

報道関係各位
プレスリリース

2014年08月05日

株式会社ネオジャパン
ソフトブレーン株式会社
株式会社ジェクシード

desknet's NEO・e セールスマネージャーRemix Cloud・GX_Sync の機能を連携

開発三社が企業の『営業力』と『連携力』強化のため業務提携

- グループウェアと営業支援システムの相互連携で営業担当者の日々の行動を見る化 -

株式会社ネオジャパン(本社：神奈川県横浜市、代表取締役社長：齋藤 晶議、以下 ネオジャパン)、ソフトブレーン株式会社(本社：東京都中央区、代表取締役社長：豊田 浩文 以下 ソフトブレーン)、株式会社ジェクシード(本社：東京都千代田区、代表取締役：大島 剛生 以下 ジェクシード)の三社は、8月5日、グループウェアと営業支援システム(SFA／CRM)の相互連携を通じた企業の営業力と連携力の強化を実現するために、業務提携を締結した事を発表いたします。

◇業務提携の目的

昨今の成熟した日本市場において、企業における経営課題は、いかに収益を向上させるかにあります。そのため、多くの企業が営業改革に取り組んできました。その第一歩として社内の情報共有をスムーズに行うため、全社スケジュールや設備予約、社内通達といった情報共有や管理を行うことができるグループウェアを導入する企業は多く、業務効率改善とコミュニケーションの活性化・スピードアップにより、組織間の連携力強化を実現しています。こうして日々グループウェアに蓄積される営業担当者のスケジュールなどの行動情報を、営業力強化に生かすため、営業支援システムに連携させ活用することで、営業活動の見える化や営業プロセスの改善に役立てる能够性が高まっています。

今回、ネオジャパン、ソフトブレーン、ジェクシードの三社は、グループウェア「desknet's NEO」と営業支援システム(SFA／CRM)「e セールスマネージャーRemix Cloud」をスケジュール同期ツール「GX_Sync」により連携させ、登録されたスケジュール情報のシームレスな相互連携を実現いたします。これにより、営業担当者が営業支援システムにスケジュール登録し営業活動を行うだけで、グループウェアにスケジュール情報が同期され、全社での情報共有が可能となります。両システムへの入力の手間が省け、営業力強化と全社での情報連携強化を実現できます。

今後三社は、営業面での相互協力、導入支援などサービス面の相互協力を通じ、企業の営業改革を強力に支援してまいります。

◇想定される活用例

<営業活動の見える化とプロセス改善で『営業力』を強化>

営業担当者は、グループウェアの代わりに「e セールスマネージャーRemix Cloud」でスケジュールや営業活動報告を行うことで、営業活動を見る化することができます。また、蓄積されたデータを分析・改善に繋げることで『営業力』強化を実現することができます。「e セールスマネージャーRemix Cloud」に登録されたスケジュール情報は「desknet's NEO」に自動的に反映されるため、これまでの社内情報共有・コミュニケーションの仕組みを変更する必要はありません。

<他部門との密な情報共有で組織間の『連携力』を強化>

「e セールスマネージャーRemix Cloud」に登録された営業担当者のスケジュール情報は、「desknet's NEO」と連携することで、製造部門やマーケティング部門、総務部門などの他部門とのシームレスな情報共有が行えます。「desknet's NEO」の特長でもある見やすさ・使いやすさはもちろん、社内への「つぶやき」やメンバーとの「チャット」「スタンプ送信」といったソーシャル機能を活かして、企業内のコミュニケーションをさらに活発にし、組織間の『連携力』をさらに強化することができます。

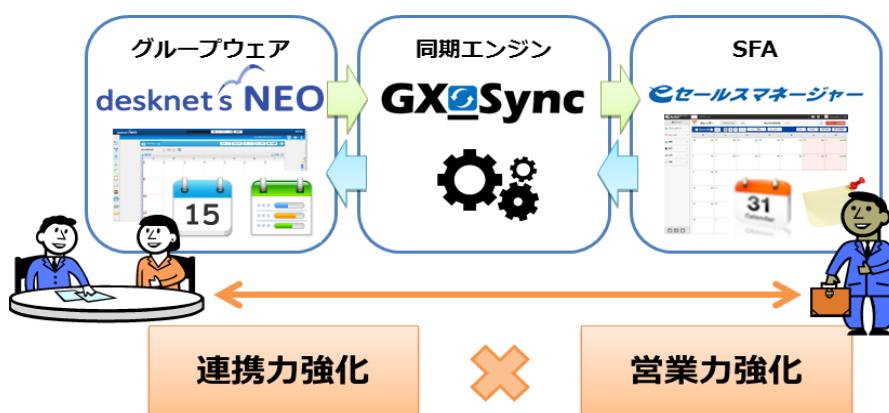
◇導入事例

システム開発事業を推進される、アスノシステム株式会社(本社：東京都港区、代表取締役社長：足立 順一、以下 アスノシステム)では、2014年5月に営業力強化のため「e セールスマネージャーRemix Cloud」と「GX_Sync」を導入し、以前より活用していた「desknet's NEO」とのスケジュール連携を構築されました。これにより、営業担当者は「e セールスマネージャーRemix Cloud」に情報を登録するだけで「desknet's NEO」にもスケジュール情報が自動的に登録されるため、二重登録の必要がなく全社への情報共有が実現できます。

アスノシステムの取締役営業部長 高田様は、下記のようにコメントされています。

「今回、営業力を向上するため、営業部門へ『e セールスマネージャーRemix Cloud』の導入を決めました。ただし、全社のスケジュールは、『desknet's NEO』で管理しているため、営業担当者に二重登録の負荷は避けなければなりません。そのため、『GX_Sync』での連携を模索し、今回実現することができました。結果、『e セールスマネージャーRemix Cloud』のみ使用で、全社でのスケジュール共有はそのまま自動的に行われ、営業担当者への負荷はかかりません。やはり、営業現場での使いやすさを考慮せねば期待する効果を出すことはできないと思います。今回の連携は、この悩みを解決でき、今後は、営業改革に集中して取り組むことが可能となりました。」

◇連携イメージ図



E-Mail : sales@gexeed.co.jp

◇今後の取り組み

今後三社は、各社の製品とサービスのシナジー効果により、グループウェアと営業支援システム(SFA／

CRM)の効率的運用を活用した、お客様の業務効率化を強力に支援してまいります。この度の業務提携のキックオフイベントといたしまして、下記の通り共催セミナーを開催させていただきます。詳細につきましては、後日別途ご案内させていただきます。

日時：2014年9月9日(火)

場所：ソフトブレーン株式会社

内容：グループウェアに眠る営業活動を営業支援システムで見える化！

desknet's NEO と e セールスマネージャーRemix Cloud で営業力と連携力の強化を実現

◇ネオジャパン「desknet's NEO」について

「desknet's NEO」は、組織内の情報共有とコミュニケーションの改善に役立つ25のアプリケーションを標準搭載した、Web グループウェア製品です。PC・タブレット・スマートフォンのマルチデバイスに対応、最小のコストで最大の導入成果を発揮します。

利用者全員が使ってこそ本当の効果が出るグループウェアだからこそ、「やさしさ」と「わかりやすさ」にこだわった、見やすく使いやすいインターフェースを実現。さらにソーシャル要素を活かした「たのしさ」が加わり、従来の「使われる」グループウェアを、誰もが「使いたくなる」グループウェアに変えることができます。

・「desknet's NEO」サイト

<http://www.desknets.com/>

◇ソフトブレーン「e セールスマネージャーRemix Cloud」について

ソフトブレーンが提供する営業支援システム(SFA/CRM)「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、スマートフォンやタブレット端末、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、営業のストレスを軽減し、利便性が向上します。文字入力に頼らない選択方式での入力で情報の数字化を実現し、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、2,000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。

・「e セールスマネージャーRemix Cloud」サイト

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

◇ジェクシード「GX_Sync」について

ジェクシードは、戦略・業務・IT・会計・人財のプロフェッショナルが、戦略立案、業務改革、システム導入、内部統制、人事戦略、人財教育等に関する豊富な経験・ノウハウをもとに、業務改善・システム改善に向けた高品質なトータルコンサルティングサービスを提供しております。

「GX_Sync」は、ジェクシードが開発した、グループウェアやSFA/CRMなどに登録されているスケジュ

ールおよびToDoデータを、单方向／双向自动同期するソフトウェア製品です。複数のスケジュール管理機能を持つ製品間のデータ連携を行う事により、スケジュールの二重入力の手間や重複登録を防ぎ、トラブルを防止し業務効率をアップさせます。

ジェクシードは「GX_Sync」の展開を通して、グループウェアおよびSFA／CRMの効率的運用を活用した、関連コンサルティングサービスの強化を図り、お客様企業の更なる競争力強化をご支援いたします。

・「GX_Sync」サイト

http://www.gexeed.co.jp/service/system-eBusiness/gx_sync.html

各社名や製品名、サービス名、商品名等は各社の商標または登録商標です。

本文書は情報提供を唯一の目的とするものであり、いかなる契約にも組み込むことはできません。

◇本件に関するお問い合わせ先

株式会社ネオジャパン

担当 : プロダクト事業本部 営業部

TEL : 045-640-5910

Fax : 045-640-5918

E-mail : neo@desknets.com

ソフトブレーン株式会社

広報担当 : 高橋

サービス担当 : 営業部

TEL : 03-6880-2600

Fax : 03-6880-2601

E-mail : press@softbrain.co.jp

株式会社ジェクシード

担当 : ビジネス開発本部 営業部

TEL : 03-5259-7010

FAX : 03-5259-7011