

乗り越えろ、2025年の崖

～販売業務 システム化のための道しるべ～

こんな悩み抱えてませんか？

- ・新しい人材確保が難しく、属人化業務が多い...
- ・生産性向上のため、業務プロセスの見直しをしたいがどこから手を付けていいかわからない...

社内事例やこれまでの提案ノウハウから
共に課題解決に取り組みさせてください！！

労働市場の変化や競争の激化、労働者の価値観の変化により、人材確保が難しくなっている昨今、皆さまにおかれましては更なる業務効率化を目指したDX化を推進されていることと存じます。
本セミナーでは、販売管理を中心としたDX化による、業務効率化について事例を交えてご紹介させていただきます。
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。

30^社
限定

参加費無料

開催日時

2024.10.11(金)

15:30～17:00 (受付開始15:00～)

会場

TKPガーデンシティ PREMIUM 大阪駅前

主催/共催

主催:大興電子通信株式会社 / 共催:株式会社OSK

大興電子通信株式会社

西日本支社 営業部 2課 担当:宮野・山田
〒541-0054 大阪市中央区南本町1-8-14 JRE堺筋本町ビル10F
TEL:06-6125-1361 e-mail:info_kansai02@daikodenshi.co.jp

お申し込み
はこちら



乗り越えろ、2025年の崖

～販売業務システム化のための道しるべ～

● 第1部

販売管理を起点にした業務効率化

～成功事例と改善ポイントを解説します～

講師：株式会社OSK マーケティング本部 檜浦 崇 氏

販売管理ソフトを活用することで、営業部門の効率化や各業務の負荷軽減を図ることができます。特に、DXが重要視される現在、業務の効率化は企業の競争力を高めるための重要な課題です。

本セミナーでは、実際にDXを成功させた事例を取り上げ、その成功要因やポイントを詳細に解説いたします。

販売管理ソフトを起点とした効率化の進め方についても具体的にご紹介し、皆さまの業務改善に役立つヒントを提供いたします。

● 第2部

SoE領域での業務改善アプローチ

講師：大興電子通信株式会社 西日本支社 システム部 上席理事 久世 紀央

近年、企業内のDX推進のなかで、業務全体の80%ほどを占めていると言われている非定型の業務領域へのアプローチが大きな課題となっています。

システム化が困難とされている領域に対して、解決策の一つとして注目されているのがローコード開発ツールです。

この度は、大興電子通信で進めているローコード開発ツールによるSoE技術について社内取り組み事例を基にご紹介させていただきます。

注)SoE: System of Engagement システムとシステムを繋ぐこと

※個人情報の取扱いに関してはこちらをご確認ください。 <https://www.daikodenshi.jp/seminar-privacypolicy/>
※掲載されている製品名または企業名は、各社の商標または登録商標です。

会場

TKPガーデンシティ PREMIUM 大阪駅前
大阪府大阪市北区曽根崎新地2-3-21
AXビル10F (カンファレンスルーム10B)

JR大阪環状線/JR東海道本線 大阪駅 桜橋口 徒歩5分
JR東西線 北新地駅 9番出口 徒歩2分
大阪メトロ四つ橋線 西梅田駅 9番出口 徒歩3分
阪神本線 梅田駅 徒歩5分
大阪メトロ谷町線 東梅田駅 徒歩8分



お申し込み

※申込期限:9月27日(金) 17:00まで

下記URL、QRコードよりお申し込みください

<https://www.daikodenshi.jp/event/1520-seminar/>

