

営業資料の作成時間が「3時間 ⇒ 5分」に短縮 ダスキン法人営業部、SmartSlide導入で提案業務のDXを加速

ダスキン株式会社(本社:大阪府吹田市、代表取締役 社長執行役員:大久保 裕行)は、営業資料作成・管理の業務効率化を目的に、組織における資料管理・作成業務のDXを推進している株式会社スマートスライド(東京都新宿区、代表取締役社長:白幡 健太郎、以下「SmartSlide」)の独自のテクノロジーを活用した「SmartSlide」を導入し、営業資料の作成時間を従来の約3時間から最短5分へと大幅に短縮することに成功したことをお知らせします。



■導入の背景:資料作成の属人化と、見えない営業ナレッジ

ダスキン法人営業部では、営業担当者ごとに提案資料がローカルで管理され、どの資料が最新か、どの提案が効果的かが分かりづらい状況が課題となっていました。また、資料作成スキルにもばらつきがあり、属人的な営業スタイルから脱却できないという課題がありました。

■解決策:営業資料の一元化とテンプレート共有

こうした課題に対して、提案資料の作成から管理・活用までを一元化できる「SmartSlide」を導入し、営業部内で保有されていた過去の資料を集約・再構成し、業種別・ソリューション別にテンプレート化しました。これにより、誰もが短時間で高品質な提案書を作成できる仕組みを整えました。

さらに、Salesforceとの連携も視野に入れ、営業履歴と資料活用の相関を可視化することで、ナレッジの蓄積と再利用も進んでいます。

■導入後の効果:「提案書が作れない」から「誰でも短時間で作れる」へ

導入後は、これまで約3時間かかっていた提案書の作成が、テンプレート等の活用により最短5分で作成できるようになりました。

各営業担当者は、提案準備にかかる時間を削減しながらも、より質の高い商談が可能となりました。

また、ナレッジ共有も活性化し、組織全体の提案力強化につながっています。

■今後の展望:AI活用で「提案書を作らない未来」へ

今後は、Salesforceの商談データや営業履歴をもとに、AIが最適な提案資料をレコメンド・自動生成する機能の実装も視野に。提案準備におけるさらなる生産性向上を図り、“資料を作らなくても営業できる”未来の実現を目指しています。

▶導入事例インタビュー記事はこちら

<https://smartslide.jp/cases/duskin>

■株式会社ダスキンについて

代表者: 代表取締役 社長執行役員 大久保 裕行

本社: 大阪府吹田市豊津町1番33号

URL: <https://www.duskin.co.jp/>

■株式会社スマートスライドについて

代表者: 代表取締役 白幡健太郎

本社 : 東京都新宿区新宿7-26-7

URL : <https://smartslide.jp/company>