

**ソフトブレイン、
営業ポータル・ソリューション「e セールスマネージャー i-edition」開発、販売決定
～情報共有とコミュニケーションの促進で企業の営業力をさらに強化～**

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 秋山真咲、以下ソフトブレイン)は、企業全体の情報共有やコミュニケーションを促進し、全社営業体制による営業力の強化と売上向上に貢献する営業ポータル・ソリューション「e セールスマネージャー i-edition」を開発いたしましたので、本日発表いたします。本ソリューションは、2009年4月より提供を開始する予定です。

現在の不況下において、営業力強化は多くの企業の課題となっています。コストを削減して利益を生み出すためには、営業部門のみならず、全社で営業が行える体制が求められています。そのためには、従来の SFA(※脚注で用語解説)導入によるプロセス管理に加えて、営業部門のみならず、他部門との情報共有やコミュニケーションを促進し、個々の営業案件に対して最適な提案を行う仕組みが必要となってきます。

ソフトブレインは、このような企業のニーズを実現するため、SFA ソリューション「e セールスマネージャー」と、企業情報ポータル製品をベースにした「営業ポータル・ソリューション」を開発いたしました。企業情報ポータル製品としては、株式会社野村総合研究所が提供する、フル・オープンソースの企業情報ポータル「OpenStandia/Portal(オープンスターディア/ポータル)」を採用致しました。

本ソリューションの特徴は、以下のとおりです。

■「e セールスマネージャー i-edition」の主な特徴

<企業内ポータル>

- ・ 複数の情報(ポートレット)が一画面に表示できることにより、一目で必要チェック項目を閲覧することができ、効率よく営業や営業サポートができるようになり営業力強化につながります。

<レポート機能>

- ・ eセールスマネージャーに蓄積されたデータを集計、共有することで、商談の進捗状況や、各種の分析レポート(パイプライン、予算実績)について、グラフなどの見やすい形式で確認でき、より正確に現状や課題を把握できます。

<コミュニケーションツール>

- ・ 営業部門と、広報部門や製品開発部門など、部門を越えた情報共有やノウハウの蓄積、コミュニケーションを促進する仕組みを提供します。
- ・ 情報伝達を徹底する仕組みを提供することで、成功・失敗事例などの共有も容易となり、必要な

情報を見逃すことなく把握することができます。また、コンプライアンスへの対応支援にもなります。

- ・ ブログなどの機能により、組織や業務の枠を超えた、「個人」対「個人」のコミュニケーションを可能にし、新しいコラボレーションの機会を創出します。

<容易な連携>

- ・ 各種申請システムなどの社内システムに、営業ポータルから簡単にアクセスできるようになります。シングルサインオンにも対応しています。
- ・ オープンソースを積極的に活用することで、低コストで営業ポータルの利用が可能です。また、利用している全てのオープンソースについて、ワンストップ・サポートサービスを提供します。

以上

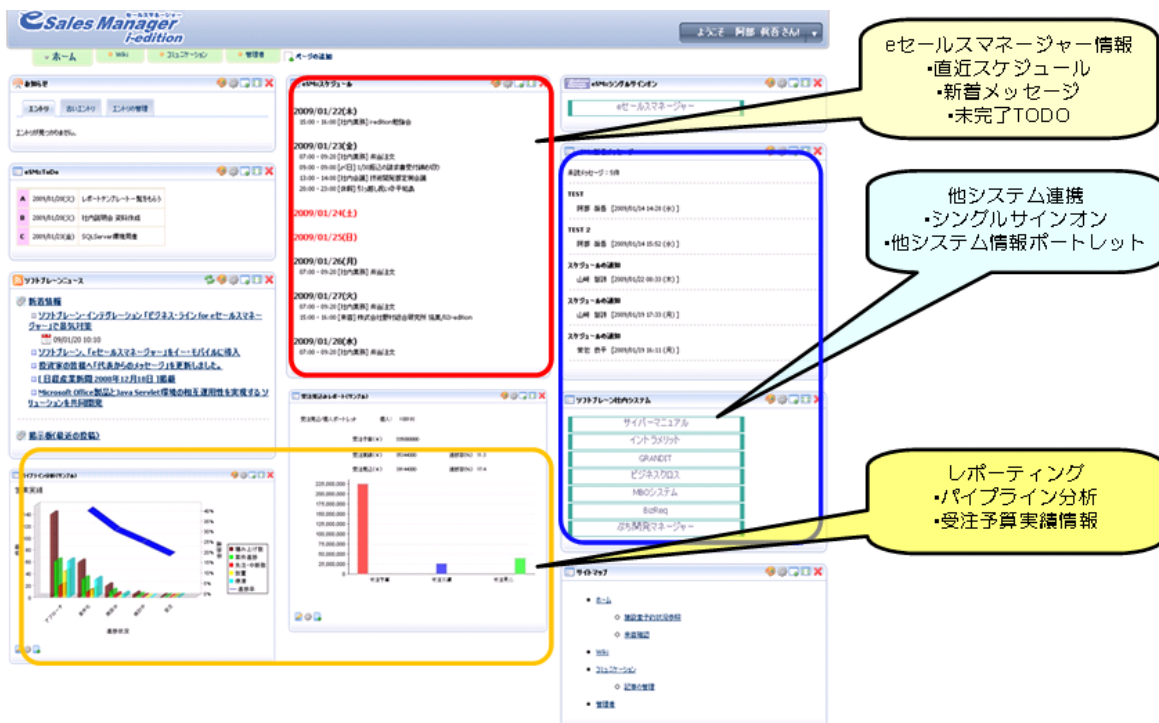
<参考資料>

■価格

「eセールスマネージャー i-edition」利用料(本体価格を除く)

- ・ASP の場合 2,000 円/月～
- ・オンプレミスの場合 3,400 円/年～

■「eセールスマネージャー i-edition」ポータルトップページイメージ図



The screenshot shows the main dashboard of the eSales Manager i-edition portal. It features several panels: a calendar view for tasks and events, a list of system integrations, a reporting section with charts, and a navigation menu. Three callout boxes provide additional details:

- eセールスマネージャー情報** (eSales Manager Information):
 - ・直近スケジュール (Recent Schedule)
 - ・新着メッセージ (New Messages)
 - ・未完了TODO (Unfinished TODOs)
- 他システム連携** (Other System Integration):
 - ・シングルサインオン (Single Sign-On)
 - ・他システム情報ポータルレット (Other System Information Portal)
- レポート** (Reports):
 - ・パイプライン分析 (Pipeline Analysis)
 - ・受注予算実績情報 (Order Budget Actuals Information)

■SFA とは

SFA とは、Sales Force Automation(セールス・フォース・オートメーション)の略語で、顧客情報や商談情報、日報などの営業活動に必要な情報を管理し、企業営業部門の支援を目的としたシステムのこと。

■e セールスマネージャーについて

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

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ージメントを行うこと「プロセスマネージメント」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、1600 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様のニーズにあったサービスを提供します。

■株式会社野村総合研究所の OpenStandia/Portal について

URL: <http://www.nri-aitd.com/openstandia/solution/eip/index.html>

野村総合研究所(NRI)が提供する、フル・オープンソースの企業情報ポータルです。情報共有、情報伝達はもちろん、ワークフローや、ダッシュボード、シングルサインオン、業務システム連携など、約 60 種類の機能を提供します。

また、NRI では Tomcat、JBoss、MySQL、PostgreSQL などをはじめとした約 40 種類のオープンソース・ソフトウェアについて、保守サポートサービスやコンサルティング・サービスなどをワンストップで提供しており、ポータルのみならず企業情報システム全体のオープンソース活用を支援しています。NRI はミック経済研究所発行の「OSS 活用 IT ソリューション市場の現状と展望 2008」で、データベースや Web アプリケーション・サーバーなどの OSS ミドルウェア保守サポートサービスシェア No.1 に選ばれています。

※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。

【ソフトブレイ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

【本ニュースリリースに関するお問合せ先】

ソフトブレイン株式会社

広報担当 高橋

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

E-Mail: press@softbrain.co.jp