

2015年1月29日
ソフトブレン株式会社
日立アイ・エヌ・エス・ソフトウェア株式会社

営業支援システムと BI ツールの連携でソフトブレンと日立 INS が協業 蓄積した営業活動データをフル活用し、営業力向上とスピーディな経営判断を実現

ソフトブレン株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長：豊田 浩文 以下 ソフトブレン）と日立アイ・エヌ・エス・ソフトウェア株式会社（本社：神奈川県横浜市西区、代表取締役：露木 陽介 以下 日立 INS）は、営業支援システム（SFA/CRM）「eセールスマネージャーRemix Cloud」と連想型高速インメモリ BI プラットフォーム「QlikView」（開発元／販売元：Qlik Technologies, Inc.、クリックテック・ジャパン株式会社）、を連携し企業の営業力向上とスピーディな経営判断を実現するためのソリューション提供を1月29日に開始いたします。

■ソリューションの目的

企業が事業を継続していくためには、顧客と関係を維持し成果を出し続けることが重要であり、より効率的な営業活動が求められます。そのためには、日々の営業活動を見える化し現状と課題を把握して改善につなげる仕組みが必要となります。

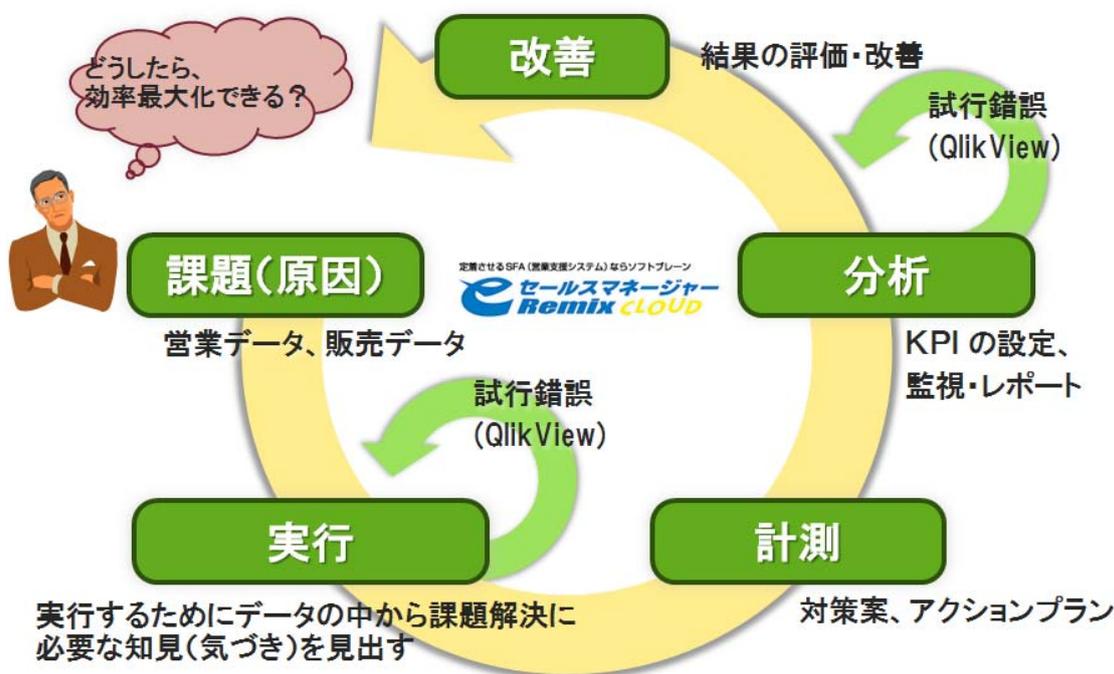
「eセールスマネージャーRemix Cloud」は、この仕組みを構築することができる営業支援システムです。営業プロセスを見える化してデータを蓄積し、目標（Goal）から逆算して計画（Plan）を立て、実行（Do）・分析（Check）・改善（Action）を行う「G-PDCA サイクル」を回すことができます。改善を繰り返し行うことで効率よい営業活動を実現し営業力向上に導くことが可能となります。

また、このサイクルをさらに円滑に回し成果を上げるためには、分析力を強化することで改善スピードを上げる必要があります。「QlikView」は、一つの事柄に関連する情報をさまざまな角度から引き出すことが容易にできる BI ツールです。結果に至った原因にスピーディに辿り着くことができ、改善に向けたネクストアクションに繋げることができます。

「eセールスマネージャーRemix Cloud」と「QlikView」を連携し、蓄積された営業活動データを分析することで、現状や問題点を素早く把握し、スピーディな経営判断につなげることができます。既存の基幹システムの情報や Excel 上のデータとも容易に結合して分析することができるため、より深掘りした分析も可能となります。

今後ソフトブレンと日立 INS は営業面および導入支援などサービス面の相互協力を通じ、企業の営業改革を強力に支援してまいります。

■活用イメージ



■想定される活用例

<「できる営業」の活動分析>

組織や部門毎に「できる営業」の活動を掘り下げて見ていくことができます。「できる営業」はどのようなプロセスを踏んで受注をしているかは元より、他の営業との違う点について様々な角度から可視化することができます。例えばどのような案件を多く扱っているのか、どのような業種が多いか、どの位のスパンでアプローチしているかなど該当営業に関連づく情報を様々な角度から呼び出して分析することが可能です。これにより、今まで認識できていなかった要因を見付けることができ、それを生かした「できる営業プロセス」を実行することで、「できる営業」を増やし組織営業力向上を実現できます。

<顧客ターゲット分析>

さまざまな施策で集客したリードがどのようなプロセスで受注したのか掘り下げて見ていくことができます。例えば、受注するリードのプロフィール（業種・役職・部門など）の内訳はどうか、その結果どの業種に現在ニーズが多いか、あらかじめ設定していたターゲットに変化はないかなどを見付け出すことができます。これにより、現在攻めるべきターゲットに間違いがないかを判断することができ、新たな施策を企画する際に活かすことができます。

<複数システムデータの連携>

「QlikView」のデータ統合機能を利用することで、「eセールスマネージャーRemix

Cloud」と ERP システムのデータを連携統合することができます。

企業の経営企画部門や営業部門が予算データや販売データと合わせて統合分析することで、効果的な分析が可能になります。

■ クリックテック・ジャパン株式会社様エンドースメント

本ニュースリリースに関連してクリックテック・ジャパン株式会社様よりエンドースメントを頂戴しましたので、ここにご紹介させていただきます。

クリックテック・ジャパン株式会社 マーケティング本部 本部長 安部 知雄様

クリックテック・ジャパン株式会社は、今回、ソフトブレンと日立 INS が企業の営業力強化ソリューションで協業されることを心より歓迎します。多くの日本企業ではデータが大量に蓄積されているものの、現場における日々の意思決定に必ずしも活用されていないのが実情です。ソフトブレンの「eセールスマネージャーRemix Cloud」上の営業活動データを、「QlikView」上に取り込み、柔軟にデータから気づきや発見を引き出すことで、お客様が得られるビジネス上のメリットは非常に大きいと考えています。当社が日本市場で「QlikView」の販売を開始して以来、5年以上も販売パートナーとしてご協力いただいている日立 INS の導入ノウハウによって、「QlikView」の可能性が最大限に引き出されることと存じます。

■ 「eセールスマネージャーRemix Cloud」について

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。

・「eセールスマネージャーRemix Cloud」サイト

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

■日立 INS の「Qlikview」について

QlikView は、米国 Qlik Technologies Inc. で開発された” インメモリ型 BI プラットフォーム” です。

日立 INS は、2008 年 12 月から QlikView の販売パートナーとして培ってきた数多くの実績と蓄積された開発ノウハウがあります。お客様にはその豊富なノウハウで、導入支援から保守・運用まで総合的な技術サポートをご提供しています。

現在、幅広い業種のお客様から高い技術力を評価され、「エリートパートナー」として認定されています。今後もお客様に満足頂ける品質およびサポートサービスの向上に努めてまいります。

・日立 INS の「QlikView」サイト

<http://www.hitachi-ins.com/products/qlikview/>

■クリックテック・ジャパン株式会社について

クリックテック・ジャパン株式会社は、米国 Qlik Technologies Inc. (NASDAQ 証券コード: QLIK) の日本法人です。Qlik は、データ・ディスカバリー (解の探索) 分野のリーダーで、セルフサービス型のデータ・ビジュアライゼーションやガイドド・アナリティックス(*)の製品やサービスを提供しています。世界各国で 33,000 顧客が同社製品やサービスを活用していて、散在する情報の中から意味を見出したり、データ同士の関連性を探索し、いろいろなアイデアへと繋がる洞察を得ています。米国ペンシルベニア州のラドナーに本社を構え、世界 100 ヶ国に事務所を展開し、約 1,700 社のパートナーとともにお客様の事業を支援しています。詳細は、<http://www.qlik.com/jp> をご参照ください。

※ガイドド・アナリティックスとは、ある程度のパワーユーザーが解の探索を実現するアプリケーションを作成し、現場のビジネスユーザーが、そのアプリケーションに導かれる形で、簡単かつ直観的にデータ分析することを意味しています。

各社名や製品名、サービス名、商品名等は各社の商標または登録商標です。

本文書は情報提供を唯一の目的とするものであり、いかなる契約にも組み込むことはできません。

【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 : 03-6880-2600 FAX : 03-6880-2601

E-Mail : press@softbrain.co.jp

・日立 INS ソフトウェア株式会社 営業本部

TEL : 045-222-6370