

報道関係者各位

2011年9月6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、FutureOne へ『eセールスマネージャーRemix Cloud』を提供  
～商談の見える化で漏れなく質の高い提案・サービス提供が可能に～**

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)は、営業の効率化を支援するサービスパッケージ『eセールスマネージャー Remix Cloud』をフューチャーアーキテクト株式会社(本社:東京都品川区、代表取締役会長兼社長 金丸恭文)のグループ会社であるFutureOne株式会社様(本社:東京都品川区、代表取締役社長 櫻田浩、以下FutureOne)に、ご導入いただいたことを発表いたします。

**■営業支援システム導入の背景**

FutureOne は、今年4月1日に1976年2月創業の株式会社エルムと親会社フューチャーアーキテクトの一部を結集して再スタートしました。中堅・中小企業を中心に ERP、販売・生産管理システム、会計システムなどの業務システム開発の他、多岐にわたりサービスを提供し顧客に最適な IT ソリューションを提供されています。

設立に伴い、複数の事業が一緒になり、社員及び商品・サービスが増加したため、営業活動の一元管理が課題となりました。それぞれの事業で扱っていた商品、顧客規模、アプローチの仕方も異なっていたため、現在は、管理手法を統一して営業活動の方針を決め、組織営業力を高めることを目標とされています。

また、同時に営業力とマネジメント力の向上も課題とされています。商談のフェーズ毎に行うべきこと、商談の重要度を見極め、どこに資源を振り分けて集中していくかなど、商談のプロセスを見えるようにしてマネジメントを行い、最適なタイミングで顧客に価値ある提案ができる営業体制を目指されています。既存顧客へのサポートの情報共有化も実現し、顧客ニーズに即座に応えられる体制を目指されています。

そのため、これらの課題をすべて解決できるソフトブレインの営業支援システム(SFA)『eセールスマネージャーRemix Cloud』が今回採用されました。

**■『eセールスマネージャーRemix Cloud』採用理由**

**《課題に適した機能と価格》**

セールスマーケティング部 部長 西原政律様から下記のコメントをいただきました。  
「他社システムと悩みました。しかし、私たちが、先ず緊急に取組まないといけない課題は“商談管理”と“アフターフォロー”でした。現時点で、営業支援システム(SFA)以外の多機能な高価なシステムを導入しても、混乱をきたすだけなので、シンプルなシステムを採用する事にしました。『eセールスマネージャーRemix Cloud』は、弊社の今回の課題を解決するのに必要な機能がそろっており、使い

やすさを評価しました。」

#### ＜営業現場の熟知度、ノウハウの提供＞

セールスマーケティング部北出恭平様から下記のコメントをいただきました。

「提案がより身近に感じたことも採用した理由です。ある課題の話をする、詳細説明をしなくても問題点を理解していただき、対策や提案をしてくれました。いろいろなノウハウを提供してくれたので、営業現場のことを熟知して対応してくれていることが分かり、信頼できました。」

#### ＜導入のスピード、サポート体制＞

セールスマーケティング部伊藤正威様から下記のコメントをいただきました。

「数ある課題の中で、全社レベルで運用する営業支援システム(SFA)の導入が最優先課題でしたので、導入スピードも重要なポイントでした。仕様設計後の導入フェーズでは、多々難局に直面しましたが、その度に手厚くサポートして貰い、助けて頂きました。8月から無事稼働ができ感謝しています。」

#### ■今後期待していただいている効果

セールスマーケティング部 部長 西原政律様から下記のコメントをいただきました。

「営業現場に『e セールスマネージャーRemix Cloud』による商談管理が浸透してマネージャーと現場のコミュニケーションが円滑になれば、営業力が格段に増すことができると期待しています。確度が高く重要な商談を漏れなくタイミング良く進めることができ、今後は、商談毎に適切な人材配置など、より効果的なリソース活用が可能になると思っています。質の高い提案・サービスが提供できることにより顧客満足度の向上が図れ、結果として会社業績にも貢献できると思っています。」

また、最終的には顧客情報を他部署を超えて共有して、プロジェクト管理やナレッジの共有など会社全体で支援できる営業管理体制をつくりたいと思っています。」

以上

#### ＜参考資料＞

##### ■『e セールスマネージャーRemix Cloud』について

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

ソフトブレインが提供する営業支援システム(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、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の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、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。

**【FutureOne 株式会社について】**

URL: <http://www.future-one.co.jp/>

事業内容:ERP・基幹業務システムを中心としたグローバルソリューションブランド「FUTURE ONE」シリーズの開発・販売を行っており、刻々と変化するビジネス環境への適応と多様化するお客様のニーズにお応えしています。

またシステムインテグレーション事業においても、豊富な導入実績・ノウハウを基に、業務分析・コンサルティングからシステム設計・開発から導入後のアフターフォローまで、全てFutureOneが窓口となり、密度の高いサービスを提供しています。

お客様と1対1の関係を結ぶ事でオンリーワンのシステムパートナー、システムブレーンとして企業が抱える問題を解決します。

**【ソフトブレーン株式会社について】**

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】**

ソフトブレーン株式会社

広報担当 高橋

TEL:03-6214-1700 FAX:03-6202-4761

E-Mail: [press@softbrain.co.jp](mailto:press@softbrain.co.jp)