読売新聞　情報・通信

MOTIONBOARD

CASE STUDY

150年の歴史を持つ読売新聞、DXで営業力強化と業務効率化を実現
伝統とイノベーションを融合した営業支援ツールの導入

読売新聞東京本社



現場担当者からの素早い情報共有で予実管理の効率が大幅に向上

創刊150年を迎えた「読売新聞」を中心に、文化、スポーツ、レジャーなど多様な分野で事業を展開する読売新聞グループ。新聞広告をはじめ多様な広告・ビジネスを扱うビジネス局が、デジタル時代の変化に対応し、営業力を強化していくためにSalesforceとMotionBoard Cloud for Salesforceを導入。顧客情報や売上情報などのデータをスピーディーかつリアルタイムに可視化し、現場担当者からの素早い情報共有や売上予実管理業務の効率が大幅に向上した。長年の業務フローから段階的なシステム化を進め、ビジネス部門でのデータ活用文化の醸成を目指している。

Summary

概　要

課　題

- 顧客との直接取引の増加で扱う情報の質と量が膨大になり、組織全体での共有が課題となっていた
- 売上管理が各部署で異なる形式で行われるなど、データの統合や分析に多大な時間と労力を要していた
- 手作業による入力ミスや重複作業が発生していた
- これまでのExcel管理による業務フローとデジタル化の両立が課題となっていた

解　決　策

- Salesforceを段階的に導入し、ビジネス局共通のプラットフォームとして情報管理を実現
- Excel管理との互換性を確保するため、MotionBoard Cloud for Salesforceを導入
- 個人、部・グループ、ビジネス部門全体という3つのレイヤーで売上を管理、可視化する枠組みをシステム上に実装

効　果

- 営業の成功事例を全社ビジネス部門で共有できるようになり、特に他拠点への横展開が容易になった
- 営業担当や、管理職の業務負担が軽減され、これまで複数のシートに入力していた作業が一括で行えるようになった
- データの可視化により、より精緻な売上予測が可能になった
- 案件情報の一元管理により、スムーズな引き継ぎと再提案が可能になった

導入製品・サービス

MotionBoard Cloud for Salesforce

Salesforceとシームレスに連携し、Salesforce内のデータと社内のデータを組み合わせて可視化できるBIダッシュボード。

MOTIONBOARD

CASE STUDY

業務負担の軽減や、予実売上の精度向上を実現
営業戦略の改善や類似案件での成約率向上にも期待

読売新聞のビジネス局とイノベーション本部は、ビジネスを取り巻く環境の変化を踏まえ、統合型マーケティングを推進しており、その一環として、2020年度にSalesforceの導入を決定し、段階的に利用を拡大してきた。

他方、Salesforceの導入で全社共通のプラットフォームでの売上情報管理が可能になったものの、それまで東京、大阪、福岡など各拠点ではExcelを使った売上管理を行っていたため、従来の手法との整合性をとることが求められていた。そこで、Excel管理に近い表現ができSalesforceと連携できるBIツールとして導入したのがMotionBoard Cloud for Salesforce（以下、MotionBoard）だ。

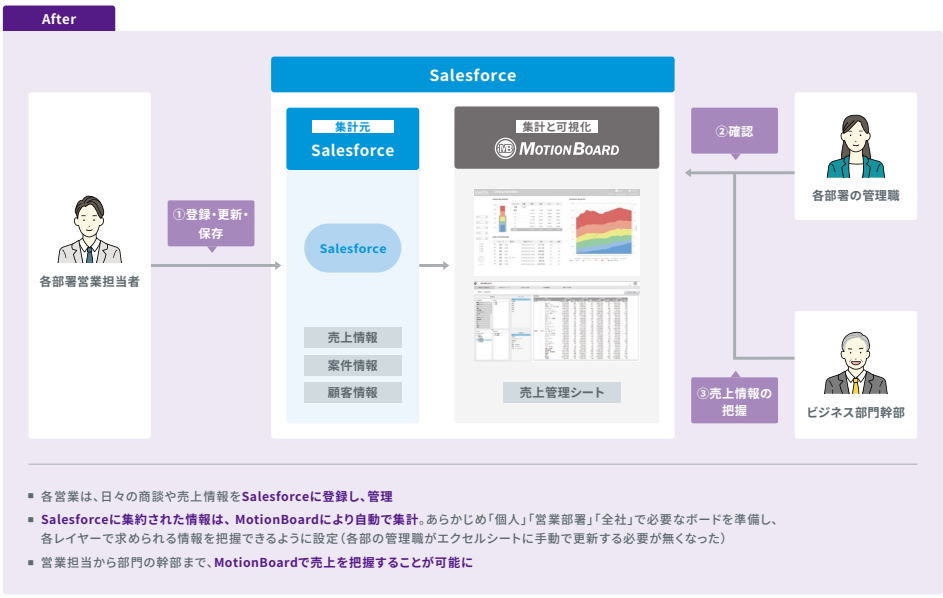
MotionBoardの導入により、個人、部・グループ、全体という3つのレイヤーで売上を管理、可視化する枠組みをシステム上に実装。これまでのような2重、3重の入力による手間を減らし、営業の数字の進捗状況を簡易に一元管理できるようになった。

また、営業の進捗度合いを確認するために「積上額」という形で受注待ちの案件の売上を自動で表現できるようになったことも大きな効果だ。また、「積上額」までフェーズが達していない案件は部内で管理し、進捗を確認するというように業務上のルールもシステム化に適した形に見直したことで、精緻な売上予測が可能になり、業務効率も向上した。さらに同社では、これまで引き継がれにくかった失注案件の情報や顧客情報などを活用することで、営業戦略の改善や類似案件での成約率向上につなげたいとしている。

読売新聞では現在、2025年3月を目指して基幹システムの刷新も進行中だ。基幹システムとSalesforce、MotionBoardとの連携が実現すれば、さらなる効率化が期待でき、営業担当部署だけでなくビジネス部門全体のDXが完成することになる。

DX完成後は、「継続的に検討し改良を重ねていき、ビジネス局とイノベーション本部のメンバーに、より使われるシステムになることで営業力や収益力を上げていけるような持続的な仕組みを構築する」との目標を掲げている。

読売新聞様における「MotionBoard Cloud for Salesforce」の活用



- 各営業は、日々の商談や売上情報を**Salesforceに登録し、管理**
- **Salesforceに集約された情報は、MotionBoardにより自動で集計**。あらかじめ「個人」「営業部署」「全社」で必要なボードを準備し、各レイヤーで求められる情報を把握できるように設定（各部の管理職がエクセルシートに手動で更新する必要が無くなった）
- 営業担当から部門の幹部まで、**MotionBoardで売上を把握することが可能に**

※表示されている画像はサンプルです。

読売新聞

読売新聞東京本社

創刊	：	1874年（明治7年）11月2日
所在地	：	東京都千代田区大手町1-7-1
URL	：	https://info.yomiuri.co.jp/
主な事業内容	：	総合メディア事業

サイト内でより詳しくご紹介しております。

https://www.wingarc.com/product/usecase/1207.html

WingArc 1st
The Data Empowerment Company

ウイングアーク1st株式会社
www.wingarc.com

E-Mail：tsales@wingarc.com
［本社］TEL：03-5962-7300（代）
［大阪］TEL：06-6225-7481
［名古屋］TEL：052-562-5300
［福岡］TEL：092-292-1092
［仙台］TEL：022-217-8081
［札幌］TEL：011-708-8123
［新潟］TEL：025-241-3108
［広島］TEL：082-535-5291

○掲載内容は、2024年11月現在のものです。
○各製品・サービスの仕様、デザイン等は、改良のため予告なく一部変更することがあります。
○記載の会社名・製品名等は、弊社および各社の商標または登録商標です。

CSALL120A2411