



Nisshaは、製品の開発期間を短縮してビジネスを変革しています

- 複雑な営業プロセスを簡素化
- 顧客営業イニシアチブのプログラム管理を合理化
- わずか12週間でセールスオートメーションアプリケーションを展開

ビジネス上の課題

1929年に日本で設立されたNisshaは、受注生産型の自動車部品の国際的な組立製造業者です。近年のM&Aによる成長により、同社のレガシーシステムには大きなテクノロジーの課題がもたらされました。手作業や業務上のサイロにより、複雑かつグローバルなビジネス取引のスムーズな処理が妨げられました。

同社の成長と高い評判を維持するためには、Nisshaは相手先商標製品の製造会社(OEM)とベンダー全体にわたってますます複雑化する販売プロセスを標準化する必要がありました。同社はメールや手書きのメモを使って商談を管理していましたが、これがボトルネックとなり、将来のビジネスに負担をかける結果になっていました。

ソリューション

Nisshaには、社内で素早く開発できる、柔軟性とスケーラビリティに優れたソリューションが必要だったのです。そんな同社がデトロイトの消費者製品セールスチーム向けに選んだのは、Pega Sales Automation™でした。

PegaのBuild for Change®ソリューションはたった12週間でデプロイされ、初期の顧客とともにNisshaのB2B営業イニシアチブをサポートしました。ビジネスユーザーはプログラミングなしでガバナンス関連のルールやプロセスを取得し、完成したソリューションは、すべてのグループ会社にわたって単一の標準ソリューションでITガバナンスをコントロールしています。

Pegaにより、Nisshaは透明性の高いビジネスプロセスを通じてビジネスのボトルネックを特定し、同社のビジネスの急速な変革と平行して複雑なビジネスケースを処理することができています。

“OEM供給による一次請けでは納入先、顧客、自社のサプライチェーンの管理が問題となります。Pegaによりシステムを一元化して3社すべてを接続できました”

Michael Kozbial
自動車部門営業ディレクター
Nissha USA

結果

同社のグローバルに拡大するサプライチェーン全体で複雑な営業プロセスを標準化することで、Nisshaのセールスオートメーションシステムは、見積もりやデザインサンプル、エンジニアリング研究を複雑なビジネスネットワークに簡単に提供することができています。Nisshaが得た恩恵には他にも以下があります：

- 期待される生産性の向上は25%
- セールスオンボーディング時間は50%の短縮を予想
- 営業イニシアチブ管理の合理化により顧客満足度を改善
- 戦略的計画の予測が40%拡大し、60ヶ月に
- ルール主体のソリューションによりITガバナンスを改善