

**独立系信用保証会社大手の全国保証株式会社が
営業支援システム(CRM/SFA)「eセールスマネージャーRemix Cloud」を導入
金融機関の本部営業と支店営業の2つのPDCAサイクルをつなぐ
情報基盤を構築し、住宅ローン保証事業業界トップを目指す**

営業課題解決サービスを提供する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、全国保証株式会社様(本社:東京都千代田区、代表取締役社長 石川英治、以下全国保証)が営業支援システム(CRM/SFA)「eセールスマネージャーRemix Cloud」(以下、eセールスマネージャー)を採用したことを6月9日付けで発表します。



■背景:

全国保証様は、年金福祉事業団(当時)が行う厚生年金転貸住宅資金融資制度の信用保証会社として1981年に設立。1997年には現在の主力事業である民間金融機関住宅ローン保証の取扱いを開始し、以来、教育ローン保証やアパートローン保証、カードローン保証等、順次取扱いを拡大。独立系の強みを活かし、700を超える金融機関と取引をしており、2012年には東証一部に上場するなど、業績を拡大してきました。

2017年4月からは住宅ローン保証事業におけるトップの地位を目指す新たな中期経営計画として「Best route to 2020」をスタート。未提携金融機関との新規契約締結、金融機関との関係強化に向けた付加価値向上の取り組み、業務効率化による収益性向上の実現に向けCRM/SFA導入の検討をスタートさせました。

■eセールスマネージャーを選んだ理由

ソフトブレインが提供する国産ベンダーNo.1※の営業支援システム「eセールスマネージャー」は、これまで4,000社を超える企業に導入されており、この実績に基づくノウハウの提供や教育、業務プロセスの設計、システムの定着までお客さまのニーズにあったサービスを提供しています。

全国保証様においては金融機関本部への営業と支店への営業と大きく2つの営業プロセスがあり、この連携を強化していきたいと考える中で、eセールスマネージャーなら全国保証様の2つの営業活動を連動させる仕組みが設計可能であることが導入の決め手となりました。

また、単なるシステムの提供にとどまらず、ソフトブレインの営業課題解決ノウハウと専任チームによるコンサルティング、導入後の定着支援から活用までの手厚いサポート体制を高く評価していただきました。

■採用のポイントと期待する効果

【eセールスマネージャー採用のポイント】

- 1.シナリオエンジンによる業務別／部門別プロセス設計で金融機関本部、支店への営業に対応
- 2.一覧性の高い案件リストとルールエンジンに基づく自動アラートによるマネジメントのしやすさ
- 3.営業課題解決コンサルタントによる運用設計と導入コンサルティング
- 4.定着率 96%の専任チームによる定着と活用のサポート
- 5.セキュリティの高さ

【eセールスマネージャー導入に期待する効果】

- 1.情報の共有による営業力の強化
金融機関本部、支店それぞれに対する営業活動がシナジーを生み、保証の取扱件数を増やすことができる情報基盤を構築する。
- 2.行くべき金融機関、支店への営業活動の促進
営業活動の可視化により、注力すべきキーマンおよび金融機関の営業拠点を明確にし、接点量を増やすマネジメントを実現する。
- 3.業務の引き継ぎの効率化
営業情報の一元管理により、社内あるいは取引先の人事異動の際にもスムーズに引き継ぎができる仕組みをつくる。

■今後の取り組み

ソフトブレンでは、全国保証様の金融機関本部への営業と支店営業の 2 つの営業プロセスの PDCA が噛み合わさってまわるよう、単なるツールの提供だけではなく、導入から活用まで専任のチームで丁寧にサポートしてまいります。

当社サイトではこれまでの導入企業様の成功事例も多数紹介しています。ぜひ、御覧ください。

導入事例一覧 : <http://www.e-sales.jp/casestudy/list/>

■使い勝手 No.1(*) & 国産 No.1(**)の CRM/SFA「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(CRM/SFA)「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、規模を問わず、各企業に合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」で利益につながる仕組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です。

また、スマートフォンやタブレット端末、携帯電話での操作に最適化しており、スケジュールや履歴の確認、活動報告が容易なため、ストレスフリーな操作が可能です。文字入力に頼らない選択方式での入力での情報の数値化を実現しているため、科学的なマネジメントも可能となります。

導入前後のコンサルティングサービスも充実しており、4,000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様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。

*株式会社ネオマーケティング調べ:2017年4月 全国20~50代の男女/会社経営者・役員・団体役員、会社員・団体職員(派遣社員、契約社員含む)/CRM/SFAの利用者/400名/Webアンケート

**IDC「国内CRMアプリケーション市場シェア_2015年」より自社で推計

【全国保証株式会社 会社概要】

会社名 : 全国保証株式会社(東証一部:7164)
所在地 : 東京都千代田区大手町2丁目1番1号大手町野村ビル24階
代表者 : 代表取締役社長 石川英治
設立 : 1981年2月
事業内容 : 信用保証業務、損害保険の代理業務、信用調査業務、生命保険の募集業務
URL : <http://www.zenkoku.co.jp/>

【ソフトブレン株式会社 会社概要】

会社名 : ソフトブレン株式会社(東証一部:4779)
所在地 : 東京都中央区八重洲 2-3-1 住友信託銀行八重洲ビル9F
代表者 : 代表取締役社長 豊田 浩文
設立 : 1992年6月17日
事業内容 : 営業課題解決事業
URL : <http://www.softbrain.co.jp/>

【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/具志堅

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

e-mail: press@softbrain.co.jp