

**日本生命グループのニッセイ情報テクノロジー株式会社が
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
営業活動の可視化と適切なタイミングでのアプローチにより
顧客の潜在ニーズにまで踏み込んだソリューションを提供する組織を目指す**

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、ニッセイ情報テクノロジー株式会社様(本社:東京都大田区、代表取締役社長 鬼頭誠司、以下ニッセイ情報テクノロジー)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8月8日付けで発表します。



ニッセイ情報テクノロジー株式会社



■背景

ニッセイ情報テクノロジー様は、日本生命グループ様のIT戦略を担うべく1999年に設立。以来、日本生命保険相互会社様及びグループ各社様の情報システム構築で培った豊富な業務経験をベースに「保険・共済」、「年金」、「ヘルスケア」のマーケットにおいてトップランナーとして業績を拡大しています。

大規模で複雑、そして長期にわたる運用管理が必要な生命保険のシステム開発・運用に関わってきた実績をもとに、社会保障に関連する広範な領域で課題を解消できるソリューションを提供しており、その取引先はグループの枠を超え、地方銀行や証券会社、共済、公官庁、自治体、独立行政法人、大手医療機関などへと広がっています。

そうした中で、従来の顧客の課題に対するソリューション提案だけではなく、顕在化していない潜在ニーズにまで踏み込んだ営業活動を行いたいと考え、CRM/SFA導入の検討を開始しました。

■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」はこれまで4,000社を超える企業に導入されており、大手企業から中小企業まで規模や業界、業態を問わず、幅広い顧客の営業課題解決をサポートしてきた実績があります。ニッセイ情報テクノロジー様においても、SIerへの導入実績と活用事例、そして専任チームによるコンサルティングと導入後の定着支援から活用までのサポート体制を評価し「eセールスマネージャー」の導入を決定しました。

■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.Sierへの導入実績と活用実績に対する信頼
- 2.一覧性が高くわかりやすい案件リストによるシンプルマネジメント
- 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支援と活用のアフターサポート
- 5.高いセキュリティの確保

【eセールスマネージャー導入に期待する効果】

- 1.営業活動の可視化
顧客カルテを中心に商談履歴やスケジュール、人脈情報などの顧客に紐づく活動情報を共有し、マネジメントしやすい環境を整える。
- 2.適切なタイミングでの顧客へのアプローチ
案件リスト及び自動アラート機能を活用し、顧客へのアプローチやフォローのタイミングを逃さず、顧客の潜在ニーズにまで踏み込んだソリューション提案ができる体制を構築する。

■今後の取り組み

ソフトブレンでは、営業支援システムを単なるツールとして提供するだけでなく、定着から活用まで丁寧にサポートすることで結果につながる仕組みが構築できるよう、引き続きニッセイ情報テクノロジー様と一緒に取り組んでまいります。

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。

導入事例一覧：<https://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：<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。

*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

【ニッセイ情報テクノロジー株式会社 会社概要】

会社名 : ニッセイ情報テクノロジー株式会社
所在地 : 東京都大田区蒲田 5丁目 37番 1号ニッセイアロマスクエア
代表者 : 代表取締役社長 鬼頭 誠司
設立 : 1999年7月
事業内容 : 保険・金融に関するシステムサービス、医療・介護に関するシステムサービス、ネットワークサービス、アウトソーシング等
URL : <http://www.nissay-it.co.jp/>

【ソフトブレイン株式会社 会社概要】

会社名 : ソフトブレイン株式会社(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】

■ソフトブレイン株式会社 広報担当 高橋/具志堅
TEL:03-6880-2600 FAX:03-6880-2601
e-mail: press@softbrain.co.jp