

2014年7月22日

ソフトブレン株式会社  
株式会社ベネフィット・ワン

## 7月 ソフトブレンとベネフィット・ワンが営業支援サービスで業務提携 営業プロセスの“見える化”と“評価”を同時に行う新サービス ～営業社員の営業力強化とモチベーションアップを実現～

ソフトブレン株式会社（東京都中央区、代表取締役社長 豊田浩文、以下ソフトブレン）と株式会社ベネフィット・ワン（東京都渋谷区 代表取締役社長 白石徳生、以下ベネフィット・ワン）は、ソフトブレンが提供する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」に、ベネフィット・ワンが提供する企業向けポイント報奨制度「インセンティブ・ポイント」を連動させた、営業プロセスの“見える化”と“評価”を同時に行う営業支援サービスを7月22日より提供いたします。

7月23日（水）には、同サービスを紹介する企業向けセミナー「営業現場の自発的なモチベーションアップを実現する仕組みの作り方」をTKP大手町カンファレンスセンター（東京都千代田区）にて開催いたします。

昨今の国内市場は成熟しており、ここ10年近く「収益性向上」「売上・シェア拡大」「人材強化」が企業における経営課題TOP3(\*)となっています。これらの課題を解決するためには、営業部門の強化は避けられず多くの企業が営業改革に取り組んでいます。また一方で、少子高齢化の影響などによる労働力人口の減少は顕著になりつつあります。

このような状況下では、営業部門における1人当たりの生産性向上を目指すと同時に育成した人材の離職リスクを避ける必要が生じてきます。そのため、「営業力強化」や「モチベーションアップ」を実現するための対策が急務となっています。

そこで、ソフトブレンとベネフィット・ワンはそれぞれの強みを生かしこれらの経営課題を解決するため、新しいサービスを提供することにしました。

ソフトブレンはこれまで、営業支援システム(SFA/CRM)「eセールスマネージャーRemix Cloud」を通じて、各企業に最適な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」を実現することで、2,000社を超える企業の組織営業力の強化を支援してまいりました。また、営業現場での使いやすさを重視した新機能拡充やスマートデバイスでの活用を推進し、営業生産性を向上する新しいワークスタイルを提案してきました。

ベネフィット・ワンでは、優秀な成績を残した従業員や自己研鑽に努める従業員に対してポイントを付与し、付与されたポイントを活用して宿泊施設の利用や、レストランの食事券、映画や観劇などのエンターテインメントチケット等のメニューと交換することができるポイント報奨制度「インセンティブ・ポイント事業」を展開し社員のモチベーションアップに寄与してきました。

今回両社が提供する新サービスは、企業の営業力強化を支援し社員のモチベーション向上を目的に、営業活動を「見える化」し、明確化された営業プロセスの管理と評価を同時に行うものになります。

具体的には「eセールスマネージャーRemix Cloud」から、顧客へのアポイントの取得、訪問、提案、見積提出などの結果に繋がる営業プロセスデータを抽出し、そのプロセスの評価に応じて、上司が「インセンティブ・ポイント」管理画面で同ポイントを付与するものになります。

サービス開始に伴い、まず「eセールスマネージャーRemix Cloud」にログインすると両システムを利用できるシングルサインオンの仕組みを構築しました。

今後両社ではシステム開発を進め、一年以内をめどに営業プロセスを自動的に集計しポイントを付与する仕組みを構築することで、サービスの利便性を高めてまいります。

企業が売上を上げるためには、従業員の営業力向上やモチベーション維持はとても重要であり、これまではそれらを実現するため、特別な結果を出した一部の営業担当者に社長賞などのインセンティブを与える結果重視のインセンティブ制度が主流でした。しかし、結果重視のインセンティブ制度では、すべての営業社員の営業力向上やモチベーション維持を実現することは困難でした。そこで、ソフトブレインとベネフィット・ワンは、企業の営業力全体を底上げするために、結果に繋げるためのプロセスを評価に連動させ、プロセス重視のインセンティブ制度を導入し、同サービスを通じて企業の営業強化を支援いたします。2014年12月期までに、100団体に對して同サービスを提供していく予定です。

\*一般財団法人日本能力協会 2013 年度「当面する企業経営課題に関する調査」結果参照：  
<http://www.jma.or.jp/pdf/20131031.pdf>

## ■ 新サービス概要

開始日： 2014年7月22日（火）

内 容： ソフトブレインの「eセールスマネージャーRemix Cloud」から、顧客へのアポイントの取得、訪問、提案、見積提出などの営業プロセスデータを抽出し、そのプロセスの評価に応じて、上司がベネフィット・ワンの「インセンティブ・ポイント」管理画面で同ポイントを付与する。営業活動の「見える化」を実現し、明確化された営業プロセスに対して管理と評価を同時に実施することができる。

【ポイント付与例】 ※1ポイント=1円を想定

- ・新規面談に至った場合、100ポイント付与
- ・社内クロスセルの紹介 500ポイント付与
- ・社長・役員への面談 1,000ポイント付与
- ・訪問件数1月あたり60件以上 200ポイント付与（新入社員を対象）等

対 象： 「eセールスマネージャーRemix Cloud」と「インセンティブ・ポイント」サービスを導入する企業

問 合 せ： ソフトブレイン 営業企画支援部 TEL 03-6880-2600  
ベネフィット・ワン インセンティブ事業部 TEL 03-6892-5250

## ■企業向けセミナー「営業現場の自発的なモチベーションアップを実現する仕組みのつくり方」

開催日時： 2014年7月23日（水） 14:00～16:30 ※受付開始13:45～

場 所： TKP大手町カンファレンスセンター ホール22A  
東京都千代田区大手町1-8-1 KDDI大手町ビル

内 容： 第1部  
「営業組織を活性化する新しいスタイルのインセンティブ  
～営業成果=プロセスマネジメント×プロセス評価～」  
講師：(株)ベネフィット・ワン 執行役員 インセンティブ事業部長 瀧田好久

第2部  
「見える化から見せる化へ、成果へつなげる社内コミュニケーション術」  
講師：ソフトブレイン(株) 取締役 本社営業本部長 兼 営業企画支援部長 長田順三

費 用： 無料

定 員： 60名（1社2名まで）

申し込み： 以下専用URLよりエントリー可能  
[https://krs.softbrain.co.jp/m/tokyo\\_140723\\_seminar](https://krs.softbrain.co.jp/m/tokyo_140723_seminar)

問合わせ： ソフトブレインセミナー事務局 TEL：03-6880-2600

▼報道関係者お問合せ  
ソフトブレイン株式会社 広報担当 高橋  
TEL：03-6880-2600  
MAIL：press@softbrain.co.jp

株式会社パソナグループ 広報室 担当/藤巻  
TEL：03-6734-0215  
MAIL：p.kohoshitsu@psonagroup.co.jp