

報道関係各位

2013年8月6日
GRANDIT 株式会社
ソフトブレイン株式会社

完全 Web-ERP「GRANDIT」営業支援機能を強化 「eセールスマネージャーRemix Cloud」と連携 ～営業現場と経営層の連携による強固な経営基盤構築を支援～

GRANDIT 株式会社(本社 東京都渋谷区 代表取締役社長 山口 俊昌、以下 GRANDIT)とソフトブレイン株式会社(本社 東京都中央区 代表取締役社長 豊田 浩文、以下ソフトブレイン)は、このたび、アライアンスパートナーとして営業支援システムとERPシステムを連携、サービス提供する事に関して業務提携をしたことをご知らせいたします。

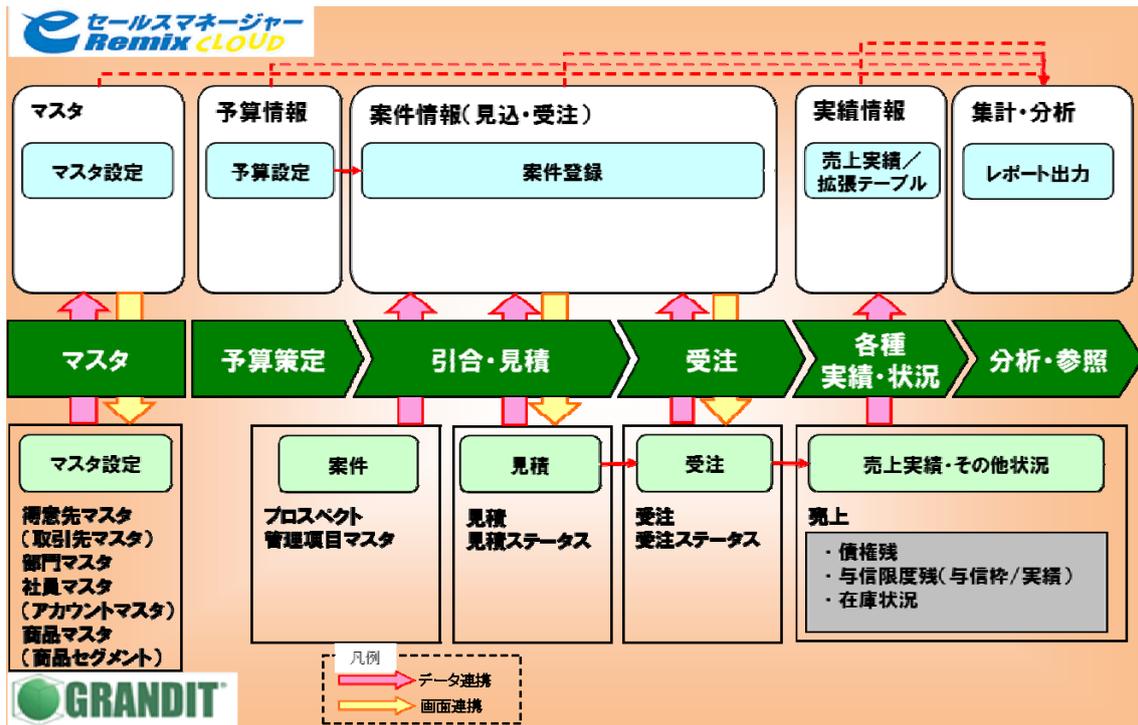
近年、企業の経営課題に「営業活動の効率化」「商談成約率の改善」が挙げられています。顧客ニーズが多様化する中、営業生産性アップの為に最適なマネジメントを行うには自社の営業活動の可視化は不可欠となります。

今回の業務提携により、次世代完全 Web-ERP「GRANDIT[®]」とソフトブレインの営業支援システム(SFA/CRM^{注1})「eセールスマネージャーRemix Cloud」との間で、「得意先」「部門」「アカウント」「商品」といった主要マスターや「案件」「見積」「受注」「売上」といった主要トランザクションが連携。データ二重入力のコスト削減とデータ精度向上を同時に実現させ、また日々の営業活動による受注見込みと売上実績を一元的に分析することが可能となりました。

これによりフロントエンドからバックエンドまで一連のソリューションとしてサービス提供することが可能になり、導入した企業では、正確でスピーディーな経営判断に繋げることができるようになります。

今後は、両社パートナー企業が中心となり、経営課題を解決する連携ソリューションとして展開してまいります。

▼eセールスマネージャー Remix CloudとGRANDITの連携イメージ



■ 営業支援システム「eセールスマネージャー Remix Cloud」について

ソフトブレーンが提供する営業支援システム「eセールスマネージャーRemix Cloud」は、組織営業力を強化します。業種、業態を問わず、それぞれの企業にあった営業プロセスを設計し、計測、改善を繰り返しながらマネジメントを行う「プロセスマネジメント」で利益につながるしくみを作ることが可能です。絶えず変化するマーケットや組織の状況に合わせて柔軟な設定変更ができ、常に最適な営業プロセスを設計することが可能となります。また、顧客・案件・人脈・商談情報の一元管理ができ、営業部門のみならず他部門との顧客情報共有を可能にし、全社での営業力向上を実現できます。

シームレス、デバイスフリー、ハイブリッドクラウドをコンセプトに設計されており、営業現場での使いやすいさを一番に考えて作られています。スマートフォン、タブレット端末からのスケジュールや履歴の確認、活動報告を簡単に行うことができ、営業スタッフのストレスを軽減し、利便性を向上します。文字入力に頼らない選択方式での入力で情報のデジタル化を実現し、科学的なマネジメントも可能とします。クラウド、オンプレミスなどの導入環境も選びません。

導入前後のコンサルティングサービスも充実しており、1,800社を超えるSFA/CRM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。

■ 完全Web-ERP「GRANDIT」について

「GRANDIT」は、コンソーシアム方式により業界を代表するSI企業のノウハウを集大成したWeb-ERPで、経理、債権、債務、販売、調達・在庫、製造、人事、給与、資産管理、経費の計10モジュールにより構成されています。BI(ビジネスインテリジェンス)^{注2}、EC、ワークフロー等を標準搭載し、多言語、多通貨、マルチカンパニー機能などにより、海外拠点での利用も容易となり、海外グループ拠点を含めた情報のリアルタイム連携を実現することで、海外生産拠点に留まらない企業グループのグローバル展開を支援します。また、クロスプラットフォーム対応(OSに依存しないアプリケーション)のモバイル・ア

アプリケーション開発が可能となり、企業におけるスマートデバイスの導入・活用による更なる競争力強化を実現します。加えて、内部統制対応機能も装備し基幹システムとしての根幹を備えています。こうしたインターネット時代を代表する完全Web対応という先進的な特長が評価され、これまで630社2,700モジュールを超える導入実績(2013年6月現在)を上げており、日本を代表するERPとして急成長している製品です。

■ GRANDIT コンソーシアムについて

GRANDIT コンソーシアムは、顧客視点に立ち、日本企業に最も適し、最新技術基盤を採用したERPパッケージソフトを開発するために2003年10月に設立されました。製品完成後も製品とサービスの絶え間ない成長をめざし、定期的な活動を続けております。

プライムパートナー^{注3}は、インフォコム、AJS、NEC ネクサソリューションズ、オーガス総研、システムインテグレータ、双日システムズ、DACS、東洋紡システムクリエート、日商エレクトロニクス、日鉄日立システムエンジニアリング、パナソニック インフォメーションシステムズ、ベニックスソリューション、ミロク情報サービス(以上50音順)の13社で構成され、ビジネスパートナー^{注4}を加えて56社(2013年7月現在)となっております。

プライムパートナー一覧:<http://www.grandit.jp/partner/prime.html>

ビジネスパートナー一覧:<http://www.grandit.jp/partner/business.html>

■ 注釈について

注1 SFA(エスエフエー)Sales Force Automation の略

企業の営業活動を効率的にすること。また、そのために使う情報システムのこと。

CRM(シーアールエム)Customer Relationship Management の略

顧客との関係を構築するため、接触履歴などの情報を部門をまたいで一元管理すること。また、そのために使う情報システムのこと。

注2 BI(ビーアイ) Business Intelligence(ビジネスインテリジェンス)の略

企業の蓄積されたデータを活用し、経営に寄与する意思決定の支援を行う、データの収集・分類・分析・アクセス方法などを提供するソフトウェアのこと。

注3 プライムパートナー

GRANDIT コンソーシアムメンバー企業。

注4 ビジネスパートナー

コンソーシアムメンバーと協力して「GRANDIT」の販売とインテグレーションを担当するパートナーのこと。

■ GRANDIT 株式会社について

GRANDIT 株式会社は、GRANDIT コンソーシアムの運営を行い、コンソーシアム各社に蓄積されたノウハウやお客様の声を「GRANDIT」の製品開発に反映しています。また、「GRANDIT」のパッケージ著作権、パッケージ産業財産権を持ち、プロダクト維持管理、保守及び導入支援を行っております。

<会社概要>

- ・ 商号 GRANDIT 株式会社
- ・ 住所 東京都渋谷区神宮前2-34-17 住友不動産原宿ビル

- ・ 代表者 山口 俊昌(やまぐち・としあき)
- ・ U R L <http://www.grandit.jp/>

■ ソフトブレン株式会社について

ソフトブレンは、企業の営業課題を解決するサービスを提供している会社です。営業支援システム「eセールスマネージャーRemix Cloud」を主力製品とし、それぞれの企業の課題に合わせた活用方法や定着に向けたノウハウを一緒に提案するコンサルティングサービスに強みを持っています。その他、営業力やマネジメント力を向上するための教育・トレーニングも行っており、お客様が結果を出すための支援サービスを提供しています。

<会社概要>

- ・ 商号 ソフトブレン株式会社
- ・ 住所 東京都中央区八重洲2-3-1 住友信託銀行八重洲ビル9階
- ・ 代表者 豊田 浩文(とよだ・ひろふみ)
- ・ U R L <http://www.softbrain.co.jp/>

【本ニュースリリースに関する報道関係各位からのお問い合わせ先】

■ GRANDIT 株式会社

社長室

TEL: 03-6866-3910 FAX: 03-6866-3920

E-mail: grandit@grandit.jp

■ ソフトブレン株式会社

広報担当 高橋

TEL: 03-6880-2600 FAX: 03-6880-2601

E-mail: press@softbrain.co.jp

【製品・本ソリューションに関するお問い合わせ先】

■ GRANDIT 株式会社

社長室

TEL: 03-6866-3910 FAX: 03-6866-3920

E-mail: grandit@grandit.jp

■ ソフトブレン株式会社

営業部

TEL: 03-6880-2600 FAX: 03-6880-2601

E-mail: e-sales@softbrain.co.jp

※GRANDIT は、GRANDIT 株式会社の登録商標です。

※その他、記載している会社名・商品名は各社の商標または登録商標です。