

2013年6月3日

報道関係各位

**アスカティースリー株式会社様 導入事例発表**

**中小企業のためのクラウド活用術**

**Salesforce × OPROARTS Prime で社内の問題を一掃！**

日本オプロ株式会社

**日本オプロ株式会社**(本社:東京都港区、代表取締役:里見 一典)は、アスカティースリー株式会社様へ帳票☆クラウド「OPROARTS Prime for Force.com(OPROARTS Prime)」を提供した事例を発表いたしました。

回転寿司店や居酒屋でたびたび目にするタッチパネル式セルフオーダーシステム。自分のペースで手軽に好みの料理を注文できるこのシステムは、店舗側にも、注文機会ロスの削減により売上アップが期待できるという大きなメリットをもたらしています。手がけたのは、アスカティースリー株式会社様。社員数 30 名という中小企業でありながらも、導入店は 1,300 店を超え、今もなお順調に売上を伸ばし続けています。その飛躍の裏には、Salesforce と OPROARTS Prime が可視化させた課題の解決に努めた日々がありました。

今回、アスカティースリー株式会社様に Salesforce と OPROARTS Prime の検討から導入までの経緯、稼働状況について伺いました。

**クラウドシステムの活用で情報の「可視化」に挑戦**

当社は外食産業向けのセルフオーダーエントリーシステムの企画、開発、販売から保守・運営までを行える一貫体制を武器として順調に導入店を伸ばしてきました。ところが、導入店 1,000 店舗を超えた頃から徐々に事業の運用が追いつかないという状況へと追い込まれていきます。当時は、顧客のデータベースが部門ごとに異なる方法で管理されていたため、目的の情報を探して社員たちが社内を駆け回っているといった状況でした。その結果、適切な判断が遅れ、お客様からのクレームは頻発。対応が後手後手に回る悪循環に。これに危機感を抱いた当社は、情報の「可視化」をキーワードに掲げ、Salesforce と OPROARTS Prime の力を借りながら問題の根本的改善へと乗り出しました。

**Salesforce × OPROARTS Prime for Force.com で社内的问题を一掃！**

まずは社内に点在していた基幹情報システムを Salesforce に一元化することが第一歩。ネックは社員の新しいシステム移行に対する抵抗感でしたが、定期勉強会や Salesforce のコミュニケーションツール「Chatter」を活用しながら徐々に浸透を図っていきました。社員が Salesforce に慣れてくるにつれ、情報は次々と可視化されていきます。ただ、Salesforce の導入は今までになかった新たな問題も生み出しました。それが帳票です。アメリカ生まれの Salesforce で作成される帳票は、文化の違いからかどこかそっけなく、お客様にお出しするものとしては少し不親切にも感じられました。そこで導入したのが、日本オプロさんの OPROARTS Prime です。帳票を自由にカスタマイ

ズできるようになったばかりでなく、あらゆるコストの削減を実現させました。

当社には一つの商品に対して複数の価格表があり、しかもたびたび更新するので、どの価格表に従って請求書を発行するのか、その価格表は最新なのかなどと、チェックの手間も相当なものでした。ところが OPROARTS Prime は客先情報を登録するだけで、すべてのルールに基づき自動的に請求書を発行してくれます。もちろん入力ミスもなくなりました。発送には、窓付き封筒を採用。請求書自体に送り先の住所が記載されているので、台紙と封筒の印刷にかかるコストも省けます。さらに OPROARTS Prime は、案件ごとの受注状況を詳細に算出できるので営業会議でも大いに役立っています。経営状況の先が読めるという点では、まだ資金繰りが充分ではない当社のような中小企業にとっては大助かりのツールですね。

### **使い方次第で無限に広がる可能性**

当社は現在、Salesforce と OPROARTS Prime の導入によって確かな手応えを感じています。しかし、優れたシステムさえ導入すれば、すべてが順調に進むというわけではありません。最終的には使い方次第。当社は今後も日本オプロさんの協力を得ながら、より有効な活用方法を探し続けていきたいと思っています。

#### **【主な効果】**

- 情報と経営課題の可視化
- 大幅なコスト削減
- 資金問題の解決、事業の安定化へ

#### **【アスカティースリー株式会社様事例詳細】**

<http://www.opro.net/customer/askat3.html>

#### **【その他の事例】**

<http://www.opro.net/customer/index.html>

### **日本オプロ株式会社概要**

社名： 日本オプロ株式会社  
社長： 里見 一典  
設立： 1997年4月4日  
所在地： 東京都港区芝 3-43-15 芝信三田ビル 6階  
URL： <http://www.opro.net/>

※本リリースに掲載する社名または製品名は、各社の商標または登録商標です。

### **本件に関するお問い合わせ先**

日本オプロ株式会社  
総合企画部  
e-mail: [sales@jp.opro.net](mailto:sales@jp.opro.net)  
電話: 03-5765-6510 / FAX: 03-5765-6560