえば、同社は個々のベンダーに焦点を当て、パフォーマンスの変化の根本的な原因を明らかにすることができるようになりました。あるベンダーは、収益性を高めるために定期的なプロモーションを中止しました。しかし、Birstの分析では、より大きな売上が見込めなくなり、全体的にビジネスが縮小していることがわかりました。Midwest Wheel社とそのベンダーは、協力して問題を診断し、何が以前と変わったかを理解することができました。

もう一つの重要な新しいインサイトは、充填率とそれが顧客満足度に与える影響に基づくものです。Midwest Wheel社では、製品を複数のセグメントに分類し、その製品が顧客にとって適切な場所に適切なタイミングで置かれている頻度に基づいてスコアを付けています。この分析により、どの製品の充填率が低下しているかを知ることができ、その情報をベンダーと共有することができるのです。Midwest Wheel社は、顧客が必要とするすべての部品とアクセサリーに対応するシングルソースのエキスパートであることを誇りとしているため、動きの遅い商品にも、人気のある商品と同じくらい注意を払っています。Birstの分析により、ベンダーの充填率が平均5%向上し、売上と顧客満足度の向上につながりました。

Birstは、Midwest Wheel社が、異常事態や、時間の経過による販売傾向の変化をピンポイントで把握するのに役立っています。モバイルデバイスからデータにアクセスできるInfor Birstにより、チームメンバーは簡単にリアルタイムでデータを監視することができます。

業績アップの原動力

Midwest Wheel社にとって、合理化されたレポーティングプロセスによって組織全体が同じ見解を持つようになったことは、変革のきっかけとなりました。「私たちは、Birstを使用して、静的なスプレッドシートから動的なレポートへと移行しました。」とMcEnany氏は述べています。「組織内のどのような役割であっても、誰もがビジネスを推進する同じ数字を見ている。重要なのは、トップダウンでダッシュボードを設計し、最前線の従業員に至るまでフィルターを適用することで、情報を適切かつ有用なものにすることです。」在庫の可視性が向上したことで、ベンダーの充填率が15%も向上し、ベンダーとの関係や顧客サービスも改善されました。販売チームは問題を迅速に特定し修正することができ、IT部門はより戦略的な問題に集中することができます。

ビジネスの成果

- BI・分析レポートシステム全体を管理するためのリソースを1つに集約
- 販売レポートの配信時間を数時間から数分に短縮
- 購買分析へのリアルタイムアクセスにより、ベンダーとの関係が改善
- 在庫の可視化により、ベンダーの充填率を最大15%改善
- 適切な倉庫に適切な在庫を置くことで、顧客サービスを向上させること可能に

“ 静的なスプレッドシートから、Birstを使用した動的なレポートへと移行しました。組織内での役割に関係なく、誰もがビジネスを推進する同じ数字を見ているのです。 ”

Midwest Wheel社
マーケティング・テクノロジー担当副社長
STEVE MCENANY氏

詳しくはこちら →



インフォアは、業界特化型のビジネスアプリケーションをクラウドで提供しています。17,000人の社員が、175か国以上で65,000以上のお客様のビジネスを支援しています。詳しくは、www.infor.com/ja-jp/をご確認ください。

Follow us:    