

株式会社タカオ様 <https://takao-net.jp>



株式会社タカオ様は、1976年に岐阜市にて創業された総合建設会社です。
 Always for the best.「すべては最善のために」をスローガンとし、主に商業施設の展開に加え、障がい者グループホームや介護施設といった、社会的課題の解決に繋がる福祉事業にも力を注いでおられます。
 今回は、マーケティング戦略室室長の木谷様に、カスタマーコンパスの活用についてお話を伺いました。

土地の活用というと「地主が持っている土地にアパートやマンションを建てて大家さんになる」といったケースを思い浮かべる方も多いと思いますが、株式会社タカオ様は、主に飲食店、物販店といった商業施設分野に特化した土地活用を行っています。地主様と物件をお探しの事業者様の橋渡し役として、地域の繁栄と土地の付加価値アップを目指して事業を展開されています。

また2020年ごろから福祉関連施設にも注力されており、障がい者グループホームや就労支援施設、住宅型有料老人ホームなどの福祉施設建設の実績も増加しています。その他、教育施設や一般企業の事業所、工場、クリニックや貸しビルなど、多様な用途の施設を手がけておられます。

📍 導入のきっかけ

タカオ様は創業以来、この地域で50年近く続けていることにより、お客様との繋がりも強く、競合他社さんには無い数多くのコネクションや情報を持っておられることが強みです。

しかし社内での膨大な情報を共有・管理することにはまだ課題を残しておられました。また業務の性質上、どうしても「土地勘」といったものが必要になり、そのため社員の間でも知識や得意分野にバラツキが見られ、とくに新しく入ったスタッフの方が業務に慣れるまでに時間を要する傾向がありました。

この課題の対策として、2020年のSalesforceと同時に、地図表示機能を持ったカスタマーコンパスを導入されました。

📍 カスタマーコンパスを選んでいただいた決め手は

不動産や土地の管理という業務性質上、地図の使用はマストです。いくつかある地図アプリからカスタマーコンパスを選んでいただいた理由は、必要としている機能がシンプルな操作で使えること、費用も比較的安価だったこと、等の理由からです。Salesforceの営業の方からの推薦もあり、導入を決定していただきました。

📍 導入後の業務の変化

導入前は、物件情報等をエクセルで管理し、必要に応じて地図を利用して必要な情報などを確認するという方式でした。

Salesforce導入後は、予めSalesforce上に取り込まれた情報にて住所情報においてはカスタマーコンパスで条件に応じたマップ表示が可能となることでより可視化したことで見やすくなりましたとのこと。

📍 使ってみて、よいと感じる点があれば教えてください

施主様との商談時、タカオ様の手がけた施工実績にピンを立てて一覧表示する機能は非常に重宝していただいています。商談時に「近所のあの施設は当社が手がけたんですね」と一目で確認いただけることで、施主様のタカオ様に対して好印象を持たれるケースもあるとのこと。

また、業種ごとや地域(市区町村)別など、予め設定した条件に合わせてすぐに絞り込める機能も、ご活用いただいています。