

報道関係者各位

2009 年 10 月 23 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」を NTT ファシリティーズに導入
～さらなる営業強化を実現し、一般市場での売上向上を狙う～**

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、株式会社 NTT ファシリティーズ(東京都港区、代表取締役社長 沖田章喜、以下 NTT ファシリティーズ)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」を導入し、稼動したことを発表いたします。

【導入背景】

NTT ファシリティーズ様では、市場の変化に合わせた改善を行っていくため、定期的に IT ツールの見直しを検討されています。SFA(営業支援システム)は 2002 年に既に導入されていましたが、登録やお客さま毎の案件を把握する際に、時間がかかってしまうなどの課題がありました。そのため、これらの課題を改善する新しい SFA「e セールスマネージャー」へのリプレイスが決定しました。

また、NTT ファシリティーズ様の顧客比率は、現在 2,500 億円の売上に対し、NTT グループ内での売上が 4 分の 3、一般市場での売上が 4 分の 1 の比率ですが、3 年後の 2012 年には、一般市場の割合を 3 分の 1 以上、売上 3,000 億円を目指される経営ビジョンを持たれています。この目標を達成するためにも、更なる営業強化と質の向上を図る必要があると考えられ、「e セールスマネージャー」のご導入に至りました。

【e セールスマネージャーご採用理由】

1. お客さま軸でのデータ抽出、分析

NTT ファシリティーズ様が以前導入していた SFA では、案件軸での集計分析はできましたが、お客さま軸での集計分析ができず、分析資料の作成に時間がかかっていました。「e セールスマネージャー」では、集計したデータをさまざまな角度から抽出、分析することができるため、お客さま毎の営業進捗が見えるようになり、より最適なご提案を行うことが可能となります。

2. 登録作業の負荷軽減

NTT ファシリティーズ様の運用にあわせた最適なカスタマイズを行うことにより、処理スピードを上げ、今まで営業活動登録の入力に 10 分かかっていたところが 5 分となり、作業効率を倍にすることを可能としました。携帯電話からの登録が可能も評価されました。

3. 導入実績

1600 社を超える企業への導入実績と NTT グループでの採用実績により、NTT ファシリティーズ様

に最適な導入をご提案することができました。

4. 基幹システムとの円滑な連携

NTTファシリティーズ様が導入されている基幹システムとの連携を行うことができ、営業活動の始まりから請求書発行まで一連の処理を円滑に行うことを可能としました。

【期待される効果】

NTTファシリティーズ マーケティング部 川口晃一担当課長は、「2009年6月にeセールスマネージャーを導入して3ヶ月経ってから導入評価を行った結果、利用者からは『処理が早くなったので楽になった』という意見が多くありました。今回は、ユーザビリティにおける評価でしたが、次回の評価では、以前はできなかったお客さま軸での集計を活かし、アカウントプラン、営業戦略につなげることができているか、重要案件の進捗管理をマネージャーが行えているかなど、全体の評価も定期的に行い、随時改善を加えていこうと考えています。」とコメントされています。

同社 マーケティング部 河端直氏は、「今回の導入は、eセールスマネージャーとNTTファシリティーズの基幹システムの連携がスムーズだったことが重要でした。これにより二重登録することなく精度の高い情報を一貫して管理することができます。また、毎回使用している営業会議のレポートもわざわざ加工作成することなく、eセールスマネージャーから抽出した情報をそのまま使うことができ、かなり手間が省けるようになりました。機能追加も随時行っていきたいです。eセールスマネージャー標準機能としての追加改善も期待しています。」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、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

【株式会社NTTファシリティーズについて】

URL: <http://www.ntt-f.co.jp/>

事業内容: 日本の通信インフラを支えてきた実績とノウハウを活かした「エネルギー事業」と「建築事業」を融合させた〈大規模な太陽光発電システムの構築〉〈省エネルギー・長寿命を実現する建物の設計、監理〉〈事業継続計画(BCP)のトータルサポート〉〈高信頼・省エネルギーを実現するデータセンター環境の構築〉等、様々なソリューションにより「地球環境の保護」と「高信頼の実現」という時流のニーズに適応した「統合ファシリティサービス」を提供しています。

【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