

お客様の声と笑顔で伝わる

最強の営業ツール

導入事例

の効果



特別企画 対談レポート × 業務可視化
世界銀行グループ様

(The World Bank Group)

世界銀行グループに聞く 業務可視化資産の重要性



株式会社サンフランシスコシステムズ

代表取締役社長
佐々木 隆夫

世界銀行グループ
Senior IT Officer,
EA Strategic Planning & Governance
曹 秉昌 (Jang Byung Chul)

「業務可視化資産は経営安定化と競争力強化の
原動力となる新たな情報基盤です」 世界銀行グループ



WORLD BANK GROUP

世界銀行グループ

世界銀行グループは、世界の発展と人々の生活の向上を支援するための国際機関です。世界銀行グループは、世界銀行、国際復興開発銀行、国際労働基金、国際通貨基金、世界貿易機関の5つの機関から構成されています。

世界銀行グループは、世界銀行、国際復興開発銀行、国際労働基金、国際通貨基金、世界貿易機関の5つの機関から構成されています。

世界銀行グループでITとビジネスを結びつける戦略とガバナンスを担っている曹 秉昌 (Jang Byung Chul) 氏は、業務可視化手法を駆使して、サイロ化した業務や業務システムの改革に取り組んでいる。その経緯と成果について話を聞いた。



曹 秉昌 (Jang Byung Chul)

世界銀行グループ Senior IT Officer, EA Strategic Planning & Governance



佐々木 隆夫

株式会社サンフランシスコシステムズ 代表取締役社長

可視化されていないことは深刻なリスク

曹 秉昌 (Jang Byung Chul) 氏：世界銀行グループは、世界銀行、国際復興開発銀行、国際労働基金、国際通貨基金、世界貿易機関の5つの機関から構成されています。世界銀行グループは、世界銀行、国際復興開発銀行、国際労働基金、国際通貨基金、世界貿易機関の5つの機関から構成されています。

佐々木 隆夫 氏：世界銀行グループは、世界銀行、国際復興開発銀行、国際労働基金、国際通貨基金、世界貿易機関の5つの機関から構成されています。世界銀行グループは、世界銀行、国際復興開発銀行、国際労働基金、国際通貨基金、世界貿易機関の5つの機関から構成されています。

「手軽に業務プロセスにアクセスできる」

曹 秉昌 (Jang Byung Chul) 氏：世界銀行グループは、世界銀行、国際復興開発銀行、国際労働基金、国際通貨基金、世界貿易機関の5つの機関から構成されています。世界銀行グループは、世界銀行、国際復興開発銀行、国際労働基金、国際通貨基金、世界貿易機関の5つの機関から構成されています。

佐々木 隆夫 氏：世界銀行グループは、世界銀行、国際復興開発銀行、国際労働基金、国際通貨基金、世界貿易機関の5つの機関から構成されています。世界銀行グループは、世界銀行、国際復興開発銀行、国際労働基金、国際通貨基金、世界貿易機関の5つの機関から構成されています。

反対勢力も大きなプロジェクトを利用することで理解へ

曹 秉昌 (Jang Byung Chul) 氏：世界銀行グループは、世界銀行、国際復興開発銀行、国際労働基金、国際通貨基金、世界貿易機関の5つの機関から構成されています。世界銀行グループは、世界銀行、国際復興開発銀行、国際労働基金、国際通貨基金、世界貿易機関の5つの機関から構成されています。

佐々木 隆夫 氏：世界銀行グループは、世界銀行、国際復興開発銀行、国際労働基金、国際通貨基金、世界貿易機関の5つの機関から構成されています。世界銀行グループは、世界銀行、国際復興開発銀行、国際労働基金、国際通貨基金、世界貿易機関の5つの機関から構成されています。

業務を立体的に捉え新たな価値を積み出す価値へ

曹 秉昌 (Jang Byung Chul) 氏：世界銀行グループは、世界銀行、国際復興開発銀行、国際労働基金、国際通貨基金、世界貿易機関の5つの機関から構成されています。世界銀行グループは、世界銀行、国際復興開発銀行、国際労働基金、国際通貨基金、世界貿易機関の5つの機関から構成されています。

佐々木 隆夫 氏：世界銀行グループは、世界銀行、国際復興開発銀行、国際労働基金、国際通貨基金、世界貿易機関の5つの機関から構成されています。世界銀行グループは、世界銀行、国際復興開発銀行、国際労働基金、国際通貨基金、世界貿易機関の5つの機関から構成されています。

事例制作で見える「製品やサービスの価値と顧客満足度」

自社で販売しているソリューションや支援サービスの事例制作をお勧めする理由

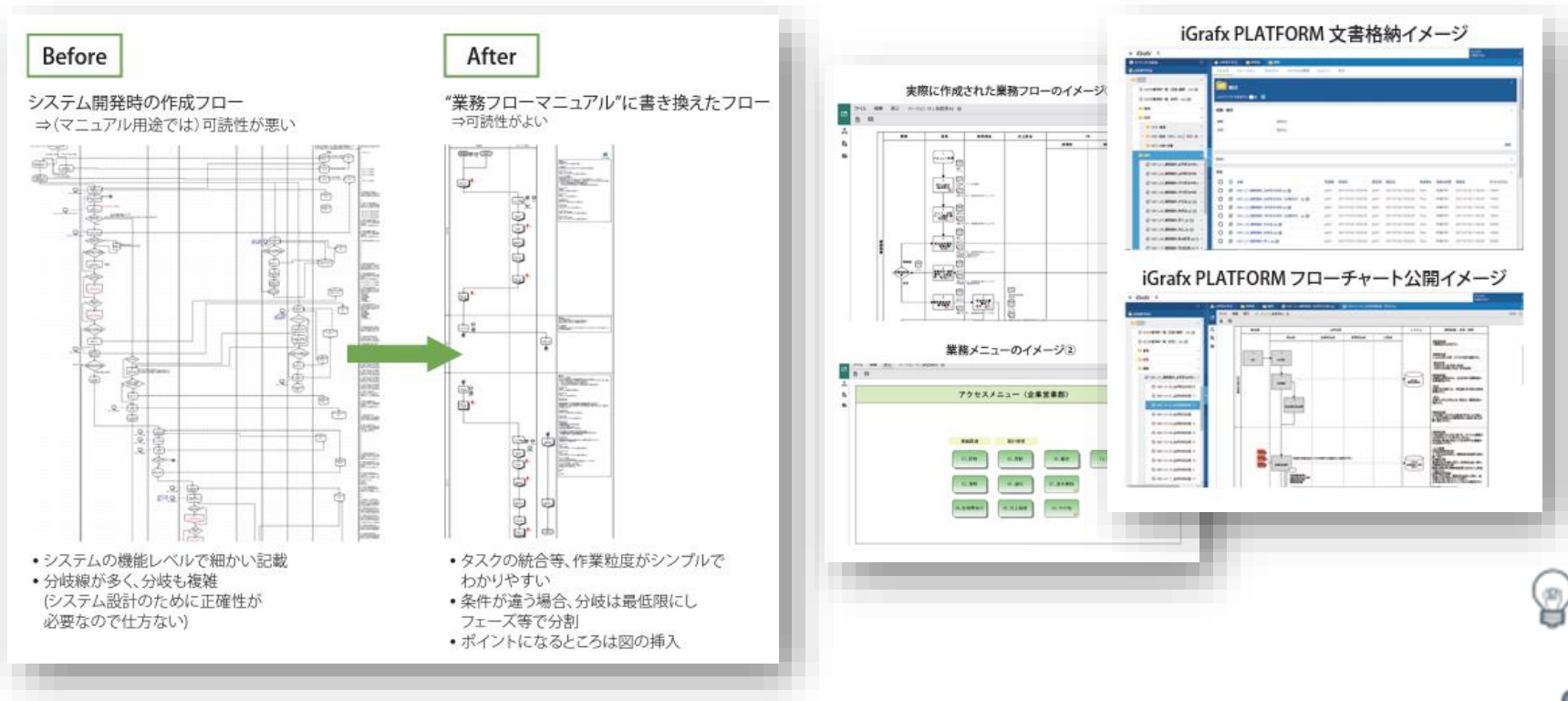
顧客事例は、顧客が自社の製品やサービスを実際のビジネス環境でどのように活用し、どのような成果を達成したかを具体的に示すことで、潜在的な顧客が製品やサービスの機能や価値をより深く理解する手助けをします。また、顧客が購入意思決定を行う際の迷いを軽減し、自社の製品やサービスに対する信頼を高める効果があります。潜在的な顧客は、具体的な事例を参考にして自社の状況やニーズに最適なソリューションやサービスを選ぶことができるため、顧客満足度の向上にもつながります。

- 具体的な課題と解決策の提示
- 効果と成果の証明
- 顧客の声の活用
- 類似業界・業種へのアピール
- ベストプラクティスの共有
- 新たな製品やサービスの紹介



具体的な課題と解決策の提示

事例で、顧客が直面していた具体的な課題や問題点を明らかにし、自社の製品やサービスがどのようにそれらの課題に対処し、解決策を提供したかを詳細に示すことができます。これにより、潜在的な顧客は自社の製品やサービスが実際にどのように機能するかを把握しやすくなります。

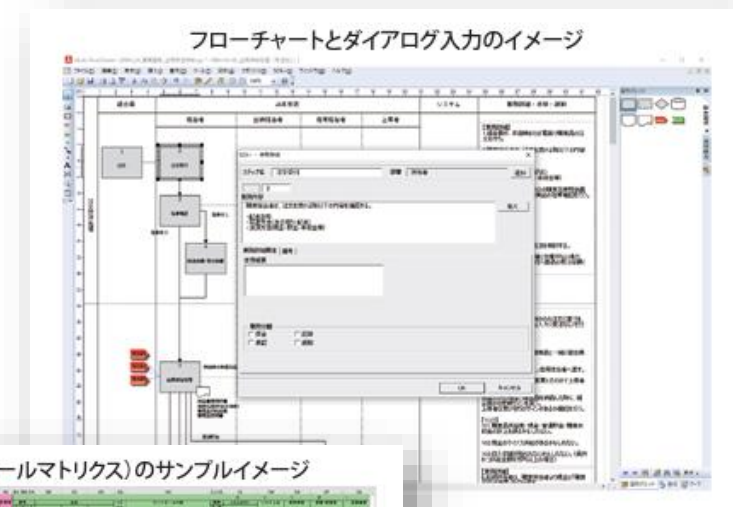


効果と成果の証明

事例は、顧客が自社の製品やサービスを利用することで得られた具体的な効果や成果を提示することができます。数値データやグラフを用いることで、製品やサービスがどの程度の価値を提供するかを明確に伝えることができます。

ポイント

- 実際に使ってみて感じた製品やサービスの良さ
- 導入後にどのくらい作業効率がアップしたのか
- 他社製品やサービスと比較してみて良かった点



RCM (リスクコントロールマトリクス) のサンプルイメージ

The image shows a screenshot of a Risk Control Matrix (RCM) table. The table has multiple columns and rows, with cells containing text and numerical values. The table is color-coded with pink, green, and blue headers. The title 'RCM (リスクコントロールマトリクス) のサンプルイメージ' is displayed above the table.



顧客の声の活用

事例は、実際に製品やサービスを利用した顧客の声を紹介することができます。顧客の声を通じて、潜在的な顧客は製品やサービスの利用者がどのように感じたか、どのような経験をしたかを知ることができるため、より具体的なイメージを持つことができます。



社内に RPA を導入するための検証プロジェクトをサン・プランニング・システムズとともにスタート。現在はさまざまな部門で 200 以上のロボットが稼働し、業務の効率化に貢献しています。

カルビー株式会社



「iGrafxなら、理想的な事務フローマニュアルを作成できる。メンテナンスできる。そう確信できたことが、結果的には現場のやる気を引き出し、社員の意識改革という成果にもつながっています」

株式会社しんきんカード



「iGrafxで業務を立体的に可視化することにより、業務、組織、システムの変更に對して、全社的な業務リスク分析や影響分析ができるようになりました」

世界銀行グループ



類似業界・業種へのアピール

事例を通じて、類似の業界や業種の顧客に対しても自社の製品やサービスが適用可能であることを示すことができます。これにより、潜在的な顧客は自社のニーズに適したソリューションやサービスを選択しやすくなります。

製造業



「HACCPクリエータを使って、製造現場の担当者が直接HACCPプランを自分たちで保守したり、フロー図を見ながら分析・更新したりできるようにしていきたいと思っています」

株式会社アンデルセンサービス

飲食業



基幹システムのリプレイスにより、本部と店舗と工場の連携はもちろん、事業構造の変化や事業拡大に対応する基盤を構築することができました。現在は西部電気工業とともに新たなDXに取り組んでいます。

株式会社リンガーハット

小売業



「RPA課ではサン・プランニング・システムズに導入支援いただいたUiPathでRPAの内製を行っています」

株式会社バン・パシフィック・インターナショナルホールディングス

自治体



全国に先駆けBPMNでフローを作成し、業務プロセス改革を実施。積極的な研修を継続実施。

福岡市役所 総務企画局 ICT戦略室 システム刷新課

ポイント

- 同じ製品やサービスの事例を業界・業種別に1～3つ制作することをおすすめします



ベストプラクティスの共有

事例は、成功したケースでのベストプラクティスやノウハウを他の顧客や業界関係者と共有する機会を提供します。これにより、顧客は自社のビジネスに自社の製品やサービスをより効果的に活用する方法を学ぶことができます。



新たな製品やサービスの紹介

事例を通じて、新たな関連製品やサービスの機能や利点を紹介することができます。これにより、顧客は最新の技術やトレンドに対応したソリューションやサービスを選択し、自社の競争力を維持・向上させることができます。



まとめ

事例は、製品やサービスの理解を深めるだけでなく、顧客の信頼を高め、購入意欲を喚起し、自社のサービスやソリューションに対する魅力を強化する上で重要な役割を果たします。事例によって、自社の製品やサービスがどのように機能し、どのような価値を提供するかを具体的に示すことで、顧客は自社のニーズに適したソリューションやサービスを選択しやすくなり、自社のビジネス成長に寄与します。



事例制作は弊社へおまかせください

事例制作に不慣れでも大丈夫！丸投げでOK！

- 専門のライターが対応。進め方、ディレクションもお任せください。御社選任の担当が1名つくイメージで、細かな調整ごとが多い進行管理等もすべて対応いたします。
- 記事の質が高いライターをご用意いたします。原稿のチェックも念入りに実施後、お客様にヒアリングを実施いたします。
- 全国対応。ご希望の場合はオンラインでの取材も可能です。



まずは詳しい資料を無料ダウンロード

下記のダウンロードボタンより、わかりやすい資料を無料でダウンロードいただけます

<https://dxnavi.com/doc-dl/gm-sps-case-02/>

お問い合わせ先 株式会社サン・プランニング・システムズ デジタル・マーケティング部

mk@sunplanning.co.jp





最後までお読みいただきありがとうございました。
無料相談やより詳しい資料もご用意がございますので
お気軽にお申し付けください。