



# 第3位 丸紅情報システムズ株式会社様



## ～会社紹介～

ライセンス販売にとどまらず、  
RPA導入のツボを押さえた簡易コンサル、  
導入支援、独自教育、シナリオ作成・作成支援、ヘルプデスクまで  
一貫した体制をもって対応いたします。

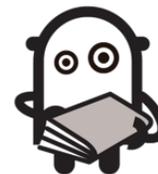
また、シナリオ作成支援ツールやPoCツールも用意しております。

森を見て木を見るのではなく、葉をみて木を見るように、大上段に構えず、  
できることから取り組んでRPAを全社展開につなげていく  
サービスを提供しております。

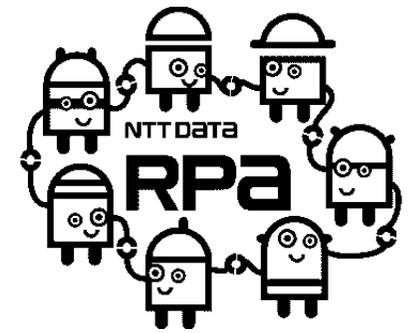
NTT DATA RPA Partner AWARD 2018-2019 販売力部門第3位受賞

丸紅情報システムズ株式会社 デジタルITソリューション事業本部 データエントリー営業部 部長 郷津様 (写真左)

株式会社NTTデータ ソーシャルイノベーション事業部 事業部長 小寺 (写真右)



## ～受賞コメント～



昨年度の販売力部門において第三位という表彰を頂き、誠にありがとうございます。  
当社が昨年積み重ねたライセンス契約数は、決して当社の営業力によるものだけではなく  
NTTデータ様の我々代理店に対する力強く、また温かいサポートの賜物であると思っており、誠に感謝申し上げます。  
今年度につきましても、より一層の努力を続けて参りますので、引き続き、変わらぬご支援の程、宜しくお願いします。

この第三位という成績ですが、昨年(2017年)同様の成績となります。  
昨年と同順位ということで安堵感はあるのですが、やはり一番上を目指しておりましたので、正直複雑な思いもあります。  
今年度は、一番上を狙って拡販に努めたいと思います。

さて昨今、RPAビジネスは拡大し続けており、WinActor®のみならず競合他社がそれぞれの独自性・優位性を打ち出し、  
ユーザーに対し販売活動を行っており、数多くのライセンスがユーザーに導入され、効果を発揮していると思います。  
しかし半面、RPA導入の多くの失敗例が見られるようになってきました。  
釈迦に説法ではありますが、多く見られる失敗例としては、立場の弱い現場の担当者に任せきりにしてしまい、  
自動化が進まないということがあげられるのではないのでしょうか。

RPAが市場で流行っているので導入はしてみたものの、通常業務に手いっぱい業務整理、新規シナリオ作成などができない。  
結果、使い物にならないという判断が下され、更新せずに利用をやめてしまったり、  
費用対効果がでないということで同様に利用をやめてしまうケースが多いのではないかと思います。

このような失敗例を生み出さないようにするためにも、ライセンス販売にとどまらず、ユーザーサイドに立ったサポートを心掛け、  
RPA(WinActor)を利用し続けて頂くよう、また今後もRPAのビジネス自体が発展し続けるよう微力を尽くしていきたいと考えております。  
今年度も並み居る会社様との競合になると思いますが、RPAビジネス拡大のためにも一番上を目指して頑張っていき、  
来年も表彰頂けるよう努めていきたいと思っております。

### 企業URL

<https://www.marubeni-sys.com/winactor/>



WinActor®はNTTアドバンステクノロジー株式会社の登録商標です。