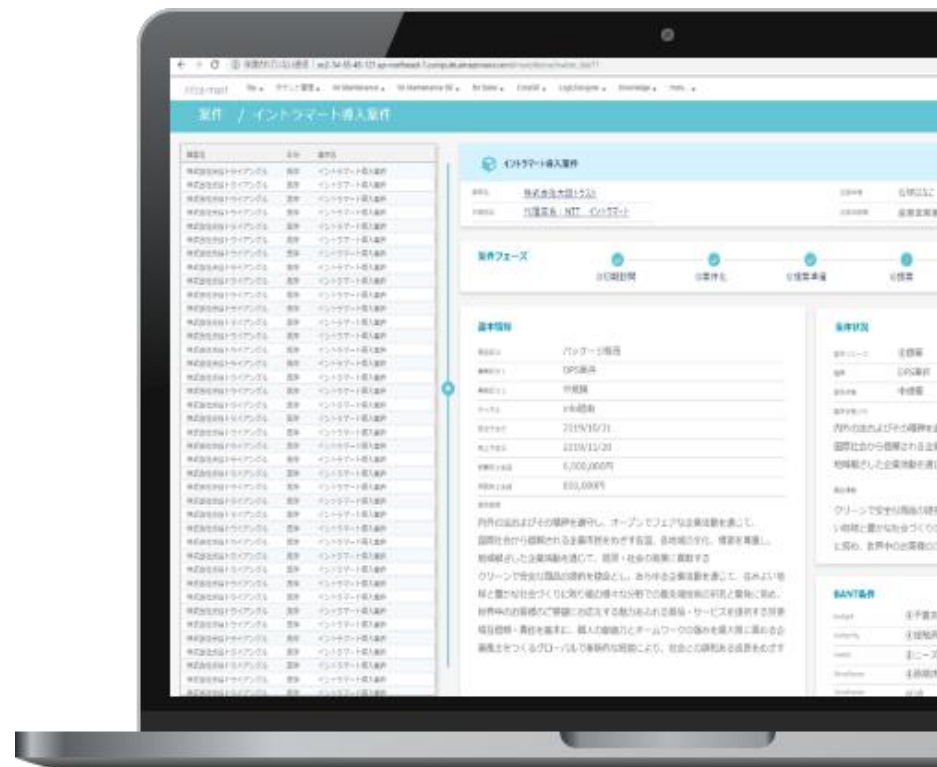


【for Sales】 8.0.12アップデート説明 (オンプレミス)

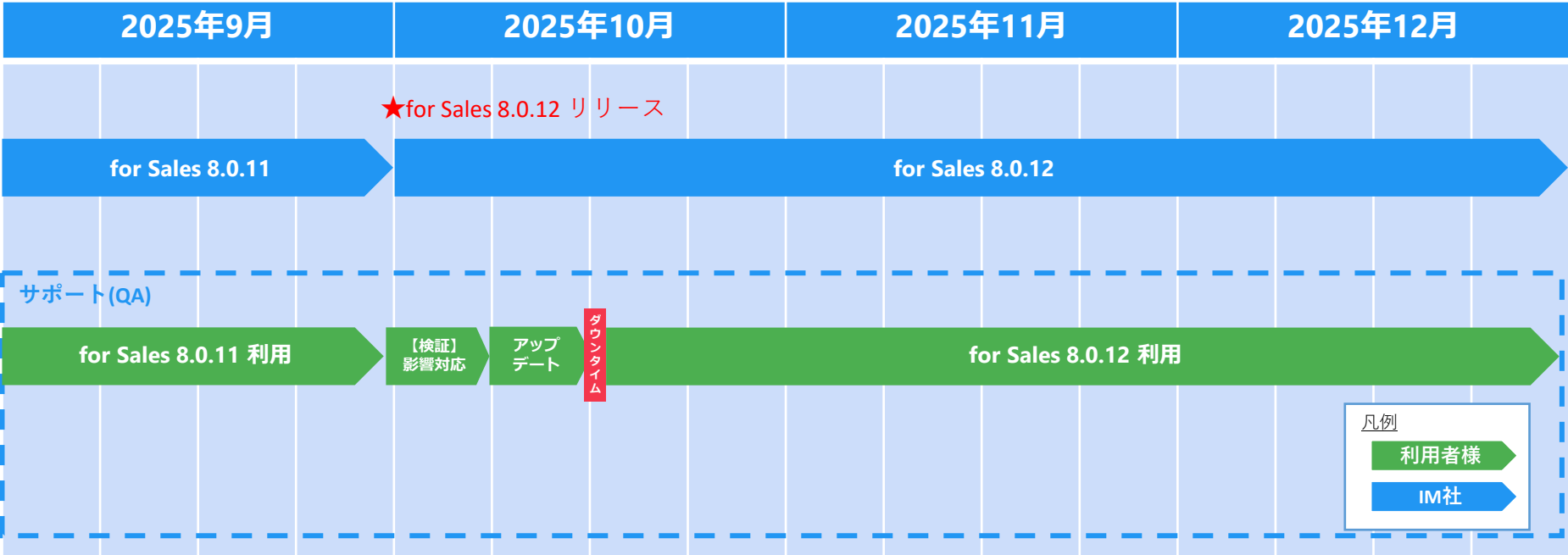
2025年10月1日

株式会社NTTデータイントラマート



リリースとアップデート概要

- ・ **for Sales 8.0.12**を**2025年10月1日**にリリースします。
前回と同様にDPS個別のモジュールリポジトリでインストールする形となります。
 - ・ ローカル/検証環境でアップデートの検証を実施してから本番への適用をお願い致します。
 - ・ アップデート前には必ずバックアップを取得してから実施してください。
- ※リリースノートに制限事項が追加されていますのでご注意ください。



アジェンダ

1 主なアップデート内容

主なアップデート内容(1/2)

新機能追加、既存機能強化

■ 対応iAPの拡充

新機能

- ① 最新iAPと過去2バージョンまでをDPS for Salesの環境としてサポート対象に追加

■ 生成AI-活動の自動登録

新機能

- ② テキストメモや会議の録音ファイルから活動一時保存を自動登録

新機能

- ③ 活動登録時に標準項目を自動補完する機能を追加

■ 生成AI-プロンプトマスタ

新機能

- ④ プロンプトを組織単位に設定できる機能を追加

■ 生成AI-活動要約と評価

新機能

- ⑤ 複数件の活動に対して要約と評価を一度に行う機能を追加

■ 生成AI-パーソン

既存機能

- ⑥ 名刺読み取り機能を強化

主なアップデート内容(2/2)

新機能追加、既存機能強化

■ 案件の機能強化

- 新機能 ⑦ 営業担当者が案件を一括で更新する機能を追加
- サンプル ⑧ 案件ダッシュボード機能をサンプル提供

■ 活動の機能強化

- 新機能 ⑨ 営業担当者が活動を一括で登録する機能を追加
- 既存機能 ⑩ 関連した活動実績を確認しやすくする機能を追加

■ 後処理

- 既存機能 ⑪ 後処理で任意のメッセージを返却する機能を追加

■ その他

- その他 ⑫ その他変更点

①最新iAPと過去2バージョンまでを DPS for Salesの環境としてサポート対象に追加

新機能追加

DPS for Salesで環境を構築できる組み合わせが拡充します。
最新のiAPと過去2バージョンまでの環境構築をサポートします。

iAP	DPS for Sales					CSL IM-Copilot 使用可能	オンプレ IM-Copilot 使用可能
	8.0.10	8.0.11	8.0.12	8.0.13	8.0.14		
2024 Spring	○					○	×
2024 Autumn		○	○			○	×
2025 Spring	今までは1バージョンのみ環境構築可能。		○	○		○	○
2025 Autumn			○	○	○	○	○
2026 Spring	最新iAPと過去2バージョンをサポートします。			○	○	○	○
2026 Autumn					○	○	○

既存のiAPをアップデートせずに、DPS for Salesの追加導入が可能になる範囲が広がりました。
8.0.12にて生成AIによる機能を多数リリースしております。IM-Copilotを使用し開発しておりますのでご利用できる環境をご確認ください。

POINT !

DPSの最新機能が導入しやすくなります！

生成AI機能をご利用になる場合の注意事項

以降のページに生成AIを利用した機能リリースの説明を致します。

生成AIをご利用にあたり注意事項となります。

生成AIからは常に意図した結果や値が返されるとは限りません。

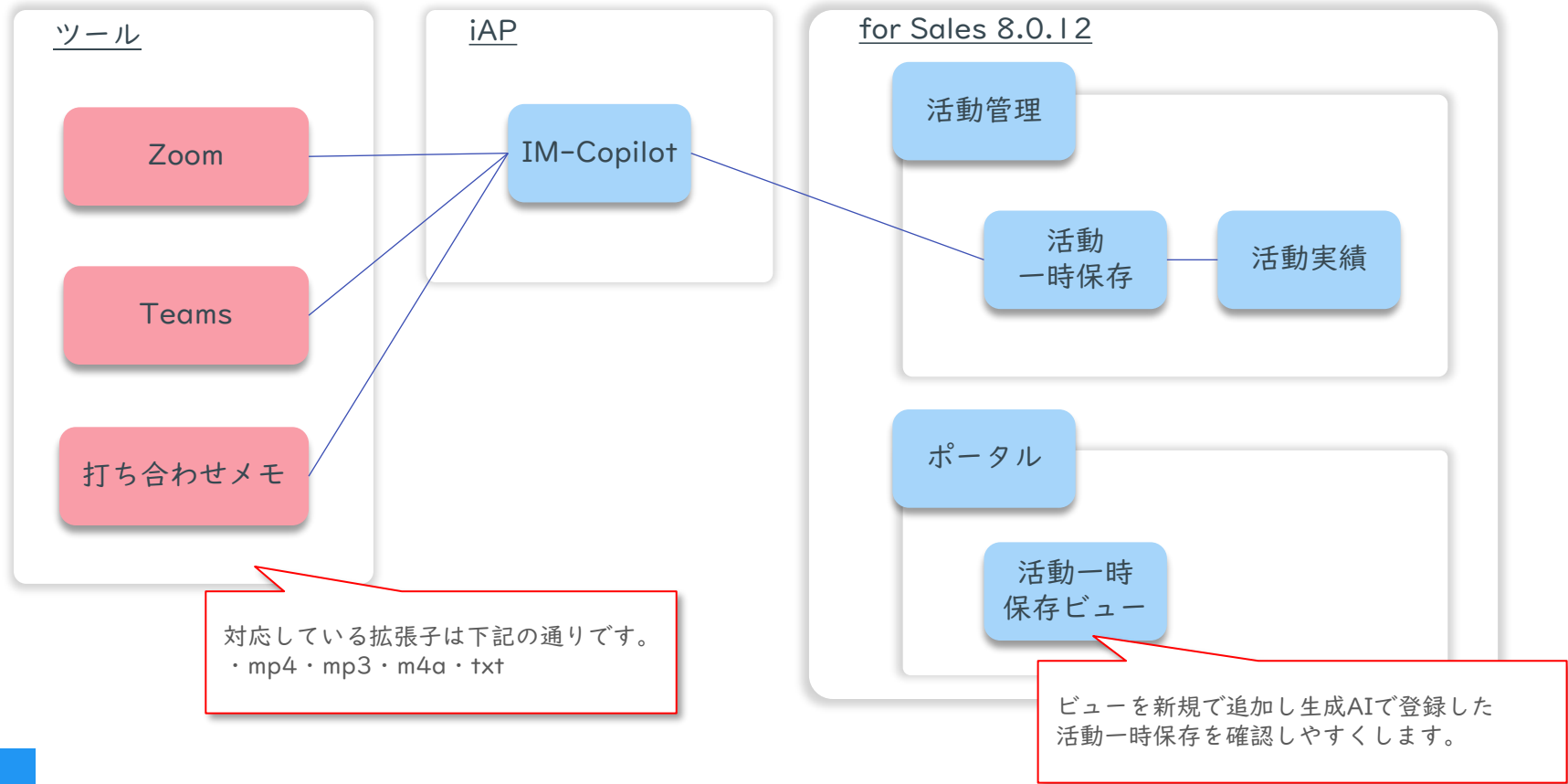
また、生成AIが提供する情報については、正確性や妥当性が保証されているわけではありません。
内容を過信せず、必ずご自身で事実確認・検証を行ってください。

現状の上位モデルであるGPT-4oで試した結果、
全てに対して適した結果を得られるわけではありませんでした。

一括で処理できる件数や、レスポンス時間に応じて各種チューニング（システムパラメータ、プロンプト）を実施しておりますので、変更される場合は十分に事前検証をお願い致します。

②テキストメモや会議の録音ファイルから 活動一時保存を自動登録(1/4)

音声ファイルまたはテキストファイルを生成AIで解析し、活動の一時保存に自動で登録できる機能を追加します。
ZoomやTeamsで打ち合わせた音声をそのまま取り込むことが出来、活動の登録業務を軽減します。



②テキストメモや会議の録音ファイルから 活動一時保存を自動登録(2/4)

ファイルをアップロード用に新規で画面を追加します。
生成AIでファイルを解析し、活動一時保存に登録します。

【AI活動自動登録画面】

AI活動自動作成

AI活動自動作成

*活動名
サンプル2

案件名 Q X
【デモ】 SFA/CRM導入検討

キャンペーン名

活動先 Q X
【デモ】 トップクリエイティブ株式会社

ここにファイルをドロップ
または
ファイルを選択

ファイルをAI解析し、活動一時保存に登録します。
・テキストファイル(.txt)と音声ファイル(.mp4, .m4a)がAI解析可能です。
・1回に取り込みできるファイルは1つです。
・テキストファイルの文字数上限は、利用する生成AIモデルによって異なります。
詳細は、各モデルの仕様を記載した生成AIの公式サイトをご確認ください。
・利用可能な音声ファイル拡張子は生成AIサービスによって異なります。
詳細は、各モデルの仕様を記載した生成AIの公式サイトをご確認ください。

AI AI活動自動作成開始

処理結果

再取得

処理結果	取込データ	実行日時	取込ファイル	活動名	エラー詳細
取込完了	確認する	2025/07/15 17:04:52	DPS訪問履歴.txt	サンプル2	
取込完了	確認する	2025/07/15 17:02:41	DPS訪問履歴.txt	サンプル	

ファイルを添付し生成AIで解析を開始

非同期で作成

【活動実績登録ダイアログ（一時保存内容反映済）】

活動実績登録

基本情報 + AI活動要約&標準項目自動入力 AI ⓘ

*活動名
サンプル2

*活動分類
▼

*活動実施日
2025/07/15 31

活動時間
09:00 ~ 10:00

*活動者 Q X
青柳

*活動者組織
営業部

案件名 Q X
【デモ】 SFA/CRM導入検討

キャンペーン名

活動先 Q X
【デモ】 トップクリエイティブ株式会社

活動一時保存に初期表示で入力済み

AI活動自動登録画面から遷移が可能

POINT !

テキストでも音声でも取り込みできます！

②テキストメモや会議の録音ファイルから 活動一時保存を自動登録(3/4)

登録された活動一時保存を確認しやすくします。

ポータルに新規で活動一時保存ポートレットを追加し、活動一時保存への画面遷移を行いやすくします。

【活動一時保存ポートレット】

活動一時保存一覧

活動名	区分	活動分類	取引先名	案件名	キャンペーン名	最終更新日
サンプル活動2	実績	-	サンプル取引先	サンプル案件	-	2025/08/27 19:05:49
サンプル活動1	実績	-	サンプル取引先	サンプル案件	-	2025/08/27 15:19:50



【活動実績登録ダイアログ（一時保存内容反映済）】

活動一時保存ポートレット
から遷移が可能

活動実績登録

基本情報 + AI活動要約&標準項目自動入力 AI ⓘ

*活動名
サンプル2

*活動分類
▼

*活動実施日
2025/07/15 [31]

活動時間
09:00 ~ 10:00

*活動者
青柳

*活動者組織
営業部

案件名
【デモ】SFA/CRM導入検討

キャンペーン名

活動先
【デモ】トップクリエイティブ

活動一時保存に初期表示で
入力済み

POINT !

忙しい時はとりあえず取り込み！
空き時間でサクッと活動報告ができます！

②テキストメモや会議の録音ファイルから 活動一時保存を自動登録(4/4)

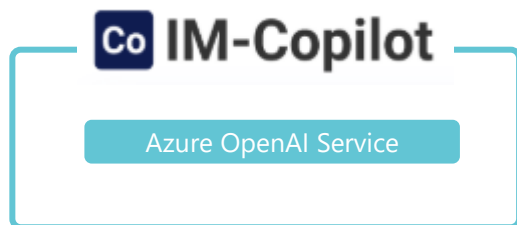
新機能追加

音声ファイルの読み込みにAzure Speech to Textを利用しております。
本サービスを利用することで1時間程度の打ち合わせ音声ファイルを読み込むことが可能になります。

1 生成AIサービスとのご契約

生成AIサービスと連携するAPIキーが必要です。

Azure OpenAI Serviceとのご契約をお願い致します。



2 APIキーの取得

Azure Speech to Text専用APIキーが必要です。
ご利用中のAzure OpenAI Serviceから取得をお願い致します。



引用：
Microsoft Azure Speech Services

3 利用不可、生成AIサービス

Azure OpenAI Service以外の生成AIサービスをご利用の場合は音声ファイル読み込みから活動の一時保存登録機能はご利用頂けません。
テキストファイル読み込み機能はご利用頂けます。

OpenAIのWhisper APIなどは25MB制限があり、お客様によるファイル分割が必要になるため対象外と致しました。

詳細は弊社営業までお問合せください。

③活動登録時に標準項目を自動補完する機能を追加(1/5)

打ち合わせメモを張り付け、生成AIで解析し、活動の標準項目に自動で入力される機能を追加します。

【活動実績登録更新ダイアログ】

活動実績登録

基本情報 + AI活動要約&標準項目自動入力 AI ⓘ

活動名

活動予定を呼び出す

AI活動要約&標準項目自動入力を押下すると入力ダイアログが表示します。

自動入力される内容の説明を表示します。

活動概要

実施内容

実施内容を選択

結果

課題

次回有無

☐ 重要フラグ

【活動自動入力内容説明ダイアログ】

AI活動要約&標準項目自動入力について

AI活動要約&標準項目自動入力について

[AI活動要約&標準項目自動入力]より活動内容をAI要約し、要約と標準項目自動入力を実行した場合、下記の項目を自動入力します。
既に入力済みの項目は内容が上書きされます。

自動入力される項目	説明
活動名	
活動時間	
案件名	※[AI活動要約&標準項目自動入力]で入力した標準項目を自動入力します。
キャンペーン名	※[AI活動要約&標準項目自動入力]で入力した標準項目を自動入力します。
活動先	※[AI活動要約&標準項目自動入力]で入力した標準項目を自動入力します。
実施内容	
結果	
課題	
次回有無	
活動内容	
ネクストアクション予定日	
ネクストアクション内容	
同行者	
参加者	※[AI活動要約&標準項目自動入力]で活動先を選択すると、活動先に紐づくパーソンを自動入力します。 活動先が未選択のときは参加者の自動入力を行いません。

閉じる

③活動登録時に標準項目を自動補完する機能を追加(2/5)

項目に自動反映する前に入力する内容を確認します。

【 AI活動要約 & 標準項目自動入力ダイアログ 】

AI活動要約 & 標準項目自動入力

AI活動要約

活動内容に活動メモを入力してAI要約ボタンをクリックしてください。生成AIで要約された結果をAI要約結果に表示します。

活動内容

【概要】
資料DLを過去にしていたお客様と打合せ実施。メインはDPS for Salesの話となり、機能面では好評価をいただいている。
提供形態としてはAccel-Mart Quickをご提案したが、金額感に若干懸念点がある様子。
Accel-Mart QuickのSFA機能以外で価値訴求をする必要があり、先方担当者（営業）の他にも製品選定メンバーがいるため、どの部署の人のなかを確認する。

【課題】
accessによる顧客管理システムがあるものの、現場の営業はExcelで管理。それをいちいちシステムに手入力しているため、一元管理できるSFAが無いかを探している。
ただし、先方ビジネスがBtoCであることを懸念しており、SFAはBtoBではないのかと質問があった。
（取引先管理を個人に見立てることで対応可能とご案内）
【どんなことをやりたいのか】
①顧客の管理
②その
③展示
キャン
④物件
⑤売上
時に③

AI要約結果

NotesDominoやPowerAppsなどの既存ツールが比較対象として挙げられている。改善案として、競合製品との優位性を明確にし、顧客に対してQuickの導入が最も効果的である理由を提示する必要がある。
具体例として、各製品との機能比較表を作成し、コスト面や効率面での優位性を数値化して示すことを提案する。

#7.質問力
顧客への訴求メッセージは提示されているが、一方的な説明ではないか心配である。改善案として、顧客からのフィードバックを多く取り入れる質問を設けることで、一方的にならない対話を心がける必要がある。
具体例として、顧客の具体的な課題やニーズに関するオープンな質問を準備することを提案する。

#8.深堀力
顧客の業務課題改善案として、られる内容に具体例として、共に構築する

打ち合わせたメモを張り付け、まずは要約します。

要約された内容を確認し、修正が必要か確認します。

標準項目自動入力

AI要約結果に基づき、生成AIで解析した結果を活動実績登録更新ダイアログに自動入力します。
以下の項目を入力後に[要約と標準項目自動入力]を実行することで、より多くの標準項目が自動入力されます。

案件名 Q Xj
【デモ】 SFA/CRM導入検討

キャンペーン名
【デモ】 トップクリエイティブ株式会社

活動先 Q Xj
【デモ】 トップクリエイティブ株式会社

要約のみ入力 AI 要約と標準項目自動入力 キャンセル

修正した内容を生成AIで解析し、活動の自動入力を実行します。

POINT !

議事録やメモをとりあえず要約！
AIを活用して時間短縮！

③活動登録時に標準項目を自動補完する機能を追加(3/5)

生成AIで解析し活動実績に自動で入力します。

【活動実績登録更新ダイアログ】

活動実績登録

基本情報 + AI活動要約&標準項目自動入力 AI ⓘ

*活動名
DPS for Sales提案簡談 活動予定を呼び出す

*活動分類
▼

*活動実施日
2025/08/27 31

活動時間
09:00 ~ 10:00 ▼

*活動者 Q X
青柳

*活動者組織
営業部 ▼

案件名 Q X
サンプル案件

キャンペーン名

活動先 Q X
サンプル取引先

活動概要

実施内容
実施内容を選択 提案プレゼン X 情報収集 X クリア

結果
不明 ▼

課題
あり ▼

次回有無
確定 ▼ ☐ 重要フラグ

活動内容

内容
【商談内容・提案内容】
過去に資料DLを行った顧客とDPS for Salesについて打ち合わせを実施。
Accel-Mart Quickを提供形態として提案し、SFA機能の効率性や一元管理のメリットを説明。
資料やプレゼンツールとしては、帳票出力機能やリードキャンペーン機能の活用イメージを提示。

生成AIで解析した内容が自動で入力されます。
内容を確認し、登録してください。

POINT !

入力の手間を削減！

③活動登録時に標準項目を自動補完する機能を追加(4/5)

活動の入力項目一覧になります。

#	項目名	自動入力対象	説明
1	活動名	○	生成AIで解析した内容を反映
2	活動分類	×	
3	活動実施日	○	システム日付
4	活動時間	○	9:00～10:00固定
5	活動者	○	ログインユーザ
6	活動者組織	○	活動者の主所属組織
7	案件	○	親ダイアログ入力値
8	キャンペーン	○	親ダイアログ入力値
9	活動先	○	親ダイアログ入力値
10	活動実施内容	○	親ダイアログで要約された内容を反映
11	結果	○	生成AIで解析した内容を反映
12	課題	○	生成AIで解析した内容を反映
13	次回有無	○	生成AIで解析した内容を反映
14	重要フラグ	×	
15	活動内容	○	生成AIで解析した内容を反映

③活動登録時に標準項目を自動補完する機能を追加(5/5)

活動の入力項目一覧になります。

#	項目名	自動入力対象	説明
16	ネクストアクション予定日	○	生成AIで解析した内容を反映
17	ネクストアクション内容	○	生成AIで解析した内容を反映
18	同行者	○	生成AIで解析した内容を反映 同じ会社内でIM共通マスタを検索対象にします。 前方一致、苗字のみで判別します。 複数ヒットした場合は、すべての値を入力します。
19	同行者組織	○	同行者の主所属組織
20	同行者説明	×	
21	参加者	○	生成AIで解析した内容を反映 活動先と同じ取引先に紐づくパーソンを検索対象にします。 前方一致、苗字のみで判別し、 複数ヒットした場合は、すべての値を入力します。 (張り付けたメモに明示的に参加者の枠があると、解析しやすくなります。)
22	通知情報	×	
23	非公開フラグ	×	
24	共有グループ	×	
25	添付ファイル	×	

④プロンプトを組織単位に設定できる機能を追加

プロンプトを組織ごとに設定できる機能を追加します。
組織ごとの評価基準を設定が可能になります。

プロンプト設定

*対象プロンプト
活動実績要約 ▼

*プロンプト利用範囲
☐ デフォルト ☒ 組織

*会社/組織
第1営業部

あなたは優秀な編集者として、要約例のフォーマットに
1. 商談内容・提案内容
提案した商品・サービスの詳細、提案の主なポイントとメリツ、使用した資料やプレゼンツ
2. 顧客の反応
顧客の意見・感想（ポジティブ、質問や要望内容）
表明されたニーズや問題点
3. 得られた成果
具体的な成果（契約締結、次回アポイントの設定、見積もり依頼など）
商談の進捗状況（例えば、商談ステージが「興味喚起」から「意思決定」に進んだなど）
4. 課題・問題点
顧客側の懸念事項や反論
自社側で解決すべき課題（例：納期の調整、価格交渉）
想定外の障害（例：競合他社の存在）
5. 今後のアクション
次回訪問の予定や具体的なフォローアップ内容
必要な資料やデータの準備事項
チーム内や上司への相談事項
6. 学び・気づき
本日の訪問から得た知見
自分の営業スタイルやアプローチ方法の改善点
顧客との関係構築のためのヒント
7. 競合情報
顧客が他社について言及した内容（競合の動き、価格、サービス内容など）
自社との差別化のポイントを再確認
8. 自由記載欄

組織単位でプロンプトを設定が可能。
登録が無い組織はデフォルトのプロンプトが適用されます。

最終更新日： 残葉さん / 2025/07/28 15:30:20

削除 保存

POINT !

業務に合わせてプロンプトをカスタマイズ！
AIがより正確な回答を作成します！

⑤複数件の活動に対して要約と評価を一度に行う機能を追加(1/2)

組織ごとに設定したプロンプトを用いて、活動を一括で要約・評価をする機能を追加します。

【活動一覧】

タイトルバー機能の標準ボタンとしてAI要約評価を追加

チェックボックスを追加

☐	新着	添付	重要	活動名	活動先	活動者	活動実施日	活動分類	区分	活動内容	更新日時(コメント含む)
☐				購入商品に関する問合せ対応	【デモ】 トップクリエイイト株式会社		2022/10/26	営業活動	実績	顧客からの問合せ対応を実施。疑問点を解決いただけた模様。今回使用した資料	2024/09/05 15:46
☐				【デモ】 お客様の現状と競合ヒアリン	【デモ】 トップクリエイイト株式会社		2024/09/05	営業活動	実績	■課題 ・ Excelで案件情報を管理しており、煩雑 ・ データが属人化しており	2024/09/05 15:45
☐				顧客アフターサポートと現場ヒアリン	【デモ】 トップクリエイイト株式会社		2023/12/01	営業活動	実績	・ 顧客との良好な関係を維持するために、アフターサービスや問題解決などのサ	2024/09/05 10:14
☐				【デモ】 クレーム対応	【デモ】 トップクリエイイト株式会社		2023/07/04	クレーム対応	実績	・ デモ環境で使用いただいているシステムが約10時間停止した。今回はデモ環境だ	2024/08/22 11:25
☐				概算見積内容の提示	【デモ】 トップクリエイイト株式会社		2023/06/23	営業活動	実績	前回のヒアリング内容を踏まえた提案内容をご提示しました一部カスタマイズし	2024/08/14 14:44
☐				ご提案内容の確認	【デモ】 トップクリエイイト株式会社		2022/08/01	営業活動	実績	本日、受注の連絡がありました。関係者の皆様、ご協力ありがとうございました	2023/12/25 11:46
☐				顧客先訪問と製品説明	【デモ】 トップクリエイイト株式会社		2023/05/11	営業活動	実績	■内容 ・ 前回の競合他社との比較や強みを知りたいという意見から再度製品	2023/12/25 11:15
☐				製品説明実施	【デモ】 トップクリエイイト株式会社		2023/05/01	営業活動	実績	■製品FB ・ 製品のご紹介をしたところ、他社との差が分からないと言われた	2023/12/25 11:14
☐				受注連絡	【デモ】 トップクリエイイト株式会社		2022/11/26	営業活動	実績	本日受注のご連絡がありました。ご協力いただいた皆様、誠にありがとうございました	2023/12/24 23:44
☐					【デモ】 トップクリエイイト株式会社		2022/08/10	営業活動	実績	先日ご提示した見積内容に対するフィードバックを対面にてヒアリングする準	2023/12/24 23:37
☐					【デモ】 トップクリエイイト株式会社		2022/12/15	営業活動	実績	9月初めに製品をご導入いただき、本日は実際に使用する現場のメンバー向けに	2023/12/24 13:36
☐				調査	【デモ】 トップクリエイイト株式会社		2022/07/01	営業活動	実績	顧客に対して価格やサービス内容などの詳細を含んだ見積もりや提案を提供し、	2023/12/24 13:32
☐				経応答	【デモ】 トップクリエイイト株式会社		2023/07/15	営業活動	実績	提案書の見積条件について質問を受ける。内訳や条件を説明したところ、もう少	2023/12/24 13:31

POINT !

気になる活動だけ一括で確認！

⑤複数件の活動に対して要約と評価を一度に行う機能を追加(2/2)

要約・評価は組織単位のプロンプトを用いて実行することが出来ます。
各組織の評価基準にあった要約・評価を行えます。Excelファイルへのダウンロードも可能です。

【AI一括活動要約・評価ダイアログ】

表示ボタンを押下することで選択済みの活動の一括要約・評価を表示します。選択件数によって処理に時間がかかる場合があります。

プロンプト選択

デフォルトプロンプト

デフォルトプロンプト

サンプル取引先

第1営業部

第2営業部

AI 表示

要約・評価を行う組織のプロンプトを選択します。

表示ボタンを押し、要約と評価をそれぞれ行います。

【一括要約・評価結果スプレッドシート】

AI一括活動要約・評価									
No	活動日	活動名	活動者	案件名	活動先	活動内容	活動内容要約	生成AI情報	
								活動内容要約	活動内容評価
1	2022/10/26	購入商品に関する問合せ対応		【デモ】生産計画・管理システムの導入	【デモ】トップクリエイト株式会社	顧客からの問合せ対応を実施。疑問点を解決いただけた模様。今回使用した資料をメールで送付する際に、テキストベースで概算費用も送る。	■ 問合せ対応 顧客からの問合せに対して対応を実施した。顧客の疑問点は解決できた模様である。 ■ 資料送付 今回使用した資料をメールで送付予定である。テキストベースで概算費用も送る。	### 1.予算 顧客の予算状況が不明である。今後のスケジュールについても不明点がある。これらを確認する必要がある。改善案として、次回訪問時に予算感をヒアリングすることをお勧めする。	
2	2024/9/05	【デモ】お客様の現状と競合ヒアリング		【デモ】SFA/CRM導入検討	【デモ】トップクリエイト株式会社	■ 課題 ・Excelで案件情報を管理しており、煩雑 ・データが属人化しており、退職や移動があった際にわからなくなる ■ 要望 ・SFAでデータを管理し、そのデータを分析したい	■ 課題 現状、Excelで案件情報を管理しており、煩雑である。データが属人化しており、退職や移動があった際にわからなくなる。 ■ 要望 SFAでデータを管理し、そのデータを	### 1.予算 顧客の要望にもあるが、具体的な予算状況は明示されていない。今後のスケジュールはしっかり認識されている。改善案として、次回の商談で顧客の予算の範囲を確認することをお勧めする。	

要約結果一覧

評価結果一覧

POINT !

プロンプトを変えれば、活動報告の視点も変わる！

⑥名刺読み取り機能を強化(1/2)

名刺画像を生成AIで読み取りできる機能を追加します。

【名刺一括登録】

名刺一括登録

名刺写真をzipファイルから一括登録

Step 1

*名刺交換者

*名刺交換日

関連キャンペーン

Step 2

ここにファイルをドロップ
または

PC側の名刺読み取り機能に対応しています

- ・zipファイルのみ取り込み可能です。
- ・1回に取り込みできるzipファイルは1つまでです。
- ・1つのzipファイルにはjpeg形式の名刺を100枚まで含めることができます。
- ・取り込みたい名刺が100枚を超える場合、複数回に分けて取込んでください。

一括取込み

【WEBモバイルパーソン登録】

× パーソン登録 登録

名刺情報

No Image

WEBモバイルにも対応しています

画像を選択

基本情報

名前

未入力

POINT !

流行りのAIで名刺読み取りもできるように！

⑥名刺読み取り機能を強化(2/2)

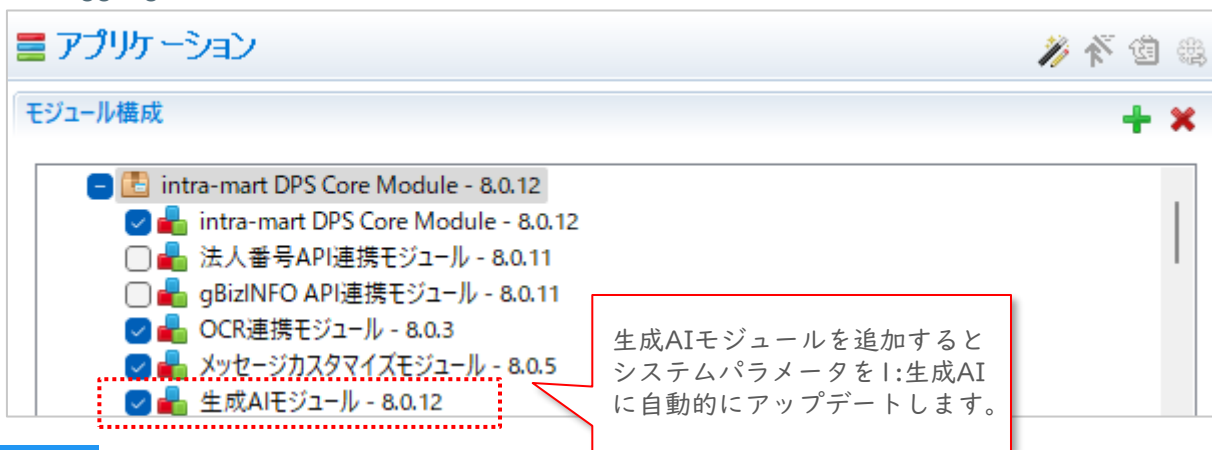
名刺読み取り機能は既存のOCRと生成AIで切り替えることが可能です。
システムパラメータで切り替えることが可能です。運用に適した設定をお願い致します。

【システムパラメータ】

#	システムパラメータ	説明
1	OCR解析種別	名刺読み取り処理に使用するOCR解析種別を選択する。 0：名刺OCR、1：生成AI

IM-Jugglingにて生成AIモジュールを選択すると、生成AI機能の利用が可能になります。
システムパラメータを「1：生成AI」に自動的にアップデートします。
OCRを使いたい場合には手動で「0:名刺OCR」にしてください。

【IM-Juggling】



POINT !

OCRとAIどちらも利用可能！

⑦営業担当者が案件を一括で更新する機能を追加(1/5)

案件をExcelファイルで一括で更新する機能を追加します。
上司が部下の案件に対し、ステータス変更などを一括で変更できます。

【案件一覧】

検索条件

担当 ☐ 自組織 ☐ 自担当

フラグ ☐ お気に入り ☐ 非公開のみ

案件完了フラグ ☐ 未完了 ☐ 完了

受注予定日 ~

売上予定日 ~

案件番号

案件名

取引先名

取引先親会社

取引先汎用グループ

担当者

担当組織

案件関係者

キャンペーン名

代理店

案件分類

商品区分

商談区分

戦略区分

引合区分

受注金額 円以上

案件状態を選択

商談フェーズを選択

受注確度を選択

拡張項目

検索 クリア 条件リセット

☐	新着	添付	案件番号	案件名	取引先名	案件分類	商品区分	案件状態	商談フェーズ	確度	主担当者	代理店	受注金額	受注予定日	売上予定日	更新日時
☐			0000006	【デモ】SFA/CRM導入材 【デモ】トップクリエイティブ 新規案件	システムインテグレーション	活動中	見積提示	C					4,500,000 円	2024/04/01	2024/08/01	2024/09/25 10:06
☐			0000031	クラウドセキュリティビュアウォーター株式会社 新規案件	保守サービス	売上確定	提案	B				カフェ・ド・パリ株式会社	1,230,000 円	2023/07/20	2023/07/20	2024/09/09 15:05
☐			0000032	顧客サービス向上のため グリーンエナジー株式会社 継続案件	パッケージ販売	活動中	見積提示	A				フレッシュフーズ株式会社	4,560,000 円	2023/08/21	2023/08/21	2024/09/09 15:05
☐			0000033	デジタルアートファクト フレッシュフーズ株式会社 追加案件	ハードウェア販売	活動中	最終交渉	B				イーグル工業株式会社	7,890,000 円	2023/09/22	2023/09/22	2024/09/09 15:05
☐			0000022	ヘルスケア情報システム ビュアウォーター株式会社 新規案件	コンサルティングサービス	活動中	ヒアリング	C				株式会社ラックストア	1,230,000 円	2023/07/20	2023/07/20	2024/09/09 15:05
☐			0000023	デジタルサイネージ展開 ビュアウォーター株式会社 継続案件	クラウドサービス	売上確定	提案	A				ワンズメディア株式会社	4,560,000 円	2023/08/21	2023/08/21	2024/09/09 15:05
☐			0000024	インフラストラクチャの株式会社キッズケア 追加案件	保守サービス	売上確定	見積提示	B				株式会社アート造形	7,890,000 円	2023/09/22	2023/09/22	2024/09/09 15:05
☐				カフェ・ド・パリ株式会社 継続案件	ハードウェア販売	受注確定	見積提示	C				ワンズメディア株式会社	2,460,000 円	2023/11/24	2023/11/24	2024/09/09 15:05
☐				株式会社ハッピーリビング 新規案件	システムエンジニアリング	売上確定	ヒアリング	C				ワンズメディア株式会社	4,680,000 円	2024/01/17	2024/01/17	2024/09/09 15:05
☐				スピーディー輸送株式会社 新規案件	パッケージ販売	受注確定	提案	B				グリーンエナジー株式会社	1,350,000 円	2023/10/23	2023/10/23	2024/09/09 15:05
☐			0000027	グローバルシステムラボ 株式会社グリーンファーム 追加案件	システムインテグレーション	売上確定	最終交渉	E				ワンズメディア株式会社	3,570,000 円	2023/12/16	2023/12/16	2024/09/09 15:05

1 ページ中 1 ページ目 50 34 件中 1 - 34 を表示

POINT !

まとめて更新することで時間短縮！

⑦営業担当者が案件を一括で更新する機能を追加(2/5)

更新対象項目は選択することが出来ます。
必要な項目のみを選ぶことで手間軽減と更新ミスを防ぎます。

【更新書式ダウンロードボタン】

更新書式ダウンロード

更新対象項目の指定

フェーズ開始日
完了フラグ
非公開フラグ
売上予定日
受注確度
見込利益
失注金額
Budget条件 (予算)
Authority条件 (決裁権)

案件名
案件状態
受注予定日
受注金額

更新対象にしたい項目を選択します

更新用ファイル取得

ファイルをダウンロードします

・更新対象の案件に対して変更を行う項目を選択し、更新用ファイルを取得してください。
・取得した更新用ファイルは更新取込ボタンから取り込むことができます。
・更新対象列で指定した項目以外の項目は更新対象外となります。
・案件に商品が設定されている場合、次の項目は自動で値が設定されるため入力内容で更新することはできません。「案件状態、完了フラグ、受注予定日、売上予定日、受注確度、受注金額、見込利益、失注金額」
・項目指定更新機能で扱える案件情報には以下の制限があります。
・自社担当者 10名まで
・案件関係者 10名まで
・商品 20件まで
いずれかの制限を超えた案件は更新用ファイルに出力されません。

POINT !

項目を組み合わせることで自由に更新フォーマットが作成できる！

⑦営業担当者が案件を一括で更新する機能を追加(3/5)

製品フォーマットのExcelファイル上で内容を編集し、更新内容として取り込みます。
フォーマット上部に注意事項がありますので必ずお読みください。

【更新書式ファイルフォーマット】

	A	B	C	D	E	H	Q	W	Z
	案件情報		※ダウンロード時に非表示となっている列は値を変更しても更新されません。 ※(*)のついた項目は必須入力です。 ※案件IDは値を変更しないでください。 ※商品情報が入力されている場合、 案件情報内の受注金額、見込利益、失注金額、受注予定日、売上予定日、案件状態、確度、完了フラグは 商品情報を元に登録されます。 ※案件番号、案件分類、キャンペーン名、商品名、関係者名は出力時の参照専用です。更新の対象外です。 ※1案件につき、自社担当者、案件関係者は10人まで、商品は20つまで出力されます。 上限を超えて登録されている案件に対して更新を行った場合、上限を超える情報は削除されます。 ※案件に紐づく商品情報を入力する場合、商品コード、商品名のいずれかの入力が必要です。 商品マスタに登録されている商品を選択する場合は、商品コードを入力してください。 商品マスタに登録されてない商品の場合は、任意の商品名を入力してください。(商品コードが入力され						
1									
2									
3		No	案件情報						
4			案件ID	案件番号	案件名(*)	案件分類	案件状態(*)	受注予定日	受注金額
5	1	8h106xtpdoi0nv4	0000006	【デモ】SFA/CRM導入検討		新規案件	活動中	2024/04/01	
6	2	8h106xu6joi1cv4	0000031	クラウドセキュリティフレームワークの導入		新規案件	売上確定	2023/07/20	
7	3	8h106xu72oi1dv4	0000032	顧客サービス向上のためのオムニチャネル戦略		継続案件	活動中	2023/08/21	
8	4	8h106xu7koi1ev4	0000033	デジタルアートファクトリーの構築と運用		追加案件	活動中	2023/09/22	7,890,000

書式更新をする場合の
注意事項があります。

フォーマットには
更新対象の列のみ
を表示します。

セレクトボックスの選択肢を
表示するなど入力内容に応じ
た補助を行います。

POINT !

案件が横並びで整備可能に！

⑦営業担当者が案件を一括で更新する機能を追加(4/5)

取り込み時に事前に更新内容を確認することが出来ます。

【項目指定更新ダイアログ】

項目指定更新

案件を更新用ファイルから一括更新

ここにファイルをドロップ
または
ファイルを選択

入力したExcelファイルを張り付けます。

- 更新書式ダウンロードから取得した更新用ファイルを使用してください。
- 1回に取り込みできる更新用ファイルは1つまでです。
- 1つの更新用ファイルで更新可能な案件数は200件までです。
- 商品が設定されている案件の「案件状態、完了フラグ、受注予定日、売上予定日、受注確度、受注金額、見込利益、失注金額」項目は、商品の内容から自動的に値が設定されるため更新用ファイルの入力内容は反映されません。
- 通知先を設定した場合、通知先へ案件更新の通知が送られます。

☒ 通知する ☐ 通知しない

通知先

一括取込み確認

取り込み内容の確認をします。

キャンセル

POINT !

簡単取り込み、周知も徹底可能！

【項目指定更新、確認ダイアログ】

確認

・取込みを実行すると案件の更新対象項目が上書きされます。

更新対象項目

案件名	案件状態	受注予定日
受注金額		

更新内容を事前に確認できます。

・商品を設定した案件の場合、一部項目は更新用ファイル通りに更新が行われます。

詳細

「案件状態、完了フラグ、受注予定日、売上予定日、受注確度、受注金額、見込利益、失注金額」は更新用ファイルの入力内容ではなく商品情報から自動で値が設定され更新が行われます。

以下の更新対象案件に商品が設定されています。

No.	商品名
No:1	【デモ】SFA/CRM導入検討

更新用ファイルの内容で案件が上書きされます。よろしいですか？

取込み開始 キャンセル

取込開始！

⑦営業担当者が案件を一括で更新する機能を追加(5/5)

更新出来る項目になります。

ほぼ全ての項目で更新が可能ですが、案件IDや案件番号、案件分類など案件の重要情報は更新対象外になります。

【更新可能項目一覧】

#	項目名	#	項目名	#	項目名
1	取引先	11	商談フェーズ	21	自社担当者
2	代理店	12	商談開始日	22	案件関係者
3	商品区分	13	完了フラグ	23	商品
4	商談区分	14	非公開フラグ	24	拡張項目
5	戦略区分	15	受注予定日		
6	引合区分	16	売上予定日		
7	キャンペーン	17	受注確度		
8	案件概要	18	受注金額		
9	基幹連携用コード	19	BANTC		
10	案件状態	20	商談状況		

⑧案件ダッシュボード機能をサンプル提供(1/7)

新機能追加

公式のサンプルアプリケーションとして案件ダッシュボード機能を提供します。
IM-BloomMakerで画面を作成し、Accel Studioでインポート資材を管理しています。

案件ダッシュボード

案件詳細

基本情報

案件名	サンプル開発案件	案件番号	0000001	取引先	NTTデータイントラマート	代理店	
案件分類	標準案件	案件状態	活動中	担当者	tenant	組織	サンプル開発課

IM-Workflow

一部のアイコンおよびボタンは、アクセス権がない場合、クリック時に権限エラーが表示されます。

申請一覧

フロー名	備考	申請	フロー情報
DPS for Sales - 案件ダッシュボードサンプルワークフロー	「シンプルなワークフロー」テンプレートから作成されたフロー定義です。		

1件中 1 - 1 を表示

WF未完了案件一覧

未処理一覧へ

優先度	WF案件番号	WF案件名	申請日	申請者	フロー名	現在ノード	最終処理日	詳細	フロー情報	履歴
0件中 0 を表示するデータがありません										

WF完了案件一覧

処理済み（完了案件）へ

優先度	WF案件番号	WF案件名	申請日	申請者	フロー名	案件終了日	完了状態	詳細	フロー情報	履歴
0件中 0 を表示するデータがありません										

特定案件と紐づけたワークフローをの情報を参照できます。

紐づいている申請の一覧が参照できます。

申請したワークフローの状態が参照できます。

⑧案件ダッシュボード機能をサンプル提供(2/7)

サンプルアプリとして下記情報を表示します。

DPS for Salesの案件と関連付けたワークフローの情報を表示します。

ワークフローはダッシュボードから申請を行うことができ、未処理/処理済み（完了案件）から申請された内容を確認することができます。

#	項目名	内容
1	基本情報	案件の基本情報を表示します。
2	申請一覧	案件に関連付けたワークフローの一覧を表示します。 ワークフローの申請とフロー情報の確認ができます。
3	WF未完了案件一覧	上記2で申請されたワークフローのうち、未完了の申請を一覧で表示します。 申請されたワークフローの詳細を確認することができます。
4	WF完了案件一覧	上記2で申請されたワークフローのうち、完了した申請を一覧で表示します。 申請されたワークフローの詳細を確認することができます。

⑧案件ダッシュボード機能をサンプル提供(3/7)

新機能追加

基本情報を開いたイメージになります。

【案件ダッシュボード：基本情報を開いたイメージ】

基本情報			
案件名 サンプル開発案件	案件番号 0000001	取引先 NTTデータイントラマート	代理店
案件分類 標準案件	案件状態 活動中	主担当者 tenant	組織 サンプル開発課

案件の基本情報を表示します。

リンクし、取引先画面から情報を確認できます。

⑧案件ダッシュボード機能をサンプル提供(4/7)

申請一覧を開いたイメージになります。

【案件ダッシュボード：基本情報を開いたイメージ】

申請一覧

ワークフローの申請とフロー情報が確認できます。

フロー名	備考	申請	フロー情報
DPS for Sales - 案件ダッシュボード サンプルワークフロー	「シンプルなワークフロー」テンプレートから作成されたフロー定義です。		
1ページ中 1 ページ目 10 1件中1-1を表示			

紐づけられたワークフローが一覧表示されます。

案件ダッシュボード

申請画面

案件番号

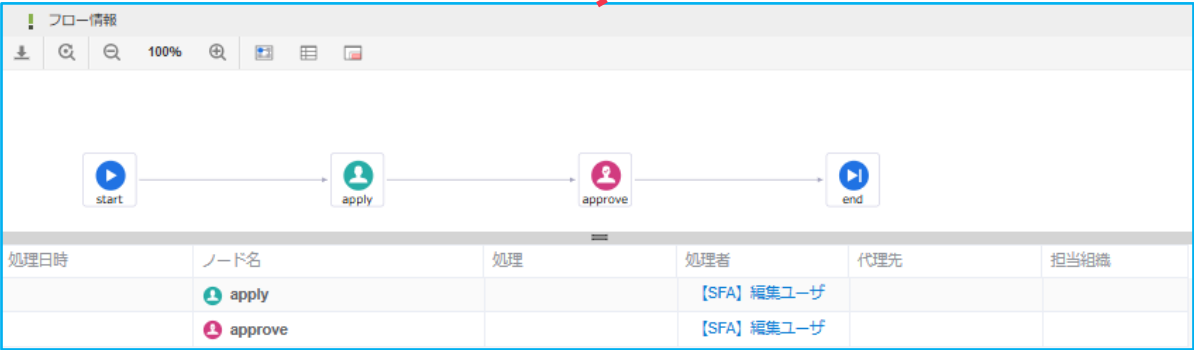
0000001

案件名

サンプル開発案件

メモ

申請



⑧案件ダッシュボード機能をサンプル提供(5/7)

WF未完了案件一覧を開いたイメージになります。

【案件ダッシュボード：WF未完了案件一覧を開いたイメージ】

WF未完了案件一覧

申請したワークフローの一覧が表示されます。

ワークフローの詳細、情報、処理の履歴が確認できます。

未処理一覧へ

優先度	WF案件番号	WF案件名	申請日	申請者	フロー名	現在ノード	最終処理日	詳細	フロー情報	履歴
●	0000000001	サンプルでフロー申請	2025/09/10	tenant	DPS for Sales - 案件ダッシュボード サンプルワークフロー	approve	2025/09/10			

1 ページ中 1 ページ目 10 1 件中 1 - 1 を表示

リンクし、未処理一覧画面を表示します。

案件一覧 - 未処理 - DPS for Sales - サンプルカテゴリ

DPS for Sales - サンプルカテゴリ

1 DPS for Sales - 案件ダッシュボード サンプルワークフロー

優先度	案件番号	案件名	申請基準日	申請日	申請者	フロー名	ノード名	状態	到達日	処理期限	処理...
●	0000000001	サンプルでフロー申請	2025/09/10	2025/09/10	tenant	DPS for Sales - 案件ダッシュボード サンプルワークフロー	approve		2025/09/10		

⑧案件ダッシュボード機能をサンプル提供(6/7)

WF完了案件一覧を開いたイメージになります。

【案件ダッシュボード：WF完了案件一覧を開いたイメージ】

WF完了案件一覧

処理済み（完了案件）へ

優先度	WF案件番号	WF案件名	申請日	申請者	フロー名	案件終了日	完了状態	詳細	フロー情報	履歴
●	0000000002	完了したサンプルフロー申請	2025/09/10	tenant	DPS for Sales - 案件ダッシュボード サンプルワークフロー	2025/09/10	案件終了			

1 ページ中 1 ページ目 10 1 件中 1 - 1 を表示

申請したワークフローの一覧が表示されます。

ワークフローの詳細、情報、処理の履歴が確認できます。

リンクし、処理済一覧画面を表示します。

案件一覧 - 処理済（完了案件） - DPS for Sales - サンプルカテゴリ

DPS for Sales - サンプルカテゴリ

1 DPS for Sales - 案件ダッシュボード サンプルワークフロー

優先度	案件番号	案件名	申請基準日	申請日	申請者	フロー名	案件終了日	完了
●	0000000002	完了したサンプルフロー申請	2025/09/10	2025/09/10	tenant	DPS for Sales - 案件 ダッシュボードサン プルワークフロー	2025/09/10	

⑧案件ダッシュボード機能をサンプル提供(7/7)

サンプルアプリケーションはプロダクトファイルダウンロードサイトで配布いたします。

ファイル名：sol_sfa-doc-8.0.12.zip

格納先：030_導入¥サンプル¥accel-studio-application-dps_sample_v1_matter_dashboard.zip



DPS for Salesをトリガーとするワークフローを含めた一元管理を実現します。

ローコード開発を前提に設計されているため、お客様のニーズに応じた柔軟なカスタマイズが可能です。

私たちは、このソリューションを通じて、より多くのお客様がDPS for Salesのメリットを享受できると考えます。

また本アプリケーションはソースも公開致します。

内製やカスタマイズの参考元として頂き、
さらなるDPS for Salesのご活用をお願い致します。

⑨営業担当者が活動を一括で登録する機能を追加(1/3)

活動をExcelファイルから一括で登録する機能を追加します。
ルート営業など1日の訪問件数が多い場合に、日報登録の負荷軽減に役立ちます。

【活動一覧】

タイトルバー機能の標準ボタンとして一括登録を追加

□	新着	添付	重要	活動名	活動先	活動者	活動実施日	活動分類	区分	活動内容	更新日時(コメント含む) ↓
□				購入商品に関する問合せ対応	【デモ】 トップクリエイイト株式会社		2022/10/26	営業活動	実績	顧客からの問合せ対応を実施。疑問点を解決いただけた模様。今回使用した資料	2024/09/05 15:46
□				【デモ】 お客様の現状と競合ヒアリング	【デモ】 トップクリエイイト株式会社		2024/09/05	営業活動	実績	■課題 ・ Excelで案件情報を管理しており、煩雑 ・ データが属人化しており	2024/09/05 15:45
□				顧客アフターサポートと現場ヒアリング	【デモ】 トップクリエイイト株式会社		2023/12/01	営業活動	実績	・ 顧客との良好な関係を維持するために、アフターサービスや問題解決などのサ	2024/09/05 10:14
□				【デモ】 クレーム対応	【デモ】 トップクリエイイト株式会社		2023/07/04	クレーム対応	実績	・ デモ環境で使用いただいているシステムが約10時間停止した。今回はデモ環境だ	2024/08/22 11:25
□				概算見積内容の提示	【デモ】 トップクリエイイト株式会社		2023/06/23	営業活動	実績	前回のヒアリング内容を踏まえた提案内容をご提示しました一部カスタマイズし	2024/08/14 14:44
□				ご提案内容の確認	【デモ】 トップクリエイイト株式会社		2022/08/01	営業活動	実績	本日、受注の連絡がありました。関係者の皆様、ご協力ありがとうございました	2023/12/25 11:46
□				顧客先訪問と製品説明	【デモ】 トップクリエイイト株式会社		2023/05/11	営業活動	実績	■内容 ・ 前回の競合他社との比較や強みを知りたいという意見から再度製品	2023/12/25 11:15
□				製品説明実施	【デモ】 トップクリエイイト株式会社		2023/05/01	営業活動	実績	■製品FB ・ 製品のご紹介をしたところ、他社との差が分からないと言われた	2023/12/25 11:14
□				受注連絡	【デモ】 トップクリエイイト株式会社		2022/11/26	営業活動	実績	本日受注のご連絡がありました。ご協力いただいた皆様、誠にありがとうございました	2023/12/24 23:44
□				見積り再提示	【デモ】 トップクリエイイト株式会社		2022/08/10	営業活動	実績	先日ご提示した見積内容に対するフィードバックを対面にてヒアリングする準	2023/12/24 23:37
□				製品勉強会の実施	【デモ】 トップクリエイイト株式会社		2022/12/15	営業活動	実績	9月初めに製品をご導入いただき、本日は実際に使用する現場のメンバー向けに	2023/12/24 13:36
□				見積書の提示と競合調査	【デモ】 トップクリエイイト株式会社		2022/07/01	営業活動	実績	顧客に対して価格やサービス内容などの詳細を含んだ見積もりや提案を提供し、	2023/12/24 13:32
□				提案内容について質疑応答	【デモ】 トップクリエイイト株式会社		2023/07/15	営業活動	実績	提案書の見積条件について質問を受ける。内訳や条件を説明したところ、もう少	2023/12/24 13:31

43 件中 1 - 43 を表示

POINT !

溜まった活動報告もまとめて登録！

⑨営業担当者が活動を一括で登録する機能を追加(2/3)

Excelファイルフォーマットから活動登録内容を入力します。
ファイルフォーマットをダウンロードし、活動内容の入力をしてください。

【活動一括登録ダイアログ】

POINT !

簡単取り込み、周知も徹底可能！

⑨営業担当者が活動を一括で登録する機能を追加(3/3)

登録するファイルフォーマットになります。
入力支援のため、サンプル入力を1行目に追加しています。

【活動一括登録入力フォーマット】

活動情報

1

2

3

No

活動情報

4

活動名(*)

活動分類(*)

活動区分(*)

活動者(*)

活動者組織(*)

活動実施日(*)

活動時間
(開始時刻)

活動時間
(終了時刻)

案件番号

案件名

5

入力例

入力例_活動

営業活動

実績

番部 (0009)

[主]営業部(サンプル会社/営業部)

2025/08/27

15:00

16:00

「案件」シートからお選びください

「案件」シートからお選びください

6

1

7

2

8

3

9

4

10

5

11

6

12

7

13

8

14

9

15

10

1行目に入力サンプルを表示。
日付形式など確認でき操作に迷いません。

POINT !

- ・サンプル行があり見やすく操作が可能！

⑩関連した活動実績を確認しやすくする機能を追加

過去に実施した活動や、案件に関する活動実績を確認しやすくします。
今までは活動一覧に戻ってから検索をし直していましたが、ワンクリックで画面遷移を行います。

【活動詳細】

この活動先に関連する活動一覧を表示

この案件に関連する活動一覧を表示

活動概要

実施内容 顧客状況把握 / 課題取得 / 予算取得 / 体制取得 / 製品説明 実施結果 成功 あり 次回有無 調整中

【活動一覧】

別タブで開きます。

一覧に初期で検索項目を入力し、検索を実施

活動番号	活動名	活動先	活動日	活動分類	区分	活動内容	更新日時(コメント含む)
001	購入商品に関する問合せ対応	[デモ] トップクリエイイト株式会社	2022/10/26	営業活動	実績	顧客からの問合せ対応を実施。疑問点を解決いただいた模様。今回使用し	2024/09/05 15:46
002	受注連絡	[デモ] トップクリエイイト株式会社	2022/11/26	営業活動	実績	本日受注のご連絡がありました。ご協力いただいた皆様、誠にありがとう	2023/12/24 23:44
003	見送り再提示	[デモ] トップクリエイイト株式会社	2022/08/10	営業活動	実績	先週ご提示した見積内容に対してのフィードバックを対面にてヒアリング	2023/12/24 23:37
004	製品動機等の実施	[デモ] トップクリエイイト株式会社	2022/12/15	営業活動	実績	9月初めに製品をご導入いただき、本日は実際に使用する現場のメンバー	2023/12/24 13:36
005	新商品の提示と顧客検索	[デモ] トップクリエイイト株式会社	2023/07/01	営業活動	実績	顧客に対し、7月新商品リリース案内の告知と検索を含み、ご提供された検索を	2023/12/24 13:32

POINT !

・日報から部下にアドバイスをする時に、過去の営業日報を簡単に確認可能！

⑪後処理で任意のメッセージを返却する機能を追加

後処理で任意のメッセージを返却する機能を追加します。
カスタマイズを行わずに、簡易な入力チェックを実装することも可能です。

【取引先登録ダイアログ】

POINT !

具体的な内容のメッセージを返却してユーザビリティの向上に！

⑫その他変更点

- ・ intra-mart 要件情報公開サイトにて情報公開中
<https://issue.intra-mart.jp/projects/dps/issues>

○要件一覧

#	要件	種別
39411	Apache POI 3.9への依存関係を追加します。	追加
39412	REST API仕様書を改善します。	改善
39415	Excelによる案件の一括更新機能を追加します。	追加
39416	Excelによる活動の一括登録機能を追加します。	追加
39417	最新iAPと過去2バージョンまでを環境構築のサポート対象にします。	変更
39418	後処理でユーザ任意のメッセージを返却する機能を追加します。	追加
39420	生成AIのプロンプトを組織ごとに設定できる機能を追加します。	追加
39422	関連した活動実績を確認しやすくします。	追加
39423	サンプルアプリケーションとして案件ダッシュボードを提供します。	追加
39424	生成AIで名刺読み取り機能を強化します。	追加
39425	活動一時保存一覧のポートレットを追加します。	追加
39426	生成AIで解析するためのテキストファイル、音声ファイルを添付できる専用画面を追加します。	追加
39427	生成AIで音声ファイルから活動の一時保存を登録します。	追加
39428	生成AIでテキストファイルから活動の一時保存を登録します。	追加
39429	生成AIで活動の実施内容を一括で要約と評価をします。	追加

⑫その他変更点

- ・ intra-mart 要件情報公開サイトにて情報公開中
<https://issue.intra-mart.jp/projects/dps/issues>

○バグー覧

#	バグ	種別
39409	パーソンリスト出力においてExcelに出力されない場合がある。	修正
39410	WEBモバイル活動更新画面にて、活動者組織のセレクトボックスに活動者ではなくログインユーザの所属組織が設定されている場合がある	修正
39413	gBizINFO検索ダイアログのエラーメッセージを改善します。	修正
39414	gBizINFO検索ダイアログでインジケータが消えない場合がある。	修正
39421	WEBモバイル活動実績更新時、活動者がログインユーザに更新されてしまう。	改善

2 アップデートの影響確認

① 共通

- ・システムパラメータに名刺読み取り機能の切り替えパラメータである「OCR解析種別」を追加します。
→自動的に設定している処理もありますので、**運用ルールをご確認ください。**

② 予算

- ・機能変更は御座いません。

③ キャンペーン

- ・機能変更は御座いません。

④ リード

- ・機能変更は御座いません。

⑤ パーソン

- ・名刺読み取り機能が生成AIで実行可能になりました。

⑥ 取引先

- ・後処理で任意のメッセージを返却する機能を追加します。
- ⇒カスタマイズをしている場合、影響を受ける場合があります。事前に検証をお願い致します。

⑦ 案件

- ・後処理で任意のメッセージを返却する機能を追加します。
- ・詳細画面に書式ダウンロードボタンと項目書式取り込みボタンを追加します。
- ⇒タイトルバー機能を使用している場合、影響を受ける場合があります。事前に検証をお願い致します。

⑧ 活動

- ・生成AIによる機能追加をします。（本資料の②③⑤）
- ・後処理で任意のメッセージを返却する機能を追加します。
- ⇒カスタマイズをしている場合、影響を受ける場合があります。事前に検証をお願い致します。
- ・詳細画面に活動一括登録ボタンを追加します。
- ⇒タイトルバー機能を使用している場合、影響を受ける場合があります。事前に検証をお願い致します。

⑨ 集計帳票

- ・機能変更は御座いません。

⑩ WEBモバイル画面

- ・名刺読み取り機能が生成AIで実行可能になりました。

⑪ 管理

- ・生成AIのプロンプトを組織ごとに設定できる画面を新規追加します。

⑫ インポート・エクスポート

- ・機能変更は御座いません。

⑬ API

- ・後処理で任意のメッセージを追加します。
- ⇒カスタマイズをしている場合、影響を受ける場合があります。事前に検証をお願い致します。

⑭ポートレット

- ・DPSダイジェストポータルに活動一時保存ポートレットを追加します。
- ⇒カスタマイズをしている場合、影響を受ける場合があります。事前に検証をお願い致します。

⑮ジョブ

- ・生成AIで活動一時保存を非同期で作成した場合の、非同期管理用レコードを削除するジョブを追加します。
(非同期処理ステータス管理削除 (AI活動自動作成))

⑯ その他

- ・PostgreSQL 17を追加しました。
- ・JDKにOracle JDK 21、OpenJDK 21 (Red Hat製)、Amazon Corretto 21を追加しました。
- ・Web Application ServerにResin 4.0.67を追加しました。



株式会社NTTデータイントラマート

〒107-0052 東京都港区赤坂4-15-1 赤坂ガーデンシティ5階

TEL : 03-5549-2821 Mail : dps-info@intra-mart.jp