

報道関係者 各位

Press Release No. PR-2020001N

発信元：日本ソフトウェア株式会社

発信日：2020年5月15日

自社への Microsoft Dynamics365 for Sales 本稼働開始

日本ソフトウェア株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：矢島 博）は、2019年5月より営業部門に対して Microsoft Dynamics365 for Sales の導入プロジェクトをスタートし、2020年2月より本稼働を開始し、2020年5月より全営業部門への展開を完了致しました。

概要

日本ソフトウェア株式会社様は、**経営理念**である「お客様に、夢と未来を提供する最適なビジネスパートナーであり続ける」のもと、『顧客満足度の向上』、『売上規模拡大』、および『新規顧客拡大』を目指して、営業支援システムを刷新し、本稼働を開始しました。

2019年5月より導入プロジェクトをスタートし、プロジェクト準備フェーズにて実行計画の策定を行い、ビジネス設計フェーズでは新業務プロセスを中心とした新たな新業務モデルの作成を実施の上、実現化フェーズにて新業務モデルに基づいた、Microsoft Dynamics365 for Sales での実装を行い、本稼働準備フェーズで新業務モデルに基づいた総合テストを実施し、2020年2月より本稼働を開始しました。その後、2020年5月には全営業部門への展開が完了致しました。

導入した機能

今回導入を行った新営業支援システムは、Microsoft 社のクラウドアプリケーションである、Dynamics365 for Sales を導入し、以下の機能を実現致しました。

- ✓ 営業目標管理
- ✓ 取引先管理、および取引先担当者管理
- ✓ 営業活動管理
- ✓ 案件管理
- ✓ 見積管理
- ✓ 受注管理
- ✓ パートナー管理
- ✓ ドキュメント管理

取引先管理をはじめ、営業活動管理や案件管理、見積管理、受注管理、パートナー管理を実現し、新たな業務プロセスを設定して、業務改革もあわせて実施しました。

お伝えしたいポイント

新営業支援システムである Microsoft Dynamics365 for Sales の導入におけるポイントは、以下の通りになります。

- ✓ 一番重要な業務プロセス策定のフェーズである、ビジネス設計フェーズは、業務部門が中心に業務プロセスの策定を実施出来たため、後の本稼働準備フェーズにおいて総合テストがスムーズに実施出来た。
- ✓ 自社 Microsoft Dynamics365 導入チームである、ソリューションサービス部に支援を頂き、出来るだけ標準機能を利用した、システム導入を行った事から、プロジェクトもスムーズに進める事ができ、予定通り 9 ヶ月で本番稼働を行う事が出来た。
- ✓ データ移行に関して、マスターデータである取引先企業、取引先担当者、案件情報のみとして、営業活動報告の移行は行わず、新たな営業活動報告は新システムでの対応を行う事として、混乱回避が出来た。
- ✓ 一般的な検索条件のビューの作成は導入時に用意してもらったが、各自必要な個人ビューを作成する事を教育してもらい、対応をする事が出来た。

日本ソフトウェア株式会社

日本ソフトウェア株式会社は、『経営と情報』のプロフェッショナルとして経営革新を推進するコンサルタント会社です。経営革新のための方法論を体系化して、高水準の情報システム技術・コンサルティングノウハウと長年にわたる豊富な経験をベースに、革新のデザインからその実現に至るまで、一貫したサービスをご提供して、数多くのクライアント様を真の成功へと導く創造的革新のパートナーです。

ホームページ : <https://www.nsk-japan.co.jp/>

連絡先

ご質問・ご相談・資料請求はメール・フォームをご利用ください。

<https://www.nsk-japan.co.jp/form/contact/index.php>

日本ソフトウェア株式会社

マーケティンググループ

プレスリリース担当

TEL : 03-5833-7631

Email : marketing@nsk-japan.co.jp