

2024年4月2日

西華産業が営業支援ツール「DPS for Sales」を採用 案件にまつわる各種情報のペーパーレス化と基幹システムとのデータの自動連携により、 営業事務の業務効率を大幅に向上

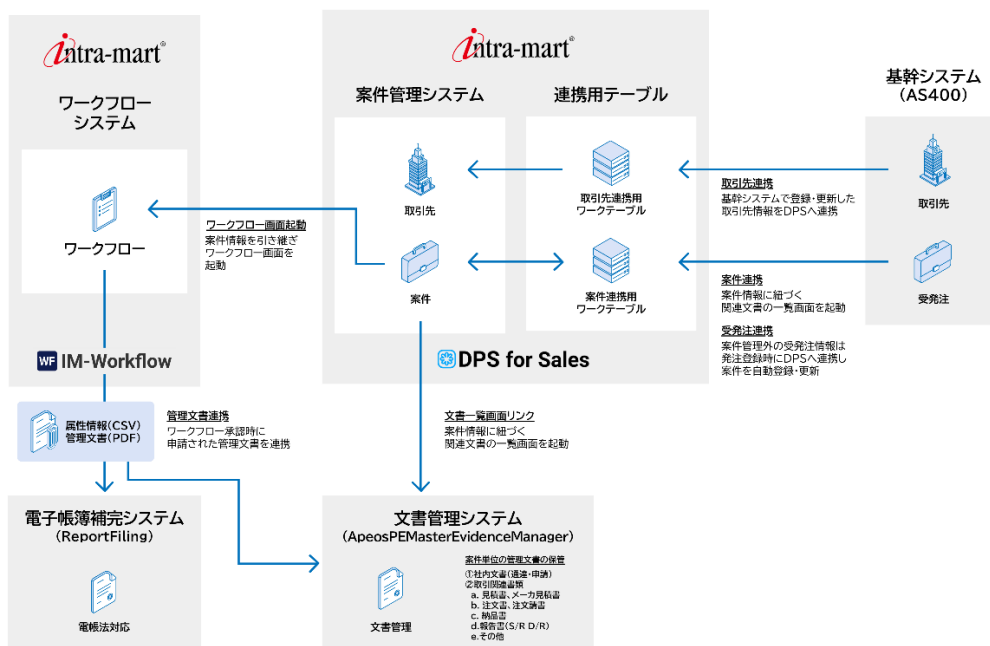
株式会社NTTデータ イントラマート

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、西華産業株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：櫻井 昭彦、以下：西華産業）がペーパーレス化による営業事務の業務効率化を目的に、イントラマート社の営業支援ツール「DPS for Sales※1」を導入したことを発表します。

■ DPS for Sales 導入の背景

西華産業は、エネルギー事業、産業機械事業、プロダクト事業の3つを中心に据え、化学・合繊・食品・電子など広範な分野で様々な高付加価値製品を提供する機械総合商社として、持続的な成長を遂げています。前・中期経営計画「Re-SEIKA 2023」では、基本戦略の一つである経営基盤の強化においてDX推進による業務の効率化を掲げ、2023年度を初年度とする新・中期経営計画「VIORB2030」でも引き続き、働き方改革の取り組みを挙げて、なかでも営業活動における生産性の向上を推進する上で必要不可欠なペーパーレス化に注力しています。とりわけ、営業にまつわる事務作業において、その膨大な取引先と取扱品目がある中で紙を用いた各種情報や帳票の作成・管理による業務負荷が大きな課題となっていました。そこで、ワークフローシステムの基盤としてすでに運用しているイントラマート社のクラウド型アプリケーションプラットフォーム「Accel-Mart Plus」とスムーズに連携でき、かつ営業部門に閉じた部分最適ではなく、後続の業務で利用する基幹システム等とも柔軟な連携が可能な「DPS for Sales」を採用しました。

■ 本システムの全体像



■ DPS for Sales を選んだ理由

今回の採用に際して、①ワークフローシステム（Accel-Mart Plus で構築）と柔軟に連携できること、②基幹システムや文書管理システム等とのデータ連携が容易で全体最適な業務プロセスの中で運用できること、③営業部門にとって案件管理などの付加価値となる機能が充足していることの3点を高く評価頂きました。今回、DPS for Sales の導入により、西華産業は主に以下の効果を上げています。

<導入による効果>

- ・取引で発生する見積書等の帳票の保管・管理におけるペーパーレス化
- ・成約・未成約に関わらず案件のデータベース化による分析、業務の効率化
- ・基幹システムや文書管理システムとデータを自動連携することで二重入力を排除
- ・出張、外出先で質の高い営業事務の実行が可能な環境の整備

西華産業は今後、部門間での情報共有を強化し、各案件において協力体制を構築するなど、個別最適にとどまらない全体最適を視野に入れ、全社での導入を推進する方針です。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・デジタル化によるお客さまの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/006445.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/>

■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月末時点）

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。