

報道関係者各位

2009年4月13日

ソフトブレイン株式会社(コード番号 4779 東証第一部)

**ソフトブレイン、「eセールスマネージャーVer.7.1」機能追加
～モバイルユーザビリティを向上し、営業活動のさらなる効率化が可能に～**

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、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Ver.7.1 エンタープライズ」に新機能を追加したことを発表いたします。

「eセールスマネージャー」は、プロセスマネジメントの実践を通じて、組織の営業効率を高め、最適なプロセスに導く、営業効率化支援サービスパッケージです。1600社以上の企業を支援してまいりました。

今回の追加機能は、主に携帯電話からの報告作業のユーザビリティと管理者側のユーザビリティの向上、セキュリティ強化を行いました。

主な機能追加は、以下のとおりです。

■「eセールスマネージャー Ver.7.1」の主な追加機能

<携帯電話からの画像取り込み>

携帯電話から報告する際、情報と一緒に携帯電話で撮影した画像を添付して登録することが可能となりました。これにより、画像での報告を別途行う手間を省き、現場での作業を軽減することが可能となります。

また、キャンペーンや他社商品などの現場の状況をリアルタイムに把握することができ、調査、分析などのフィールドサービス業務を行う企業やカスタマーサポート部門をもつ企業など、より正確で早い対応が可能となります。

～具体的な機能利用シーン～

例えば、メーカーの商品調査を行う場合、売り場でどのように展開され、競合商品はどのように展開されているのかという現場の状況を携帯電話で撮影し、そのまま画像と一緒に報告することができます。報告を受けたマネージャーは、現場状況を正確に把握でき、リアルタイムに分析、売り場改善を行えます。

<モバイルコネクト*1からのシングルサインオン認証(携帯版)>

モバイルコネクトのトップ画面に表示されている携帯版 eセールスマネージャーへのリンクをクリックすると、eセールスマネージャーのID・パスワードを入力せずにログインすることが可能となりました。これにより、セキュリティは保たれたまま、複数回行っていたログイン作業を軽減することが可能と

なります。

～具体的な機能利用シーン～

例えば、外出中の営業スタッフが顧客訪問前に前回の訪問履歴や顧客情報を確認する場合、1回のログイン作業だけでよりセキュアな環境の中、e セールスマネージャーの情報を簡単に見ることができます。

<Active Directory*2 連携>

Active Directory で管理しているアカウントや組織情報を e セールスマネージャーに反映することが可能となります。これにより、管理者は、社員情報などの管理が簡素化され、作業軽減が可能となります。また、e セールスマネージャーへのログインに Active Directory 認証を使用するようになるため、パスワードの一元管理によりエンドユーザーの利便性も向上します。

～具体的な機能利用シーン～

例えば、社員が入社した際、システム管理者は、Active Directory でアカウントや組織情報を追加し、e セールスマネージャーの社員情報と関連付けることで情報を一元管理できます。退職した場合も同様に Active Directory から削除できます。

<名刺自動読み込み>

顧客管理に必須である名刺入力作業において、ニーズの高かった名刺自動読み込みのオプション機能が追加されました。スキャナーで読み取った名刺データを自動でテキスト化し顧客情報として登録が可能となります。これにより、入力作業が軽減され、更なる業務の効率化が可能となります。

～具体的な機能利用シーン～

名刺入力する際、スキャナーで読み取った情報が自動でテキスト化して e セールスマネージャーの各項目に登録されるため、正しく入力されたか確認、修正作業を行うだけで簡単に登録できます。

以上

*1 モバイルコネクトについて

NTT コミュニケーションズが提供するマルチキャリア対応、完全クローズドネットワーク構成、ワンタイムパスワード認証「MCOP」による本人認証により、セキュアに社内のメールやスケジューラー等を社外から利用できる統合的なモバイルソリューションです。

*2 Active Directoryについて

Windows プラットフォームの中核となるコンポーネントで、ネットワーク上に存在するサーバ、クライアント、プリンタなどのハードウェア資源や、それらを使用するユーザの属性、アクセス権などの情報を一元管理することができます。

<参考資料>

■価格

「eセールスマネージャーVer.7.1 エンタープライズ」 オープン価格

「名刺自動読み込み」

・オンプレミスのみ オープン価格

■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