

報道関係者各位

2013年9月10日  
ソフトブレイン株式会社

**営業支援システム「eセールスマネージャーRemix Cloud」が、  
日本生命保険相互会社様で導入決定  
～組織としての情報蓄積と営業活動の見える化を実現～**

営業課題を解決するためのサービスを提供するソフトブレイン株式会社(東京都中央区、代表取締役社長 豊田浩文)は、ニッセイ情報テクノロジー株式会社(東京都大田区、代表取締役社長 和田俊介)と協力し、営業の効率化を支援するサービスパッケージ「eセールスマネージャーRemix Cloud」を日本生命保険相互会社様(大阪市中央区、代表取締役社長 筒井義信、以下日本生命)にご導入いただいたことを発表いたします。

**■営業支援システム導入の背景と課題**

日本生命様は、これまで営業職員チャネルを中心に保険販売を行われてきましたが、顧客ニーズや生活スタイルが多様化し、営業職員チャネルだけでは接点を持つことが難しいお客さまも増えてきている中、近年、その他のチャネルについても強化されています。

そのひとつである代理店チャネルについても、1万店体制を構築するなど、着実に組織を拡大されていますが、さらなる発展に向けては、組織としての営業活動履歴などの情報蓄積と、その蓄積された情報の分析、次の営業活動の改善を行うための「営業の見える化」が重要な課題となっていました。

また、生命保険業界では、様々な法令・ルールに従い情報の管理・報告が行われていますが、それらを管理する仕組みはチャネルの多様化とも相まって年々複雑化してきています。情報の管理・報告体制を整備し、業務を効率化することも大きな課題となっていました。

これらの課題を解決するため、今回「eセールスマネージャーRemix Cloud」の導入を決定いただきました。

**■「eセールスマネージャーRemix Cloud」採用理由**

ソフトブレインの提供する商品・サービスについて、以下の3点を評価いただきました。

**(1)システムの柔軟性と導入スピード**

通常、特有の業務や悩みに合わせて一からシステム開発をする場合、膨大なコストと納品期間が必要となります。しかし、「eセールスマネージャーRemix Cloud」を活用した場合、一からシステム開発を行うケースに比べ、大幅に導入期間とコストを削減できる点が評価されました。また、システムリリース後も、収集する営業情報等を業務課題に応じて柔軟に変更することが可能な点も評価されました。

## (2)具体的な課題解決策の提案

ソフトブレインには、1,800 社を超える営業支援システム(SFA/CRM)導入実績とそれに伴うさまざまな業種業態における営業活動の知識、ノウハウがあります。日本生命様の課題に合った活用方法を提案することにより、ゴール(課題解決)に向けた具体イメージを持っていただくことができた点が評価されました。

## (3)システムの活用・定着に向けたコンサルティングサービス

ソフトブレインでは、多くの企業の成功・失敗事例をもとに、営業支援システム(SFA/CRM)の活用・定着を推進するための充実したコンサルティングサービスを提供しています。

営業担当者が入力しやすく、必要な情報を効率よく収集するための方法を提案することでシステムの活用を促進します。また、システム導入後も定期的なサポートを行うことにより、定着に向けた課題と解決策を提示します。加えて、蓄積された営業情報を活用し、優秀な営業担当者の勝ちパターンの分析やノウハウの共有を行い、標準化できる要素を新たに営業プロセスへ落とし込むことで、組織全体の営業パフォーマンスが上がる仕組みを構築していきます。

こうした、システムの活用から定着に至るまでの一貫したサポート体制が評価されました。

## ■今後の取り組み

絶えず変化する市場環境に合わせ、その時々において組織に最適な営業プロセスを構築し、業務の効率化、プロセスマネジメントによる持続的な組織力向上を実現するためには、繰り返し改善を行えるPDCAサイクルの定着が不可欠となります。

ソフトブレインは、営業支援システムを単なるツールとして提供するだけでなく、結果につながる仕組みが構築できるよう、引き続き日本生命様と一緒に取り組んでまいります。

## <参考資料>

### ■eセールスマネージャーRemix Cloud について

URL: <http://www.e-sales.jp/>

ソフトブレンが提供する営業支援システム(SFA/CRM)「eセールスマネージャーRemix Cloud」は、組織営業力を強化します。業種、業界を問わず、それぞれの企業にあった営業プロセスを設計し、計測、改善を繰り返しながらマネジメントを行う「プロセスマネジメント」で利益につながるしくみを作ることが可能です。絶えず変化するマーケットや組織の状況に合わせて柔軟な設定変更ができ、常に最適な営業プロセスを設計することが可能となります。

また、スマートフォンやタブレット端末、携帯電話からのスケジュールや履歴の確認、活動報告を簡単に行うことができ、営業のストレスを軽減し、利便性を向上します。文字入力に頼らない選択方式での入力で情報のデジタル化を実現し、科学的なマネジメントも可能とします。

導入前後のコンサルティングサービスも充実しており、1,800社を超える導入実績に基づくノウハウの提供や教育、最善プロセス定着までお客さまのニーズにあったサービスを提供します。

※記載された社名および製品名は各社の商標または登録商標です。

### 【日本生命保険相互会社について】

URL: <http://www.nissay.co.jp/>

事業内容: 生命保険業

### 【ソフトブレン株式会社について】(コード番号 4779 東証第一部)

URL: <http://www.softbrain.co.jp/>

事業内容: 営業課題解決事業

### 【本ニュースリリースに関するお問合せ先】

ソフトブレン株式会社

広報担当 高橋

TEL:03-6880-2600 FAX:03-6880-2601

E-Mail: [press@softbrain.co.jp](mailto:press@softbrain.co.jp)