

報道関係者各位

2014年6月9日  
ソフトブレイン株式会社

**営業活動の「見える化」から「見せる化」へ  
事実情報を自動投稿する「タイムライン機能」を  
「eセールスマネージャーRemix Cloud」へ新たに搭載  
～コミュニケーションの超速化で組織営業力の劇的アップを実現～**

営業課題を解決するためのサービスを提供するソフトブレイン株式会社(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、営業の効率化を支援するサービスパッケージ(SFA/CRM)「eセールスマネージャーRemix Cloud」に事実情報を自動投稿する「タイムライン機能」を新たに搭載し、6月9日より提供開始します。今回の機能追加は、「使い勝手No.1の営業支援システム(SFA/CRM)」を目指した取り組み第2弾となります。

#### ■従来の社内SNS(ソーシャル・ネットワーク・サービス)が定着しない理由

国内企業における社内SNSの利用率は16.5%、検討中の企業を含むと45.7%であり、現在は黎明期でこれから拡大する市場であると考えられています。(\*1)しかし、導入した企業においては「どういった情報を投稿すればよいのか分からない」「結局一部のしか使っていない」などの声も多く、思うように活用・定着せずに終わる事例が散見されます。

また、社内SNSの導入を検討していない企業の60%が「利用目的が不明確」という理由を挙げています。(\*1)導入が進んでいる海外においても社内SNSの成功率は10%であり、その理由に「利用目的が不明確」を挙げています。(\*2)

このように、従来型の社内SNSは、ユーザーによるテキスト情報の投稿に依存する点、目的が不明確な点などにより定着に失敗し、成功イメージが確立できていないため、依然として企業活用にまで浸透していない現状が見受けられます。

\*1(2013年IDC Japan調査参照:<http://www.idcjapan.co.jp/Press/Current/20131022Apr.html>)

\*2(2013年Gartner調査参照:<http://www.gartner.com/newsroom/id/2402115>)

そこで、ソフトブレインは、こうした従来型社内SNSの問題点を踏まえ、ユーザーのテキスト情報の投稿に依存せず、顧客との接点情報の共有による組織営業力向上を主目的とした、事実情報を自動投稿する「タイムライン機能」を開発し、営業支援システム(SFA/CRM)「eセールスマネージャーRemix Cloud」の追加機能として新たに搭載いたしました。

#### ■「タイムライン機能」の主な特長

##### 1. テキスト「手動投稿型」ではなく事実情報「自動投稿型」へ

今までの社内SNSは、テキストで情報を発信する手動投稿型のシステムであったため、文章による表現のブレやユーザー個々のモチベーション、立場などに依存した交流の場になりがちでした。「タイムライン機能」は、ユーザーが注視したい案件、企業、個人(顧客・部下)を設定することによって

(ウォッチ機能)、それに関わる活動情報に更新があった場合(活動報告やスケジュール登録など)自動でその内容がタイムラインの画面上に投稿されます(自動投稿)。任意の条件(例えば、受注予定金額が1億円以上、クレーム対応中など)を設定することも可能です(フィルタリング機能)。これにより、投稿者が意識することなく、これまでどおり営業支援システム(SFA/CRM)を利用するだけで、必要な情報を自動的に組織で共有することができます(見せる化)。

## 2. 部下とのコミュニケーションの超速化で営業力強化

営業マネージャーは一日の終わりに提出される日報を待たずに、移動などの隙間時間を利用してタイムラインに自動投稿された活動進捗情報をリアルタイムに把握することができます。その進捗に対し、指示(コメント)を返信するか、「みたよ！」ボタン(既読通知)を押すことにより部下とのコミュニケーションを簡易かつ迅速に行うことができます。なお、その指示(コメント)は部下のスマートフォンにリアルタイムに通知されるので、素早く適切な顧客対応が可能となります。

従来は、翌日になっていたマネージャーからの指示が活動報告後数分単位(\*3)で行えるようになり、部下は次の行動にスピーディーに移ることができます。また、案件リストを使った営業会議で進捗や詳細を確認しながら、案件関係者のタイムラインへ指示やアドバイスを即座に投稿することも可能となります。このように、組織内の指示、対応のスピードアップで営業力強化に導きます。

## 3. 他部門との円滑な情報共有で組織力向上

「タイムライン機能」は、注視したい情報(案件、企業、個人など)をウォッチしておく、その情報に結びつく担当者(例えば、営業、営業アシスタント、サポート、開発、法務などさまざまな部門の担当者)が活動報告をすると同時にその内容がタイムラインに自動投稿されます。これにより、部門を越えた情報共有もリアルタイムに行うことができ、組織力向上を実現できます。

例えば、営業担当者が、該当する案件情報をウォッチしておくことで、受注後の顧客のサポート状況や請求書や契約書の発行状況など、他部門へ引き継がれている作業の進捗を把握することができたり、サポート担当者が自分の担当企業をウォッチしておくことで、他部署であがった顧客の要望・クレームに即座に対応することが可能となります。

**\*3 ソフトブレインで「タイムライン機能」を活用して出た効果** (リリース前4月28日~約1カ月間活用)

### ・フィードバックのスピードアップ【翌日から数分以内へ】

「タイムライン機能」搭載前は、マネージャーは、一日の終わりに提出される日報を確認するまで部下の活動内容を把握できなかったため、フィードバックまで丸1日要していたところ、「タイムライン機能」搭載後は、顧客訪問後入力される活動内容が都度マネージャーのタイムラインに自動投稿されるため、報告後すぐに内容確認ができ、数分単位でフィードバックを行えるようになりました。

### ・コミュニケーション量の増加【3回/日から6回/日の2倍へ】

部下は早く指示が欲しいため訪問後都度活動報告をするようになり、マネージャーもタイムラインを見るだけで必要な情報を入手できる手軽さから、移動時間などの隙間時間を利用して頻繁に確認しフィードバックするようになりました。その相乗効果でコミュニケーション量が倍に増加しました。

## ■今後の開発スケジュール

「使い勝手No.1」に向けた「eセールスマネージャーRemix Cloud」のリビジョンアップ第3弾は、近々発表予定です。ソフトブレンは、今後も継続的に製品の品質向上に向けた開発を進め、「使い勝手No.1」のSFA/CRMを目指してまいります。

## <タイムライン活用イメージ>



## ■「eセールスマネージャーRemix Cloud」について

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

ソフトブレンが提供する営業支援システム(SFA/CRM)「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、業界を問わず、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、スマートフォンやタブレット端末、携帯電話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、営業のストレスを軽減し、利便性が向上します。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。

導入前後のコンサルティングサービスも充実しており、2,000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。

## ■「使い勝手No.1」を目指す理由

業務用ソフトウェアの多くはコンシューマー向けのソフトウェアと比べて、デザイン・操作性・パフォーマンス・ユーザーエクスペリエンスが劣り、不便さをユーザーに強いている側面があります。この状況を打開しユーザーの支持を得るためには、業務用ソフトウェアのユーザビリティを向上させ、ユーザーが直感的に操作でき、初めてでも使いやすく、使いたいというモチベーションを生み出すソフトウェアを目指すべきであるとソフトブレンでは考えております。そこで、「使い勝手No.1」の営業支援システム(SFA/CRM)を標榜

し、ユーザーにより活用されるシステムの開発に取り組みます。その第一歩として、2014年2月に「eセールスマネージャーRemix Cloud」の大幅なデザイン刷新を行いました。今回の「使い勝手No.1」に向けた取り組み第2弾に続き、本年度中に第5弾まで継続的な開発を行っていく予定です。

#### ■価格

・「eセールスマネージャーRemix Cloud」

6,000円/1ユーザー/月～(税別)

※オンプレミスは60,000円/1ユーザー～(税別)

※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。

**【ソフトブレン株式会社について】**(コード番号 4779 東証第一部)

URL: <http://www.softbrain.co.jp/>

事業内容: 営業課題解決事業

**【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](mailto:press@softbrain.co.jp)