

コロナ対応 # スピード対応 # 若手活躍

STORY 01 ワクチンの職域接種を速やかに実現。一元管理システムの構築。

お客様を成功に導く懸け橋
BRIDGE FOR INNOVATION

背景

コロナ禍において、各企業は、新型コロナウイルスワクチンの職域接種に速やかに取り組む必要があった

お客様の課題

ワクチンの職域接種を一元管理できるシステムの早急な実現

富士フィルム BI ジャパンの解決策

クラウドサービスを用いたアジャイル型開発により、職域接種を一元的に管理できるシステムを2週間で構築

某企業のお客様の最重要課題は、新型コロナウイルスワクチンの職域接種を実施するにあたって、予約を一元管理できるシステムを早急に構築すること。前例のないスピード重視の対応が求められる中、丁寧なヒアリングでお客様の要望を余すことなく汲み取り、一元管理システムの構築をタイムリーに実現。課題解決を通じて、社会貢献にもつながる意義深い案件となった。

MEMBER



SYSTEM ENGINEER
2017年入社



SOLUTION SALES
2011年入社

急展開で始まった 前例のないスピード重視の課題解決。

2021年半ば、お客様内では、新型コロナウイルスワクチンの職域接種の実施が早々に決まっていた。大切な社員を感染リスクから守るために、早急な対応が不可欠である。しかし、職域接種を行うための仕組み作りは、お客様にとって初の試みであった。「職域接種の予約管理システムの導入を検討している」。そんな話を耳にした営業は、直ちに人脈を伝えて、職域接種の責任者を探し当て、直接連絡を取った。「早速、システムの構築案をご提案

させていただきたいとお伝えしたところ、ベンダーを探している最中だったとのこと、その翌日に初回の商談を行うことになりました」と営業は振り返る。

お客様が抱える課題と、営業がアプローチしたタイミングが合致し、今回の案件は急展開で始まった。しかし、求められたハードルは想像を超えていた。「3日後に見積りを提示してもらえれば、即採用しますとおっしゃるほど、逼迫した状況でした。さらに、開発着手から2週間でトライアル版をリリースしたいとのこと、前例のないスピード重視の対応が求められました」。その期待に全力で応えるべく、営業がまず取り掛かったのは、入念なヒアリングだった。3日間の間に商談を4回実施し、お客様の要望を丁寧に汲み取りながら迅速な提案を行っていった。

信頼を勝ち取る決め手となったのは、 綿密な連携と迅速な対応。

円滑に事が運んだように見えるが、実のところ、一足先に競合他社がお客様への提案を行っていた。

しかし、その内容は、お客様が求める要件を満たしておらず、二の足を踏んでいたところに今回の話が舞い込んだ。お客様は、より柔軟な設定が可能で、かつワクチン接種の予約を一元管理できるシステムを探し求めていた。営業は、デモ環境をお見せし、お客様の要望を一つずつその場で反映させながら、課題解決のイメージをスピーディーに可視化させることで、お客様の信頼を獲得していった。その後、より詳細なシステムの内容を含めた商談では、SEと営業の綿密な連携体制のもと、お客様の最たる希望を叶えるべく、短納期の開発に適したアジャイル型のシステム構築を提案した。まず先に、システムの中核を成す機能をリリースし、その後、デモ環境に要件を追加していくことで、毎週のように機能をアップデートしていくことが可能になる。「この手法を取り入れる発想は、システム開発に精通したSEならではのものです。非常にタイトなスケジュールでありながら、終始前向きな姿勢で、課題解決に取り組んでくれたSEの存在があったからこそ、円滑な連携を図ることができました。」

お客様に見積りを提示するにあたっては、お客様の要望の実現可能性を技術的に検証する必要がある。今回は、SEの知見者を総動員することで、技術検証を2日で実施し、実現性を確認して即座に見積り提示に至り、初回の商談から1週間後には正式に受託することが決まった。その2週間後、トライアル版をリリースしたのち、段階的リリースを行い、2週間後には全ての機能をリリースするに至った。

SE間でも良好なチームワークを発揮し、 タイムリーなシステム構築を実現。

営業が大切にしたのは「初動」と「お客様との綿密なコミュニケーション」。「早急な課題解決策が求められる中、1日でもアプローチを取るが遅ければ、お客様は競合他社の提案を選ばれていたかもしれません。打診があったその日に最初の行動を起こしたことで、道が拓けたと自負していま

す。お客様との接点を可能なかぎり多く持ち、課題へのさらなる理解と、お客様との関係性を深めることに尽力しました。」

今回のシステム開発は、このインタビューに登場するSEをはじめとする3人のSEがチーム体制で担った。役割分担を明確に行うことで、各自の役割に集中しながら良好なチームワークを発揮し、システム構築をタイムリーに実現することができた。「要件を詰めていくにつれて、お客様からの要望もさらに追加されていきました。しかし、極めて短納期の案件であることから、要件の優先順位を把握した上で、優先度の高いものからリリースしていくことをご提案しました。高頻度の打ち合わせなど、お客様にもご協力いただく必要のある案件でしたが、最終的にご満足いただき、大きなやりがいを感じられる開発となりました。」

課題解決がもたらしたのは、 「システムベンダーとしての認知度向上」

新型コロナウイルスワクチンの職域接種のためのシステム構築という初めての挑戦に挑んだ営業とSE。システムのリリースを成し遂げた後、お客様からは「皆さんのお力添えにより、滞りなく職域接種を実施することができた。ご尽力に深く感謝している」と嬉しい言葉を頂戴したという。今回の案件は、ワクチン接種の加速化を図るための一助として社会貢献にもつながったが、もう一つ意義深いことがあった。「この案件を経て、お客様の企業内で、我々のシステムベンダーとしての認知度が格段に向上しました。富士フィルムBIジャパンとしても、着実なステップアップを図ることができた転換点になりました」と営業は話す。現在は、新たな継続案件の話も持ち上がり、お客様との関係性はさらに深まりを見せている。SEは、短納期での開発が求められる社内の別案件において、本件での経験を交えた意見を求められるなど、その実績が高く評価されている。「今後もお客様のご期待に添えるよう、これからもベストを尽くしていきたいと思います。」