

# コマースリンク株式会社の IT化推進

---

2017年3月

コマースリンク株式会社 永山淑子

# 1. 自己紹介

	略歴
1978年～1985年	学習院大学理学部化学科卒業 富士通株式会社入社、(株)富士通研究所 材料研究部分析課配属 電子材料の化学分析に従事
1986年～1990年	財団法人材料科学技術振興財団 電子材料の表面分析に従事
1991年	再雇用制度により富士通に復帰 計算科学システム部 分子軌道法計算ソフトの販売
1992年	富士通 システム企画部にて新規ビジネスの立ち上げ インターネットサービス（EC）に関わる
1999年	インターネット事業統合に伴いニフティ(株)へ出向その後転籍 EC事業に関わる
2002年	初代「ショッピングサーチ」をローンチ
2003年	コマースリンク株式会社設立に参加
2014年	代表取締役社長就任

コマースリンク株式会社設立まで、バックオフィスおよび業務経験なし

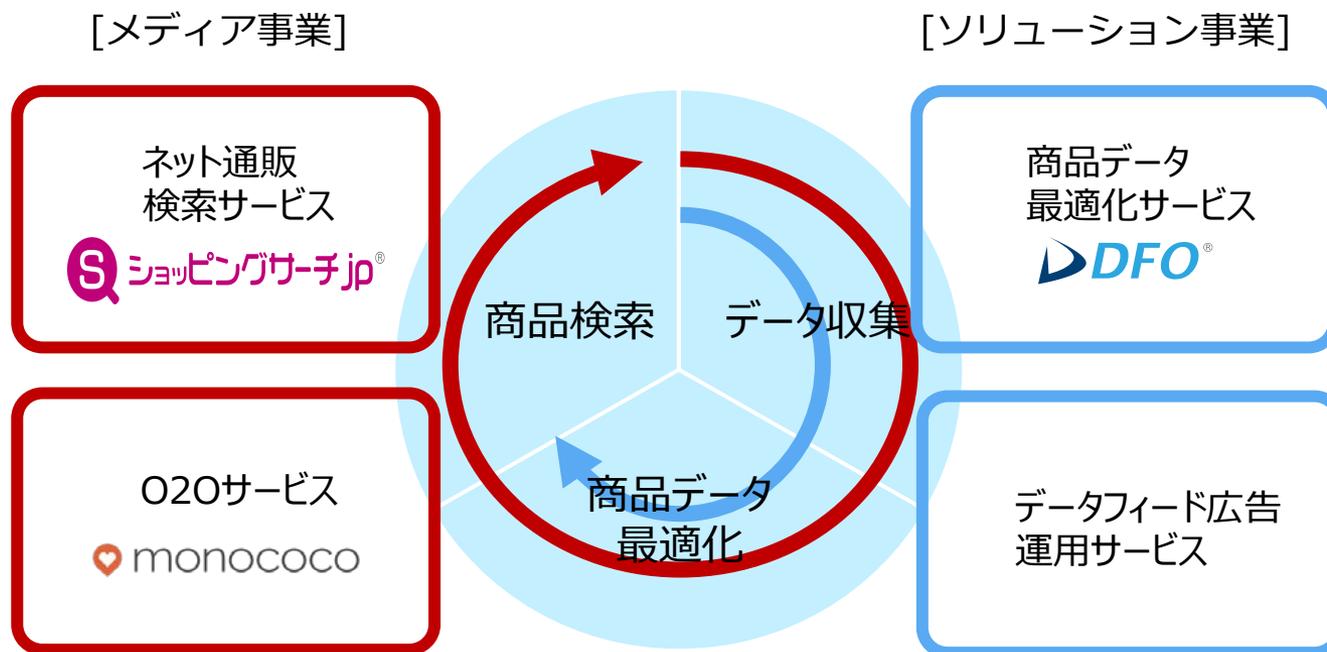
## 2. 会社概要

The logo for CommerceLink, with "Commerce" in dark blue and "Link" in orange.

社名 : コマースリンク株式会社  
設立 : 2003年7月  
代表者 : 永山淑子  
資本金 : 1 億円  
従業員 : 35名  
所在地 : 東京都大田区大森  
株主 : ニフティ株式会社  
CV1投資事業有限責任組合  
春木博  
永山淑子

### 3. 事業内容

商品データ(Product Data)を取扱う技術を基に  
EC事業者(ネットショップなど) の集客を支援する事業を行っています。



# ショッピングサーチ.jp

(商品検索サービス : Comparison Shopping Engine)

ショッピングサーチ.jp

媒体情報[2017年2月末]

利用者数 約 290 万人/月

掲載店舗数 約 7,900 店舗

掲載商品数 約 3,500 万商品

商品検索とは、商品情報の検索に特化したWeb検索サービス

消費者 : 「買いたいもの」が簡単に見つかり比較検討できるサービス

ネットショップ : 「買いたい」と思っている消費者をご案内するサービス



## 4. 社員の状況

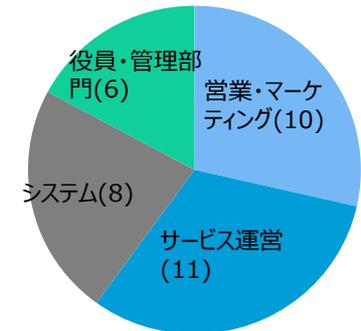
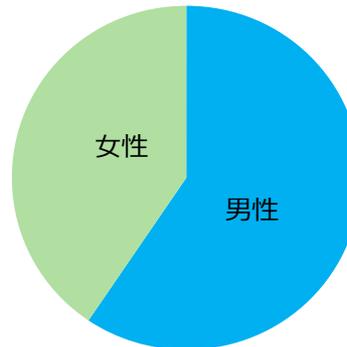
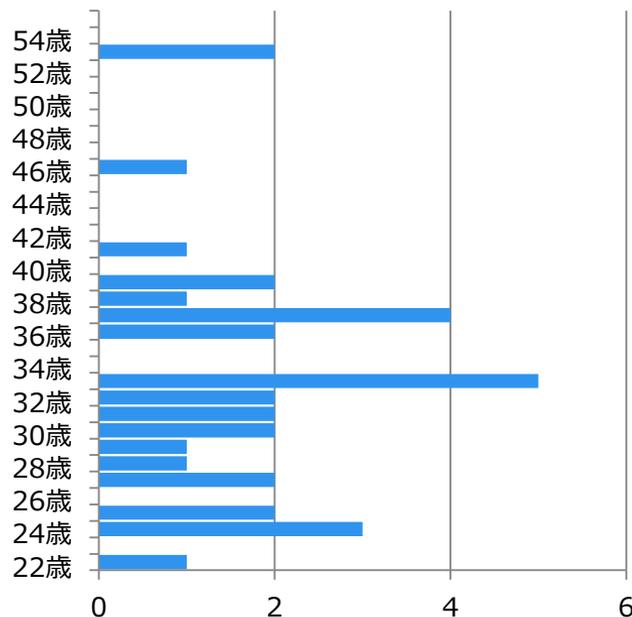
2013年度より新卒採用開始

社員数：35名（男性22名、女性13名）

社員平均年齢：32.1歳

平均勤続年数：約5年

平均残業時間：約25時間/月、有給休暇取得率75%



# 6. IT化への取り組み(1)

商品  
サービス

商品検索  
サービス

商品検索  
サービス  
管理画面

データフィード  
ツール

データフィード  
サービス  
管理画面

O2Oアプリ  
O2OWebサ  
イト

O2Oサービス  
管理画面

情報共有  
グループウェア

Email  
Ip messenger



GitHub

バックオフィス

財務会計

給与計算

勤怠管理  
精算・届出  
管理

業務  
(販売管理)

顧客管理

受発注管理

請求管理

仕入れ管理

原価管理

**MAYES** ERP (統合型基幹業務パッケージ)

商談管理  
MA/CRM

商談管理

## 6. IT化への取り組み(2)

2003年 2005年 2007年 2009年 2011年 2013年 2015年 2017年

★ 2010年3月現CFOjoin

財務会計

外部委託  
勘定奉行

社内処理  
勘定奉行

給与計算

外部委託

社内処理  
給与奉行

業務システム  
(販売管理)

社内  
EXCEL

請求処理外部委託  
EXCEL

請求処理内部処理  
SFA/CRM

販売管理システム  
MA-EYES導入

コピペの連続で、間違い・漏れが多かった。  
チェック機能がはたらかない/多様な請求ニーズに耐えられない

CRM・SFA

SalesForce

eSalesマネージャー

eSalesマネー  
ジャー

使いこなせず宝の持ち腐れ

中小企業向けに機能を絞ったサービス  
だが使いこなせない、  
本来の目的(マーケティング)では  
使いこなせていなかった

ようやく本来の使い方が  
できるようになった

# 販売管理導入プロジェクト

## 販売管理（移行前）

- ・見込みや引き合いの管理は既存のSFAパッケージ
- ・見積書は営業担当者が個別にExcelで作成
- ・受注後、営業事務担当がスタンドアロン型の請求書発行システムに再入力して売上集計及び請求書発行を管理
- ・多様な請求書に対応できず、最終的には全体の6割が手書きで発行していた

複数のシステム間でのコピー作業

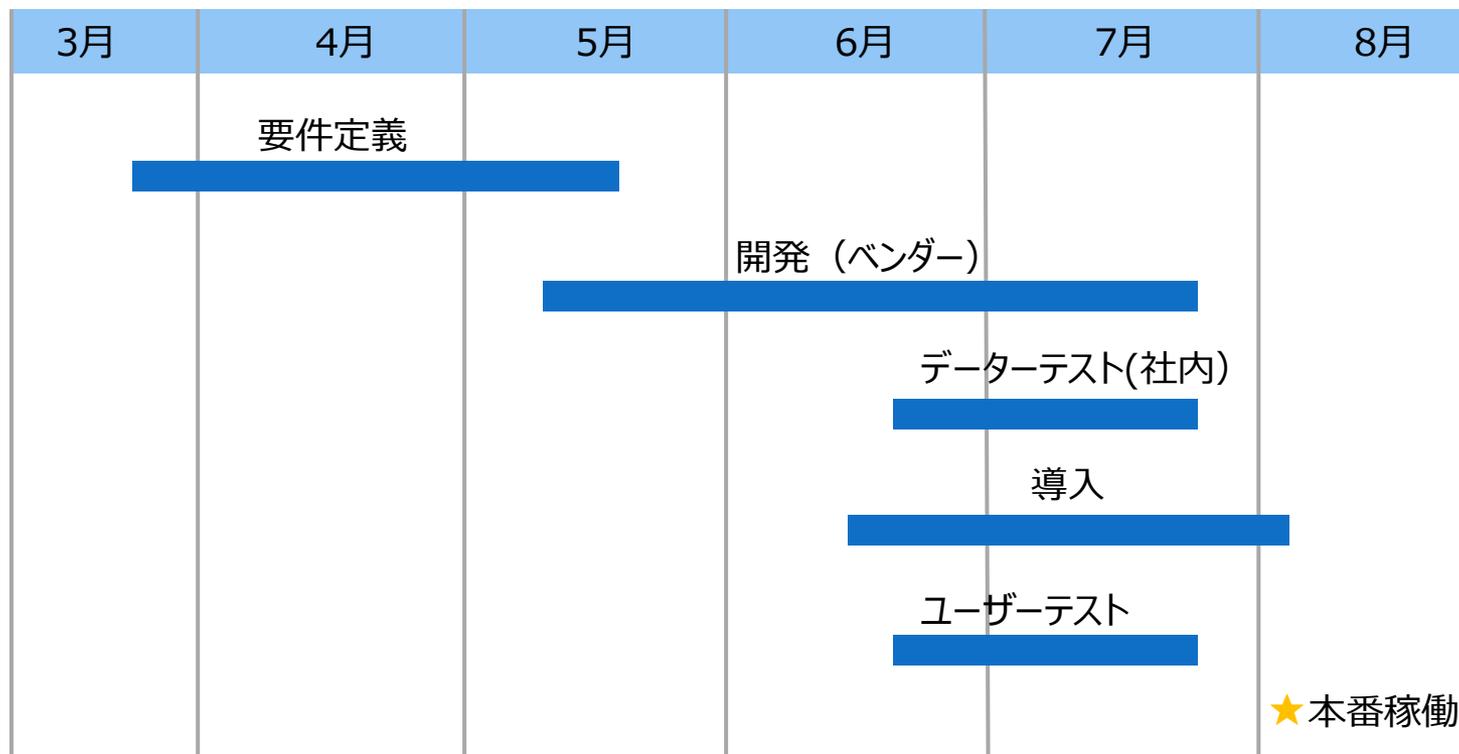
正誤性に関するチェック業務に時間を要する

⇒非効率・間違いや漏れが発生しやすく見つけにくい

## 基幹業務パッケージ選定基準

- ・受発注の管理を引合いから請求までシームレスに行える
- ・大きなカスタマイズなしに導入できる/カスタマイズの柔軟性が高い
- ・システム使用料がライセンス制でない
- ・Web広告業界への導入実績がある

## 販売管理システム導入プロジェクト



### 導入の効果

- 手作業部分がなくなり、数字の信頼性があがった
- 可能処理件数が大幅に増えた
- 蓄積したデータを多様な切り口で分析できるようになったため速やかな経営判断が可能となった

## 7. まとめ

- ◆ IT企業であっても会社のインフラとなる業務システム(販売管理)の構築は簡単ではなかった
- ◆ 業務システムの構築には、プロジェクトリーダーとして業務を熟知し、熱意をもって社内外のエンジニアへの橋渡しができる人材が必須
- ◆ IT化推進によって業務効率は間違いなく向上する

**Commerce** Link