

# テナント向け情報を一斉配信システムで確実に届ける 「OPROARTS」でメールとFAXによる運用を高効率化

事業用不動産サービスに特化し、豊富な知識と実績により多くのテナントやビルオーナーを顧客に持つ株式会社ジール不動産。同社は仲介事業や賃貸管理事業などはもちろん、工事管理やビルメンテナンスといった、日常のビル運用に関連するあらゆるサービスをワンストップで提供しています。日夜更新される物件情報などをテナントに届けるためには、より効率のよい配信システムが不可欠です。そこで当社ではオプロの「OPROARTS」を導入。高い効果と確実な運用を実現しています。

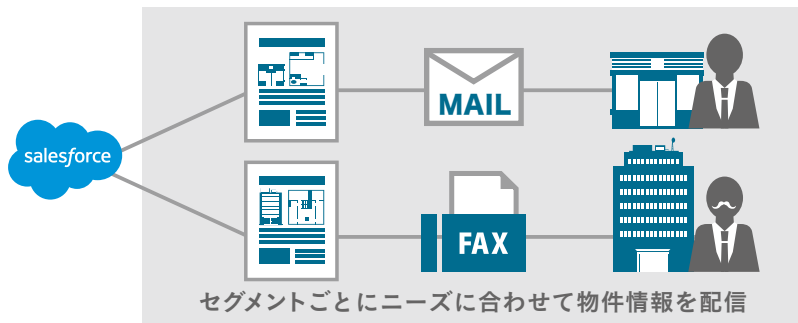


小林 剛氏

## 主な効果

- Salesforce と連携してメール・FAX 一斉配信
- 運用ニーズに合わせて送信先をカスタマイズ
- メール、FAX は同様の送信方法で配信可能

## OPROARTS でメール・FAXを 一斉配信



## メール・FAX 大量配信の課題

弊社では起業当初の2013年からSFAとしてセールスフォース・ドットコムのSales Cloudを使っていました。当時から数千件の顧客向けにメールとFAXで物件情報を送っていました。しかし、メーラーを使ってBCC欄にメールアドレスをコピー&ペーストしたり、FAX機に番号を手入力したりと手作業に頼っていたために営業スタッフの業務負担が大きく、そこに課題を感じていました。朝から準備をして送信を終えるには、午前中一杯かかることもあり、早い改善が求められていました。当時、そのことについてパートナーに相談している際に紹介を受けたのが、オプロの「OPROARTS」だったのです。顧客情報を管理しているSales Cloudから、メールとFAXを同じ操作で多くのお客様に一斉配信できる仕組みはまさに弊社が必要としていた機能でした。お話を伺ってとてもサービスが気に入ってしまい、すぐに導入を決めました。

## 業務負担、時間とも大幅削減に成功！

弊社では顧客情報をSales Cloudに登録する際、お客様のニーズ合わせていくつかのセグメントに顧客情報を分類しています。例えば、コンビニエンスストアを経営するお客様に2階の物件情報は不要ですし、事務系のお仕事をされる業者様にとって見通しの良い1階メイン通り沿いの物件は優先事項ではありません。「OPROARTS」でお届けする情報はすべてのお客様に一斉配信しているのではなく、セグメントごとのお客様が必要とされる情報を選びすぐ一斉配信しています。

配信する情報は、PDFで作成しています。定型のフォーマットを作成しているので、そこへ物件をはめ込んでいく形でPDFファイルとしてデータ化しています。物件情報の仕上がりはA4サイズでカラーになります。FAXで受け取られたお客様はそのまま活用し、メールで受け取られたお客様はこれを印刷して利用されます。運用を開始してからは一日に3～4通、それぞれ2,000件程度のペースで送っていますが、実務的な負担がかなり改善できました。日によって送り先や情報の量が違うので定量的に測ってはいませんが、実感的には時間も負担も1/10程度になったと思います。

## 利用領域の拡大を検討

「OPROARTS」によってメールとFAXによる情報配信が軌道に乗り、今や弊社にとって不可欠なビジネスツールになっています。現状ではテナントであるお客様に向けた配信がメインですが、今後はビルオーナーへ向けての情報配信も視野に入れています。

この業界は法改正が激しく、ビルの建設時には建築基準法に準拠していても、法改正によって不適合になってしまうケースもあります。また、建物にトラブルが起こってから、修理や修繕を行なうことが多かったのですが、それではテナントであるお客様にもご不便をおかけすることになります。これらの課題に対応していくには新基準への適合やトラブルを防ぐための事前のメンテナンスが不可欠です。ビルオーナーへ向けて、関連する情報をお届けするのも弊社の大事な使命だと考えています。これからも「OPROARTS」を活用し、的確な情報配信を行ってまいります。