

報道関係者各位

2017年11月22日
ソフトブレイン株式会社

リクルートHDとサイバーエージェントの合併会社ヒューマンキャピタルテクノロジーが
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
～情報の一元化による強い営業組織を目指す～

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、株式会社ヒューマンキャピタルテクノロジー様(本社:東京都中央区、代表取締役社長満田 修治、以下ヒューマンキャピタルテクノロジー)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11月22日付けで発表します。



■背景

ヒューマンキャピタルテクノロジー様は、株式会社リクルートホールディングス様(本社:東京都千代田区、代表取締役社長 兼 CEO:峰岸真澄)と、株式会社サイバーエージェント様(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:藤田晋)の両社共同の新規事業創出プロジェクト「FUSION(フュージョン)」発の事業として、2017年7月に設立。従業員のコンディション変化の兆しを発見するHRテクノロジーツール「Geppo(ゲッポウ)」を販売しています。

ヒューマンキャピタルテクノロジー様では、今後、「Geppo」のシステムや設問設計の独自開発を進め、また最小限の運用負荷で簡単に導入できるよう、回答促進や読込・分析・エスカレーションといった運用代行も含めたパッケージにて販売し、「Geppo」およびその他関連サービスの開発・販売・ソリューション提供などを行って行く上で、新規事業の垂直立ち上げを目指し、CRM/SFAの導入検討をスタートしました。

■eセールスマネージャーを選んだ理由:

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、第三者機関の調査により使い勝手No.1(**)の評価を獲得しており、ヒューマンキャピタルテクノロジー様においても顧客情報に案件などの情報を紐付けて管理できる現場での使い勝手の良さや、営業プロセスの見える化によるマネジメントのしやすさが採用を後押ししました。

■eセールスマネージャーに期待する効果

1.顧客情報の一元管理

顧客情報に名刺、スケジュール、案件・活動履歴等を紐付け、一元管理できる仕組みを構築する。

2.案件情報の見える化

定期訪問から案件の発生、その後の営業活動管理など、定義した案件の進捗や確度の基準の項目を使って、営業プロセスを可視化。案件リスト機能を活用し、進捗が停滞している案件に対してリアルタイムにマネジメントが可能な体制をつくる。

■今後の取り組み

ヒューマンキャピタルテクノロジー様の提供する従業員のコンディション変化発見ツール「Geppo」は、日本の人事部が主催するHRアワード(R)にて人事労務部門優秀賞を受賞されるなど、今注目のHRテクノロジーツールです。ソフトブレンでは、今後も急成長していくヒューマンキャピタルテクノロジー様のステージに合わせて、最適な営業のマネジメントができるよう、単なるツールとしての「eセールスマネージャー」の提供に留まらず、企業規模の拡大に沿った活用により、生産性の最大化に貢献できるよう徹底的にサポートしてまいります。

■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: <https://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。

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。

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

※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。

*IDC「国内CRMアプリケーション市場シェア_2016年」より自社で推計

**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

【株式会社ヒューマンキャピタルテクノロジー 会社概要】

会社名 : 株式会社ヒューマンキャピタルテクノロジー
所在地 : 東京都中央区日本橋 3-12-2 朝日ビル 9 階
代表者 : 代表取締役社長 満田 修治
設立 : 2017 年 7 月 3 日
事業内容 : 「Geppo」および他の関連サービスの開発・販売・ソリューション提供など
URL : <https://hc-tech.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 : 東京都中央区日本橋 1-4-1 日本橋一丁目三井ビルディング 19F
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 具志堅

TEL:03-6880-9500 FAX:03-6880-9501

e-mail: press@softbrain.co.jp