

2024年3月19日

AGSグループが営業支援ツール「DPS for Sales」を採用 案件管理のデジタル化によって経営判断に必要な数値の正確性の担保を実現

株式会社NTTデータ イントラマート

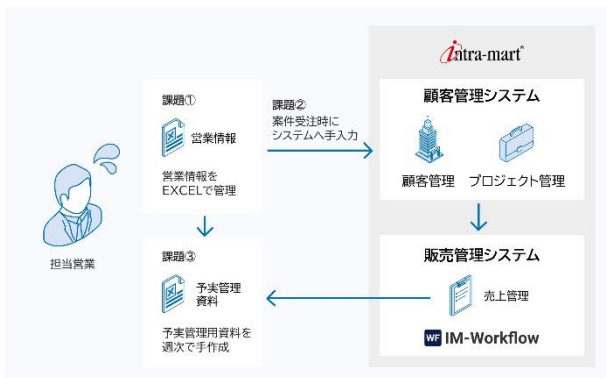
株式会社NTTデータ イントラマート（本社：東京都港区、代表取締役社長：中山 義人、以下：イントラマート社）は、株式会社 AGS コンサルティングと AGS 税理士法人を中核とする AGS グループ（本社：東京都千代田区、代表者：蛸澤 篤志、廣渡 嘉秀）が営業活動における案件管理のデジタル化を目的に、イントラマート社の営業支援ツール「DPS for Sales^{※1}」を採用したことを発表します。

■ DPS for Sales 導入の背景

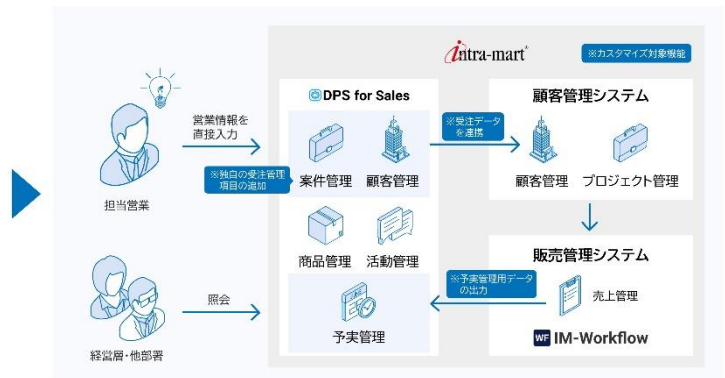
日本発の独立系の総合型アカウンティングファームである AGS グループは、税務・会計サービスをはじめとして、IPO や企業再生、M&A、国際税務・会計顧問、海外進出・撤退など顧客の成長ステージに合わせた幅広い支援を展開しています。人口減少をはじめ、様々な社会課題を背景に企業からのニーズは多様化し、事業拡充とそれに伴う人員増加で企業規模は右肩上がりに拡大しています。一方、こうした急成長によって差し迫った課題となったのが、営業活動における案件管理のデジタル化とデータ分析です。従来、案件管理は Excel を用いて一つの案件に携わる複数のメンバーが各々に重複して作成・管理していました。テンプレートこそ統一していたものの、金額をはじめとする各情報はメンバーの捉え方に基づいてバラバラに記載され、手作業による集計は多くの手間と時間を費やしていました。そこで、他の業務システムのプラットフォームとしてすでに運用しているエンタープライズ・ローコードプラットフォーム^{※2}「intra-mart[®]」と柔軟に連携でき、パッケージとして基本的な機能を備え、かつカスタマイズによって自社の営業スタイルに合わせた仕様で実装が可能な「DPS for Sales」を採用しました。

■ システム導入概要図

DPS for Sales 導入前



DPS for Sales 導入後



■ DPS for Sales を選んだ理由

今回の採用に際しては、①既存の業務システムのプラットフォームとして運用する intra-mart と柔軟に連携できること、②パッケージの標準機能と柔軟なカスタマイズによって自社に合わせた仕様による実装が可能なこと、③今後の機能拡張を見据えた他の業務システムとの連携が容易なこと、④長期的な利用とその投資に対して十分な費用対効果が見込める信頼性の4点を高く評価頂きました。今回、DPS for Sales の導入による案件管理のデジタル化によって、AGS グループは主に以下の効果を期待しています。

<導入による効果>

- ・データの入力規則の統一による属人性の排除
- ・受注の確度や金額を正確に把握するための集計作業の標準化と効率化
- ・属人化を排除した集計作業で経営リスクを軽減し、かつ正確性を担保した数値に基づく適切な経営判断
- ・成約もしくは失注した全ての案件のデータ分析による新たな受注機会の創出

なお、本システムの導入・開発にあたっては、イントラマート社のセールspartnerであるパーソルプロセス&テクノロジー株式会社 (<https://www.persol-pt.co.jp/>) がトータルに支援しています。

AGS グループは、DPS for Sales を名刺管理や販売管理など他の様々なシステムと連携させ、営業活動の部分最適に留まらず、各案件のデータを起点に後続のあらゆる作業が進む全体最適な業務プロセスを目指す方針です。イントラマート社は今後も、ローコード開発と業務プロセス全体の自動化・デジタル化による AGS グループの DX 実現に貢献します。

■本事例の詳細は弊社ホームページをご覧ください

<https://www.intra-mart.jp/case-study/006443.html>

※1：DPS for Sales は、顧客接点領域からバックオフィス業務につながる全ての業務プロセスをデジタル化・自動化し、属人化の解消や業務効率・顧客エンゲージメントを向上させるイントラマートの総合ソリューション「intra-mart DPS (Digital Process Solutions)」のラインナップの一つです。

<https://dps.intra-mart.jp/forsales/>

※2：エンタープライズ・ローコードプラットフォームは、企業内に存在する様々な業務システムを同一のプラットフォーム上に集約し、最新のデジタル技術を活用することで、IT 投資の効率化と業務プロセスの最適化・標準化を実現します。さらに、業務プロセスのフルオートメーション化をサポートする機能と API コンポーネント群を多数取り揃えており、スピーディかつ柔軟なローコードアプリケーション開発を可能にします。グループ企業全体での共同利用はもちろん、クラウド利用も可能です。

<https://www.intra-mart.jp/whats.html>

■株式会社 NTT データ イントラマートについて

株式会社 NTT データ イントラマートは、先進的なデジタル技術の活用によるエンタープライズアプリケーション開発をサポートするプラットフォーム「intra-mart」や SaaS、コンサルティング、教育支援、システム構築などの幅広いサービスを提供しています。1998 年より、当社が企画・開発した独自のシステム開発フレームワーク、業務コンポーネント群、アプリケーションシリーズは、2023 年 3 月末時点で 9,500 社を超える企業へ導入されており、200 社以上のパートナーとともに、企業やその従業員の満足度向上を伴ったビジネスモデルの変革を支援しています

社名：株式会社NTTデータ イントラマート
代表者：代表取締役社長 中山 義人
設立：2000年2月
資本金：7億3,875万円
売上高：<連結>79億6,600万円（2023年3月期）
従業員数：<連結>266名（2023年3月末現在）
事業内容：「intra-mart」の企画・開発・販売・保守およびその導入に関するコンサルティング・システム開発・教育の提供
HP：<https://www.intra-mart.jp/>

本件に関するお問い合わせ先	
企業・一般の方	報道関係の方
株式会社NTTデータ イントラマート	株式会社NTTデータ イントラマート
セールス&マーケティング本部	セールス&マーケティング本部
E-mail: contact@intra-mart.jp	青木／伊達
	TEL: 03-5549-2821 / FAX: 03-5549-2816
	E-mail: info@intra-mart.jp

※「intra-mart」は株式会社NTTデータ イントラマートの登録商標です。

※その他記載されている会社名、システム名、製品名は一般に各社の商標、又は登録商標です。