
森ビルの新住宅営業・運営管理システムとして 「Microsoft Dynamics CRM」が稼働開始 ～賃貸と分譲の営業・運営管理業務を一元化～

SCSK株式会社(本社:東京都江東区、代表取締役社長:大澤 善雄、以下 SCSK)は、森ビル株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長:辻 慎吾、以下 森ビル)の住宅事業を支える住宅営業・運営管理システムとして、日本マイクロソフト株式会社(本社:東京都港区、代表執行役社長:平野 拓也、以下 日本マイクロソフト)の統合型 CRM アプリケーション「Microsoft Dynamics CRM」を活用した新システムを構築し、2015年9月に稼働開始したことをお知らせします。

1. 背景

「都市を創り、都市を育む」というビジョンのもと、東京都心部を中心に住宅・オフィス・商業施設などの開発・運営を手掛ける森ビルでは、拡大を続ける住宅事業やサービスの多様化への対応および住宅事業のみならず、全社的な顧客リレーション強化のため、新たなシステムの構築が急務となりました。また既存の住宅営業・運用管理システムにおいても以下の課題を抱えていました。

(主な事業課題)

- ・賃貸事業と分譲事業の機能が分断しており、物件・顧客・営業情報の一元的なマネジメントが困難
- ・複雑化している物件の所有形態・事業形態に対応できておらず、簡易な情報確認が困難
- ・機能改変のたびに大きな時間とコストが発生

2. 新システムの選定ポイント

森ビルでは、新システム導入の検討を実施し、以下の点が評価され、SCSKおよび「Microsoft Dynamics CRM」が選定されました。

- ・SCSKは、高品質なアプリケーションからインフラ基盤、データセンター運用を一括提供できる
- ・SCSKには、同業種・同ソリューションの提供実績がある
- ・「Microsoft Dynamics CRM」の顧客管理機能により賃貸事業と分譲事業の情報を一括管理できる
- ・「Microsoft Dynamics CRM」はカスタマイズの自由度が高く、初期導入時はもちろん稼働開始後も、業務の変化に合わせて柔軟に効率良くシステムを改変可能である

3. 森ビル様のコメント

今回の新システムのリプレイスにより、顧客リレーションのさらなる強化および今後の事業展開に対応するための基盤構築が実現しましたが、既存のスクラッチ型システムを「Microsoft Dynamics CRM」に適合させていく過程においては、さまざまな困難に直面しながらも、SCSKの皆様の強力なチームワークとサポートにより、多くの課題をクリアし、システムを稼働させることができました。今後は、この新たな基盤を進化させながら、顧客満足度向上や業務生産性向上につなげていけるよう、引き続きパートナーとしてSCSKにサポートをお願いしたい所存です。

森ビル株式会社
住宅事業部事業推進部 課長 岡田 好太

社名	森ビル株式会社
設立	1959年6月2日
売上高	2,557億円(2015年3月期 連結)
従業員数	1,287名(2015年4月)
事業内容	総合ディベロッパー 1. 都市再開発事業 2. 不動産賃貸・管理事業 オフィスビル・住宅・商業施設・ホテル ゴルフ&リゾートなどの営業、運営管理 3. 文化・芸術・タウンマネジメント事業 タウンマネジメント、美術館・ギャラリー・展望台 アカデミー・カンファレンス施設・会員制クラブなどの企画、運営



「Microsoft Dynamics CRM」について

日本マイクロソフトの「Microsoft Dynamics CRM」は、クラウドと設置型のどちらにも対応した統合型 CRM アプリケーションです。Office のような使いやすさと容易にカスタマイズできる柔軟性が評価され、世界 40 地域 41 言語で 40,000 社、440 万人にご利用いただいています (2014 年 10 月現在)。

Microsoft Dynamics は顧客との各接点 (主にマーケティング、営業、サポート) を適切に管理することにより、きめ細かい対応を可能とし、顧客満足度の向上を支援します。

本件に関するお問い合わせ先

【製品・サービスに関するお問い合わせ先】

SCSK株式会社

流通システム第二事業本部 営業部

TEL:03-5166-1777

E-mail: dynamicscrm-sales@ml.scsk.jp

【報道関係お問い合わせ先】

SCSK株式会社

広報部 西広

TEL:03-5166-1150

※ 掲載されている製品名、会社名、サービス名はすべて各社の商標または登録商標です。