



プリザンターで社内の営業情報、開発案件を一元管理。効率的に情報を利活用するためカスタマイズも実施。その豊富なノウハウと高い技術力で、社会に貢献することも大切なミッション。

グローバル・アスピレーションズ株式会社 代表取締役 松原 学 様



営業情報、案件情報を
プリザンターで一元管理



活用ノウハウと、高い
技術力に裏付けされた提案力



理美容店向けの
ソリューションを開発・展開

営業先で得られる“宝の山”を全てプリザンターで管理。 ハイライト機能、チケット管理で重要・優先事項を見える化

グローバル・アスピレーションズが事業をスケールするために着手したのが、営業部員が足で稼いでくる営業情報や開発案件の進捗状況など、各種ナレッジデータの管理です。以前は、社長の松原学氏自ら Excel のマクロ機能を使って自前の管理表を作成していましたが、問題が山積。誰でも簡単に使うことができ、情報を共有できるツールはないか探していたところ、2017年、私たちが望む「機能」、「その使い勝手の良さ」、「速さ」、「分かりやすさ」を兼ね備えたプリザンターに出会うことができ、これは誰もが欲しがると実感しました。

誰がどの顧客といつ何を話して、どのような課題を持っているかなど、営業部員が顧客先で得

れた要点を全てプリザンターに入力し、デジタル情報として効率的に管理するシステムを作り上げたのです。

一覧表示

07月、XSLシステム、主案件（7月～8月）	07月、XSLシステム、主案件（7月～8月）
1/2/3/4/5/6/7/8/9/10/11/12/13/14/15/16/17/18/19/20/21/22/23/24/25/26/27/28/29/30/31	1/2/3/4/5/6/7/8/9/10/11/12/13/14/15/16/17/18/19/20/21/22/23/24/25/26/27/28/29/30/31

詳細表示

07月、XSLシステム、主案件（7月～8月）	07月、XSLシステム、主案件（7月～8月）
1/2/3/4/5/6/7/8/9/10/11/12/13/14/15/16/17/18/19/20/21/22/23/24/25/26/27/28/29/30/31	1/2/3/4/5/6/7/8/9/10/11/12/13/14/15/16/17/18/19/20/21/22/23/24/25/26/27/28/29/30/31

カンバン表示のチケットは矢印キーで、一覧表示と、詳細表示を切り替えられるようにカスタマイズ。一覧性と内容把握が両立され、迅速な意思決定を実現する機能として活用。

複数の情報システムと連携することでプリザンターに核となる情報を集約し、脱属人化を実現。取引先からの評価にも高影響

プリザンターの活用は、営業先、取引先での活動、評価にも好影響を及ぼしています。特筆すべき点が、営業部員同士の横軸での情報連携です。部員は、チケットによるステータス画面を確認することで、個々の案件の進捗状況を共有することができます。他の部員のタスクも常に把握しておくことで、病欠など諸事情で誰かが一時的に離脱した場合でも、他の部員が引き継ぐなど迅速なフォローができ、取りこぼしを防ぐことが可能になります。

「一つのシステムに全ての業務を集約するのは困難な場合もあり、既存システムとのAPI連携は重要な選択肢。当社では、別のグループウェアの情報をプリザンターに取り込み、カレンダー表示できるように改修しています。

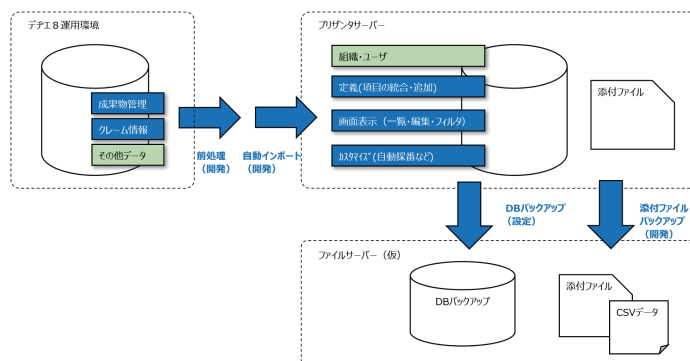


グループウェアとAPIで連携して取り込んだデータをプリザンターのカレンダーで表示。期間表示やチケットごとの表示など、プリザンターのカレンダー表示は視認性が高い。

API の活用で、利用中のシステムから円滑なデータ移行が可能。まもなくサポートが終了するデヂエ 8 からプリザンターへの移行も対応可能

私たち同様にプリザンターの活用を視野に入れる際、こうした API 連携を図ることで、導入がしやすくなります」(松原氏)。

さらに、従来使ってきた Web データベースの情報をプリザンターに移行して使う場合も、API 連携によって円滑に処理することが可能です。同社では、2023 年 9 月末にサポートの終了が決まっている「サイボウズ デヂエ 8」のプリザンターへの移行を提案しており、既に大手消費財メーカーで、8 万点に及ぶ CAD データの移行を短時間で成功させた実績を持っています。デヂエ 8 の移行先が見つからない企業にとっては、有効な手段となるでしょう。

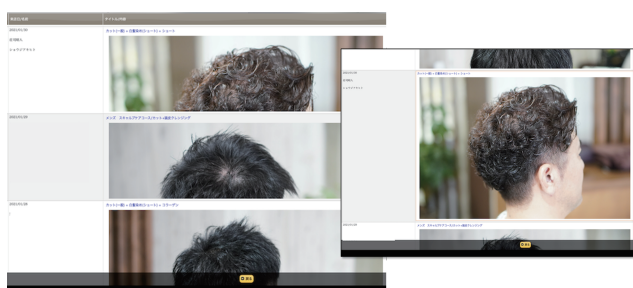


標準の API と Python で開発した独自の移行ツールを使い、デヂエに登録された添付ファイルを含む大量のデータをプリザンターに自動でインポート。

店舗の売上、目標、利益、コストなどをグラフで可視化。理美容店を“IT サロン”にするソリューションを展開

今後、グローバル・アスピレーションズでは、自社での導入で培ってきたノウハウを武器に、あらゆるビジネスの価値を向上させる切り札として、プリザンターの提案を加速させていきます。同時に、個別の業界に特化したシステムの提供も視野に入れています。その第一弾が、プリザンターを活用した理美容業務管理システムの開発、展開です。各顧客の施術結果を一瞬レフカメラで撮影して保存

し、次回来店時に、履歴の写真データを顧客と一緒に確認しながら、カットやカラーリングの方向性を決めるなど、効果的な利用が始まっています。その他、店舗の年、月単位の売り上げの目標と実績、利益、コストなどをグラフにした収支の可視化機能も実装。理美容店をプリザンターによって“IT サロン”にする新たなソリューション事業にも挑んでいます。



お客様のカルテ表示では画像の一覧をサムネイル表示し、カーソルを合わせることで拡大表示されます。



理美容店向けに開発した収支可視化機能の画面。JavaScript と Python のプログラミング言語を使ってカスタマイズしており、店舗の状況がひと目で確認できる。



グローバル・アスピレーションズ株式会社
Let's participate together

URL: <https://www.global-asp.co.jp/>
所在地: 東京都中央区銀座1-18-2 辰ビル7F
設立: 2013 年 6 月 27 日
資本金: 1,000 万円

個別の企業、案件に対し、システムに関するコンサルティングから、インフラの設計と整備、その上に実装するアプリケーションの企画、開発、保守まで、総合的なシステムインテグレーションをワンストップで提供。

導入事例全文は Web で! <https://plesanter.org/>



Implem
implement motivate

株式会社インプリム

〒164-0001 東京都中野区中野2-30-5 中野アーバンビル3F
Tel: 03-5942-6640 Fax: 03-5942-6650
<https://implem.co.jp>