

全国平均の2倍以上の切替シェアを実現した 東急パワーサプライのKPI経営術

株式会社東急パワーサプライ

企画室 ガス企画グループ（兼：営業統括グループ/業務管理グループ）

高橋 亮介

ウイングアーク1st 株式会社

デジタルセールスチーム

坂井 友美

WingArc 1st

The Data Empowerment Company®

アジェンダ

1. ウイングアークのご紹介
2. 東急パワーサプライ様が進める「KPI経営」
3. 「KPI経営」を実現するソリューション

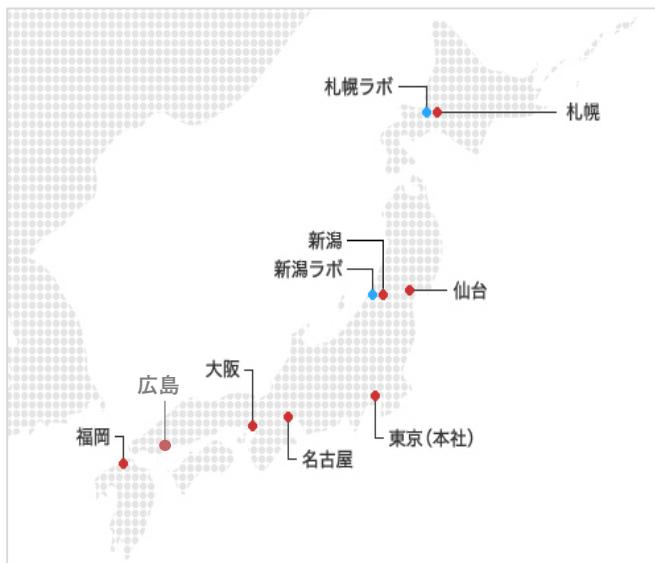
アジェンダ

1. ウイングアークのご紹介
2. 東急パワーサプライ様が進める「KPI経営」
3. 「KPI経営」を実現するソリューション

ウイングアーク 1st とは



The Data Empowerment Company



商号	: ウイングアーク 1st 株式会社
所在地	: 東京都港区六本木三丁目2番1号 六本木グランドタワー
創業	: 2004年3月
事業内容	: ソフトウェア・クラウドサービスの開発・販売・保守
従業員数	: 連結554人/単体482人 (2018年3月1日現在)
売上高	: 132億6,400万円 (2017年2月期連結)
拠点	: 札幌、仙台、新潟、東京、名古屋、大阪、広島、福岡 中国 (上海、大連)、シンガポール、オーストラリア



Salesforce関連製品



入力／編集／更新



インプット



アウトプット

 SVF Cloud

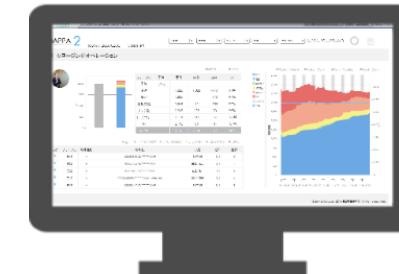
帳票出力



Salesforce上で帳票のデザイン・出力



BI可視化・分析

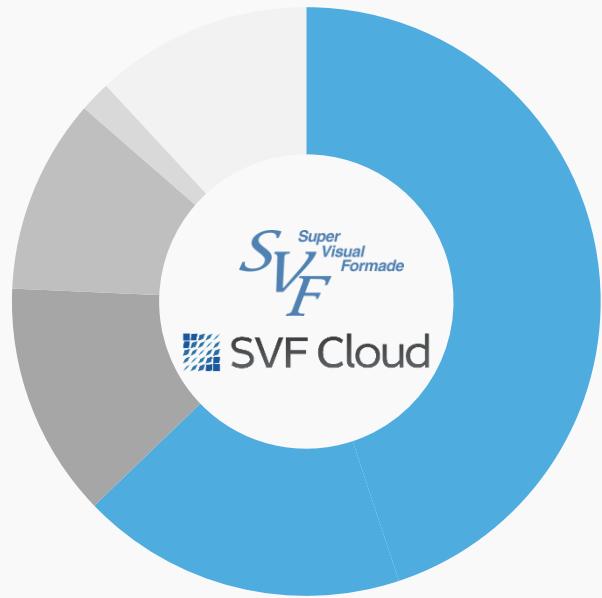


Salesforceレコードをより鮮明に表現

Salesforceの利活用を加速させる
ウイングアークの情報活用ソリューション

主要事業と導入実績

“ データによる意思決定を圧倒的な速度で ”

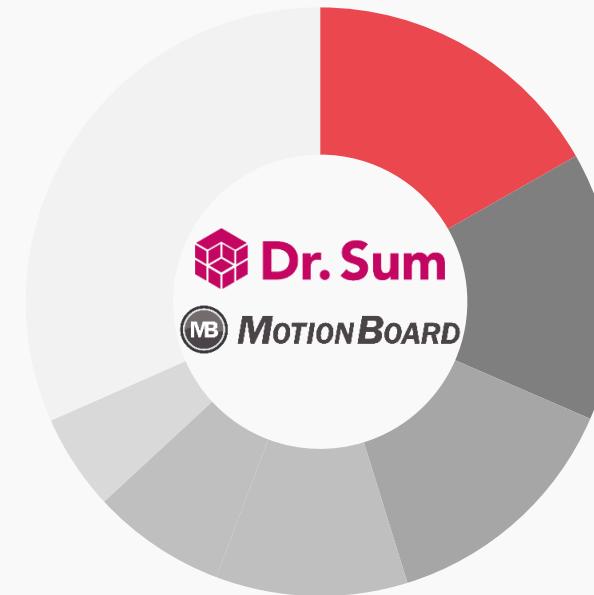


ソフトウェア基盤事業

基幹システムにおける帳票基盤の提供

Share of the market
69%

Companies
21,479



データエンパワーメント事業

企業のデータ活用基盤の提供

Share of the market
15.9%

Companies
7,252

アジェンダ

1. ウイングアークのご紹介
2. 東急パワーサプライ様が進める「KPI経営」
3. 「KPI経営」を実現するソリューション

本日の講演者は器用貧乏タイプです。



高橋亮介

Ryosuke Takahashi

1985年生まれ 33歳。

2005年

学生時代に放送業界へ携わる

BtoC

台本作成

2007年

イツツ・コミュニケーションズ株式会社
へ入社。同社のコールセンターの
管理者業務へ従事。

BtoC

レポート作成

入電予測

2014年

同社のBtoB営業部署へ異動

BtoB

エリアレポート

2016年

株式会社東急パワーサプライへ出向。
2年半で9つの部署を異動・兼務し
ながら各種業務の立ち上げと
データ分析の基礎構築をおこなっている。

BtoB

BtoC

BtoB/Cを問わないデータ活用の構築/運用

東急もでんきを売る時代になりました。

新しい生活体験を、エネルギーとともに。

東急パワーサプライは、
生活者の視点から、エネルギーと暮らしとの新しい関係づくりに
取り組んでいます。

お客さまの生活を見つめ、
東急線沿線の暮らしと向き合ってきた
東急グループだからできること。

東急でんき＆ガスは、
「新しい生活体験」を提案していきます。
よりおトクに。より楽しく。次々と。

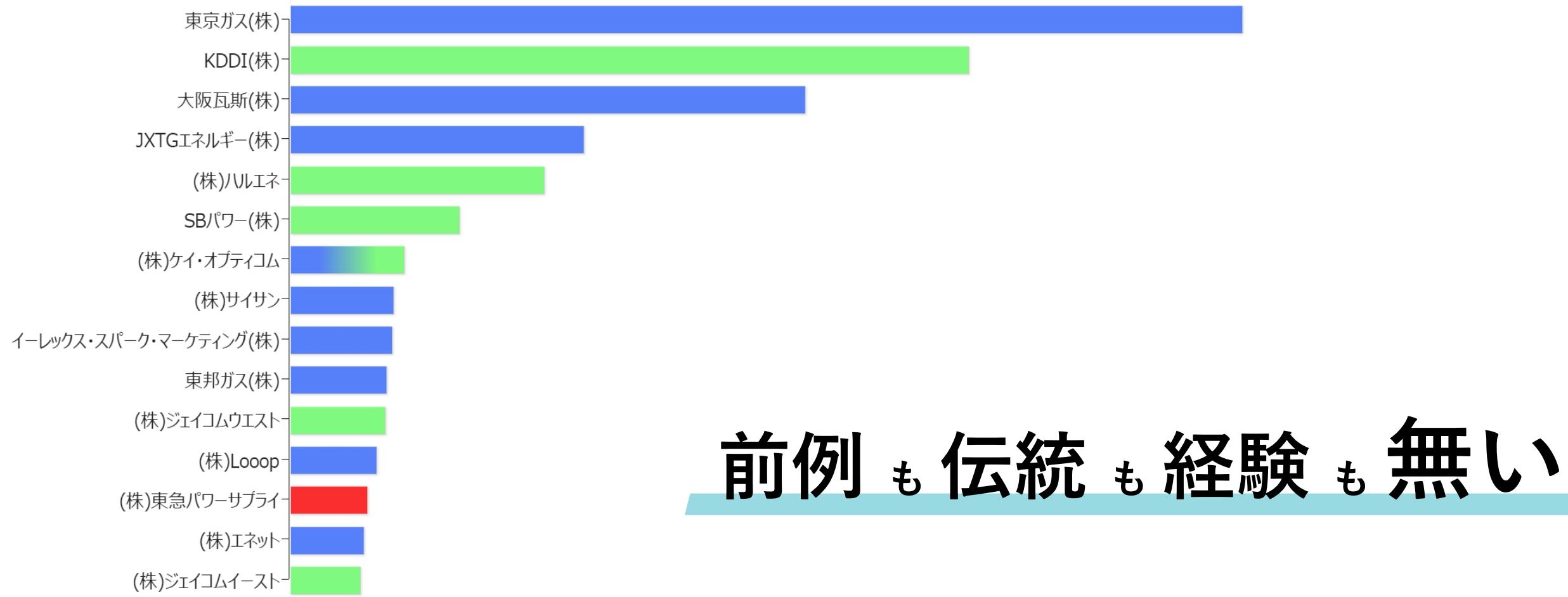
私たちは、東急パワーサプライです。



東急でんき & ガス



やらざるを得なかったKPI経営。



■ 2016年以前からエネルギー事業を展開していた企業

■ 携帯電話や通信事業を基盤とした強固な顧客基盤を持っている企業

このような逆境に打ち勝つためには

『局地戦』で勝つことによって成功事例を増やす必要があった。



つまり、ターゲットを絞り込むことが必要。

東急パワーサプライの裏KPIは自慢である。

成長戦略に基づいて
設計された売上目標
(KPI)

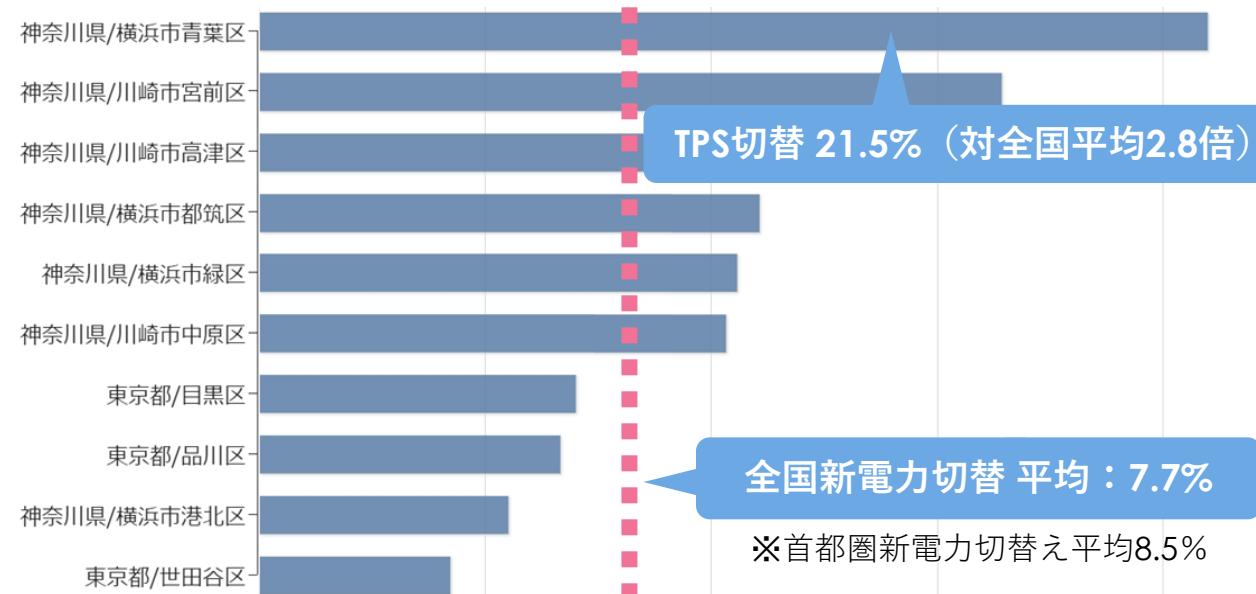
マーケティング効果や
モチベートを目指す
施策目標（裏KPI）

Action

TPS切替件数

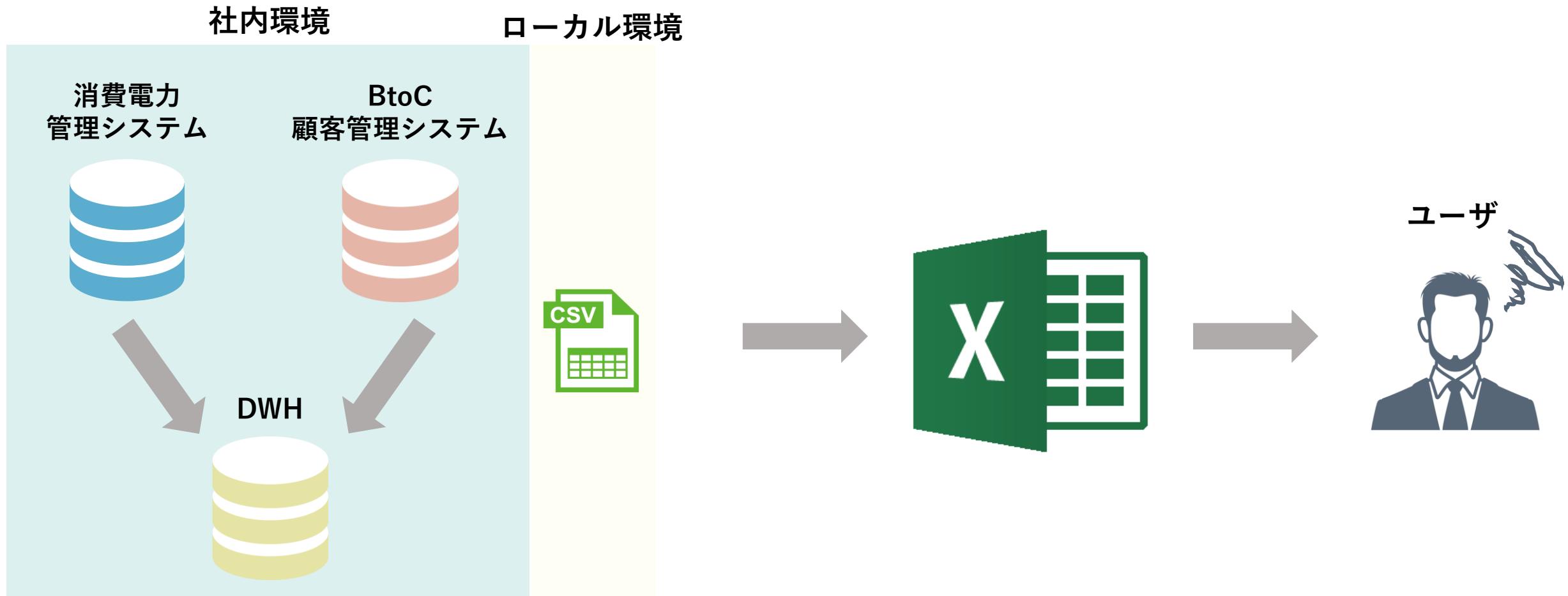
1か所でいいので、全国新電力切替
シェアに対して2倍のシェアを
獲得した事例を作りたい。

ポテンシャルの高い青葉区にターゲティング。町丁字レベルで、どの時期にどのようなアプローチをすべきか検討し、営業活動を実施。



東急パワーサプライのKPI経営とは、
売上目標と施策目標の2つを設定することで
現場を駆動させること。

当時の状況はというと…



システム導入プロセス

2016年8月以前



2016年8月～



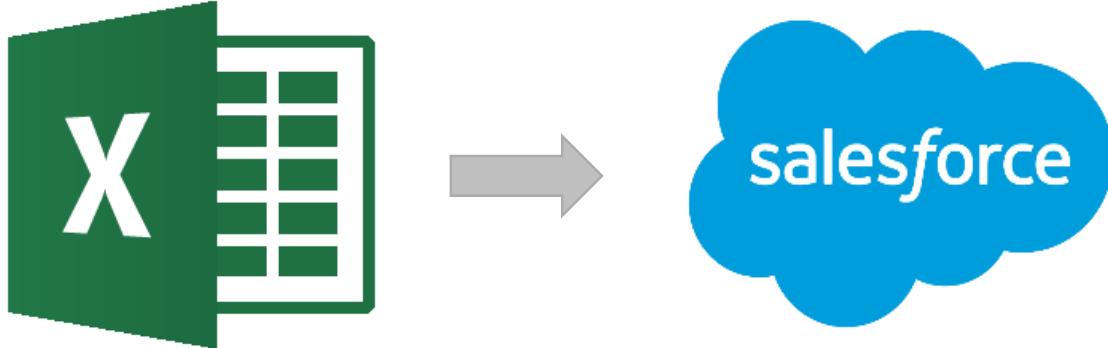
2017年4月～



2017年8月～



SFDCは手軽で便利なモノです。



導入時期：2015年

導入背景：ビジネスモデルの拡大

NEW!

B to C + B to B
B to B to B

顧客管理対象増

営業規模拡大

商談期間長期化

Special Thanks to Salesforce

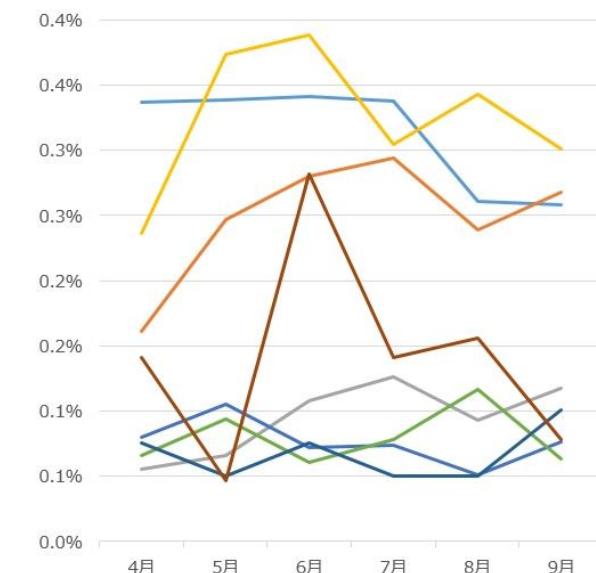
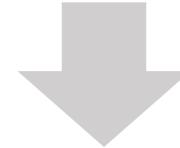
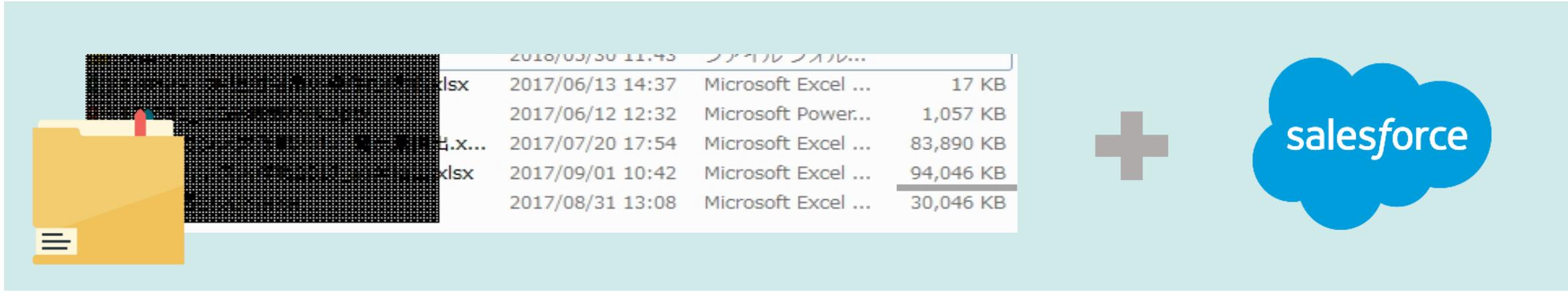
Salesforceを導入！けれども・・・

① データの課題

② アウトプットの課題



オモテが便利になるとウラは苦悩する。



苦惱ごとデータクレンジングしよう！



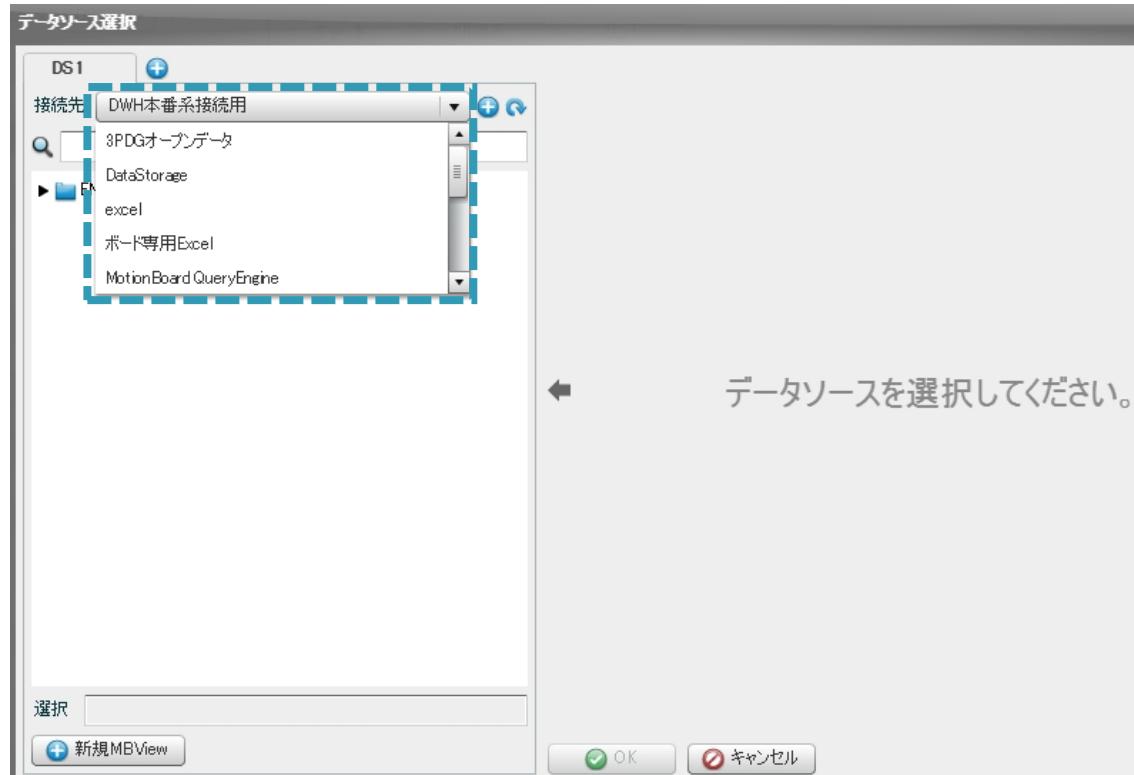
The screenshot shows a Microsoft Excel spreadsheet with columns H, I, J, O, P, Q, R, S, T, U, V, W. The data consists of three columns of Japanese text. A 'Salesforce オブジェクト選択' (Object Selection) dialog box is overlaid on the right side of the screen. The dialog lists various Salesforce objects, with '取引先 [Account]' selected. Other listed objects include Asset, Campaign, Case, CollaborationGroup, Contact, Contract, Dashboard, Document, DuplicateRecordSet, Lead, Macro, Opportunity, Order, Pricebook2, Product2, ProfileSkill, Quote, Report, Solution, StreamingChannel, TPS_Bukken__c, TPS_ProfitForecast__c, User, WorkBadge, WorkBadgeDefinition, lbc_BusinessCard__c, and logg_DailyReport__c.

データの編集、インポートの課題を解決！

MOTIONBOARD 選定理由

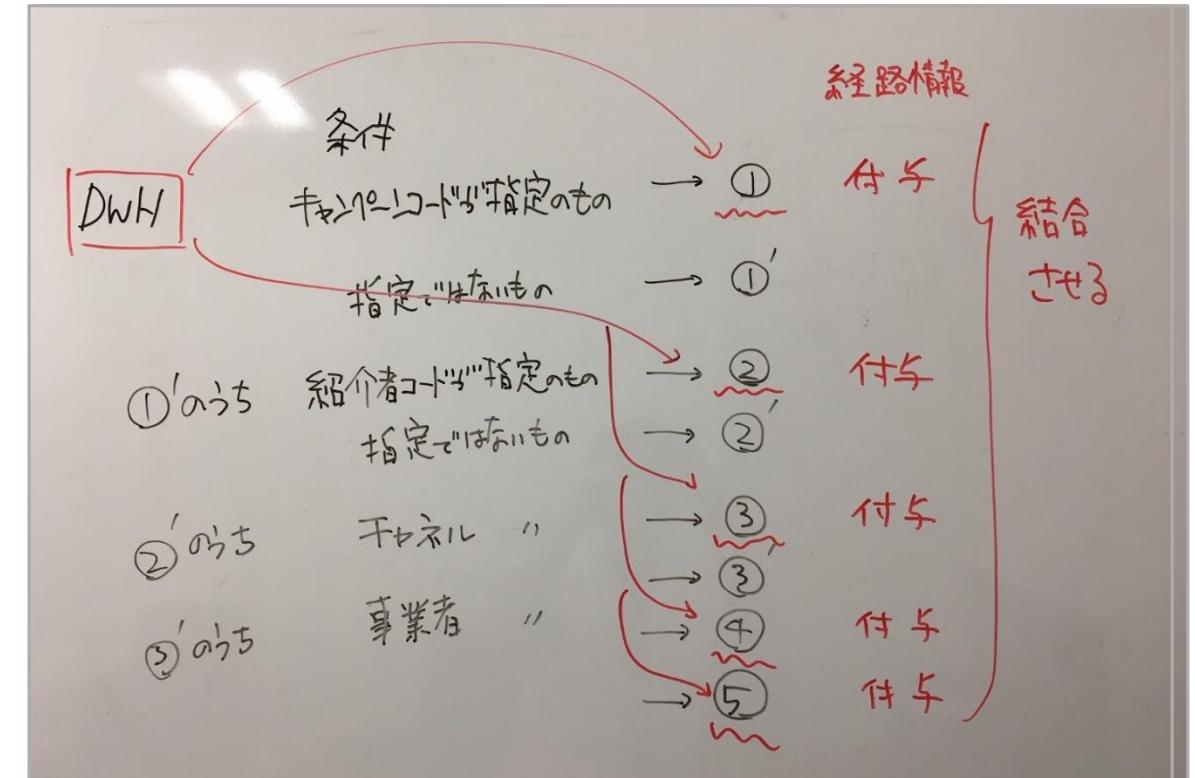
- ① 課題の解決ができること**
- ② 現場の人間が自分でおこなえること**
- ③ 寄り添い型のサポートがフィット！**

どのように解決したのか



データソースを選択してください。

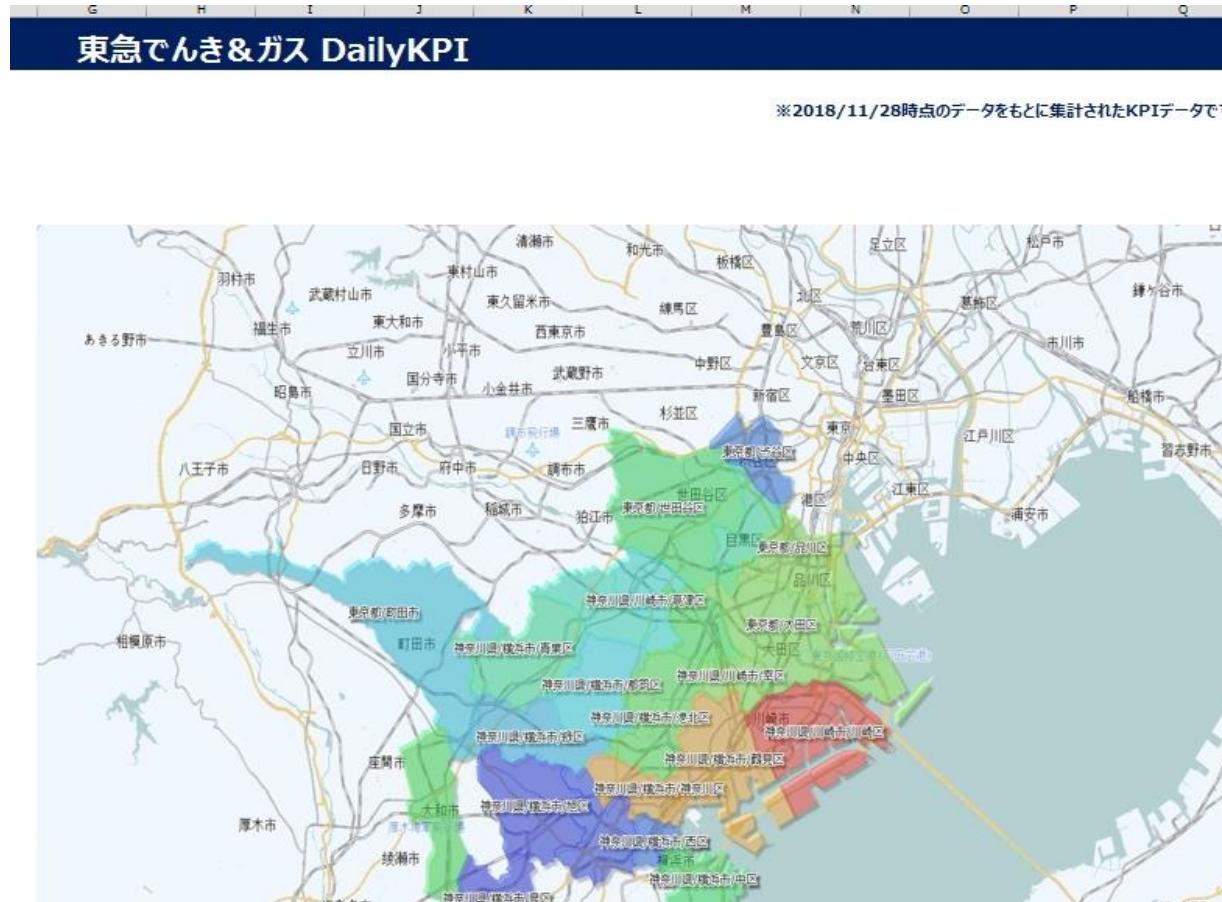
SFDC、Excel、text等の一般的に必要となる
であろうデータソースを選択できる



参考：設計当時の資料

バラバラなデータをMotionBoardで1つに集約し、課題を解決！

ディリー報告だけで1ヶ月あたり40時間の業務削減効果を達成！



B C D E AI AJ AK AL

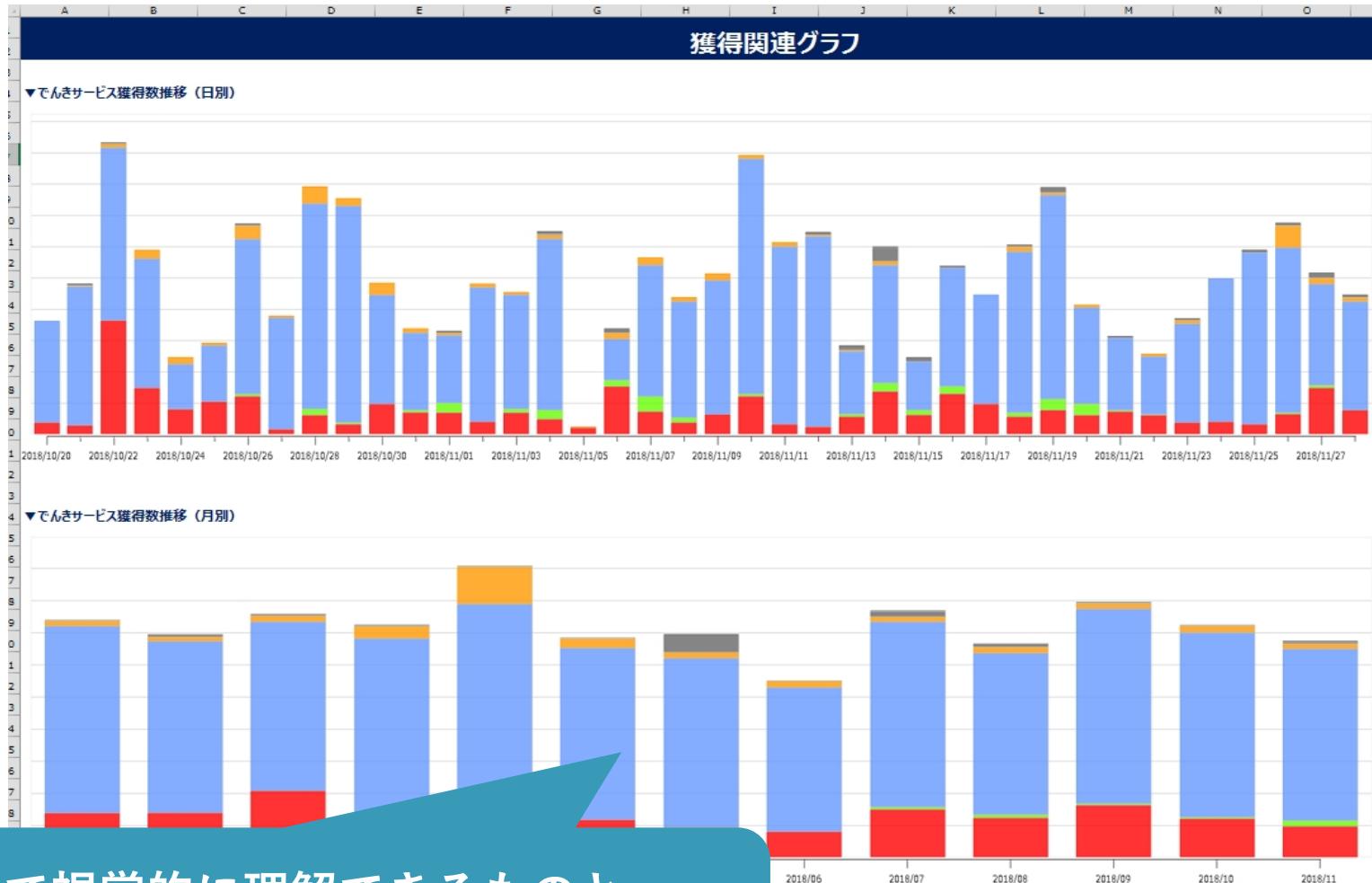
各種集計表（月別データ）

※B3セルのプルダウンを選択すると、指定の集計表へジャンプします。

▼でんさサービス月別獲得集計表

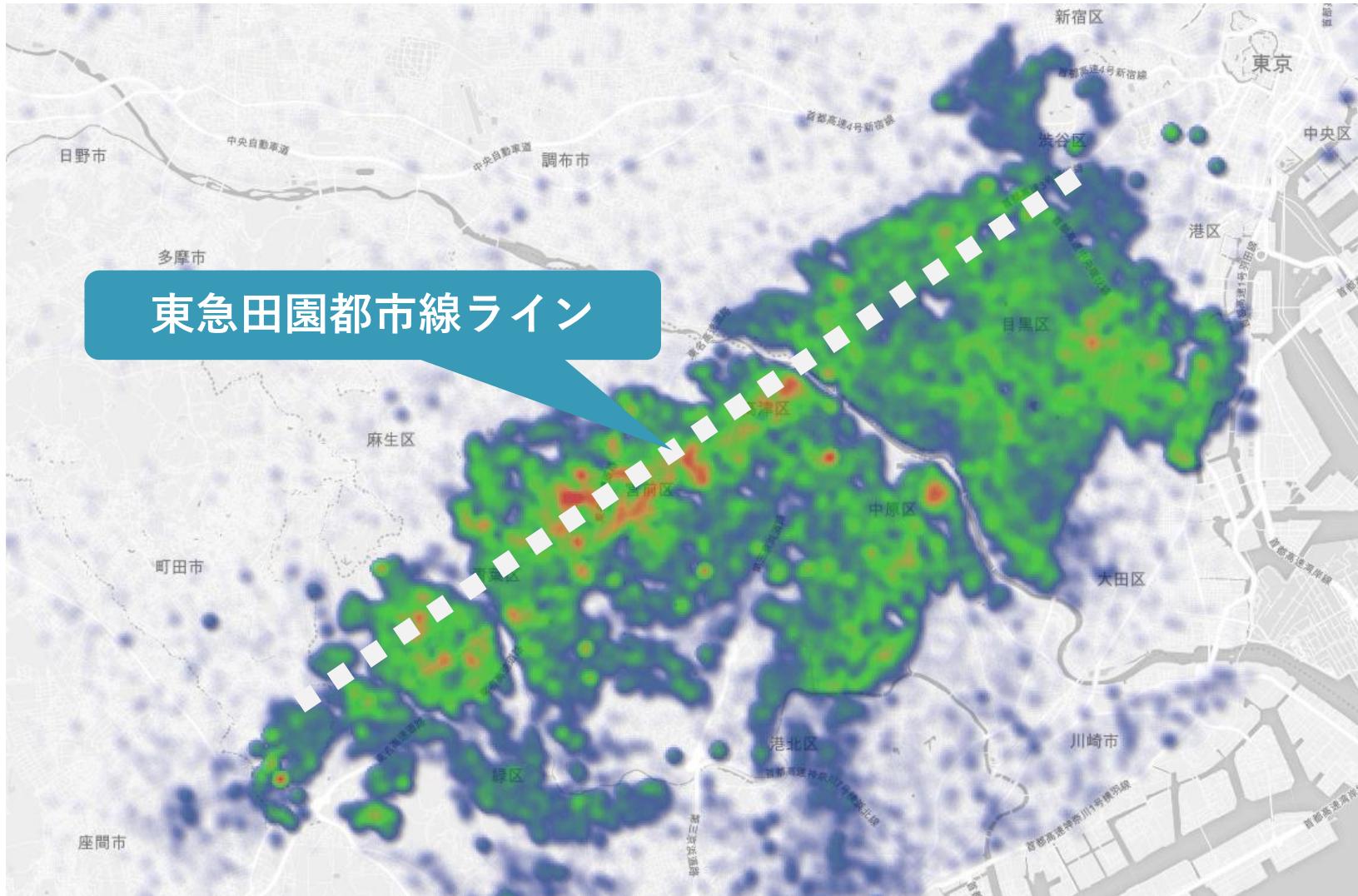
でんきSvc_管轄グループ	でんきSvc_チャネル小分類	でんきSvc_契約登録日（年月）	総合計	2018/08	2018/09	2018/10	2018/11
0	ケーブルアライアンスG						
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
0	ガス企画G						
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
0							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							

ディリー報告だけで1ヶ月あたり40時間の業務削減効果を達成！



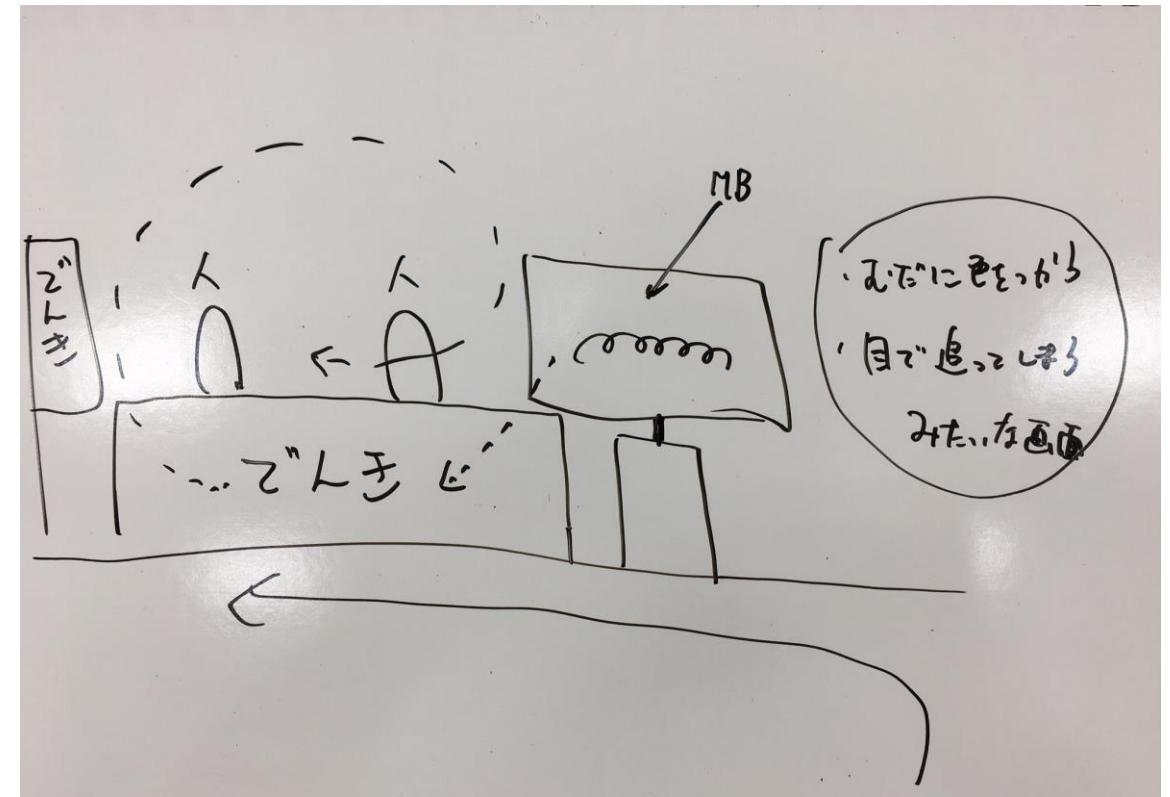
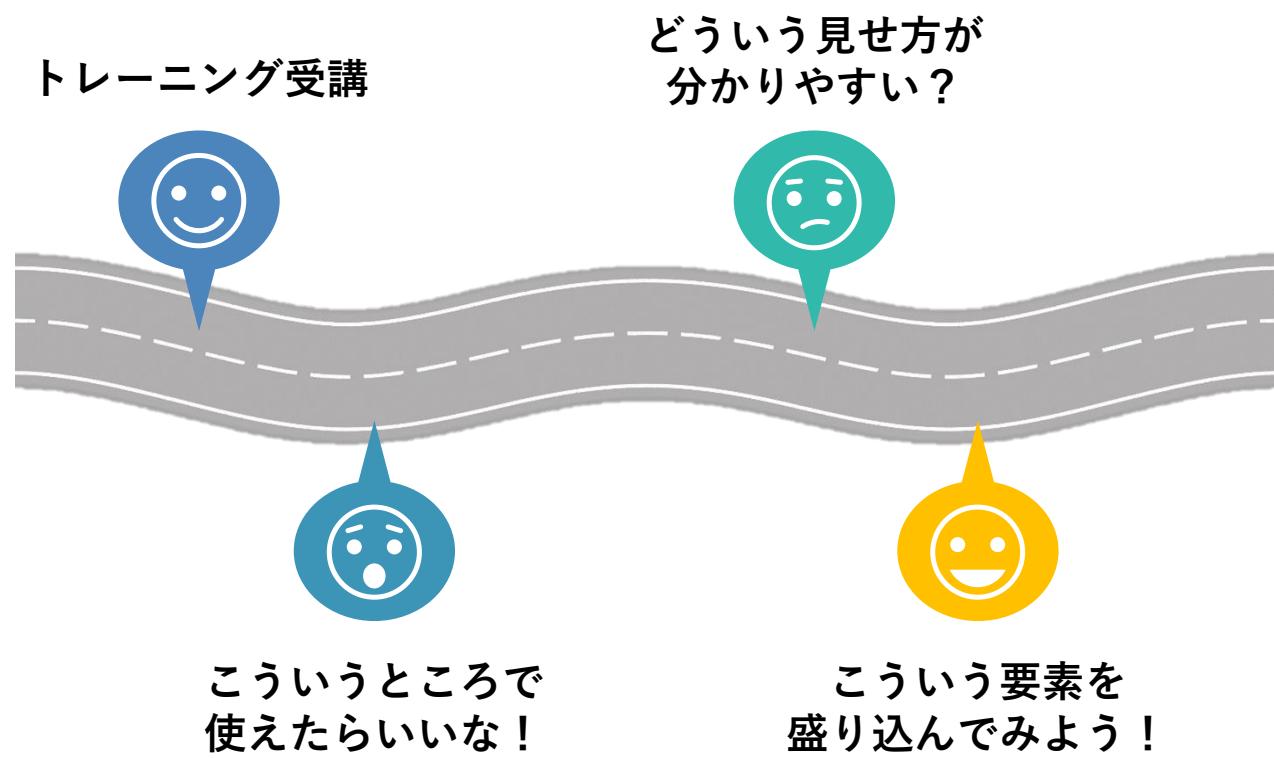
MAPやグラフで視覚的に理解できるものと、掘り下げたい人用に集計表を合わせて配信。

ディリー報告だけで1ヶ月あたり40時間の業務削減効果を達成！



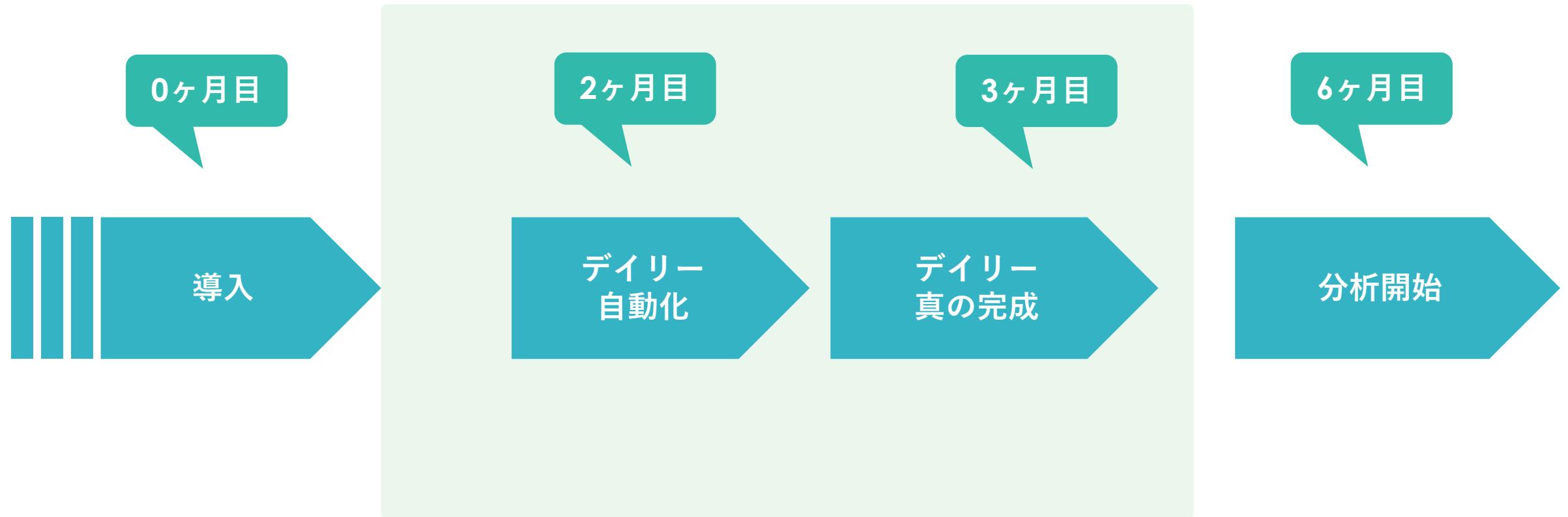
多角的なレポートを自動で出力！アウトプットの課題を解決

ヘタクソでもいい、まずはお絵かきから。



完成図に向けての最初の1枚

短期スパンで効果を実感する、その積み重ねが成功。



BI導入の成功の秘訣は『2か月後の姿を考えること』である。

利用できるものはなんでも利用する精神。



『見える化』の次は『見えちゃう化』

3勝でいいはずなのに…
プレッシャーだなあ…



俺は3勝しちゃおう！
倍の4勝も狙うか…？



けーひーあい

みんなちがって

みんないい



アジェンダ

1. ウィングアークのご紹介
2. 東急パワーサプライ様が進める「KPI経営」
3. 「KPI経営」を実現するソリューション

MotionBoard Cloud for Salesforceとは

“データの可視化”と“データによる駆動”により企業のパフォーマンスを高めるBIダッシュボード

経営者から現場まで、すべての人がデータをパワーにする



マルチデバイス



データの結合



多彩な表現力



地図・位置情報



データ入力



インメモリ高速集計



リアルタイム

MotionBoard Cloudならではの特徴

01

Salesforceとの高い親和性

MotionBoardはSalesforceとシームレスに連携しています。シングルサインオンでのログイン、データ抽出もオブジェクトを見ながら利用する項目を選択いただくことが可能です。また、Salesforceへ入力できますので、面倒な画面遷移等を省き、業務効率を向上することができます。



02

ユーザライクな表現力と操作性

MotionBoardは、基本的なBI機能に加え、豊富な機能を搭載しております。(リレーション、レイヤーチャート、コメント、ボタン、アラート、地図等)どのご用途でも“使えるダッシュボード”を実現します。またデータストレージを搭載しておりますので、過去のデータを蓄積し、傾向分析、差分分析等実施いただくことも可能です。



03

業務効率化を高める レポート出力・チャット連携

MotionBoardはダッシュボードをExcel、PPT、PDF等で自動生成し、メールやチャットツールに送付する事が可能です。またチャットツールからMotionBoardへ問い合わせをすると、結果を返してくれるので、BIツールを見に行く必要なく、状況をタイムリーに把握することが可能です。



活用支援サービスについて

What 活用支援サービス

専任のカスタマーサクセス担当者が、技術、分析、運用といった様々な観点でお客様に最適なノウハウを提供するサービス。お客様先にお伺いし、対面での実施する。

<活用支援サービスライト>

 料金/時間

90,000円/12時間



補足

30user以上のご契約の場合、無償
契約開始時、更新時のみ申込可能

※支援時間は追加可能です。

<活用支援サービス>

 料金/時間

180,000円/24時間



補足

50user以上のご契約の場合、無償
契約開始時、更新時のみ申込可能

※支援時間は追加可能です。

皆様へのお願い

詳細な情報に興味がある方はブースまでお越しください！
アンケートの記入にご協力いただければ幸いです。

Data Empowerment Company®

データに価値を、企業にイノベーションを。