

業務に必要な  
情報を全て集約  
社員の  
「バイブル」  
的な存在に



# 急激なビジネス変化への対応を 強力に支える情報共有基盤

ベルフェイス株式会社



[業種]  
IT・ソフトウェアサービス

[業種詳細]  
チームで売上を最大化する国内No.1のオンライン営業システム「bellFace」の開発・販売

[従業員数]  
340名(2020年12月現在)

## 導入製品・サービス

 生産性向上  
Salesforce Anywhere(Quip)

 営業支援  
Sales Cloud

誰でも見やすくドキュメントが常に最新状態に  
変化に柔軟に対応ができることも高く評価

ベルフェイスは営業スタイルを、インバウンド中心からABM型へと変革。その情報共有基盤としてQuipを導入している。これによって変化し続ける状況でも全員が最新情報を共有可能に。またテレワーク下でもリアルタイムな情報共有が容易になっている。

# 当初の目的は営業スタイルの変化と社員増への対応 チーム営業を支える情報共有基盤が不可欠に

コロナ禍でbellFaceの無償提供の体制確立においてQuipを活用  
常に化する情報を取り入れる必要性から活用が一気に浸透



## インバウンド中心からABMアプローチへ チーム営業を強化するためQuipを導入

「勤と根性の営業をテクノロジーで解放し、企業に新たなビジネス機会をもたらす」というビジョンを掲げ、チームで売上を最大化するオンライン営業システム「bellFace」を提供しているベルフェイス株式会社。すでに2,500社が導入しており、国内No.1の実績となっています\*1。その存在感は、新型コロナウイルス感染症拡大に伴うテレワークの推進でさらに高まっており、2020年12月には大阪府が「bellFace」を試験導入するなど、着実に広がっています。

ここで2020年3月に導入され、情報共有基盤として重要な役割を果たしているのがQuipです。その導入背景について、グロースビジネスグループセールスディビジョンの岩田 恭行氏は次のように語ります。

「当社は2020年初頭に大型の資金調達を行い、人材の採用・育成にこれまで以上に積極的な投資を進めています。その結果、社員数が一気に増え、営

業部門も20人から100人へと5倍増となりました。また営業モデルも以前はインバウンド中心でしたが、エンタープライズ向けのABMの取り組みも開始しています。拡大した組織でアプローチ先のお客様を深く知った上で営業活動を行うには、チーム内での情報共有をしっかりと行う必要があったのです。

社内の情報共有手段としては、2018年からSlackを使っていたと、事業企画室 アライアンスチーム マネージャーの清水 貴裕氏は言う。Slackはフロー型の情報共有手段であり、情報がストックされずフローとして流れてしまいがちであったと振り返ります。そこでエンタープライズ向けのセールsteamで情報を共有し、チームの資産にする場所として、新たにQuipを導入したのだと説明します。

「Quipは誰が使っても見やすいドキュメントが作られ、変化にスピーディに対応できるという特徴があります。創業当初から導入していたSales Cloudとの連携が容易なことも評価しました」（清水氏）。

営業部門での利用を目的に導入されたQuipですが、ほぼ同時期に広がり始めた新型コロナウイルス感染症をきっかけに利用範囲が一気に拡大します。



グロースビジネスグループ セールスディビジョン ゼネラルマネージャー

### 岩田 恭行氏

振り返ると激動の1年でしたが、Quipを活用したおかげで乗り越えることができました。今後もQuipを活用しながら、それぞれのお客様に最適な提案を部門横断で行っていきたいと考えています。

事業企画室 アライアンスチーム マネージャー

### 清水 貴裕氏

Quipは誰が使っても見やすいドキュメントが作れ、変化にスピーディに対応できるという特徴があります。創業当初から導入していたSales Cloudとの連携が容易なことも評価しました。



## コロナ禍で決断したサービスの無償提供 その対応をきっかけに活用が一気に浸透

社員数の急激な増加タイミングに奇しくも全社員がテレワークに移行することになった同社。一方で社会全体のリモート化によって、bellFaceへの引き合いは予想を上回る勢いで増えていきました。ここでベルフェイスはリモート下での営業活動を支援するため、bellFaceの無償提供を決定したのです。

「それまでは無償提供を行った経験がなかったため、まずは仕組みづくりから始める必要がありました」と言うのは、社長室 ビジネスプラットフォームチーム マネージャーの野田 千愛氏。社内オペレーションも根本から変えていく必要があったと振り返ります。「しかしQuipを活用していたおかげで、共同作業をリモートでもスピーディに行えました。仕組みやオペレーションをどのように変えていくの

か、担当者が毎日のようにQuipに最新アップデートを記入し、それを全社員が見てコメントし合い、より良いものに仕上げるというサイクルが即座に実現できたのです。その結果4月には、無償提供に必要な仕組みを整えることができました」。

この取り組みをきっかけに、Quipの活用は一気に浸透し、ビジネス系部門全員がQuipを使うようになりました。ここで重要な役割を果たしたのが、「情報の可視化」の取り組みだと言います。最新の情報やドキュメントをQuipに集約することで、どこを見れば必要な情報があるのかが、一目瞭然な状態にしていたのです。

これは急速に増えた新入社員のオンボーディングにも役立っています。

「以前は新入社員に社内ルールや業務の進め方を教えるため、3〜4時間の説明ミーティングを開き先輩社員がつきっきりで指導する、といったことが



社長室 ビジネスプラットフォームチーム マネージャー

### 野田 千愛氏

営業活動の状況は日々変化していきますが、Quipで最新状況がひと目で分かります。またQuipのドキュメントはSales Cloudの取引先情報とも紐付けされています。

グロースビジネスグループ セールスディビジョン

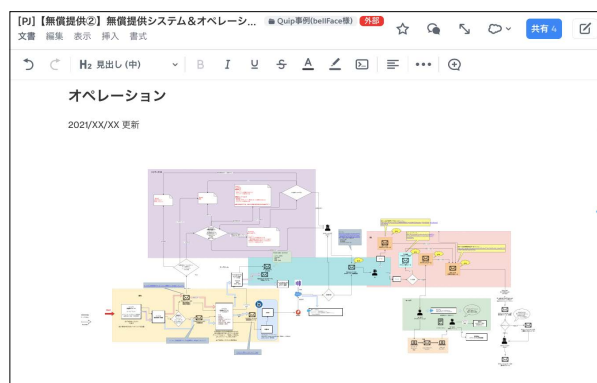
### 内木 陽美氏

以前は新入社員に社内ルールや業務の進め方を教えるため、3〜4時間の説明ミーティングを開き先輩社員がつきっきりで指導する、といったことが行われていましたが、現在はそれらの多くがQuipで代替されています。



## bellFace社内のQuip活用例

社内メンバーのオンボーディングの短期化、ナレッジの共有を目的に、社内には多数のマニュアルが整備されている



行われていましたが、現在はそれらの多くがQuipで代替されています」と言うのは、グロースビジネスグループ セールスディビジョンの内木 陽美 氏。内木氏が新入社員向けのルールブックを作成し、それをQuip上で共有することで、指導に要する時間を大幅に削減できていると語ります。「初期の支援は多少必要ですが、基本的には『Quipを見てください』と言うケースが多くなっています。また会議の議事録もQuipにまとめています。ここにある情報は私たちにとって、バイブルのような役割を果たしているのです」。

### Quipのおかげで乗り越えられた 激動の1年間

2020年9月にはビジネス系部門のユーザーを中心に「Quip委員会」も発足。すでに3,000を超えているQuip文書を整理し、より効率的に情報共有するための取り組みが、ボトムアップで進められています。

もちろんエンタープライズ向けの営業活動でも、Quipは重要な役割を果たしています。

「営業活動の前提条件や具体的なオペレーション、draw.io for Quipで作成したお客様の組織図、行うべきTo DoなどがQuipで共有されています」と野田氏。営業チームのメンバーはここにある情報を見な

がら営業活動を行い、常にアップデートしていると言います。「営業活動の状況は日々変化していきませんが、Quipで最新状況がひと目で分かります。またQuipのドキュメントはSales Cloudの取引先情報とも紐付けされています」。

パートナービジネスを担当している清水氏はウェブセミナーの企画・開催においてもQuipが役立っていると語ります。

「社内外の関係会社や講演者の方も参加しながら作成していますが、Quipなら関係者全員で同時に編集できるため、コンテンツ制作がスムーズに進みます。進行管理や資料共有もQuip上で行っています。このようなツールがなければ高頻度なウェブセミナー開催は運営できないと感じています」。

「エンタープライズへの提案強化は以前から計画されていたことですが、コロナ禍はそれ以上の変化を当社のビジネスにもたらすことになりました」と岩田氏。社会全体のオンライン化が進むことで顧客層が一気に拡大し、社内のオペレーションも大きく変化したと言います。「振り返ると激動の1年でしたが、Quipを活用したおかげで乗り越えることができました。今後もQuipを活用しながら、それぞれのお客様に最適な提案を部門横断で行っていきたいと考えています」。

\*1 電話とブラウザを組み合わせた遠隔営業システムにおいて「有料契約導入社数」「契約導入事業所数」「契約導入ID数」「営業職が利用したことがあるシステム」の4部門でNo.1を獲得(ショッパーズアイ調査:2020年5月7日時点)

本カタログは2021年2月時点の情報です。

株式会社セールスフォース・ドットコム

0120-733-257

www.salesforce.com/jp

Salesforce は salesforce.com, inc. の米国およびその他の国での登録商標です。またその他サービス名も salesforce.com, inc. の商標または登録商標です。その他各種製品名は、各社の製品名称、商標または登録商標です。  
© Copyright 2021 salesforce.com, inc.

