



1990年に東京都港区に設立された日本ビジネスシステムズ株式会社は、ITコンサルティング、システム統合、ITサービス、アプリケーション開発サービスの提供を行っています。同社の代表取締役社長である牧田幸弘氏は、目標を「お客さまの期待を超えたご満足をお届けすること」であると話しています。

JBSは、2007年、2008年、2010年、2013年、2014年、2015年にMicrosoft Partner of the Yearという栄誉を手にし、株式会社三菱東京UFJ銀行、日本放送協会(NHK)、本田技研工業株式会社、株式会社電通、富士フィルムRIファーマ株式会社など、さまざまな大手企業顧客にサービスと製品の提供を行っています。

NintexによるJBSと マイクロソフト間の連携強化



日本ビジネスシステムズ株式会社(JBS)は、マイクロソフト社と20年にわたりパートナー契約を結び、マイクロソフト製品を活用したソリューションを自社の中心ソリューションとして位置付けています。JBSはSharePoint、Office 365、Exchange、Dynamics、Azureを含むマイクロソフト社の技術を強化するソリューション開発に力を注いでいます。

JBSはマイクロソフト社の技術を高く評価している一方、SharePointの標準機能のワークフローデザイナーでは複雑なワークフローを作ることが難しいということにも気づきました。Nintex Workflowなら、ワークフローの作成の複雑さを排除しつつ、簡単にSharePointとの統合が可能です。JBS マーケティング本部 ビジネスソリューション開発部の浅井小百合氏は以下のように話しています。

「Nintexの導入はそんなに難しいものではありませんでした。当社ではSharePointは非常に使い慣れたシステムですし、SharePointユーザーにとっても、Nintexを導入したことは大きな変化ではありませんでした。」

SharePointとの統合ワークフローに「ベスト」な選択となるNintex

JBSは、インフラ面へ焦点を当てることから始め、顧客先のマイクロソフト技術設定をサポートしました。Nintexとの提携により同社は製品やサービス提供の幅を広げ、アプリケーション面でもスキルが高いという評価を確固たるものとしています。またNintexと提携することで、名誉あるMicrosoft Gold Certified PartnerとMicrosoft Partner of the Yearの取得が同社のマイクロソフトの専門性をさらに強化し、顧客とのビジネスチャンスを広げています。

浅井氏は次のように言います。「当社はマイクロソフトのシステムに、特にSharePointに最適なワークフローソフトウェアを探していました。そうした中で、Nintexという企業がマイクロソフト社と良好な関係を築いており、Nintexの製品はSharePointエンジンを使用するワークフローシステムには最適であると耳にしたのです。」

Nintexを使用すれば、お客様に当社がアプリケーション面も得意としていることを知っていただけます。当社は単にインフラ面の導入を行うだけでなく、お客様のビジネスを理解し、それに貢献するための手段としてシステムを活用しています。当社がお客様に提供できるサービスは拡大しています。」



JBS マーケティング本部 ビジネスソリューション開発部で働く浅井小百合氏

www.jbs.co.jp

パートナープロフィール

ウェブサイト:www.jbs.co.jp

設立:1990年

本社:日本(東京)

業種:IT

顧客数:200社

NINTEXとの提携開始:2011年

顧客の業種:

金融、保険、マスコミ、広告、
エンターテインメント、製造、
ヘルスケア、IT、通信、流通、
サービス、公共団体

NINTEX製品:

- Nintex Workflow for SharePoint
- Nintex Forms for SharePoint
- Nintex Mobile
- Nintex Connectors

主な業務:

ITコンサルティング、
システムインテグレーション、
ITサービス、アプリケーション開発

Nintexが提供する使い勝手の良いパートナーポータルサイトとタイムリーなサポート

JBSは、Nintexのパートナーポータルサイト「Partner Central」で入手できる便利なリソースを含め、Nintex Partner Networkのさまざまな機能を評価しています。Nintexの顧客番号と契約状況が一目でわかる機能は、JBSが契約更新のために顧客をフォローアップし、記録を最新の状態に維持するために役立っています。また同社は次々発生する質問に対し、より簡単かつスピーディに回答を得られることから、Nintexが日本に拠点を設けていることも評価しています。さらに、Nintexは、オーストラリアおよび米国の2つの拠点にサポートチームを設置していることで、適時なサポートを提供できます。

「当社はNintexのアフターサービスにも非常に満足しています」と浅井氏は言います。

顧客、さらにはJBSにおけるスピーディな処理を支えるNintex

長年にわたりJBSは、文書管理や顧客ヘルプデスクサービスリクエストのようなITリクエストを自動化するNintex Workflowソリューションを多くの顧客へと提供しています。こうした顧客の中には、大手の通信会社、証券会社、石油輸入会社、重工系メーカー、電機メーカー、銀行などが含まれています。

国内第二位の某大手医療器具会社の顧客では、営業活動に利用する効率の悪いアプリケーションと承認プロセスが悩みの種でした。そこでJBSはNintex Workflowを使用し、顧客の支払や注文に関連した200ものワークフローの作成を支援しました。顧客は、対象となったプロセスの効率を上げるだけでなく、不要なコストやエラーを減らすことができ、結果として利益率は前年比で9%増加しました。

「Nintex WorkflowがSharePointと統合することで、テクノロジーへの投資に対する恩恵が最大限になっていることをJBSのお客様にも喜んでいただいていますし、もちろんJBSも同感です。当社は単なるNintexのパートナー企業にとどまらず、Nintexの顧客でもあります。当社ではNintexを用いてマニュアルや紙ベースの購買ワークフローを自動化しています」と浅井氏は言います。彼女によると、JBSがNintexの顧客であり、かつパートナーでもあることはJBSにとって非常に良いことなのだそう。

「なぜなら、JBSはユーザーとしての立場でNintexの製品を理解しているため、労せずにお客様にとってより良い提案をできるからです。それに、当社がNintexに非常に精通していることをお客様に対してアピールすることもできます」。

自社のプロセスの非効率性に悩んでいる多くの企業が、改善をしてほしいとJBSに相談に訪れます。

浅井氏は続けます。「国内の多くの企業が未だに紙書類を含むワークフローを採用しているため、ワークフローのシステム統合を行うことで、効果的な時間短縮を実現できます。こうしたお客様は既に時間短縮やプロセス手順の短縮の努力をしていますが、紙ベースの処理をNintexワークフローに置き換えることでさらに大きな変化が起きると思います。また、Nintexはプロセスの時間短縮に寄与することはもちろん、プロセスの履歴を保存し、いざというときに検索できるようにする点でも役に立つのです」。

詳細は以下のサイトへアクセスいただく

か、メールでお問い合わせください。

ウェブサイト:nintex.com

Eメール:sales@nintex.com

© 2016 Nintex