Press Release

2024 年 6 月 13 日

ヤマトクレジットファイナンスが営業支援ツール「intra-mart DPS for Sales」を採用
分散していた営業情報を一元化し、確認に要する時間を 10 分の 1 に短縮

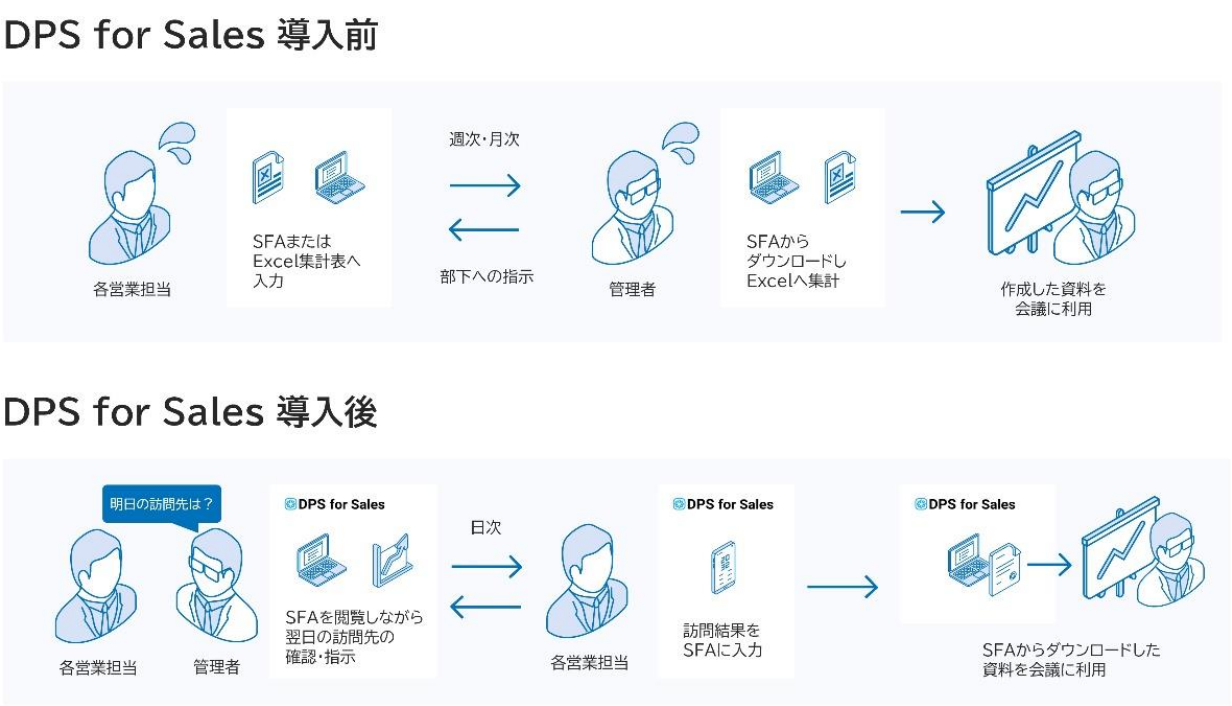
株式会社ＮＴＴデータ イントラマート

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、ヤマトクレジットファイナンス株式会社（本社：東京都豊島区、代表取締役社長：本山 裕二、以下：ヤマトクレジットファイナンス）が営業活動における情報の一元化を目的に、イントラマート社の営業支援ツール「intra-mart DPS for Sales※1（以下：DPS for Sales）」を導入したことを発表します。

■DPS for Sales 導入の背景

ヤマトクレジットファイナンスは、ヤマトホールディングス傘下のグループ企業として、ヤマトグループの強みである配送サービスを活かし、各種金融サービスを提供しています。商談件数の増加に伴い、BtoB と BtoC で分かれていた組織の統合、さらにはインサイドセールス部隊の強化など、営業組織体制の改革を進めています。この営業体制の見直しにおいて、営業情報の一元管理が最優先事項となりました。同社ではこれまで、営業情報は担当者ごとに異なるツールに分散して登録されていましたが、今後の体制変化に備え、営業部隊が容易に情報を確認できる仕組みを整備することは必須でした。さらに、会議報告資料の作成においても、こうした分散した情報の集約による手間が発生し、営業活動の振り返りの遅れも問題視されていました。一方で過去導入した SFA ツールは機能が複雑といったこともあり、定着化には至りませんでした。こうした観点を考慮し、SFA ツールとして基本的な機能を備え、営業情報の一元管理を実現できる「DPS for Sales」を採用しました。

■本システムの導入図



■DPS for Sales を選んだ理由

今回の採用に際しては、①必要十分かつ導入規模に適した規模での機能が備わっていること、②他の SFA ツールにはない Excel 連携・帳票作成機能があったこと、③利用していた SFA に蓄積された情報を一括で移行できたこと、の 3 点を高く評価いただきました。今回、DPS for Sales の導入により、ヤマトクレジットファイナンスは主に以下の効果を上げています。

＜導入による効果＞

・分散していた営業情報を一元管理することで、1 件あたりに要する検索時間を 10 分の 1 に短縮

・営業情報が一元管理されたことで、資料作成に要する時間を 10 分の 1 に短縮

・リアルタイムに営業情報を確認できるようになったことで、営業担当者への共有に要する時間を 5 分の 1 に短縮

・場所を問わず営業情報の確認が容易になったことにより、過去の情報を活用した最適な営業活動を促進

ヤマトクレジットファイナンスは今後 DPS for Sales に蓄積された営業情報を分析し、ターゲットの特定、商談プロセスの見直し等、データを活用した営業活動を行う方針です。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。

※1：intra-mart 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/

■本事例の詳細は当社ホームページをご覧ください
https://www.intra-mart.jp/case-study/006450.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、2024 年 3 月末時点で 10,400 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>92 億 5,700 万円（2024 年 3 月期）
従業員数：　<連結>498 名（2024 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	経営戦略室
E-mail:contact@intra-mart.jp	宇田/雨宮
	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。