



導入事例実績集

フライングフィッシュ株式会社

Salesforceを通じた 国際物流サービス企業の 貿易基幹システム構築

構築だけでなく、その後の運用定着まで
徹底的に支援するFabeeeのバンソウDXとは？



Fabeee株式会社
東京都新宿区西新宿1-4-11
全研プラザ SPACES新宿
<https://fabeee.co.jp/>

はじめに

海上・航空・陸上すべての国際物流サービスを提供しているフライングフィッシュ株式会社。2023年に基幹システム刷新の一環でSalesforceをご導入され、Fabeee株式会社のDX支援サービスをご利用いただきました。今回は、同年10月より本稼働を開始した同社の基幹システムについてフライングフィッシュ株式会社の皆さんと弊社のスタッフが約10ヶ月間続いた導入と定着支援の振り返りを兼ねてお話させていただきました。

参加者のご紹介

フライングフィッシュ株式会社



代表取締役社長
植木誠氏



取締役
営業グループ担当
金子裕徳氏



管理グループ
グループ長
後藤光一氏



カスタマーサービスチーム
チーム長
新井梨紗氏

Fabeee株式会社



バンソウDX事業部
富塚 辰



バンソウDX事業部
阿部 雅文

高品質な国際物流をコーディネート

—フライングフィッシュ株式会社の事業について教えてください。

植木 内外トランスライングループの一員として、国際物流事業を展開しています。海上輸送を主軸に、航空輸送、輸出入通関、倉庫保管業務、特殊貨物輸送などあらゆる物流サービスを手がけています。

主力事業は欧州からの食品輸送で、トマト缶やチーズ、パスタ、ワイン、チョコレート、フレンチフライを取り扱っています。イタリアの貨物においては業界トップクラスのシェアです。グループ会社や提携代理店の国内外拠点をはじめ、世界中のネットワークを活かし、お客様に合わせた物流をアレンジできるところが私たちの強みです。

—現在の物流業界が抱える課題とはどのようなものでしょうか？

植木 DX化がなかなか進まず、紙文化が根強く残っているところですね。少しずつIT化が進んでいるものの、各社が独自のシステムを使っているため連携できず、今なお多くのやり取りが紙の書類で行われています。近年では共通のプラットフォームを活用する動きも見られますが、実現するのはそう簡単ではなさそうです。

フライングフィッシュ株式会社
代表取締役社長 植木誠氏



顧客に対してデータで価値提供

—基幹システムの刷新に至った背景をお聞かせください。

植木 海上輸送貨物のトレースサービスの構築が目的の一つです。お客様にとって輸送状況は最大の関心事であるものの、複数の国や事業者が関わることから、リアルタイムでお伝えするのが難しい状況でした。緊急で貨物の確認を行う時は船会社に直接電話するなど、まさに人海戦術で対処していましたね。

食品輸送では到着が少しでも遅れるとお客様の販売機会の損失を招きかねません。そのような背景からここ数年、「貨物の最新位置情報を知りたい」というご要望が増えていました。当社ではかねてよりお客様と同じ目線で貨物をモニタリングすることをセールスポイントとしており、そのようなお声にも当然応えたいと考え、システムの刷新を決意しました。

ポータルサイトで輸送状況をリアルタイムに照会していただければ、お客様の利便性が向上するうえ、双方にとって業務削減に繋がると確信しました。またSalesforceを導入することで、複雑な手配が伴う管理業務の生産性向上に寄与すると考えたのも背景の一つです。

—DX推進はいつ頃から取り組まれていたのですか？

植木 本格的に始めたのは2022年の4月頃です。それ以前から、業務のペーパーレス化などの必要性を感じていたものの、「どこから手をつければ良いかわからない」といった状態でした。私が社長に就任したことを機に、定期的に幹部ミーティングを開き、システム開発会社のリサーチから始めました。まず目を向けたのが国際物流に特化したプラットフォームを提供している企業です。既に来上がったパッケージであるためとても魅力的でしたが、“従量課金制”という部分がネックとなり断念しました。

次に着目したのがSalesforceで、問い合わせたタイミングでFabeeeさんをご紹介いただきました。とはいえ実のところ、SalesforceはSFAやCRMといった印象が強く、貿易システムを構築するというイメージがなかったんです。ですが、冨塚さんと阿部さんに当社がやりたいこととお話したところ、「うちでできます！」と即答していただけて。私たちの要望をそのまま形にしてもらえることに大きく惹かれ、Fabeeeさんと契約させていただきました。



Fabeee株式会社
バンソウDX事業部 富塚 辰

富塚 僕らの会社は「やるか、超やるか」のどちらかというスタンスなんですよね。常に前向きでいることを大切にしているので、その点をご評価いただけたのは嬉しかったです。

植木 Fabeeeさんは国際物流が初めてということもあり、“B/L”や“Arrival Notice”という貿易用語をご存知でなく、当初は「大丈夫かな？」と思っていたんです。ですがものすごい勢いでキャッチアップされたので、そんな不安もあったという間に払拭されました。今ではハンディを感じさせないくらい、普通に議論ができるレベルです。どのように勉強されたのですか？

富塚 YouTubeで国際物流の仕事を紹介する動画をひたすら見ました。知識が全くなかったので、初回のミーティングまで何とかキャッチアップしようと必死でしたね。学ぶ中で「めっちゃめっちゃ面白いな」という感触がありました。



フライングフィッシュ株式会社
管理グループ グループ長 後藤光一氏

後藤 個人的には、基幹システムをゼロから作ることに不安を感じていたんです。最近では自社開発する会社は珍しくないものの、当社はIT素人の集まり。一からシステムを勉強することが大きなプレッシャーでした。一方で、Fabeeeさんには猛スピードで国際物流についてキャッチアップしていただいたので、想像以上にこちらの負担は減りましたね。

富塚 僕は前職で広告代理店にいたんですけど、お客さんと共に何かを企画し、世の中に出すということにやりがいを感じています。そんな経験が今回のプロジェクトに活かされたのかなと思っています。

植木 当社としても嬉しいですね。やはりお互いに興味を持ってなければ、必要最低限の仕事になってしまうと思うので。阿部さんから「こんな本を買いましたよ」とお話していただくなど、主体的に学ぶ姿勢が伝わってきました。

阿部 クライアントのビジネスを徹底的に理解することが僕たちのモットーなんです。初回ミーティングの後、社内でホワイトボードを使って「フライングフィッシュさんのビジネスは...」「3PLとは...」といった形で、メンバー同士でしっかり振り返りました。



Fabee株式会社
パンソウDX事業部 阿部 雅文

新たなアイデアも柔軟に受容

冨塚 僕たちは常に第三者視点を重視していて「それは何で必要なのですか？」といった質問も頻繁にさせていただきました。「今のままでいい」というクライアントさんも多い中、御社は僕らの提案を前向きに受け入れていただけただけなのが嬉しかったですね。

植木 異業種だからこそ気づけたことも多かったと思います。良いシナジーが生まれましたね。またFabeeeさんには「売上をアップするには、こうしたら良いのではないか？」といった経営コンサル的なアドバイスもしていただけました。多くの会社とお取引していますが、そのようなケースは初めてで、大変新鮮でしたね。もはや「私たち以上に熱量がある！」とも感じたほどです。

後藤 正直な話、「今までと同じにしてください」というスタンスの方が、こちらとしては楽です。失敗も防ぎやすいですね。一方で、せっかくなら新しいモノも作りたいという想いもあり、そのバランス感が難しいところでした。

冨塚 僕たちの提案で、請求関係の承認プロセスを刷新させていただきました。システム内で完結できるようになったことで、運用しやすくなったと思います。御社の中では大きく変わったのではないのでしょうか？



フライングフィッシュ株式会社
取締役 営業グループ担当 金子裕徳氏

金子 仰る通りです。承認プロセスの改善は当社がかねてより目指していたところなので。従来では依頼から振込まで一貫して紙で行っていたので、業務効率は格段と上がりましたね。

新井 業務がスムーズになったのはもちろん、請求書のデザインを新しくしていただけたのが素晴らしかったです。海上輸送には船、航空輸送には飛行機のイラストを入れてくださり、とても素敵な発想と感じました。受け取った方もほっこりした気持ちになれると思います。

富塚 植木社長から「少し雰囲気を変えたい」とリクエストをいただき、デザインを刷新しました。また、これまでの請求書は罫線だらけでやや見づらい印象でした。そこで「BORDERLESS 2.0」に因み、“ボーダーレス”にしようと罫線をほとんど取ったんです。

植木 せっかくシステムを変えるならば、請求書も少し変化をつけたいと思いました。見た瞬間に「これは良い！」と感じましたね。

Flying Fish Inc. 伝票番号: PAGE- 1

SHIPPING INSTRUCTION

送り先:	品名:
作業内容:	TEL:
S/I NO:	送り先:

Place of Receipt ()	Port of Loading ()		
Port of Discharge ()	Place of Delivery ()		
Final Destination ()	Carrier ()		
Shipper ()	Ocean Vessel ()		
	Voyage No	In Date	Out Date
	Booking No	Invoice No	
Consignee ()	積荷		
	Freight Collect/Prepaid		
	M.B.L. Type No of B/L		
Notify Party () SAMB AS CONSIGNEE	Delivery Term		
	申告種類 申告日 数量単位		
取扱行名 ()	Container		

No of Packages	Description of Goods AS ACTUAL	Weight	Remarks
	HS CODE:		

Type of Goods	<input type="checkbox"/> 普通	<input type="checkbox"/> 冷蔵	<input type="checkbox"/> 危険品	<input type="checkbox"/> 自動車	<input type="checkbox"/> 液体
パッキング情報	<input type="checkbox"/> 箱	<input type="checkbox"/> 袋	<input type="checkbox"/> 重量	<input type="checkbox"/> 長尺物	パッキング単位
Shipping Marks	特記事項				

ACL情報及び荷主SIを弊社宛にFAXまたはメールにてご送付お願いいたします。

従来の帳票

SHIPPING INSTRUCTION

To:
SAMPLE CUSTOMS
CO., LTD.

From:
Flying Fish Inc.



Tel: +81 33 510 7791 Fax: +81 33 510 7799

荷主:
サンプル株式会社

Issued Date: 2023/XX/XX
Ref. No: REF0001

① Export information

Shipper:
Flying Fish Inc.

Consignee:
SAMPLE CONSIGNEE INC.

Notify Party:
SAMPLE CONSIGNEE INC.

Address:
SHIN NIIHONBASHI BLDG 3F
NIHONBASHI 3-CHOME, TOKYO,
103-0027, JAPAN

Address:
SAMPLE ADDRESS,
SAMPLE ADDRESS,
SAMPLE ADDRESS,

Address:
SAMPLE ADDRESS,
SAMPLE ADDRESS,
SAMPLE ADDRESS,

Tel: +81 33 510 8129 Tel: +00 00 00 00 Tel: +00 00 00 00

Place of Receipt: TOKYO CY	Port of Loading: TOKYO	Port of Discharge: NAPOLI	Place of Delivery: NAPOLI CY	Final Destination: -
--------------------------------------	----------------------------------	-------------------------------------	--	--------------------------------

Booking No: BKGG0001	Vessel: SAMPLE VESSEL	Voyage No: VYGG0001	Carrier: SAMPLE CARRIER	Invoice No: INV00001
--------------------------------	---------------------------------	-------------------------------	-----------------------------------	--------------------------------

CY Cut: 2023/XX/XX **Doc. Cut:** 2023/XX/XX **ETA:** 2023/XX/XX **ETD:** 2023/XX/XX

M.Freight: COLLECT	Incoterms: CFR	M.B.L. Type: SEAWAYBILL	M.B.L.発行地: TOKYO	# of Original M.B/Ls: 1	# of Copy M.B/Ls: 3
------------------------------	--------------------------	-----------------------------------	----------------------------	-----------------------------------	-------------------------------

② Container & Packages

<table border="1"><thead><tr><th>Size</th><th>Type</th><th>#</th></tr></thead><tbody><tr><td>20'</td><td>REFFR</td><td>1</td></tr><tr><td>40'</td><td>REFFR</td><td>1</td></tr></tbody></table>	Size	Type	#	20'	REFFR	1	40'	REFFR	1	運送会社: サンプル運送会社	船名: 2023/XX/XX	集荷場所: サンプル集荷場所	パッキング日: 2023/XX/XX
Size	Type	#											
20'	REFFR	1											
40'	REFFR	1											
	パッキング場所: サンプルパッキング場所	輸入日: 2023/XX/XX	輸入場所: サンプル輸入場所	CY Open: 2023/XX/XX									

Description of Goods	Marks	Qty.	Per	G/W(KGS)	M/MT(M3)
AS ACTUAL					

③ Note

Note:
サンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプル
サンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプル
サンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプル
サンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプル
サンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプルサンプル

P/C:
サンプル 太郎
Mail: xxx@flyingfish.co.jp

新しい帳票

多様なシーンで成果が現れた

— 「BORDERLESS 2.0」の構築で、パフォーマンスが最も上がったのはどちらの部署ですか？

植木 やはりカスタマーサービスチームですね。お客様ご自身で輸送状況を確認できるようになったことで、メンバーの業務が大幅に削減されました。

新井 今まではExcelを週2回ほど更新し、入港日などをお客様にお知らせしていたので、それらの手間がなくなりました。またお客様が確認したいタイミングで情報を取れるようになったのも大きなポイントだと思います。



フライングフィッシュ株式会社
カスタマーサービスチーム チーム長 新井梨紗氏

金子 アピールできる要素が増えたので、営業部門にもインパクトがありました。特にDX推進を検討中のお客様には、かなり興味を持っていただいています。

最近では新規の商談で「BORDERLESS 2.0」のデモ画面をお見せしながら、説明することも多いですね。これまでの商談は料金といった部分を中心でしたが、DXの取り組みを示せるようになったのは大きな変化です。すでに何人かのお客様から機能やサービスの追加のリクエストがあり、阿部さんにご相談させていただいているところです。

Home 海を越え、世界をつなぐ。 **BORDERLESS** by Flying Fish

Search for #

Filter Type ETD from 年/月/日 ETD to 年/月/日

Status ETA from 年/月/日 ETA to 年/月/日

2 / 2 件 [Download csv](#)

Container #	Type	Shipper	Consignee	Invoice #	Booking #	Customer Ref. #	FFS Ref. #	M.B/L #	H.B/L #	ETD
CNT00001	IM	SAMPLE SHIPPER INC.	TRIAL INC.	INV00001	BKG00001	CREFO0001	REF00001	MBL00001	HBL00001	2023-08-13
CNT00002	IM	SAMPLE SHIPPER INC.	TRIAL INC.	INV00002	BKG00002	CREFO0002	REF00002	MBL00002	HBL00002	2023-08-30

Home 海を越え、世界をつなぐ。 **BORDERLESS** by Flying Fish

Container # **CNT00001**

ANTWERPEN YOKOHAMA

Status **In Transit** ETA **2023/12/18** 17:26 JST

TransPort Information Route History Contacts

Customer Ref # CREFO0001

FFS Ref # REF00001

Booking # BKG00001

Invoice # INV00001

M.B/L # MBL00001

H.B/L # HBL00001

Shipper SAMPLE SHIPPER INC.

Consignee TRIAL INC.

Map showing shipping route from Antwerpen to Yokohama.

導入後の定着化支援にも満足

植木 単にシステムを構築するだけではなく、定着までしっかりサポートいただけるのも素晴らしいと感じました。カスタマーサービスチームのメンバーにハンズオン説明会を開いていただくなど、導入後のサポートは大変手厚かったです。「契約したらお終り」というテック企業のイメージが見事払拭されました。

冨塚 操作マニュアルもお作りしたのですが、直接説明させていただいたことで定着に大きく繋がったと思います。僕らにとっても貴重な発見でしたね。

新井 説明会では2人1組になって、パソコンを触りながら教えていただきました。オンラインではなく、対面だったのが良かったと思います。おかげ様で今では全員マニュアルを見なくても操作できています。



後藤 Fabeeeさんのご協力もあり、新システムが稼働して初回の締め日も無事迎えられました。管理グループとしては安堵感しかないですね。

当社は一部上場企業のグループ会社ということもあり、決算報告書を毎月作成する必要がありますが、時間がなかったため帳簿の数字が合うかが本当に心配でした。万一の場合に備え、途中途中でデータを検証したことで、何とか締められたという形です。



さらなるDXに向けて

—最後に、今後の目標をお聞かせください

植木 BORDERLESS 2.0で顧客に提供できる価値を広げていきたいですね。例えば、昨今のカーボンニュートラルのトレンドもあって、船社の選定の際にCO2の排出量を気にされる顧客も増えてきています。そういったものもデータで開示することで様々なニーズに対応していきたいと思っています。

弊社もようやくDXのスタートを切ったなというところですよ。これから売上の拡大やより充実したカスタマーサポートに向けてDXを加速していきたいと思っています。Fabeeeさんも単なる保守の範囲を超えて弊社のDXに向けてたくさんご提案いただくので、これからもパートナーとして一緒に伴走していただけるとありがたいです。

* 本記事は2023年11月に実施したインタビューを元に作成しています。



／ お客さまプロフィール

会社名 フライニングフィッシュ株式会社

設立 2013年2月14日

事業内容 国際複合一貫輸送業

Web Site <https://www.flyingfish.co.jp/>



salesforce

PARTNER

Fabeee株式会社はSalesforce認定の
コンサルティングパートナーです

本資料をダウンロードいただきまして、ありがとうございました。

Salesforce導入に関するご相談や、
弊社バンソウDXに関するお問い合わせは
下記のお問合せ先までお気軽にご連絡ください。

お問合せ先

<https://fabeee.co.jp/contact/>