



導入事例：

AJ PRODUCTS

1975年以来、AJ Productsはオフィス、倉庫、産業用インテリア市場のリーダーとして活躍しています。AJ Productsは、デザイン、イノベーション、製造を組み合わせ、厳選されたパートナーと連携することで、お客様のニーズに合った幅広い製品を提供しています。スウェーデンのハルムスタッドに本社を置くAJ Productsは、ヨーロッパの19か国で事業を展開しています。

従業員数

800名以上

事業展開

19か国

CETユーザー数

80名

エクステンションのリリース

2017年

成長を支援する 販売ツールで 次のステップへ

40年の歴史を持つAJ Productsは、北欧およびヨーロッパ市場有数の企業です。パレットラックからコピー用紙までオンラインカタログで提供する「カタログ通販の会社」として知られるAJ Productsは最近、事業拡大の次のステップに踏み出しました。

AJ Productsは新たな事業戦略の一環として、新部門「AJ Solutions」を立ち上げました。この部門は、製品を販売するだけでなく、フルコンセプトデザインのサービスを提供することで、提案力を高めることに貢献しています。また、自社製品への投資も行い、マテリアルハンドリング、オフィス家具、学校家具など、複数の業界ですでに販売している1万5,000点の製品に加え、AJ Productsの製品ラインアップを充実させました。

AJ SolutionsのビジネスマネージャーであるErik Einarsson氏は、「以前は、大規模プロジェクトに適したツールがなかったため、小規模の販売しか引き受けられませんでした」と語ります。「私たちは新たなビジネス展開を見据えて、製品開発と成長をサポートできるインテリジェントな販売ツールに投資しました」

目的に見合った販売ツールへの投資

優れたアイデアが生まれるかどうかは、目的に見合った販売ツールに投資できるかどうかにかかっています。Erik氏と彼のチームは、まず現在のシステムで処理できる注文数を調べるところから調査を開始し、その後、その情報をCETで実現できる注文処理数と比較しました。さらに、注文書を作成するために必要な人数や、販売プロセスのさまざまな段階で発生するエラーのコストについても調査しました。

「資金を投入して注文を処理する大規模なチームを構築することもできましたが、それが最善のソリューションだとは思いませんでした」とErik氏は言います。「当社は組織をより効率的に正確に、そして成長に対応できるようにしたいと考えていました。結果として、CETという販売ツールに投資したことが正しかったということが数字によって示されました」

機械エンジニアとして10年の経験を持つAJ Solutionsの3D販売ツールエンジニアのJoseph Kardemark氏は、AJ SolutionsがCETを導入する際に指揮を執りました。プロジェクト開始以来、Joseph氏はコンフィグラの開発者と密接に協力し、CETエクステンションが有益なツールになるよう取り組みを続けています。

当社の営業チームが気に入っているのは、**CETではではさまざまなことが自動で行え
わかりやすい点**です。

AJ Solutions 3D販売ツールエンジニア Joseph Kardemark氏



「より多くのプロジェクトへの入札、より迅速な対応や変更にも素早く対処することが可能になりました」

AJ Solutions 事業部長 Erik Einarsson 氏

「私たちはコンフィグラと連携することで、多くのリソースと知識にアクセスできるようになりました」と Joseph 氏は言います。「コンフィグラには豊富な経験と洞察があり、それがエクステンションの限界を押し広げる上で役立っています。コンフィグラでは、私たちが何をしたいかアイデアを持ち込むと、いつも最適な方法でソリューションを提示してくれます」

より良いサービスと大規模プロジェクト

Joseph 氏と Erik 氏は現在、AJ Solutions のマテリアルハンドリング営業チームが CET を使用してフル回転できるように取り組んでいます。

「当社の営業チームが気に入っているのは、CET ではさまざまなことが自動で行えわかりやすい点です」と Joseph 氏は言います。「私たちは、以前はプロジェクトごとに繰り返し行わなければならなかった作業の多くを自動化することに努めてきました」

Joseph 氏は AJ Solutions のすべてのトレーニングとサポートを担当しているので、エクステンションに関するフィードバックを即座に入手し、開発チームに返すことができます。

「当社の営業担当者が活用すればするほど、CET で何ができるか、自分たちが必要としているものが何かが見えてきます。要望はどんどん増えていくので、できるだけ実現できるように努力しています」と Joseph 氏は言います。

AJ Solutions では CET を利用する営業担当者が増えたことで、組織にも良い変化が生まれています。

「営業担当者の働き方が以前とは違ってきました」と Joseph 氏は言います。「エクステンションのスマート化、自動化に力を入れているため、当社の営業担当者は 10 年の販売経験がなくても売ることができます。計算はプログラムがやってくれるので、営業担当者は商談を成立させるための関係づくりに一層集中することができます」

新しい時代を先取り

AJ Solutions では、営業部の整備に加え、エクステンション導入の第 3 段階である業務用家具製品の追加を終えようとしているところです。この追加により、AJ Solutions は複数の業界にわたって完全な設計コンセプトソリューションを提供できるため、競争上の優位性が得られます。

「CET で提供できるサービスは非常に重要です。より多くのプロジェクトへの入札、より迅速な対応や変更にも素早く対処することが可能になりました」と Erik 氏は語ります。「エクステンションの第 3 段階を終了すると、弊社がビジネスを展開するすべての業界にこのサービスを提供できるようになります」

AJ Solutions の Erik 氏と彼のチームには明るい未来が待っています。大きなマイルストーンを達成し、現在は将来的な可能性に目を向けています。

「今年は、AJ Solutions が真に飛躍する年となります」と Erik 氏は言います。「環境は整いました。営業担当者も増員します。CET は将来の成功のための重要なツールです。私たちはまだ始まったばかりです」



www.configura.com/ja/
info-jp@configura.com