

2024年2月1日 プロダクト事業本部内の体制を変更いたしました

お客様のDX推進とNJD（社内のDX推進）に取り組む体制を、急速に変化する技術や社会環境に対してより柔軟に対応するために変更いたしました。

今期も新たな挑戦が始まっています。お客様の付加価値創造の実現をご支援させて頂き、豊かな社会作りを目指します。

2024年2月1日

株式会社ネオジャパン
代表取締役社長 齋藤晶議

営業推進部を新設

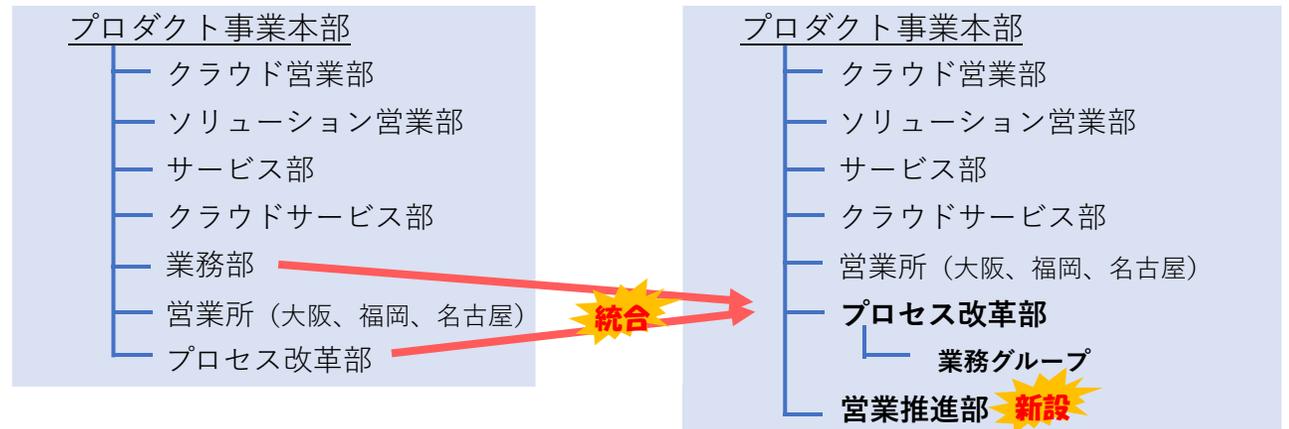
- 主に営業や製品販売の推進に関わる方針・計画の策定、実施・管理を総括して行う部署として、営業推進部を設立いたしました
- サービスの内容再考、お客様のニーズ調査、新たなプロダクト（サービス）の立案、検討、最適化、販売促進企画を行い、お客様、販売パートナー様への支援に取り組みます

プロセス改革部に業務部を統合

- NJD推進部門であるプロセス改革部に、お客様への請求書発行等口座管理を担当する業務部を統合しました
- プロセス改革部は2021年に設立、当初11名でスタート。その後他部署のDX関連業務担当者を受け入れるなど増員を重ね、今期（2025年1月期）は20名超の体制となりました
- 社内からの問い合わせ等に引き続き対応し、業務のレガシーシステムの見直し、クラウド化を一層進めます
- お客様からのDX化に関するご相談への取り組みも進み、対前年比1.25倍と増加、有償役務案件も2倍に増加しました。カスタマーサクセス部等営業チームのバックアップ施策を強化し、お客様のDX化推進に貢献します

【ご参照】2023年11月1日付け「DXへの取組み」

<https://www.neo.co.jp/wp-content/uploads/2024/01/dx.pdf>



* 上記資料P.8 DX戦略2 環境構築（社内組織新設）

** 上記資料P.20 APPENDIX 【事例6】