

報道関係者各位

平成 20 年 2 月 26 日

ソフトブレイン株式会社(コード番号 4779 東証第一部)

**資生堂薬品、「eセールスマネージャー」全社導入
～価値ある情報を全社共有し、「個人プレー」から「組織プレー」の営業活動へ～**

ホワイトカラーの業務効率改善サービスを提供するソフトブレイン株式会社(東京都港区、代表取締役社長 松田孝裕、以下ソフトブレイン)は、資生堂薬品株式会社(東京都港区、代表取締役 高原英二、以下資生堂薬品)において、営業業務の効率化を支援するサービス「eセールスマネージャー」を全社導入したことを発表いたします。

【導入背景】

資生堂薬品では、少人数でいかに効率よく営業活動を行うかという課題に取り組むため、会社の財産である情報を整理し、営業改革に着手することになりました。そのため、統一されていない多数の管理帳票を一元管理する必要があり、また、今まで営業担当者個人に頼っていた属人的な情報を全体で共有することにより、より有益な情報として蓄積し、分析、マネジメントにつなげるしくみをつくる必要がありました。

情報共有のスピードを重視し、良い情報だけでなくクレームなどの情報もリアルタイムに把握し、「個人プレー」から「組織プレー」の営業活動を実現させるため、この度、ソフトブレインが提案した「eセールスマネージャー」導入が決定いたしました。

【資生堂薬品において eセールスマネージャーが採用された理由】

1. 情報共有による迅速なレスポンスとマネジメント力強化

携帯電話が利用できる場所であればどこでも報告ができるため、リアルタイムに全営業所での情報共有が可能となります。そのため、マネージャーと営業担当者、担当者同士、グループ企業同士の連携をより強化することができ、営業担当者からの報告(問題や提案)に対するマネージャーや担当部署からのレスポンス、成功失敗事例・欠品・トラブルなどの情報共有、活動プロセスの把握、改善が迅速に行え、マネジメント力の強化と顧客への質の高いサービス提供につながります。

2. 現場の要望への適切な対応

資生堂薬品では、営業担当者から収集した意見・情報を、新商品の開発やマーケティングに活かすことを目的にしています。そのためには、価値のある情報を的確に収集、分析できるしくみが必要であり、「eセールスマネージャー」はそれを可能とします。机上の空論ではなく、現場発信のモノづくりで「お客様志向」と「営業活動のしやすさ」を目指します。

3. ストレスフリーな業務報告

資生堂薬品では、今まで週報や報告書などフォーマットが統一されていなかったため、それぞれに対して報告がなされ、情報を共有するまでに多くの時間を要していました。また、PC 端末の社外持ち出しがセキュリティ上禁止されているため、外出先から帰社して報告を行わなくてはなりませんでした。

これらを改善、効率化するため、「e セールスマネージャー」を導入し、必要な情報だけを選択方式で簡単に携帯電話からすることにより、営業担当者の内勤業務を大幅に軽減することが可能となります。また、収集した情報をグラフや表で可視化することが可能です。

マーケットの変化や収集情報の変化にも柔軟に対応し、削除、変更の設定など簡単に行うことができます。営業担当者やマネージャーがそれぞれに必要な情報を必要な形で抽出することが可能となります。

4. ソフトブレインのサポート体制

「e セールスマネージャー」導入前後のコンサルティングサービスが充実しています。1400 社を超える導入実績に基づくノウハウから、適切な提案をうけることが可能となります。

【期待される効果】

高原社長は、「情報を一元管理し、数値化、分析が可能な価値ある情報を収集できるしくみづくりが早急に必要でした。今までは情報を部署毎に管理していたので、全社で共有するまでに時間がかかっていました。e セールスマネージャーを導入することで、必要な情報を一元管理できる体制をまずは整えていきたい。そして、良い情報だけでなくクレームなどの悪い情報を含め、タイムラグなく全社で情報共有し、問題の迅速な改善、社員の提案力強化や内勤業務の軽減、顧客への質の高いサービス提供をめざしたい。」とコメントされています。

以上

<参考資料>

【e セールスマネージャーについて】

個人プレーに依存し、結果だけを求める営業スタイルは結局良い結果が望めません。組織としての営業プロセスを設計し、プロセスを計測しながらマネジメントを行うこと「プロセスマネジメント」で結果をコントロールする営業スタイルが求められています。

「eセールスマネージャー」はそんな先進的な営業スタイルを構築するために、企業全体の効率改善に貢献するサービスパッケージです。設計コンセプトとして、文章入力に頼らない情報入力方式(選択方式)を採用し、携帯電話からも簡単に使用でき、入力コストを下げるだけでなく、情報の客観性とデジタル化も同時に実現します。また、マーケットも商品も組織も絶えず変化しているため、収集すべきデータと営業プロセスも絶えず変化します。簡単にデータベースや営業プロセスの設定と変更が行える「e セールスマネージャー」の高い柔軟性は、設定した項目、プロセスが途中から合わなくなるという心配を不要にします。

導入前後のコンサルティングサービスも充実しており、1400 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。

【ソフトブレン株式会社について】

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

事業内容:

- 非製造部門の業務支援ソリューションの提供
 - ・改革支援ソリューション事業
 - ・BPO事業

【資生堂薬品株式会社について】

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

事業内容: 医薬品、医薬部外品、化粧品、美容・健康食品の販売

【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

コーポレート本部経営企画部広報課 高橋

TEL:03-6714-2800 FAX:03-6717-5835

E-Mail:press@softbrain.co.jp