

報道関係各位

経営管理システムとSalesforceを連携!上場企業のモルフォにインタビュー

～経営管理システムに営業案件情報を連携することで業績管理の効率化および高度化を目指す～

クラウドソリューションの導入実績で2019年に国内No.1となり、表彰歴も多く持つShearwater Japan株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：バツ・パティスト）がサービスを提供する経営管理クラウドシステム「Adaptive Business Planning Cloud」（提供元：アダプティブ・インサイト株式会社、以下 Adaptive）を、スマートフォンなどの組み込み機器をはじめとして、様々なプラットフォームにおいて最先端の画像処理技術を駆使した各種ソフトウェアを製品化し提供する株式会社モルフォ（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：平賀 督基、以下：モルフォ）に導入しました。



（↑2倍速にすると、プレスリリースの概要が短時間で把握できます）

今回の経営管理システム導入で必須要件としたのは、営業支援システムである「Salesforce」とのデータ連携です。モルフォは創立15周年を迎え更なる飛躍を遂げるため、効率的な業績管理の仕組み化を目指していました。その中で、経営管理システムとして全世界5,000社以上の導入実績があり、またERPや営業支援システム等の他システムとの連携が容易であったことからAdaptiveを採用することに決定いたしました。

Completely integrated with Salesforce

Customizable metrics and KPIs

Revenue schedules reflected in the forecast

	JAN-2014	FEB-2014	MAR-2014	Q1-FY14	APR-2014	MAY-2014	JUN-2014	Q2-FY14	JUL-2014	AUG-2014	SEP-2014	Q3-FY14	OCT-2014	NOV-2014	DEC-2014	Q4-FY14	FY2013
1 Metrics																	
2 Conversion Rate %	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	24.2%	33.8%	100.0%	100.0%	10
3 Closed Won Sales	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	900,459	1,325,391	1,318,088	3,544,958	3,544
4 Pipeline	83,560	0	0	0	76	45,800	46,738	158,514	0	0	0	0	72,661	0	72,661	314	314
5 Forecast (Weighted)	62,670	0	0	0	83	29,770	35,054	111,007	0	0	0	0	891,503	1,292,499	1,249,247	3,433,249	3,606
6 Revenue Summary																	
7 Revenue																	
8 New Bookings Revenue	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	201,445	440,527	254,348	896,321	896
9 Recurring Revenue	46,027	29,564	29,564	105,155	27,518	27,518	27,518	82,553	23,038	23,038	23,038	69,115	14,764	57,587	126,023	198,374	455
10 Total	46,027	29,564	29,564	105,155	27,518	27,518	27,518	82,553	23,038	23,038	23,038	69,115	216,209	498,115	380,371	1,094,695	1,351
11 Deferred Revenue Balance	387,566	358,002	328,438	328,438	300,921	273,403	245,886	245,886	222,847	199,809	176,770	176,770	861,050	1,688,326	2,627,043	2,627,043	2,627
12 Total																	
13																	
14 Opportunities																	
15 Closed Won	1	0	0	0	1	1	1	1	0	0	0	0	22	37	32	32	32
16 New Opportunities	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
17 Total Opportunities	95	94	94	94	94	93	92	92	91	91	91	91	91	91	69	32	32
18																	
19 Leads																	
20 New Leads	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
21 New Active Leads	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
22 Total Leads	3,667	3,667	3,667	3,667	3,667	3,667	3,667	3,667	3,667	3,667	3,667	3,667	3,667	3,667	3,667	3,667	3,667

All currency values shown in USD - United States of America, Dollars

(※Adaptive連携、サンプルイメージ)

■Adaptive導入の概要と狙いとは？

まず始めに、営業支援システム「Salesforce」と経営管理システム「Adaptive」の業務領域についてご説明します。Salesforceでは売上見通しに関するリアルタイム管理を行います。Adaptiveは売上だけではなく費用や利益といった「業績見通し」をリアルタイムで管理し、また期初の計画からの進捗管理を行うという点で業務領域が異なります。

今回のシステム導入では、業績管理全体の効率化と高度化を目指しました。モルフォではこれまでExcelを各部に配布し予算や見通しを入力してもらい本部で集約していましたが、Adaptiveを利用し、各部にクラウド上で直接入力してもらうようにします。これにより、膨大な集計作業や煩雑なExcel管理を廃止し業務の効率化を図ることができ、本来の生産的な業務である「分析作業」により時間を費やせるようになります。

また以前は、それぞれ独立してしまっている予算・見通し管理と売上案件管理を連動させることで、売上予想から商談情報にドリルダウンできることでより信頼性のある見通しを作成することができるようになります。データがシームレスに連動することで、案件角度の推移や明細の管理といったこれまでより詳細な分析も容易に実施できるようになります。

Create waterfall reports to compare changes across time periods and scenarios

Break out pipeline changes by stage or any dimensions

Levels	Versions	Qualifying (25%)				Upside (50%)		Likely (75%)		Commit (100%)		Open Pipeline Total		Closed Won		Weighted Forecast
		New Sales	New Sales	New Sales	New Sales	New Sales	New Sales	New Sales	New Sales	New Sales	New Sales	New Sales	New Sales	New Sales		
Western Region (Rollup)																
Western Region (Only)																
Sales Rep 01																
	2013_Week 9	175,629	60,925	39,895	73,191	349,440	156,404	156,404	368,755							
	2013_Week 10	227,901	25,056	18,355	7,487	278,799	194,359	194,359	344,779							
	2013_Week 11	224,155	61,547	41,412	101,629	428,743	151,265	151,265	399,736							
	2013 Sales Forecast - Q1	271,020	23,448	25,329	6,137	325,933	243,918	243,918	421,821							
Sales Rep 02																
	2013_Week 9	409,895	144,463	44,768	112,375	711,501	117,094	117,094	437,750							
	2013_Week 10	385,296	156,891	27,521	92,619	662,298	129,862	129,862	417,884							
	2013_Week 11	437,921	193,517	33,026	115,412	779,676	132,449	132,449	478,869							
	2013 Sales Forecast - Q1	403,198	188,737	36,695	119,888	748,518	143,907	143,907	486,484							
Sales Rep 03																
	2013_Week 9	83,153	40,712	57,882	0	181,547	104,770	104,770	189,176							
	2013_Week 10	95,151	40,712	51,273	0	187,136	99,684	99,684	182,263							

(※Adaptive連携、週次の売上見通し比較帳票のサンプル)

■なぜ、2つのシステムを連携するべきなのか？

AdaptiveにSalesforceを連携するメリットは3つです。

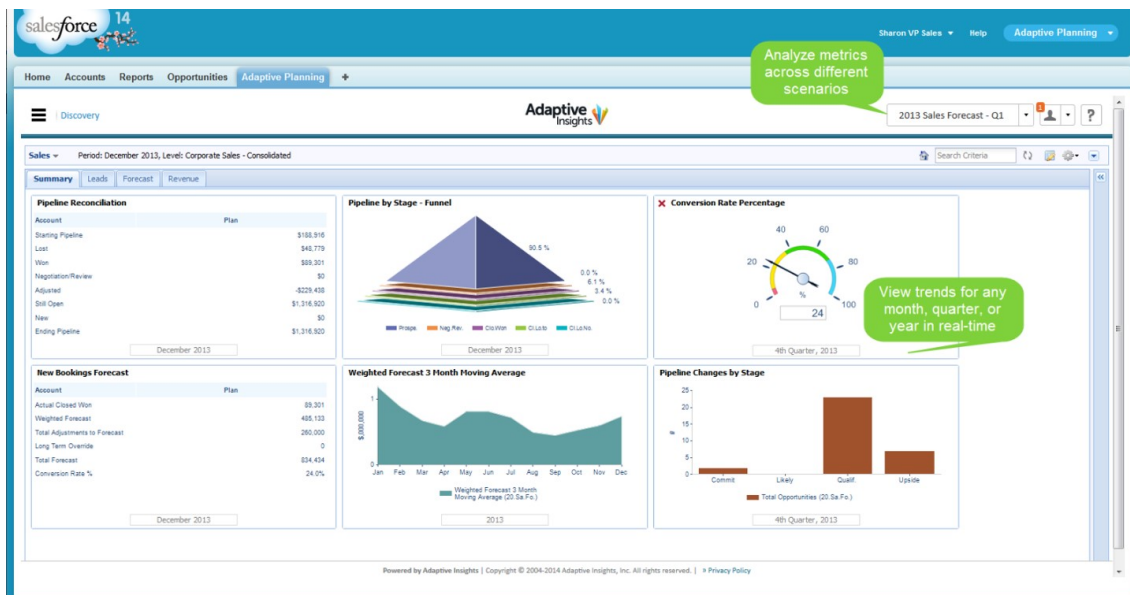
- ① (効率化) 現場の見通しデータの、2つのシステムへの入力が1つになる
- ② (高度化) 週次でのバージョン管理が可能となる
- ③ (高度化) 売上見通しとなる案件を確度別に管理し、比較や詳細分析が容易となる

これらにより、業績管理業務自体の効率化、および高度化を実現します。

一般的なSFAやCRMといった営業支援システムの標準機能では、最新の営業案件データである売上見通しの管理に重きを置きますが、例えばコストの管理や間接部門のコストを考慮したPL（損益計算書）全体の業績管理、期初予算と当月見込みの予実差異分析（バージョン管理）といった運用はしづらい面があります。

一方Adaptiveは予実管理を行う上で必要となるデータをクラウドに一元管理できるため、会計データなどの実績や商談データを取り込みつつ、予算編成や毎月の見込みを管理し予実差異分析をクラウドの中で管理することができます。

SalesforceとAdaptiveを連携することで両者の強みを活かし、見通しに関する2重入力の手間を削減できるだけでなく、通常の営業支援システムでは実現しづらい「バージョン管理」をAdaptiveと連携することで全社的な予実差異分析が実現できます。



(※Adaptive連携、バージョン管理とKPIダッシュボードサンプル)

■システム導入後のモルフォ様よりコメント

Adaptiveの導入およびSalesforceとの連携を終え、実際に運用を開始したモルフォより、以下のようなコメントをいただきました。

「脱エクセルによる工数削減と分析精度の向上を期待して導入しました。複数のシステムからの出力を取り込んで情報を

連結して分析できる点、バージョン間の比較検討が容易である点が便利ですね。カスタマイズが容易ですので今後の拡張も予定しています」

株式会社モルフォ IR担当 高下 独人氏

■モルフォとは

モルフォは、最先端の画像処理技術およびAI技術の研究開発主導型企業です。

高度な画像処理技術を組み込みソフトウェアとして、国内外のスマートフォン市場を中心に提供しています。

また、AIを駆使した画像認識技術やAI推論ソフトウェア「SoftNeuro®」などを提供し、車載、監視カメラ、構造物の劣化診断などにおける多数の採用実績と、実運用レベルまで精度を向上させるノウハウを有しており、様々なイノベーションを先進のイメージ・テクノロジーで実現しています。

株式会社モルフォ：<https://www.morphoinc.com/>

■Adaptive Business Planning Cloudとは？

Adaptiveは事業部の方が直接予算や見通しを入力し、リアルタイムに業績管理が行える次世代のSaaS型クラウドシステムです。実績データの自動連携だけでなく、実績明細の元帳データへのドリルダウン、見込みデータの明細となる営業支援システム内の商談データへのドリルダウンを可能にし、情報を一元化する事でマネジメントの意思決定を早期化します。

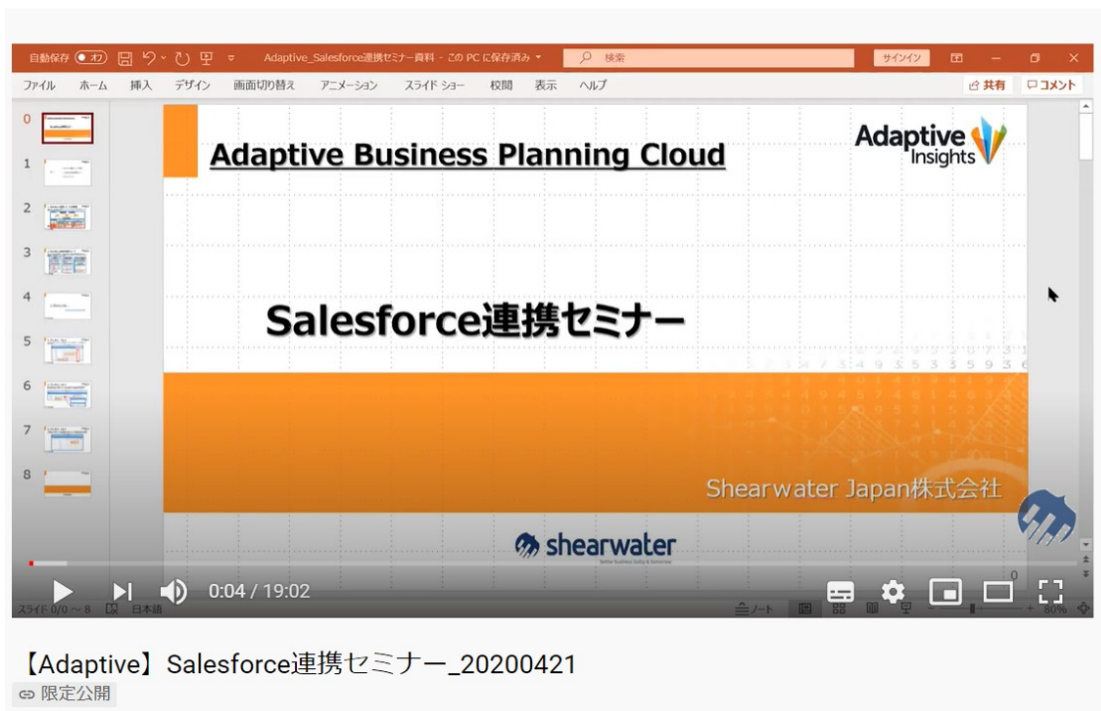
あらゆる規模の組織に対応した強力なモデリング能力を備えながら、戦略を考える人にとって非常に使いやすいツールとして、2019年Gartner社が実施した経営管理クラウドシステムのユーザ利用評価調査で第1位を獲得いたしました

ガートナー社によるシステムユーザ利用評価で2019年度の第1位を獲得！（PRtimes）>>

URL：<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000002.000054513.html>

■限定特典のお知らせ

「Adaptive Business Planning Cloud」の資料請求をいただいた方で、ご希望の方に日本語でのデモを交え、より詳細な解説をした非公開「Adaptive Salesforce連携セミナー動画」を無料でプレゼントいたします。



※競合他社様からのお問い合わせの場合はお断りいたします。

応募期間は5/19(火)の18:59分までといたします。

以下のURLから資料請求いただき、題名に「Salesforceセミナー動画希望」と記載ください。

資料請求URL : <https://adaptive.sw-lp.com>

なお、資料請求後の弊社からの情報発信はいつでも解除ができます。

■参考リンク

本当に導入効果がAdaptiveにはあるの？

国内上場企業4社の現役担当者が“顔出し”で、Adaptive導入後の効果を証言。

無料レポートの特典はこちら>>

<https://adaptive.sw-lp.com>

上場企業の識学、経営管理の強化に向け予算管理クラウドを採用

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000001.000054513.html>

予算管理クラウドAdaptive Insightsの早わかり動画!>>

<https://youtu.be/PRNtQRo-IQM>

当プレスリリースURL

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000003.000054513.html>

Shearwater Japan株式会社のプレスリリース一覧

https://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company_id/54513

