

DXへの取り組み2024

**NEOJAPAN**

# 目次

---

<b>01</b>	社長メッセージ（DXへの取り組みにあたって）	3
<b>02</b>	DXへの取り組み方針	4
<b>03</b>	製品・サービスの成長モデルと企業価値創造	5
<b>04</b>	DX戦略	6
<b>05</b>	目標	10
<b>06</b>	重要な課題とその対策	11
<b>07</b>	情報セキュリティ/サイバーセキュリティ	12
<b>Appendix</b>		14

# 1. 社長メッセージ（DXへの取り組みにあたって）

- 「概念的なモノも含めて、あらゆるもの」がネットワークにつながり、膨大なデジタルデータが瞬時に処理できる世界となりました。今、未来への大きな変化が指数関数的に起きています
- この変化の先にある未来は、2016年頃から議論が始まった第4次産業革命であり、それは革新的なデジタルテクノロジーが生み出す人類への恩恵とリスクを同時に認識し使いこなしていくことが非常に重要な社会です。ネオジャパンはこれらの技術革新を通じて、我が国の目指すべき姿として提唱されているSociety 5.0<sup>※1</sup>を軸として、経済発展と社会課題の解決の両立の実現に向けて、皆様とともに取り組んでまいります
- 私たちは設立当初より「ビジネスICTツールを社会インフラに、すべての企業にITメリットを」というビジョンを掲げ、ソフトウェアの開発等、インターネットに関わるIT技術の最先端へ挑戦してきました。変化の速度とその力、気候変動リスク、人口減少など、取り巻く多くの環境の変化と新しく生まれるニーズを捉えることで、技術革新のスピードへの対応力と競争力の強化に努め、最新のデジタル技術の活用を通じ、お客さまのDX化推進を通じSX及びGX<sup>※2</sup>を実現することで、豊かな社会づくりに貢献して参ります
- DXへの取り組みについては中期経営計画にも織り込み、私たちの課題解決方法や取り組み状況について、しっかりとステークホルダーの皆様へお伝えしてまいります

※1. 仮想空間と現実空間を融合させたシステムにより、経済発展と社会的課題の解決を両立する、人間中心の社会

※2. SX：サステナビリティ・トランスフォーメーション  
GX：グリーン・トランスフォーメーション

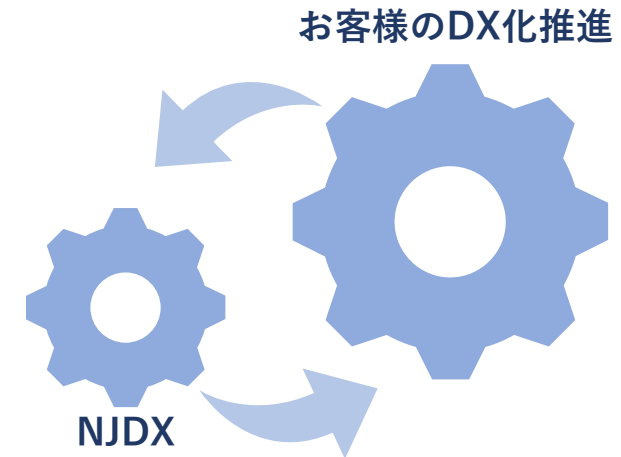
2023年10月

代表取締役社長

齋藤 晶議

## 2. DXへの取り組み方針

- ネオジャパンは「お客様のDX化推進」のご支援と「社内におけるDX化推進（以下、「NJDX」とする）」を両輪としたビジネスモデルを展開しています
- NJDXにより得たデータ、長年にわたり蓄積されたデータや新しいコミュニケーションテクノロジーを積極的に駆使し、ビジネスプロセスの効率化、顧客体験の向上、そして新たな企業価値の創造を目指します
- 企業理念として「リアルなITコミュニケーションで豊かな社会形成に貢献」、ビジョンとして「ビジネスICTツールを社会インフラに、すべての企業にITメリットを」を掲げて取り組んでまいりました
- 今後さらにネオジャパンがDX化をご支援させて頂くことで、お客様がSX、GXを推進し実現していただけるよう進めてまいります



### 3. 製品・サービスの成長モデルと企業価値創造



お客様の声と社内データを活かした製品・サービス開発と企業価値創造

- 技術開発事業部で開発した自社製品を使って、まずNJDXのステップを進め、データを蓄積し、その最適な利活用方法をプロセス改革部が中心となって全社へ展開します
- そこで得た成果や情報を営業担当等がお客様へのご提案に織り込み、カスタマーサクセス部がお客様のニーズを吸収し、技術開発事業部による製品のバージョンアップ、新製品・新サービス開発に直結させるお客様と一体化したサイクルを自社製品・サービスの成長モデルとして、企業価値創造の根幹とし実現していきます

NJDX: 社内におけるDX化推進

DX化推進のステップ



デジタイゼーション

仕事の効率化  
個々の仕事のデータ化、企業によるデータ保管情報共有の促進・浸透



デジタライゼーション

企業業績の向上  
企業活動のデータ化、データに基づくコミュニケーションによる組織力の強化



DX  
デジタルトランスメーション

企業文化・風土の変革  
競争優位性確保  
データとデジタル技術を使った新しい製品やサービスの創造・提供

## 4.1 DX戦略「2つのDXの推進」

あらゆる要素がデジタル化されていくSociety5.0に向けて、ネオジャパンは2つのDX（「お客様のDX化推進」と「NJDX」）を進めながら、さらに分かりやすく使い易い自社製品とサービスの開発、販売に取り組みます

### お客様のDX化推進への取り組み

- ノーコードツール等データとデジタル技術を活用可能とするアプリケーション導入を加速することで、お客様が環境の変化に対応するために取り組む業態変革や新たなビジネスモデルの構築等をサポートし、SX化、GX化、企業文化・風土の変革の実現等へのご支援いたします

### NJDXへの取り組み

- 顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立するためにNJDXを進めています

NJDX：社内におけるDX化推進

## 4.2.1. 戦略の推進体制

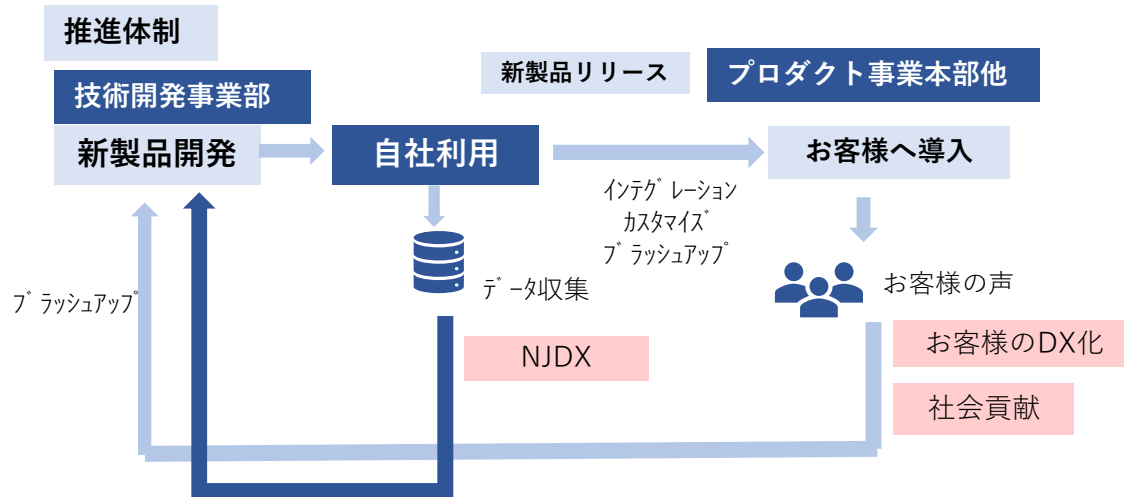
### お客様のDX化推進体制

- お客様のDX化推進のため、技術開発事業部が製品を開発し自社利用によるブラッシュアップを経て、プロダクト事業本部が販売パートナー企業とともにご提案させていただきます
- 導入後のお客様がDX化へ取り組まれる際に伴走パートナーとして「カスタマーサクセス部」をご利用頂いています
- お客様との接点であるプロダクト事業本部は、お客様のニーズを伺ってバージョンアップや新たな製品開発へとつなげる役割を担っています。その結果、弊社の開発するグループウェア「desknet'sNEO」を中心とする製品群は、お客様の業態業種、規模の大小を問わず、幅広いお客様にご利用頂いています

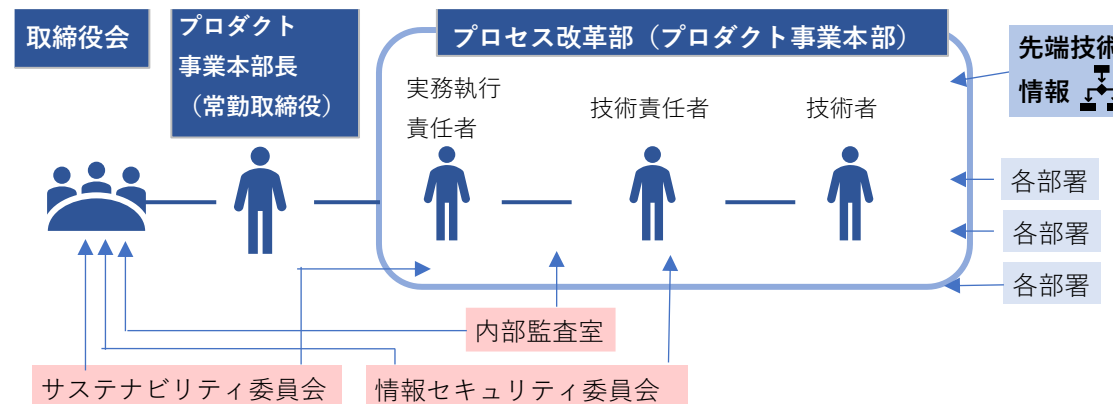
### NJDX推進体制

- 全社が一体となって、人的工数を減らしエラー撲滅のため、データ活用のシステムへと変貌させ、業務プロセスの大幅な効率化とコストの低減に留まらず、新しい製品・サービスを創造し競争優位性を確立するための環境整備に取り組んでいます
- 現場では合理的な社内システムの構築・運用実現のために「プロセス改革部」が情報を集約し、また必要に応じて技術サポートを行い、全体最適化を進めていきます
- NJDXにより培ったノウハウは、カスタマーサクセス部等を通じてお客様に提供しています

NJDX：社内におけるDX化推進



### ガバナンス



## 4.2.2. 戦略の推進体制強化

### 子会社、組織の新設

#### ■ 2019年米国子会社「DELGUI Inc.」設立

新たなデジタル技術の情報収集・評価と、実際の適用に向けた検証に係るデジタル技術評価に取り組んでいます

#### ■ 2019年「株式会社Pro-SPIRE」を子会社化

優れた技術者の確保、強化を進めています

#### ■ 2019年「NEOREKA ASIA Sdn.Bhd.」、2021年「NEO THAI ASIA Co., Ltd.」、2024年「NOE Philippine Tech Inc.」設立

グローバルにDXを推進するための拠点を構築し活動をしています

#### ■ 2021年「カスタマーサクセス部」と「プロセス改革部」を設立

システム導入後のお客様の伴走パートナーとなる組織と、NJDX（社内のDX化推進）の中心となる組織を立ち上げ取り組んでいます

#### ■ 2024年「営業推進部」を設立

■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・管理を総括して行います。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

### 認知度の向上

#### ■ TVコマーシャル等

認知度向上に努め、DX化推進に取り組むお客様へのアプローチ力を強化し、豊かな社会作りに積極的に貢献していきます。そのために、これまでのネット広告に加えて2023年には新たにTVコマーシャルにも取り組みました

### 国内子会社



### 海外子会社

#### カリフォルニア



### 社内組織新設

#### プロダクト事業本部

- クラウド営業部
- ソリューション営業部
- サービス部
- クラウドサービス部
- 営業所（大阪、福岡、名古屋）
- プロセス改革部
  - 業務グループ
- 営業推進部 **新設**
- カスタマーサクセス部



NEO THAI  
ASIA

NEO REKA  
ASIA



## 4.3. 戦略推進のための環境構築

プロセス改革部が中心となって、社内外のデータベースとシステムを使って、レガシーシステムを見直し、クラウド化を進めています。エクセルでの運用を自社製品AppSuiteに切り替え、また他社のシステムも積極的に導入することで、安定性と正確性、効率性と拡張性、省力化とセキュリティの向上に取り組んでいます。

### 【データベースとシステムの事例】

社内データベースとシステムを使って利用請求書をお客様へ定期的に自動送信

### 【クラウド化の事例】

各部署においてAppSuiteを使った社内業務システムの見直しによるデジタル化からデジタルライゼーションによるクラウド化促進

### 【効率的なシステムの導入事例】

SFA、MAツールの導入による営業プロセスの改革等外部システムの積極導入

\* 以上の事例については本資料のP.15 以降に添付の「APPENDIX」をご覧ください

### 【安定的なシステム運用への取り組み】

安定的なシステムの運用とサービスの提供が可能な環境を構築し、ISO27001やASPICなど各種認定を取得しています



IS 507686 / ISO27001



0017-0807

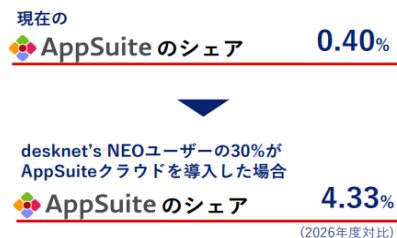


## 5. 目標

「AppSuite」はDX化推進のための弊社の製品です  
現在、グループウェア「desknet's NEO」の累計販売実績は520万ユーザーを超えました。またDX化推進ツール「AppSuite」は46万ユーザー超であり、対「desknet's NEO」比9%となっています

クラウドサービスにおいて「AppSuite」ユーザー比率を  
「desknet's NEO」ユーザーの「(中期的に)30%にする」ことを  
1つのKPIとしています

ローコード/ノーコード市場は2021~2026年度の間にCAGR16.8%のペースで拡大すると予測されており、AppSuiteは後発であり現状はシェアは高くありませんが、当社の成長エンジンとしてdesknet's NEOの基盤を活かし、シェアの拡大を図ります。



シェア拡大余地が大きく、売上が大きく伸張する事業と考え当社の**主力成長事業**と位置づけ

1. 出典：ITR「ITR Market View：ローコード/ノーコード開発市場2023」ローコード/ノーコード開発市場規模推移および予測（2020~2026年度予測）  
2. 2024年1月期の実績

### 目標達成のための施策

- ①全社が一体となって、NJDIXを促進します。
  - 人的工数を減らしエラー撲滅のため、データ活用のシステムへと変貌させる
  - 業務プロセスの大幅な効率化とコストの低減を進める
  - 顧客との接点に変革をもたらし、新しい製品・サービスを創造し競争優位性を確立する
- ②合理的な社内システムの構築・運用実現のために「プロセス改革部」が情報を集約し、必要に応じてサポートを行い、全体最適化を行っています。
  - SFA、MAツール活用による営業プロセスを改革する
  - AIを使ったFAQサイトによる問合せ業務を自動化する

これまではこのようなNJDIXがコスト削減を推し進め、低価格でありながらお客様のニーズを取り込んだサービス提供により売上拡大を実現してきました。

③今期は、お客様が“気づいたらAppSuiteを使っていた！”というシーンを増やすことを目指し、セットで導入すると割安となる新しい料金体系を導入しました。

2024年9月1日(日)からの新しい料金体系



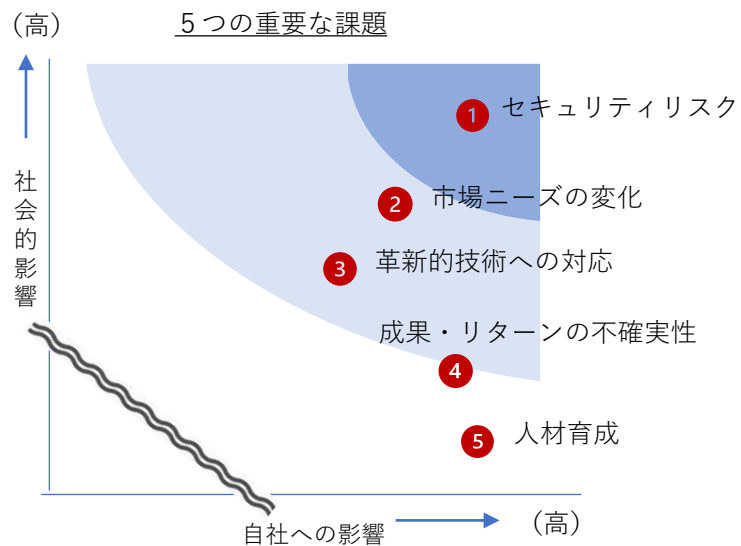
AppSuiteの売上拡大はお客様のDX化促進に対する弊社の貢献度合いを表し、弊社の企業価値創造につながる指標です。

## 6. 重要な課題とその対策

事業（お客様のDX化）を推進しNJDXに取り組む上で、最も重要な5つの課題は以下のとおりです。重要な課題については、プロダクト事業本部や技術開発事業部等各部署とISMS情報セキュリティ委員会等各委員会が一体となって、具体的な対応策の立案、実行、モニタリングを行っています。事業運営にかかるリスクについてはBCM委員会が主体となり、勉強会の他災害を想定した訓練を行うなど全社で取り組んでいます。リスクには的確に対応し、機会を積極的にとらえて企業成長を実現していきます。

\*情報セキュリティリスクに関しては、「8. 情報セキュリティ/サイバーセキュリティ」をご参照ください

NJDX：社内におけるDX化推進



- ：最優先で取り組むべき課題
- ：社会やお客様のニーズも踏まえて取り組むべき課題
- ：社内で十分な注意を払いながら対応すべき課題

### 重要な課題

### 対策

1

積極的に蓄積されたデータを利用する上で、情報セキュリティ/サイバーセキュリティについて最大の注意を払うべき重要項目と認識しています。データ活用時のプロセスの確立、励行、法令や業界標準の遵守など社内体制整備、教育を進めています

2 3

IT業界に身を置くネオジャパンにとって市場ニーズの変化、革新的技術の台頭はリスクでもあり大きなチャンスでもあります。米国子会社をマーケティングの拠点とし最新情報の収集を進めています。また製品開発を自社内で行っているため、新製品開発、既存製品への組み込み等への対応が速やかに行うことが可能です

4

市場変化を起こすことを目指して、リーン&アジャイルアプローチにより、新しい製品を市場に提供しDX推進に貢献します。既に推進体制、管理体制等が確立され機能しています。成果指標を最適化することで不確実なリターンに対応し従業員のモチベーション向上へとつなげます

5

企業の根幹に関わる重要な、永遠のテーマと捉えています。成果指標や評価制度についても常に検証しながら、ニーズに合わせた人材育成システムを速やかに構築し、中長期の人材計画とのリンクを強化します。健康経営など従業員のエンゲージメント向上にも取り組みます。

## 7.1. 情報セキュリティ/サイバーセキュリティ (推進体制)

2006年9月（情報セキュリティ規則制定時）より現在に至るまで、セキュリティポリシーに則り、お客さまの大切な情報をはじめとする情報資産を守るために、全従業員が情報漏えい防止や情報システムの保全に努めています  
ISMSに基づき、明確な管理の設定と定期的なリスクアセスメントの実施、管理策の見直しを行い、継続的な情報セキュリティ教育を実施し、また経営者の直轄組織による内部監査を実施することで、全従業員は高い意識と守るべき情報セキュリティ管理策に基づいた活動をしています

### 推進体制

ISMS情報セキュリティ委員会	ISMS外部監査	内部監査
<p>全社的な情報セキュリティ対応を行うためにプロダクト事業本部の管掌役員がCISO、各部門長が委員で構成するISMS情報セキュリティ委員会を設置、日々のサイバーセキュリティ対策推進とセキュリティ・インシデント対応を実施し、情報管理に努めています</p> <p><b>ISMS内部監査</b></p> <p>ISMSの運用ステップにおいて規定している監査プログラムに則り、CISOによって任命された監査責任者らによる内部監査を実施しています</p>	<p>ISO27001認証の継続(更新審査)を行い認証登録機関による外部監査を受けています</p> <p>定期的に組織的な情報セキュリティ評価・検証を実施することで、リスクの洗い出しを行いさらなるセキュリティリスクの低減、セキュリティ事故等の発生防止に努めています</p>	<p>代表取締役直轄組織である内部監査室において、情報セキュリティ、サイバーセキュリティリスク等を踏まえ、各委員会や組織をモニタリングしています。また適時、適切に取締役会等への報告を行っています</p>

\*適用範囲：ソフトウェアプロダクト及びクラウドサービスの販売及びそれに関連するプロモーション、受発注業務、カスタマーサポート

- プロダクト事業本部を中心として情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）を構築しISO27001/ISMS認証取得を取得\*。適用範囲外の部署においても準拠する形で、全社で継続的なPDCA活動を行い、情報セキュリティの維持に取り組んでいます

## 7.2. 情報セキュリティ/サイバーセキュリティ（強化・維持）

### サイバー攻撃からの情報の保全

- 機密情報・個人情報等守るべき情報資産について、ISMSに則り、ISMS情報セキュリティ委員会を中心として、リスクアセスメント、管理策の見直し等、全社でそしてまた各部署においてPDCAを回しています
- また、高度化するサイバー攻撃から情報システムを守るため、顧客サポートとシステム運用を担当する部門が一体となり、システム及びアプリケーションのアクセス制限やマルウェア対策、自社運用だけでなく外部委託先や供給者間においても、ネットワークサービスについてセキュリティに関する事項を盛り込んだ合意書を締結しています
- 最適なシステム構築による自動化も行いながらモニタリングを行い、サプライチェーンを含めたシステムの安全な運用とセキュリティ維持・強化に努めています

### 個人情報の保護

ISMSでは、個人情報保護方針を個別に定め、個人情報の保護とその適切な取り扱いに努めています

# Appendix

## desknet's NEO と AppSuite の紹介

### 全社でスケジュール共有を効率化

紙、FAX、表計算ソフトを使用したスケジュール、設備の予約管理をdesknet's NEOでデジタル化、複数人の予定調整から会議室、プロジェクトなどの設備の予約、来客の管理まで、一度に行うことが可能です

### 申請・承認業務を一元管理し共有

出張申請、日報などあらゆる申請をdesknet's NEOで一元管理。外出先からも申請・承認を進められます。書類の印刷やメールへのファイル添付送信の手間もありません

### ノーコードツールでシステム化

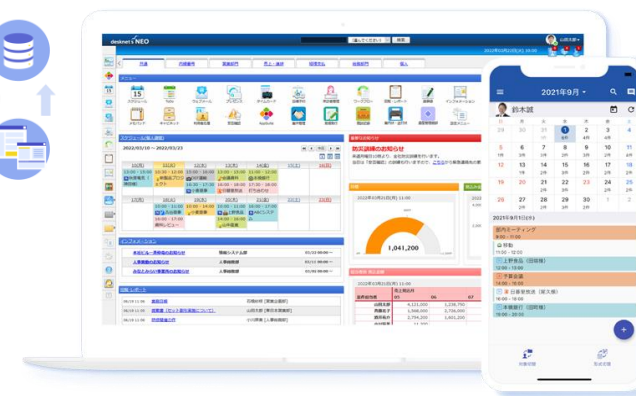
表計算ソフトを使用して管理していた台帳、定型入力業務等をAppSuiteを使ってアプリ化し、desknet's NEOで一元管理することが可能です



### 全ての組織のDX推進を支える オールインワン業務改善プラットフォーム

組み込まれている25機能以上を使って、データ化、データの共有が可能です  
例えば、パンデミック時にお客様のニーズから生まれた「**プレゼンス**」機能は、働く場所の多様化が進みコミュニケーションのハードルが上がる中、自分の所在を明確にすることが可能で、スムーズなデジタルコミュニケーションの成功につながります

desknet's NEO



# Appendix 事例の紹介

## お客様のDX事例等

### (1)ノーコードツールによるアプリケーション導入を加速

■個別相談会、アプリケーション作成支援サービスなどを提供し、お客様によるアプリケーション作成スキル向上を支援します

- ・事例1：横浜市の防災に関する課題解決を目指した横浜市実証実験プロジェクトを経て稼働開始。「避難確保計画システム」、「避難訓練実績システム」
- ・事例2：アルコールチェッカーとAppSuiteの連携

### (2)お客様の業態変革や新たなビジネスモデル創出をデジタル技術を用いてサポート

■グローバルなネオジャパングループシナジーによるお客様支援体制の強化を進めます  
 ■子会社の人材・知見を活かして支援サービスの充実に取り組みます



## NJDXのDX事例

NJDX：社内におけるDX化推進

■ビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立するために、以前より他社製品も積極的に導入しており、身近なところでDXを実現しています

- ・事例3：クラウド環境構築の安定稼働
- ・事例4：SFA（営業支援ツール）、MA（マーケティング・オートメーション）ツールの活用による営業プロセスの改革
- ・事例5：ベクトルデータ検索を使ったFAQサイトによる問合せ業務の自動化
- ・事例6：社内事務作業の効率化
- ・事例7：社内に残るレガシーシステムをクラウド化
- ・自社製品活用におけるDX化社内事例

（事例3～7については、P.19～P.23をご覧ください。）

## Appendix

## 事例 1

横浜市の要配慮施設利用者の安全を守る「避難確保計画システム」及び「避難訓練実績システム」をノーコードツール「AppSuite（アップスイート）」とグループウェア「desknet's NEO（デスクネッツ ネオ）」を活用して構築しました

これまではメール・電話・郵送で行っていた処理をシステム化。1～2週間かかっていたやり取りが、1～2日へ短縮。作業工数41%削減  
2022年11月から2023年3月の5カ月間の実証実験の成果を受け、さらに利便性を高めたシステムに改善を行い、横浜市で2024年5月より稼働開始しました

横浜市サイト <https://hack.city.yokohama.lg.jp/news/406>  
当社サイト <https://www.neo.co.jp/corp/news/231013.html>





## Appendix

## 事例 2

## AppSuiteで現場をサポートしユーザーの安心安全と付加価値の提供を実現する

センサー等のデバイスが集めた情報をスマホが受け取りAppSuiteアプリへ登録することで、正確性と即時性、省力化を実現します  
 高精度の燃料電池センサーを採用したエレコムのアアルコールチェッカー「ALSmart」と連携させ、アルコールチェッカーによる測定値が直接リアルタイムでAppSuiteアプリに登録されます  
 飲酒運転によるリスクを低減し、顧客へのサービス向上を実現します



アルコールチェッカーが取得したデータを自動でスマホに送信。スマホ側はモバイルアプリを使って「AppSuite」に登録。データ登録が正確に即時に行われることで、担当者の負荷削減はもとより、搭乗者の安心と安全の強化による顧客サービスの質の向上、事業の変革を支援します

当社サイト

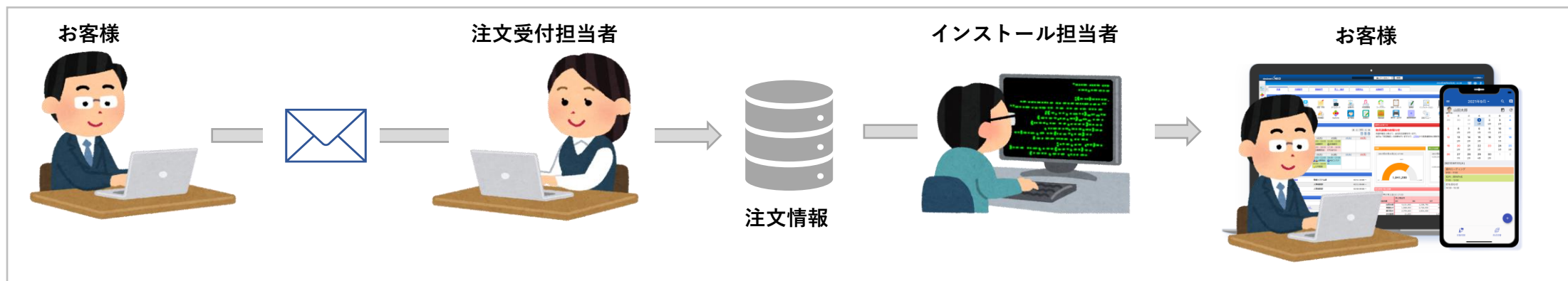
<https://www.neo.co.jp/news/20240913/>

## Appendix

## 事例 3

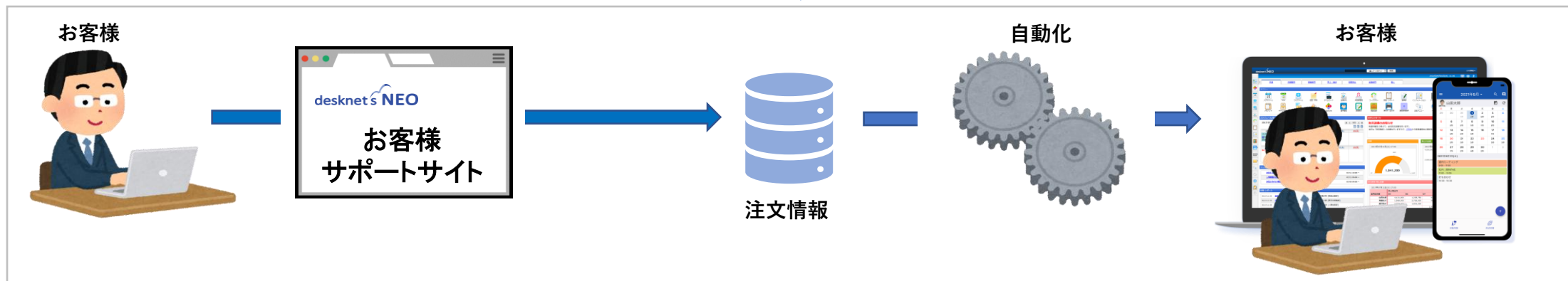
## お客様の注文に基づくクラウド環境構築の安定稼働

「クラウドサービスへの利用申し込み」を自動化することで安定稼働が実現、申し込みが立て込んでも顧客の待ち時間が増えることなく、さらにミス無くサービスの提供開始が出来るようになりました



サービス申し込み⇒受付作業

サービス提供開始作業⇒サービス開始



## Appendix

## 事例 4

## SFA、MAツールの活用による営業プロセスの改革

コロナによる訪問営業の鈍化をきっかけとして、複数の顧客情報データベースと営業支援システム（SFA）/マーケティングオートメーションツール（MA）をつなぎこみ、非対面で営業を行うインサイドセールスチームを立ち上げました。データ分析に基づいて非対面かつオートマティカルに顧客との情報交換を行い、的確なタイミングをとらえてインサイドセールスチームが対応する、新しい営業活動が稼働しています

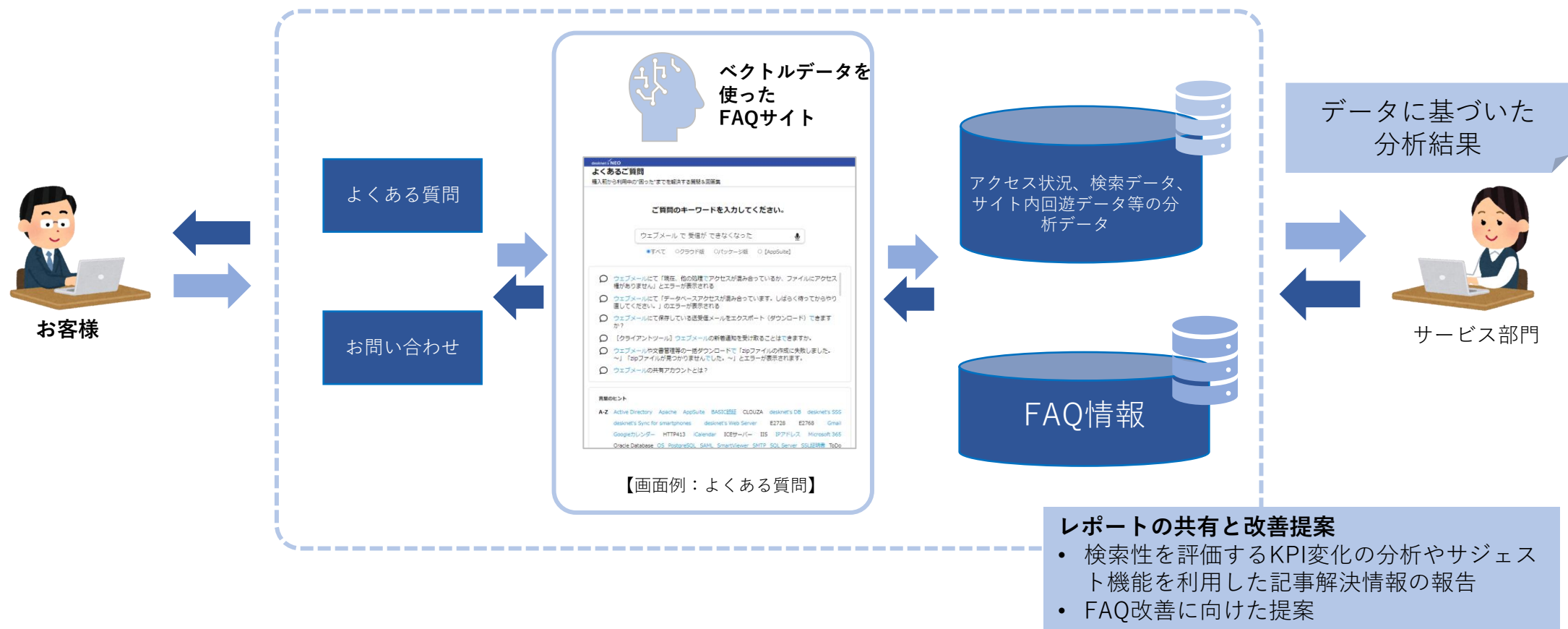


## Appendix

## 事例 5

## ベクトルデータ検索を使ったFAQサイトによる問合せ業務の自動化

お客様からのお問い合わせに対して、ベクトルデータを使って検索し回答を示すように変更しました  
この変更により、お客様に対して従来より幅広い回答の提示が可能となり、また内製化によりコストダウンを実現しました

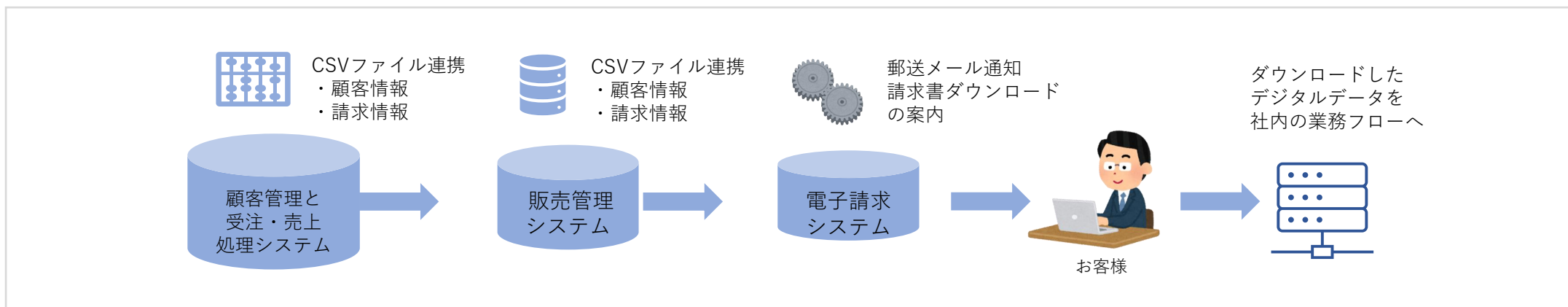
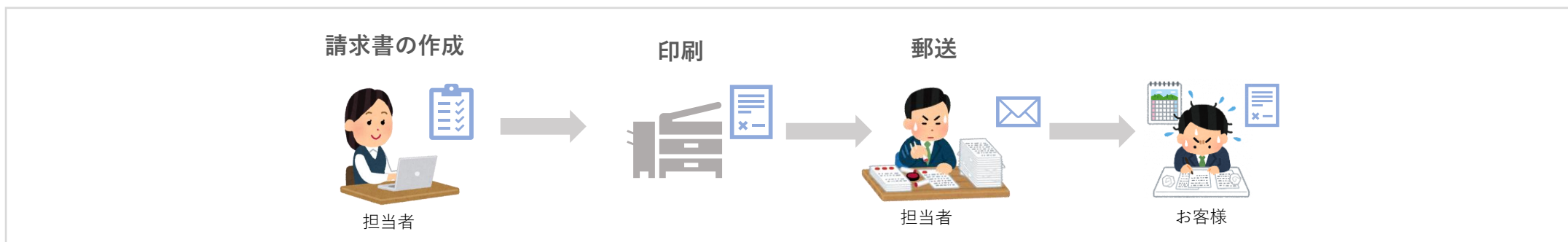


## Appendix

## 事例 6

## 請求書の自動送信と社内事務作業の効率化

社内のデータベースを使って利用請求書がお客様へ定期的に自動送信されています。自動化により請求漏れや請求金額ミスなどの撲滅を目指します



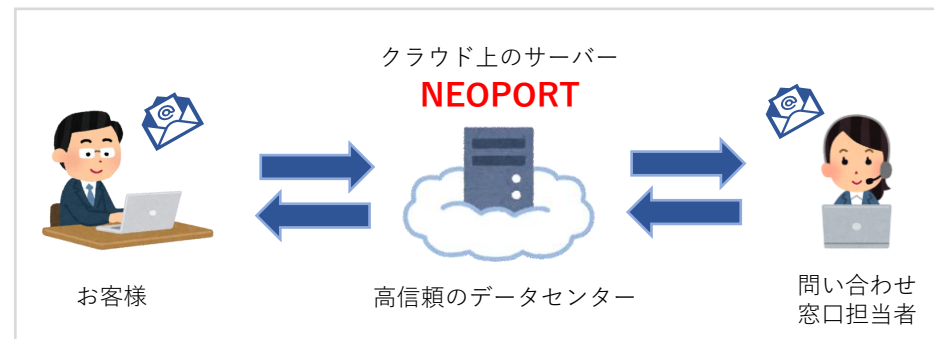
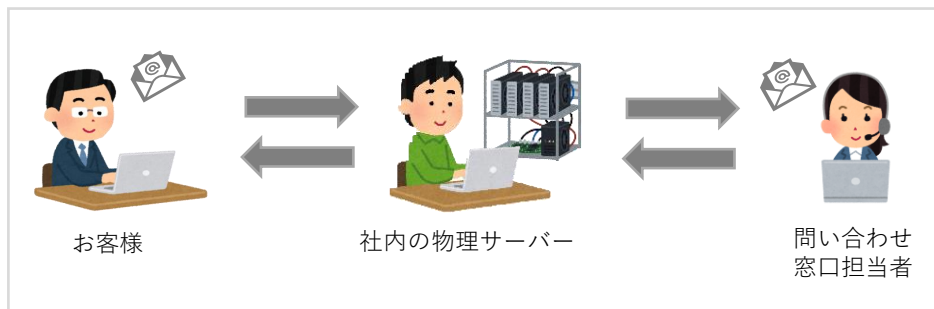
## Appendix

## 事例 7

## 社内に残るレガシーシステムをクラウド化

拡張能力を増強、社内システムの属人化を防ぎ管理コスト等を圧縮します。信頼性の高いクラウド基盤を提供するデータセンターを利用することで、サイバーセキュリティ対策の強化を図ります

プロダクト事業本部では長らく使用してデータが膨大になったCRM（顧客マネジメントシステム）のうち、メール機能を自社製品NEOPORTへリプレースしクラウド上に設置しました。肥大化した過去のデータの移行コストを抑え益々膨大になる今後のデータをクラウド上で管理することが可能になりました。また、NEOPORT搭載のAI機能の活用により、チームでの顧客対応業務を効率化し、対応品質の向上、顧客満足度の向上に繋がります



# Appendix

## 【自社製品活用におけるNJDx事例】

### desknet's NEO と AppSuite でNJDx推進

#### オリジナルアプリの作成で業務効率化

「Excelによる情報管理・情報共有」「紙の申請書を用いた承認フロー」など多くの問題を、ノーコードツールAppSuiteで作成したオリジナルアプリを使い業務のムダを現場で改善し、業務の効率化を実現

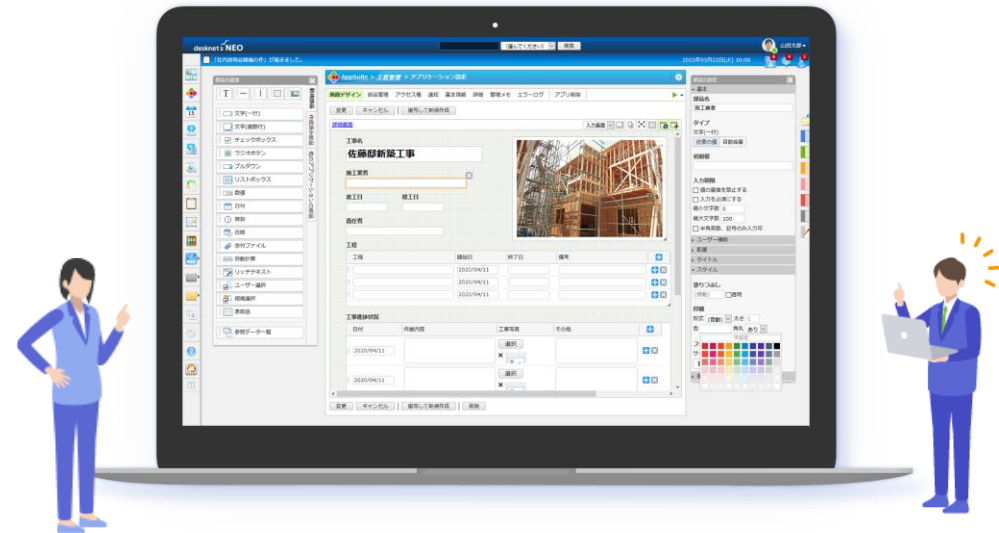
例えば、管理部では「資産管理台帳」、「棚卸台帳」などの69種類のアプリを作成し、部署を超えたアプリの利用で、管理部の問い合わせ対応時間の大幅削減とペーパーレス化に成功

#### desknet's NEOとAppSuiteの連携で情報のプラットフォーム化

稟議書などの申請業務のほとんどをアプリ化。またAppSuiteをグループウェアdesknet's NEOと連携させAppSuite上へデータを自動的に集約させプラットフォーム化。紙で情報を管理していたときに掛かった必要な情報を探す時間を軽減。さらにアプリの情報の入力時には、グループウェアの登録情報と紐づけてできるようになり、入力ミスや表記揺れなどのヒューマンエラーの防止も実現

#### AppSuite（ノーコードツール）でアプリを作成

表計算ソフトで作られた管理台帳、紙で行っている稟議・承認業務、日々社内を行き交う営業日報など、管理の手間、共有に時間を要している非効率な業務を、自社の業務や運用にあわせてアプリ化することができます



NJDx：社内におけるDX化推進

ネオジャパン総務部門の導入ストーリーに学ぶAppSuite徹底活用術もご覧ください  
<https://www.desknets.com/neo/column/interview03.html>