

## デンキョーグループHD、営業向け商品プレゼンツールを日立グループ企業(\*)と共同開発

営業が今売りたい商品、売れる商品情報を「プレイリスト」作成し、提案力を強化。

経験値に依存しない営業活動の平準化や時間短縮を推進し、社内DXを実現します。

\*株式会社日立ドキュメントソリューションズ

株式会社デンキョーグループホールディングス(大阪市浪速区、代表取締役社長：坂田 周平、東証スタンダード市場：8144、以下「デンキョーグループHD」)は2023年4月中旬より、営業活動の効率化を図る社内向け商品情報管理/プレゼンテーションツール「DG-Cシステム(デンキョーグループ-コラボレート システム)」を構築、スタートしました。

生活関連商社として、生活家電・日用品関連商品の企画販売をおこなうデンキョーグループHDのグループ各社が取り扱う多彩な商品のあらゆる情報を、前身の電響社として創業から培ってきた営業ネットワーク・豊富な販売チャネルへ効果的にアピールし、グループ各社間のシナジー効果とさらなる営業力の強化を社内DXの推進を通じて実現します。

【公式サイト】[www.dg-hd.jp](http://www.dg-hd.jp)

### ■ DG-C システム 導入の背景

『DG-Cシステム』は、商品にまつわる文書・画像・動画など、あらゆる情報を集約し円滑な管理運用を可能とする営業支援ツール。株式会社日立ドキュメントソリューションズ(以下、日立ドキュメント)との共同開発。

取引先とのオンライン商談や、対面商談においてもパソコン・タブレットを用いたプレゼンテーションが容易となり、導入前のシステムで課題だった商品資料の検索機能を強化。必要な各商品資料を音楽再生アプリのプレイリストのように営業担当者が個々の選択でまとめることができる「マイプレイリスト」の作成機能を追加。

そして、日々のトレンドや季節のテーマ別に商品情報をあらかじめまとめた「シナリオエリア」も設置。

これらにより間接作業の時短化と提案漏れの防止ができ、より質の高い商談を狙います。

2020年、コロナ禍の下でも情報交換を可能とするオンラインツールを当社と日立ドキュメントが開発し、業界に先んじて取引先商談会をオンライン開催したことがDG-Cシステムの開発・導入のきっかけ。

そして2022年、前システムで浮き彫りになった検索機能などの課題改善と、日立グループ各企業で当時導入中であった営業支援ツールを組み込んだ新しいシステムの開発がスタートし、このほど完成しました。

### ■ システムの特徴 おもな機能がもたらす期待

#### ① マイプレイリスト

営業担当者が当日の商談内容や商談先に応じて複数の商品情報をリスト化できる機能。

あらかじめ商談ごとにリスト作成できるため、提案漏れを防ぐ。便利なメモ機能も付属。

マイプレイリスト

コンテンツを選んでプレイリストを用意できます。(最大3つ)

プレイリストA

プレイリストB

プレイリスト名

プレイリスト名

プレイリスト名を入力します

変更を適用

プレイリストを編集/再生する

プレイリストを削除する

## ②シナリオエリア

事務局(システムを管理統括)が推奨するトレンド施策やテーマごとにまとめた商品情報が最大5点分閲覧できる。

内容はバナー画像をクリックすると確認でき、その年ならではのトレンドやテーマも続々追加予定。

## ③コンテンツ検索機能

旧システムで課題になっていた検索機能を大幅に強化。これまで深い階層で格納されたデータは検索だけでも時間を要していましたが、キーワードをはじめ細かい項目ごとに検索できるようになり、よりスピーディーに商品情報を取り出すことが可能となった。



商品情報の登録と各コンテンツの更新は反映されるとリアルタイムで全国の事業所と現場の営業担当者へ共有される。これにより旬な情報や状況変化に応じた鮮度の高い情報を取引先へプレゼンテーションできるようになる。

さらに、新入社員・ベテラン社員のキャリアや経験値の違いに依存せず、営業活動の平準化や間接作業の削減が実現。サステナビリティの観点でも、DG-Cシステムはペーパーレス化に大きく寄与し、当社グループはDXの恩恵を享受します。

### ■今後の展開について 当社システム事務局担当者コメント

デンキョーグループホールディングス 商品本部 販売推進グループ：朝比奈 忠大

コンテンツを拡充することで現場営業担当者の満足度も向上する。事務局としても社内での啓発活動を通じて身近なツールとなるよう定着を図ってまいります。

また、商品資料にとどまらず社内勉強会の資料や動画制作を推進していく計画も進行中で、引き続きメーカーの協力を仰ぎつつ活用度の高いコンテンツを提供していきます。



### ■システム開発担当者コメント

日立ドキュメントソリューションズ アカウントプロデュース第一部

アカウント営業第一グループ：金子 康之 氏

『DG-Cシステム』は元々、日立グループ内において導入実績のあるコンテンツ管理システムをデンキョーグループ様向けにカスタマイズしたシステムとなります。

今回、デンキョーグループ様向けにカスタマイズするにあたり戦略的な営業活動を実現し、新たな販拡強化への貢献、また、社内だけではなく商談先様やメーカー様にも好評いただけるシステムを目指しておりますので、ご利用いただき、より良いビジネスの実現に貢献できれば幸いです。

引き続き、御社のさらなる発展に貢献できるよう全力でサポートしてまいります。



### ■当社代表コメント

デンキョーグループホールディングス 代表取締役社長：坂田 周平

デンキョーグループホールディングスでは、2030年に売上高1,000億円企業を目指し、現在その一環としてメーカー機能の強化を図るべく準備を進めています。

マクセルコンシューマ事業の国内総販売代理店として商品開発を含めた事業をスタート出来た事は、その第一歩と考えています。

我々グループの使命は、消費者が本当に必要としているものを追求し、生活にかかわるサービスや商品を取り扱い“快適生活”を創造しうる企業となることであり、そのための開発力や提案力の強化が喫緊の課題であり、あらゆる手段を利用し検討を重ねてまいりました。



そんな中今回、日立ドキュメントソリューションズ様との縁があって、一年以上の期間を掛け出来上がったのが今回紹介する提案力強化ツールである『DG-C システム（デンキョーグループ-コラボレートシステム）』です。

取引先メーカー様や当社グループが独自に開発した商品を速やかに販売店様に紹介し、しかも全国・全営業が漏れ一つなく商品の特徴をお伝え出来る事を可能にしたプレゼンテーションツールです。

タイムリーに配信され、ベテランから新人まで経験値に左右されない、標準化された情報を自分なりに、あるいは上司と共に加工も出来、それぞれの販売店様の方針にあった提案も可能にしています。

当社グループはこの『DG-C システム』を活用し若手の早期戦力化を計り、スピードをもって販売店様への新たな提案が出来る体制を整えます。そして、これまでの『生活関連商社』から『快適生活創造企業』への変革を目指してまいります。

## ■株式会社デンキョーグループホールディングスについて

当社グループは電響社・大和無線電器・梶原産業をはじめとする生活関連商社を中心とした8つの会社で活動しており、家電製品や日用品等の販売・企画製造など、生活に関わるサービスや商品をトータルに取り扱うことで、消費者が本当に必要としているものをグループ全体で追求しています。

2022年10月、持株会社体制に移行(前身：株式会社電響社)。

2023年4月、電響社はマクセル株式会社の個人向け製品の国内における販売総代理店としてスタートしました。

今後さらに消費者様のくらしに密接に携わる「快適生活創造企業」として、持続的成長を目指し展開してまいります。



**DG-HD**  
DENKYO GROUP HOLDINGS

### 【会社概要】

商号：株式会社デンキョーグループホールディングス

本社所在地：大阪市浪速区難波中2丁目10番70号 パークスタワー17階

代表取締役社長：坂田 周平

東証スタンダード市場：8144

設立：1955年(旧 株式会社電響社として設立)

公式サイト：<https://www.dg-hd.jp>

〈本リリースに関するお問い合わせ先〉

株式会社デンキョーグループホールディングス 商品本部 広報戦略グループ

電話：06-6632-5271 FAX：06-6644-4433