

報道関係者各位

平成 20 年 8 月 18 日

ソフトブレン株式会社(コード番号 4779 東証第一部)

**ソフトブレン・サービス、「人材育成型」SFA(営業支援システム)  
「e 営業マン育成マネージャー」新発売  
～2008 年 9 月 3 日 19 時～ 発表セミナー開催～**

ホワイトカラーの業務効率改善サービスを提供するソフトブレン株式会社(東京都港区、代表取締役社長 秋山真咲、以下ソフトブレン)の子会社であるソフトブレン・サービス株式会社(東京都港区、代表取締役社長 工藤龍矢、以下SBS)は、人材育成の仕組みを企業に効率的に定着できる機能を組み込んだソフトウェアであるSFA(Sales Force Automation: 営業支援システム)「e 営業マン育成マネージャー」の販売を開始いたします。

中小企業にとって、売上に直結する営業担当者の育成は重要な課題です。ところが、社内にノウハウがない、マネージャーが多忙、などの理由で、営業人材の育成が遅れている企業も少なくありません。

今回新発売された「e 営業マン育成マネージャー」は、営業人材育成のための専用ソフトウェアです。日々活用する手帳や営業日報の代わりとして同ソフトを利用するだけで、自然と営業担当者に必要とされるスキル(※5 ステップ 70 スキル)が身に付くよう設計されています。

本来、営業担当者の育成・教育・指導は、営業部門のマネージャー、営業リーダー、営業部門長が担うべき業務です。しかし、その負荷は業務の 50～80%に達します。「e 営業マン育成マネージャー」は、営業マネージャーの部下育成を代行し、業務負荷の削減、優秀な営業担当者の育成を可能とします。

※「5 ステップ 70 スキル」とは、SBS が 600 社を超える中小企業の営業コンサルティング経験から得た、営業人材育成のためのスキルやナレッジを体系化したもの。

#### ■「e 営業マン育成マネージャー」の特徴

従来、営業人材の育成のために、研修やトレーニングを活用する企業が多いのですが、その半数以上がなかなか成果を実感しにくいのが現状です。それは、研修を通じて「わかる」ことはできても、実際に実行し「できる」、「続ける」ようにはならないからです。

これまで SBS では 600 社を超える中小企業の営業コンサルティング経験を活かした「営業マン育成コンサルティング」等のサービスを提供しており、これらの営業人材育成のためのスキルやナレッジが全てこのソフトに入っています。「わかる」だけでなく、営業担当者の「できる」「続ける」の実現を可能とします。営業プロセス管理や営業情報共有を目的としたいわゆる SFA の機能だけではなく、営業担

当者のスキル管理に特化し、「人材育成」の機能に特化、集中することで、営業人材育成の仕組みを企業に効率的に定着できることが特徴です。

#### <特徴的な機能>

##### ●営業担当者のスキル管理

- ・各営業担当者のロールプレイング実施状況や達成度を管理できる。
- ・各営業担当者のスキル取得状況と売上との連動性を可視化できる。スキルの実効性を確認できる。
- ・各営業担当者のスキル達成度を示す「星取表」を格納できる。この表でスキルが低い部分を把握して、ロールプレイングによって集中的に強化することもできる。
- ・星取表に基づき、スキルが低い領域は一人では担当できなくするなど、実行業務を制限できる。

##### ●営業プロセス支援

- ・業務プロセスを管理するツールWBS(Work Breakdown Structure)を格納することで、営業担当者が理想的な営業プロセスを実行できるように支援できる。
- ・営業ノウハウをソフトウェアに設定することで、営業マニュアル化できる。携帯電話からも参照できるので、営業ノウハウの情報共有がしやすい。
- ・顧客へのヒアリング不足があると営業担当者と営業マネージャーにメールで警告アラートを通知。
- ・ヒアリングシートが簡単に出力できる。営業担当者による聞き漏らしを限りなくなくすることができる。
- ・商談の2日前までに事前準備が完了していないと、メールで警告アラートを通知。

##### ●成功事例の情報共有

- ・日々の営業報告を書くだけで営業の成功事例が自動的にデータベース化される。

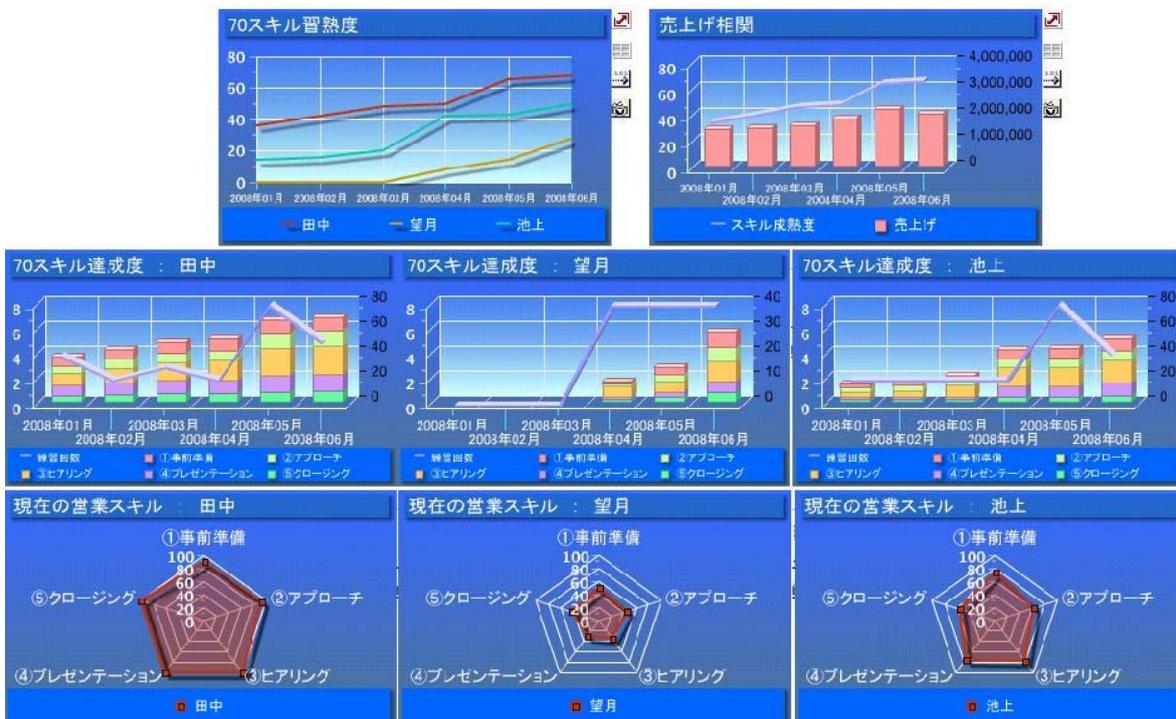
SBSでは、2008年度今期、50社への導入を目標としています。

2008年9月3日には商品発表セミナーを開催いたします。(詳細は参考資料参照)

以上

<参考資料>

■営業スキルと売上げの連動可視化画面



■価格

- ・システム環境(設定マニュアル) 45万円
- ・「e 営業マン育成マネージャー」ASP/SaaS提供 3,250円/月(1ユーザー1ライセンスあたり)

■『e 営業マン育成マネージャー』発表セミナー概要

日時:2008年9月3日(水)19:00-21:00

場所:ソフトブレイン社 セミナールーム 東京都港区港南1-8-15 Wビル6階

内容:新ソフトを使い、「90日間営業力強化プログラム」を盛り込んだセミナーを開催致します。

講師:工藤 龍矢(ソフトブレイン・サービス株式会社 代表取締役社長)

野部 剛 (ソフトブレイン・サービス株式会社 取締役営業本部長)

詳細URL : [http://www.esm-ms.jp/seminar/ms\\_seminar/ms\\_080903.html](http://www.esm-ms.jp/seminar/ms_seminar/ms_080903.html)

※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。

【ソフトブレイン・サービス株式会社について】

URL:<http://www.esm-ms.jp/>

事業内容:中小・中堅企業向けの営業支援コンサルティング

【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:非製造部門の業務支援ソリューションの提供

**【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

マーケティング & コミュニケーション部 広報チーム 高橋

TEL: 03-6714-2800 FAX: 03-6717-5835

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