

報道関係者各位

2011年8月12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、トラスコ中山へ「eセールスマネージャーRemix Cloud」を提供  
～営業支援システムを使った営業活動の最適化を提案～**

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」をトラスコ中山株式会社様(東京本社:東京都港区、大阪本社:大阪市西区、代表取締役社長 中山哲也、以下トラスコ中山)に、ご導入いただいたことを発表いたします。

トラスコ中山では、日本全国の製造業で使用されるさまざまな機械工具・保護具・補修材・梱包材などの産業消耗品の卸売業、自社ブランドの企画・開発・販売を行っています。それらの製品を紹介するカタログ「オレンジブック」や Web サイト「オレンジブック.com」も制作、運営されています。

今回、「オレンジブック」商材の電子購買を実現する「オレンジコマース」の導入推進を担当している e コマース課に「e セールスマネージャーRemix Cloud」が導入されました。

**■営業支援システム導入の背景**

e コマース課では、「オレンジブック」商材の電子購買ニーズの高まりに伴い、営業人数を増やし積極的に「オレンジコマース」を提供されてきました。現在では大手製造業を中心に 100 社・300 拠点で活用されています。そのような状況の中、顧客・取引先の管理、新規顧客開拓や既存顧客への提案営業の活動管理が重要な課題となっていました。これらの課題を解決するため、営業支援システムの導入が検討されました。

**■「e セールスマネージャーRemix Cloud」採用理由**

**<営業方法まで支援するコンサルティング>**

現在 e コマース課では、新規顧客開拓や新たな提案を行う案件型の営業を行っていますが、更なる利用拡大を目指すため、既存顧客への継続的なアフターフォローを行うルート型営業を行うことを目標にされています。そのため、そのどちらの活動も一元管理できる仕組みを構築できる「e セールスマネージャーRemix Cloud」が採用されました。

営業企画部東京本社 e コマース課の下角課長から下記のコメントをいただきました。  
「営業支援システムを導入するにあたって、何社か比較検討させていただきましたが、今まで確立された「型」がなかった案件型の営業方法など、営業のやり方まで踏み込んだ仕組み作りと一緒に取り組んでくれるソフトブレインのコンサルティングサービスが今回『e セールスマネージャーRemix Cloud』を採用した理由です。」

## ■今後期待していただいている効果

営業企画部東京本社 e コマース課セールス&ソリューションの武田主任から下記のコメントをいただきました。

「e コマース課では、直接ユーザー様との打ち合わせであったり、パートナー様との商談であったりと、さまざまな形で顧客の情報や活動進捗管理をしなくてはならず、今まではバラバラで管理していました。今後は『e セールスマネージャーRemix Cloud』で一元管理することで情報が集約でき、よりマネジメントしやすくなりますし、営業担当者も情報を活用しやすくなると思います。」

「また、トラスコ中山では、マネージャーは5年以内に他の部署に異動しさまざまな業務の知識を深めます。部員も同様です。そのため、引き継ぎが大変重要な課題となっています。今まで引き継ぎきれなかった営業ノウハウも含めて『e セールスマネージャーRemix Cloud』を活用することで活動履歴など情報の蓄積を振り返ることができスムーズな引き継ぎが実現できると思います。」

下角課長からも、下記のコメントをいただきました。

「『e セールスマネージャーRemix Cloud』で営業活動プロセスを標準化できることで、eコマースセールスの経験がない人材を一人前のセールスにしたいです。営業が必ず踏まなければならない手順を踏み、収集しなくてはならない情報をお客様からきちんと聞くなど、ソフトブレインさんのプロセスマネジメント研修で学んだ営業手法を使って個々の営業力を向上しつつ e コマース課全体の営業力強化を実現し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。

### 【トラスコ中山株式会社について】

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

事業内容:プロツール(工場用副資材)の卸売業及び自社ブランドTRUSCOの企画開発を行う

**【ソフトブレイ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】**

ソフトブレイン株式会社

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)