



CASE STUDY



日本ヒルティ株式会社

カスタマープロフィール

ヒルティ社は1941年の創業以来、世界中の建築、土木、電気、設備業のお客様に向け建設用電動工具やアンカーなどの製品群の開発、製造、販売を行ってまいりました。

日本ヒルティ株式会社は、その日本拠点として1968年に設立され、建築現場の基本工程全てに対応するプロフェッショナル・ユーザー向けのトータル・ソリューションを提供しております。

「製品」、「人」、「サービス」の3つのチカラでお客様にご満足いただける高い付加価値、最適なソリューションをご提供し、お客様とともにより良い未来を築いてまいります。

ヒルティ製品の高い付加価値をお客様に伝えたい

「はつり」という言葉を聞いたことがありますか？

漢字では「斫り」と書き、コンクリートを削ったり、割ることを意味する言葉です。

ヒルティの主力製品のひとつである「ハツリ機」が工事現場で活躍している様子を、皆さんもご覧になったことがあるのではないのでしょうか。

「ヒルティは建設業界のプロフェッショナルユーザーへ、現場に最適なソリューションを、直接ご提供する営業戦略をとっています。これは、高品質で付加価値の高いヒルティ製品の情報を直接ユーザーにお伝えしたいと考えているからです。」日本ヒルティ マーケティング本部 本部長の齊田さんに話を伺いました。

このため、日本全国で約300名の営業担当者が、担当地域を定めて営業活動を行っているそうです。営業担当者にとっては、担当する地域の特性は、自分の売上を左右する大きな要素となってきます。その一方で、経営の立場からは、テリトリーを最適化して売上最大化を図るという命題があります。

「だからこそ、テリトリープランニングは透明性が求められます。営業担当者、営業マネージャー、マーケティング、経営層のすべてのメンバーが納得してテリトリーを定めることが最も重要なことです。より良いプランニングに向けたプロセスの改良は常に意識してきました。」と齊田さんは強調します。

年に1回のテリトリープランニング作業は重大イベント

テリトリープランニングの具体的な作業を進めるのは、マーケティング本部のビジネスレポートチームです。

「担当テリトリーは毎年見直しが行われています。テリトリーの作成は、テリトリーの広さや道路網などの移動のしやすさという地図要素と、数値化された各エリアのポテンシャルや前年度の売上情報といった基礎指標の両面を考慮しながら行っています。これは毎年行う必要がある大切な作業ですが、かなりの時間がかかります。」

MapInfoの導入以前は、エクセルで基礎指標を集計して作成したテリトリー案を、手書きの白地図で確認するという作業を行っていたそうです。試行錯誤しながら、地図への書き込みを何度も書き直すことになり、「効率悪い作業だなと思っていた。」とビジネスレポート課長の前田さんは振り返ります。



東京スカイツリーの建築現場でも、ヒルティの製品が使用されています。

「MapInfoを導入したことで、地域ポテンシャルの値と担当エリアの広がりが見やすくなり、地図上で一目でわかるようになりました。」

簡単な操作で即エリアの組換えができ、営業担当、営業マネージャー、経営層のいずれもが納得できるような、各エリアのポテンシャルに見合った透明性の高いエリアプランの作成が実現しました。」



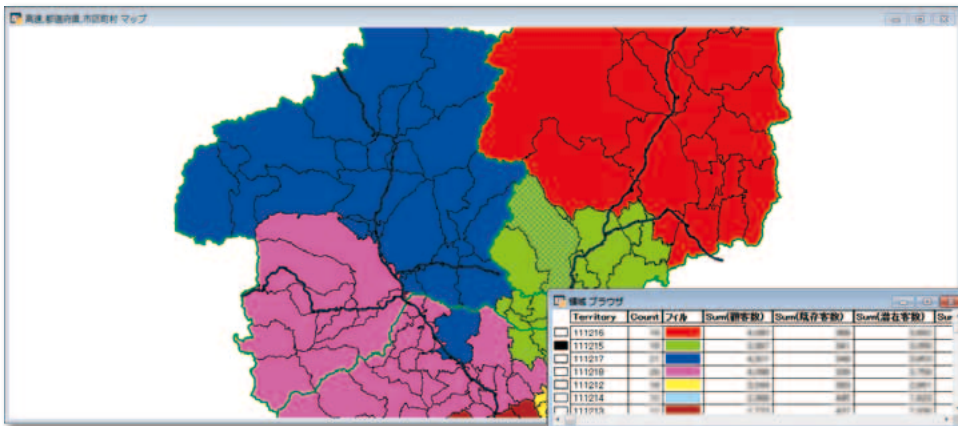
日本ヒルティ株式会社
マーケティング本部 本部長
齊田 エウヘーニオ V. 氏

「営業マネージャーが食いついた」MapInfoを利用したオペレーション

その後、海外拠点でマッピングシステムを活用したテリトリープランニングが効果を上げているという評判を聞き、2010年には日本でも同様のシステム導入に向けて動き出しました。「MapInfo Professionalは領域編成などの基本機能やレイヤー構造のPDFが出力できるなど、基本機能が優れていました。しかも、コスト的にも満足のいくものだったので導入を決めました。」と原田さん。

営業マネージャーの目の前で、MapInfoを利用したテリトリープランニング作業のデモンストレーションを行ったときのことを振り返っていただきました。「領域編成機能を利用して、地図上で、あるエリアをワンクリックで別のテリトリーへ移動した際、地図上の色分けも、基礎指標のテリトリーごとの集計値も瞬時に変わったのを見て、マネージャーのみなさんが驚き、『これは素晴らしい。ずいぶんラクになるね』と言われました。また、その場で作成したMapをPDFファイルにして共有できるのも好評でした。30近くある営業課のマップを一つ一つ作成するのはかなり時間のかかる作業ですが、MapBasicを使うと作業時間が半分以下になりました。プログラムを書いたことのない担当者でも、ピツニーボウズ・ソフトウェアさんにサポートいただき、活用しています。」

「このシステムを導入した結果、会社全体としてプランニングの透明性が確保できるだけでなく、作業が軽減されて生産性も上がり、戦略的に考える仕事により多くの時間が割けるようになりました。」とこのシステムのメリットを原田さんにまとめていただきました。



テリトリーのプランニングは、テリトリー内の数値化された販売ポテンシャルをベースに、担当エリアの広さや道路網など移動の容易性を考慮して行われます。

ポイント

セールステリトリーの最適化は最重要課題。営業担当、営業マネージャー、マーケティング、経営層の各立場から整合性がとれるような、高い透明性が求められていた。

海外でマップを活用したプランニング業務効率化の先進的事例を聞き、日本でも導入を目指した。

MapInfoの導入により、プランニング作業の透明性が確保できただけでなく、作業の軽減による生産性の向上まで実現した。

CASE STUDY

MapInfo Professional

MapInfo Professionalは、意思決定とデータ分析を支援するデスクトップ型の位置情報活用ソフトウェアです。

位置情報を持つデータを地図上で可視化し、設備管理・計画、新規顧客発掘、店舗展開、マーケティングおよび経営戦略をサポートします。

MapBasic

MapBasicはMapInfo Professionalのカスタマイズを可能とするBASICライクなプログラミング言語で、無償で提供されています。MapInfo Professionalに追加機能のメニューを追加したり、業務に沿った洗練されたユーザーインターフェイスに加工することもできます。

「これまでエクセルと白地図で行っていた面倒な作業が、MapInfoを導入後はずっと楽になり、生産性が大きく向上しました。」

はじめて営業マネージャーにこのシステムを見せたときの「これはすごい！」という驚きの表情は、今でも忘れることができません。」

日本ヒルティ株式会社
マーケティング本部
戦略マーケティング
ビジネスレポート課 課長
原田 恵美子 氏

ピツニーボウズ・ソフトウェア株式会社

〒150-0012
東京都渋谷区広尾1-1-39
プライムスクエアタワー13F
TEL:03-6805-1155 / FAX:03-6805-1123
E-mail:PBBI-Japan@pb.com
<http://www.mapinfo.jp>

日本ヒルティ株式会社

〒224-8550
横浜市都筑区茅ヶ崎南2-6-20
<http://www.hilti.co.jp>