

オロ、既存顧客向け 「Reforma PSA勉強会」開設

～Reforma導入後の活用度及び習熟度を向上させ、お客さまの経営力を強化～

プロジェクト型ビジネスに特化したクラウドERP『Reforma PSA（レフォルマ ピーエスエー、以下、Reforma）』を展開する株式会社オロ（本社：東京都目黒区、代表取締役社長：川田 篤 以下、オロ）は、Reformaの活用度及び習熟度を向上していただくことを目的に、既存顧客向け「Reforma PSA勉強会」を開設したことをお知らせします。

Reformaは案件管理・業務管理・損益管理を支える統合型の基幹業務システムです。広告業・IT業・WEB制作業・コンテンツ制作業・システム開発業をはじめとした、350社を超えるクリエイティブ業の企業様に導入いただいております。本格的な稼働を迎えるまでのサポートに加え、稼働後も継続してお客さまのビジネス課題の解決を支援し、経営力強化に貢献してまいります。

公式ページ：<https://www.oro.com/reforma-psa/news/detail-20220314-1579.html>

オロ、既存顧客向け 「Reforma PSA 勉強会」開設

Reforma 導入後の活用度及び習熟度を向上させ、
お客様の経営力を強化



■クラウドERP『Reforma PSA』のご紹介

企業の継続的な成長を担う経営基盤としてReformaを永くご利用いただくためには、Reformaの導入により「業務効率化」と「経営数字のリアルタイムな見える化によるスピーディーな経営判断」を実現し、経営力強化に寄与している点を導入企業様に実感していただくことが重要です。そのため、オロでは「Reformaの活用度向上」を重点戦略として位置づけております。

これまで、導入企業様へのサポートとしては、導入してから本格的な稼働を迎えるまでのサポート（オンボーディング支援）の強化を行い、コンテンツを拡充してまいりましたが、更なるお客さまの体験価値向上を図るため、本稼働を迎えてから、より活用度、習熟度を上げていきたいと考えるお客さまに向けて、Reformaをより使いこなすためのヒントや気づきをご提供する「Reforma PSA勉強会」を開設することにいたしました。

■「Reforma PSA勉強会」開催の流れ

1. NPS（Net Promoter Score）や個別質問対応の内容から、お客さまのニーズを把握
2. 把握したニーズを元に勉強会のテーマを決定
3. テーマを元に勉強会内容の詳細を決め、事前案内
4. 勉強会の実施
5. 参加したお客さまからのニーズを元に、個別フォローや次回の企画を検討

■2022年1月19日、第1回「Reforma PSA勉強会」を開催

Reforma アウトプット機能の基本操作



基本操作③「明細単位」出力例

明細単位で「売上項目」を選択

明細単位	売上項目	並び順	JOBNo順	表示金額	予定+実績	集計単位1	売上計上月	集計単位2	
------	------	-----	--------	------	-------	-------	-------	-------	--

JOBNo	クライアント名	案件名	売上項目	集計区分コード	集計区分名	売上区分	売上計上日
2000654	A社	A社 ○○案件【雑形】	明細①	6001	営業一課	企画/PM	21/12/31
2000654	A社	A社 ○○案件【雑形】	明細②	6001	営業一課	制作	21/12/31
2000654	A社	A社 ○○案件【雑形】	明細③		営業一課	管理・運営	21/12/31
2000776	A社	A社 ○○案件(12月分)	明細①			案件定義	21/12/31
2000776	A社	A社 ○○案件(12月分)	明細②				
2000776	A社	A社 ○○案件(12月分)	明細③				
2000778	A社	A社 ○○案件マネジメント	明細①	0001	営業一課	導入支援	21/12/31

1行が案件内の売上項目単位で出力される

明細単位で「売上項目」を選択
集計単位で「営業担当者」を選択

明細単位	集計単位	並び順	JOBNo順	表示金額	予定+実績	集計単位1	営業担当者	集計単位2	
------	------	-----	--------	------	-------	-------	-------	-------	--

集計単位	売上金額	原価1	粗利	粗利率	原価2	売上総利益	売総率	原価
(小計)営業担当者：甲斐 幹世	10,861,110	3,205,550	7,655,560	70.49%	0	7,655,560	70.49%	3,205,550
(小計)営業担当者：田中 太郎	2,561,110	1,655,550	905,560	35.36%	0	905,560	35.36%	1,655,550
(小計)営業担当者：渡辺 一馬	3,350,000	700,000	2,650,000	79.10%	0	2,650,000	79.10%	700,000
(小計)営業担当者：システム ユーザー	6,900,000	0	6,900,000	100.00%	0	6,900,000	100.00%	0

1行が「集計単位」（小計行のみ）になる

©2021 oRo co.,ltd.

11

【勉強会の内容】

〈テーマ〉

- ・ アウトプット機能の基礎と活用方法

〈プログラム〉

- ・ Reforma のアウトプット基本操作について～検索条件の使い方～
- ・ よく利用されるアウトプットとその目的～目的別の活用例の紹介～
より活用いただくための応用例について～Excel・スプレッドシートを利用したアウトプット活用法～
- ・ 質疑応答

■お客さまにとってのメリット

- ・ これまで「やりたいができない」と思っていたことが、Reformaの活用でできるようになる
- ・ Reformaで活用できない場合も、スプレッドシートなどの別ツールを使って実現する方法を知ることができる
- ・ 習熟度が上がることで、案件別損益の可視化、原価集計時間の削減など、本業に繋がるメリットを得ることができる

■「Reformaの活用度向上」ための取り組み

- 「Reforma PSA勉強会」の開催（無料）
- 勉強会後の個別フォローや月次でのラーニング開催等、無料でフォローを得ることが可能な体制作り
- 機能面においては、既存顧客のニーズを元に、2ヶ月に1回のペースでReforma自体の機能改修を実施

Reformaを導入していただいた後もさまざまなサービスをご提供し、お客さまのビジネス課題解決の支援、お客さまの経営力強化に貢献いたします。

■次回開催予定

次回「Reforma PSA勉強会」の開催予定は、既存顧客の方へメールにてご連絡いたします。

【クラウドERP『Reforma PSA』グループ長 吉井 惇】

今後も「Reforma勉強会」は、Reformaをよりご活用いただくためのヒントや気づきを得ていただけるような内容にしていきたいと考えております。ご興味のある内容がございましたら、是非ご参加ください。

■クラウドERP『Reforma PSA』のご紹介



広告・IT・WEB制作など業界特有の業務管理をお求めやすい価格でシステム化

Reforma PSAはクリエイティブ系ビジネスの商習慣にFITした案件管理システムです。業種特化型のシステムなので低価格で、漏れのない業務管理、正確な損益管理を実現。バックオフィスの業務効率化と同時にタイムリーな経営分析を支援します。

公式サイト：<https://www.oro.com/reforma-psa/>

Reforma 導入事例：<https://www.oro.com/reforma-psa/casestudy/>

<クラウドERP『Reforma PSA』に関するお問合せ>

株式会社オロ マーケティンググループ 大奥

TEL：03-5843-0653 / Mail：reformapsa@jp.oro.com

<報道に関するお問い合わせ先>

株式会社オロ 広報担当 齊藤

TEL：03-5843-0836（直通） / Mail：info@jp.oro.com