

2008年8月19日

報道関係各位

NEC ネクサソリューションズ株式会社
ソフトブレイン株式会社(コード番号 4779 東証第一部)

医薬品製造業向け SaaS 型営業支援システムを販売開始

NEC ネクサソリューションズ株式会社（本社：東京都港区、代表取締役執行役員社長：瀧上岩雄）とソフトブレイン株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：秋山真咲）は、このほど、営業支援（SFA）パッケージ「eセールスマネージャー」をベースとした医薬品製造業向けテンプレートである「医薬ソリューション・活動支援システム」の販売を開始しました。

「医薬ソリューション・活動支援システム」は、医薬品製造業の訪問活動に必要な機能を eセールスマネージャー上で提供します。このシステムを活用することで、施設、医師、品目毎に活動報告の履歴が参照可能となり、訪問活動や医師情報、施設情報の共有化が図れます。それにより、訪問活動の質を向上させ、また社内関係者と連携し、次のアクションへ向けた迅速な対応を支援し、訪問実績の可視化を実現します。

医薬品製造業における「訪問活動の可視化」は、旧来からの大きなテーマであり、それを行うために様々な製品が提供されています。しかし、高額であること、操作が複雑であることなどが障害となり、特に中堅の医薬品製造業に導入があまり進んでいません。

そこで、NEC ネクサソリューションズと、ソフトブレインは共同で、これまでの医薬業界での SI 構築、eセールスマネージャーの導入から得たノウハウを活かし、「医薬ソリューション 活動支援システム」<SaaS 型>と<パッケージ型>の 2 体系を用意しました。

中堅の医薬品製造業マーケットに対し、迅速かつ的確な訪問活動をサポートする活動支援ツールとして、積極的に提案してまいります。

NEC ネクサソリューションズでは、今後 1 年間で、約 30 社への販売を見込んでいます。

また、導入前に本システムを体感していただけるよう Walk In Solution Center 東京（シヨールーム）にて定例見学会を実施します。

■医薬ソリューション・活動支援システムの価格

利用人数が 25 人の場合、

SaaS（月額サービス）型で、月額約 26 万円～（税別、初期費用含まず）。

パッケージ（一括導入）型で、450 万円～（税別、保守等の月次費用含まず）。

■定例見学会 に関するお知らせ

日 時：2008年8月20日～2009年9月30日 毎週 水曜日：13:30～15:00

方 式：事前申込制により1回につき1社様で実施

場 所：Walk In Solution Center 東京

<http://www.nec-nexs.com/solution/center/tokyo.html>

問合せ：製造装置ソリューション事業部 装置第一営業部

古川（コガワ） 後藤 03(5730)5151

■NEC ネクサソリューションズ株式会社について

URL：<http://www.nec-nexs.com/>

事業内容：

1. システムインテグレーション（コンサルティング、設計、開発、保守、運用管理等）
2. アウトソーシング、ASP サービス
3. ソフトウェアの設計、開発、販売、保守
4. ネットビジネス（インターネットを利用した電子商取引システムの構築等）
5. 機器の販売
6. 上記に付帯する工事、要員派遣、教育等

■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

■医薬ソリューション・活動支援システム に関するお問合せ先

NEC ネクサソリューションズ 製造装置ソリューション事業部 装置第一営業部

古川（コガワ） 後藤 03(5730)5151

■eセールスマネージャー に関するお問合せ先

NEC ネクサソリューションズ ソリューション推進部

久保田 03(5730)5351

http://www.nec-nexs.com/sl/sol/esales_manager.html

■本件に関する報道関係からのお問合せ先

NEC ネクサソリューションズ マーケティング本部 広報担当

持田（モリタ） 03(5730)5026

ソフトブレン マーケティング&コミュニケーション部 広報チーム

高橋 03(6714)2800