プリザンターの拡張性を活かして、多数のシステムと連携した社内システムを構築。自社プロダクトとも連携し新事業の展開も進める。

株式会社ピー・エム・シー
IT ソリューション事業部 事業部長 重崎 光輝 様
IT ソリューション事業部 システム開発課 係長 大塚 功貴 様

外部スタッフとの情報共有ツールとして不可欠

豊富な API を利用 他システムと連携し効率化

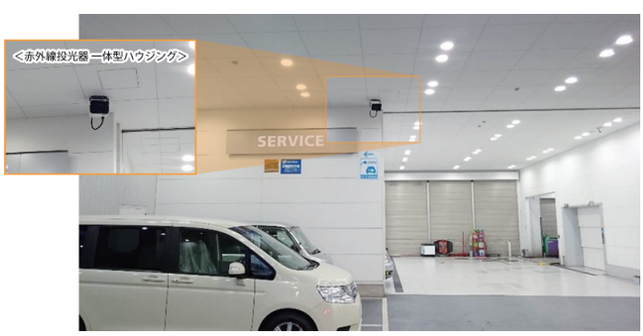
自社プロダクト連携で新規事業として展開も視野

カーディーラー 700 店導入のナンバー認識システム。サポートセンターの“外部化”で生じた新たな問題

ピー・エム・シー（PMC）IT ソリューション事業部では、車両のナンバー認識システムをベースに来店顧客管理を実現するシステム「Vehicle Vision（ヴィークル ヴィジョン）」を独自開発し、販売しています。「Vehicle Vision」とは、店舗の入口に設置された高解像度カメラで来店する車両のナンバーを認識し、基幹システムに登録された車両の顧客・車両情報、予約情報を結び付け、端末上にリアルタイムで表示することができるシステムです。

一部のカーディーラーの導入に限られていましたが、導入店舗を視察した他のディーラーの目に留まって注文が相次ぎ、今では北海道から沖縄まで全国のカーディーラー約 700 店が採用するまで普及が拡大しています。

サポートセンターのスタッフが不具合などの電話を受けた場合、担当社員に上げるかどうか判断がつかず、顧客を長い時間待たせてしまう事態も発生していたのです。何とか外部と社内を連携して顧客対応を支障なくできないか――。



Vehicle Vision は、高解像度カメラで認識したナンバープレートと、ご来店車両の顧客・車両情報、予約情報を結び付け、リアルタイムに情報を表示可能

プリザンターでサポートセンターと社員が情報共有。顧客対応の遅延を解消し、“横ぐし”の履歴も実現

実は、アウトソーシングを進める上での問題が発生する以前から、同事業部ではプリザンターを業務に取り込む施策を徐々に推進してきました。その経緯を、PMC・IT ソリューション事業部システム開発課の大塚功貴係長は次のように話します。「Excel で管理していた様々な業務を Web データベースに移行し、円滑にナレッジを蓄積、共有することは長年の懸案事項。ソースコードが公開されており、データベースにも自由にアクセスできるため、我々社内情報システム部のエンジニアが自社の業務に合わせてカスタマイズして、導入しやすいことが最大の利点でした」。

同事業部では、他の業務管理ツールとの連携にも注力。例えば、Chatwork とプリザンターを連携させ、ワークフローを効率化することもその一つです。以前は、稟議書や出張の清算などは紙ベースで行っており、「これが足かせになることも少なくなかった」と、重崎氏は言います。「事業の責任者である私には承認系の稟議書が集中しますが、私自身が出張している間、書類がデスクの上に放置され、決済が滞ることが何度もありました」。

重崎 光輝 事業部長（左）　大塚 功貴 係長（右）

Implem inc. All Rights Reserved.

様々なソフトと API 連携し、作業を短縮・効率化。プリザンターに合わせて業務フローを“曲げる”

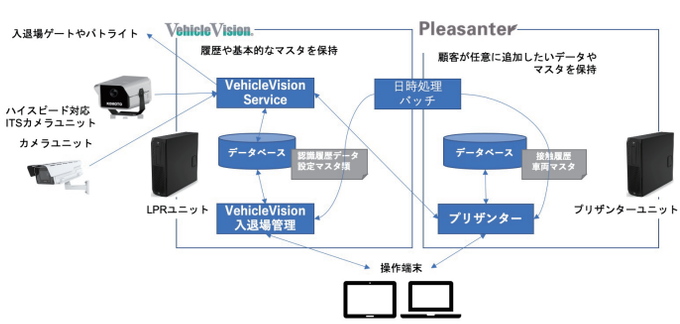
同事業部ではプロジェクト・タスク管理ソフト「Backlog」とプリザンターの連携による案件管理の高度化も図っています。案件が長期化しそうな場合、プリザンターに登録後、ボタン一つで、Backlog にデータが自動転送できるようにシステムを構築。Backlog はガントチャートや人の割り振りの管理がしやすく、いつまでに何をやるのかのリマインダーを個々の社員に Chatwork を通じて送ることもできるなど、長期案件の管理に適した仕組みをつくれるのがメリットです。UI はモバイル対応しているため、外出中の社員や管理職が Backlog のガントチャートなどをスマートフォンで見やすいのもメリットです。「プリザンターはこのように様々な外部ソフトと比較的容易に API 連携が実現できることも優れた点。プリザンターに足りない機能は、他のソフトで補うことで、自社に適した業務管理システムを、低コストで独自に構築することができるわけです」（大塚氏）。

同事業部では、こうして社内の業務を次々と Web データベースに移行し、今では約 9 割がプリザンターで管理できるようになっています。「IT 化を図る際、業務フローに合わせてツールを開発するのが一般的です。しかし、我々は全く逆の発想で、プリザンターに合わせて業務フローを“曲げる”（変える）。つまり、プリザンターがあることを前提に業務を再構築するのです。そうすることで、実は、業務は驚くほど単純化され、操作ミスが減り、新入社員の教育コスト、情報システム部（情シス部）のサポートコストも一気に下がります。つまり、業務をプリザンターで管理すればするほど、仕事の無駄が削ぎ落され、業務が圧倒的に効率化するのです」（大塚氏）。

プリザンターで顧客が Vehicle Vision をカスタマイズ。観光やイベントでのデータ取得や集計用途も視野に

内部でプリザンターによる業務管理に傾倒する同事業部ですが、今後は、プリザンターを主力事業の Vehicle Vision に本格的に組み込み、新たなサービスとして外部に展開する未来図を描いています。「ディーラーごとに店舗に合わせて Vehicle Vision の細かいカスタマイズを要望されることが多いのが現状。将来的にはカーディーラーに留まらず、工場や物流センターなど他の業界への営業にも力を入れていくことを検討しており、そうした場合、個々の事業者の依頼に合わせてシステムを改修するのは、当社のマンパワーの点から考えても困難な状況です。そのため、今開発しているのが、プリザンターと連携させた新たなシステム。これによって、顧客の情シス部などが独自の項目の新設や入れ替えを行うなど、個々でのカスタマイズが簡単にできるようになります」と、大塚氏は話します。

ナンバー認識を行い、その裏側でプリザンターに様々な顧客データを記録することができるようになれば、用途は広がります。大量の自家用車が来るイベントや観光などでデータを取得、集計し、セキュリティやマーケティングに活用することも考えられるでしょう。「主力サービスとプリザンターを掛け合わせることで、ビジネスの可能性を大きく飛躍させ、事業のスケールにつなげたい」と、重崎氏は考えています。



今後、展開を推進する Vehicle Vision× プリザンターの新サービスのシステム構成図

株式会社 ピー・エム・シー

ＵＲＬ：https://www.vehiclevision.jp/
所在地：品川区南品川２丁目 2–7 南品川Ｊビル 7F（東京事務所）
設　立：2004 年 10 月 28 日
資本金：5,000 万円

車両のナンバー認識システムをベースに、カーディーラー向けの来店顧客管理システム・座席管理システムを開発・販売。国産車カーディーラー、輸入車カーディーラーへの導入実績がある。その他、工場・物流センター向けの入場管理システムを開発・販売。

導入事例全文は Web で！ **https://pleasanter.org/**

株式会社インプリム
〒165-0026 東京都中野区新井 1-12-12 モデリアカラーズ中野 2F
Tel: 03-5942-6640　Fax: 03-5942-6650
https://implem.co.jp

Implem inc. All Rights Reserved.