

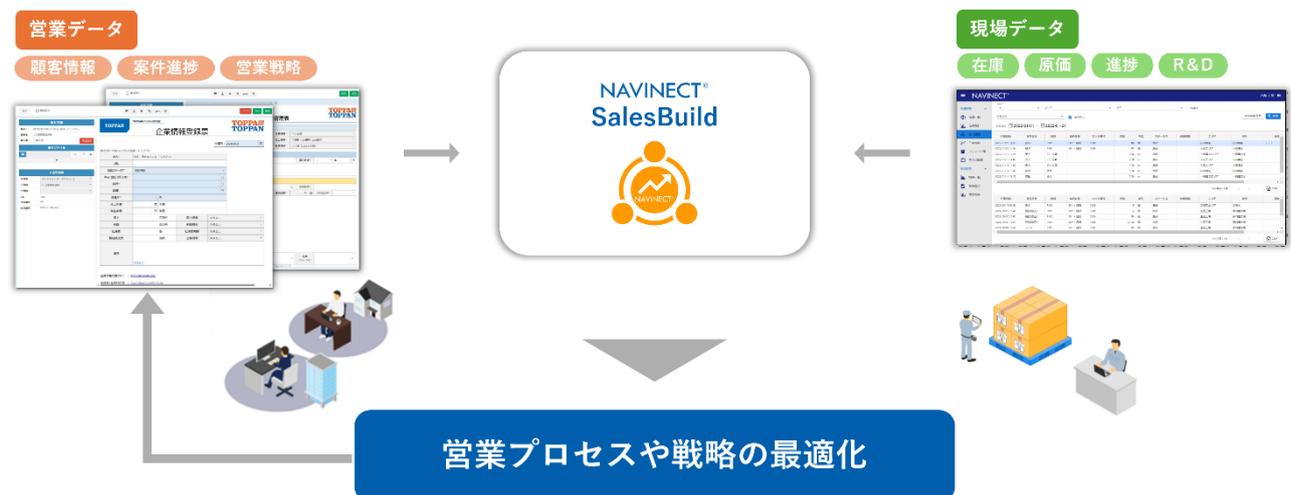
**TOPPAN デジタル、製造 DX ソリューション「NAVINECT®」で  
製販連携 DX 支援サービス「NAVINECT® Sales Build」の提供開始**  
「ナレッジ連動型・製造営業ワークフロー」により企業の営業プロセス最適化を実現

TOPPAN ホールディングスのグループ会社である TOPPAN デジタル株式会社(本社:東京都文京区、代表取締役社長:坂井 和則、以下 TOPPAN デジタル)は、製造 DX 支援ソリューション「NAVINECT® (ナビネクト)」を2019年4月より販売しています。

このたび、「NAVINECT®」の新ラインアップとして、在庫・原価・進捗などの製造現場のデータと、顧客情報や案件情報、クレームなどの営業・販促データを連携させ、企業の営業プロセスを最適化する新サービス「NAVINECT® Sales Build(ナビネクト セールズビルド)」を開発。2026年3月19日(木)より製造業の企業に向けて提供を開始します。

本サービスは、製造業全般において課題となっている営業部門、開発部門、製造部門などの部門間情報の分断や、製販連携の不足などの課題に対し、「NAVINECT®」を核に、企業の引き合いや商談、受注、生産、アフターケアまでを関連付けてワークフローを管理し、営業プロセスを可視化して部門間連携を効率化します。

具体的には、納期や利益が基準を満たさない場合は、赤字受注や無理なスケジュールなどをシステム上で自動ブロックするなど製販情報のシームレスな共有を実現します。さらに、AI 類似検索エンジンで過去の技術報告や試作結果、成功事例、市場トレンドなどを根拠に、適切な回答を即座に提示することができるため、業務経験の少ない担当者でも顧客の質問に即答することが可能になり、確認のための持ち帰りを削減させることができます。また、顧客のニーズと企業の技術のギャップなどを可視化することができるため、蓄積されたデータを製品開発のロードマップとし、注力すべき業界や技術などの戦略に関する意思決定にも活用できます。



「NAVINECT® Sales Build」の概要

## ■ 背景

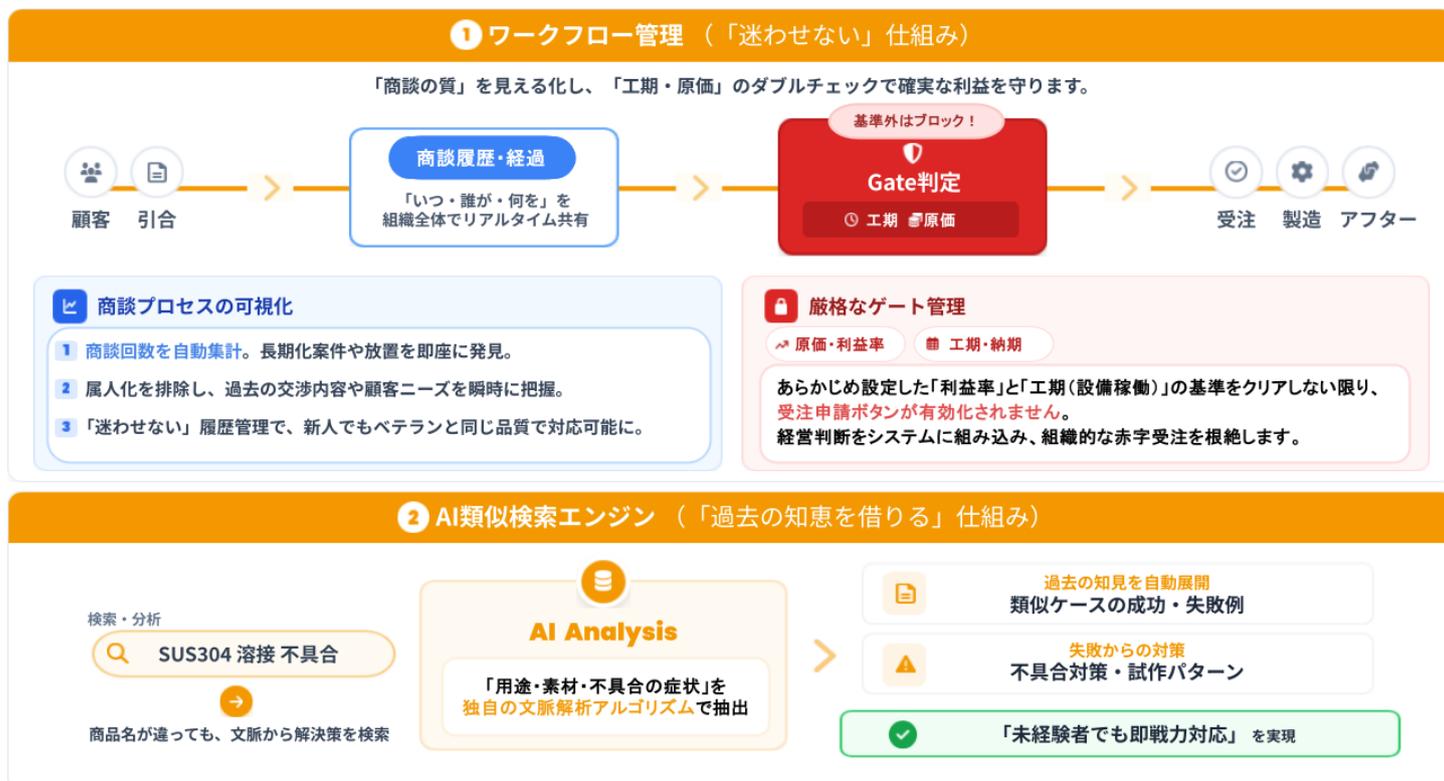
現在、国内の製造業は深刻な労働人口の減少に直面しています。営業担当者においても、従来の人間関係に依存した営業から、専門知識に基づくコンサルティング型営業への転換が急務となっています。しかし多くの企業では、長年の経験を持つベテラン社員の知識の属人化や、営業・研究・製造間の情報の分断といった構造的な問題が根強く残っており、対応の遅れや機会損失、戦略の欠如などが生じています。

TOPPAN デジタルが今回新たに提供を開始する「NAVINECT® Sales Build」は、在庫・原価・進捗などの製造現場のデータと、顧客情報や案件情報、クレームなどの営業・販促データを連携させ、製造業における営業プロセス(引き合いや商談、受注、生産、アフターケアなど)の各ステップをワークフロー化し、部門間連携を効率化します。

また AI を活用した過去の類似案件から、業務経験の少ない担当者でも顧客に対して適切な回答を可能にする仕組みを提供します。

製造管理システムと顧客管理システムは別々で管理されていることが多い中で、「NAVINECT® Sales Build」は、製造視点で研究や製造の管理と顧客管理を1つのシステムで完結させることができます。「NAVINECT®」がこれまで多数の製造業を支援してきた実績と、TOPPAN グループがこれまで培ってきた営業プロセスのノウハウを掛け合わせた製販連携 DX 支援サービスです。

## ■ 「NAVINECT® Sales Build」の特長



### ① ワークフロー管理

引き合いからアフターケアまでの全情報を連動させ、商談プロセスを可視化します。また、納期や利益が基準を満たさない場合は受注申請に進めない「ゲート機能」を搭載し、赤字受注や無理なスケジュールなどをシステム上で自動ブロックします。

### ② AI 類似検索エンジン

商品名などが違ってても「用途・素材・不具合の症状」などの文脈から、AI が過去の技術・試作報告書を検索し、最適な解決策を提示します。ベテランの知見を瞬時に引き出せるため、経験の浅い担当者でも専門的な回答が可能になります。

これらにより、営業担当者は AI 類似検索で過去データを瞬時に引き出すことで顧客の質問に即答することが可能になり、確認のための持ち帰りを削減させることができます。また、システム上のワークフローが工数や技術的限界を自動でチェックするため、製造現場が困る様な「できない約束」を物理的にさせない仕組みが整います。

## ■ 価格

350 万円～/(2 か月～)

※本サービスの利用には、業務設計コンサルティングが必須となり、本価格はその費用となります。

※「NAVINECT® クラウド」の「帳票管理」サービスの契約が別途必要です。

※対象業務の規模やシステム化の範囲などにより作業期間・価格が変動します。

## ■ 今後の目標

TOPPAN デジタルは、「NAVINECT® Sales Build」の提供を通じて、研究・製造部門と営業部門の連携に課題を持つ製造業に対して、営業・研究・製造の三位一体となったデータ活用を支援します。今後も、TOPPAN が保有するテクノロジーやクリエイティブなども融合させたサービス提供により、顧客の収益基盤の強化と、持続可能な製造業の発展に貢献していきます。

TOPPAN グループ全体で「NAVINECT®」を、製造業を中心に様々な企業に対し提供し、2026 年度中に 120 社への導入を目指します。

## ■ 「NAVINECT®」について

「NAVINECT®」は、MES(製造実行システム)、WMS(倉庫管理システム)、SCADA を統合した、統合型製造 DX ソリューションです。TOPPAN が情報系・生活・産業系・エレクトロニクス系などの自社の多様な製造現場で培ったアプリケーション群をマイクロパッケージ化して提供するのが特徴です。これにより、各社固有の課題に対し、柔軟かつ最適なコストでの解決を支援します。

また、IC タグや各種 IoT センサー(UWB/BLE/LPWA 等)に加え、パートナー企業の生産装置ともスムーズな連携が可能です。現場のあらゆる情報をリアルタイムに収集・可視化することで、「リモートでの状況把握」「複数拠点の拠点一括管理」「上下流を繋ぐトレーサビリティの確立」といった高度な工場運営を実現します。

導入に際しては、製造現場の実務経験を持つエンジニア「ラインビルダー」が伴走。食品、自動車部品、化学、製薬など幅広い業界での実績を活かし、段階的なスケールアップから拠点間連携まで、製造業全体の DX を推進します。労働人口減少への対策や、厳格な法規対応などの社会課題解決にも貢献します。

「NAVINECT®」公式サイト: <https://navinect.jp/>

「NAVINECT® Sales Build」公式サイト: <https://navinect.jp/app/salesbuild-DX/>

\* 本ニュースリリースに記載された商品・サービス名は各社の商標または登録商標です。

\* 本ニュースリリースに記載された内容は発表日現在のものです。その後予告なしに変更されることがあります。

以 上