

平成13年12月13日  
日立ビジネスソリューション株式会社

## 顧客管理ソリューション事業を強化

### 営業支援システム「eセールスマネージャー」を販売開始

日立ビジネスソリューション株式会社（社長 嶋川 和正、本社 横浜市、資本金 35億6千万円）は、この度、ソフトブレーン株式会社（会長 宋 文洲、本社 東京都中央区）と販売代理店契約を締結し、営業支援システム「eセールスマネージャー」の製品販売、及びシステムソリューションサービスを開始いたします。

日立ビジネスは、新聞販売店顧客管理システム「YSM21」、新聞販売店支援用の地図情報システム「NEWS-MAP」、一般向け顧客管理支援用地図情報システム「MYMAP シリーズ」などのCRM製品を開発、販売し、ご好評を頂いております。

この度、日立ビジネスは、これら製品の開発、販売で培われてきたノウハウを活用し、インターネット時代に対応した顧客管理分野の一層の強化を目的に、営業支援システム「eセールスマネージャー」をソリューションメニューに追加し、販売致します。

今後、営業支援システム「eセールスマネージャー」と当社のCRM製品である新聞販売店顧客管理システム「YSM21」等との連携や、「eセールスマネージャー」を民間企業にとどまらず自治体等の各種団体などへの適用・販売も計画しており、CRM関連のシステムソリューション事業を強力に展開してまいります。

「eセールスマネージャー」関連の売上高は、初年度 1200万円、来年度は約1億円を見込んでいます。

#### 1. eセールスマネージャーの特長

「eセールスマネージャー」は、CRM（顧客管理システム：Customer Relationship Management）を構成するソリューションの1つであるSFA(Sales Forces Automation)を実現する営業支援システムで、「営業活動の効率化」や「営業活動の分析」などの機能を提供します。

##### （1）営業活動の効率化

###### （a）営業活動に必要な情報を容易に取得

i-mode, EZWeb, J-sky又はPDAなどのモバイル端末を使用して、いつでもどこからでも営業活動に必要な情報を取得することができます。

- ・顧客情報：訪問予定の顧客の情報を、外出先から検索することができます。
- ・地図情報：顧客先への交通ルートや周辺地図を確認することができます。

また、ルート上に他の顧客も表示でき、効率的な顧客訪問スケジュールを計画できます。

- ・経路情報：顧客先までの最短ルートや移動時間を計算できます。
- ・営業履歴：営業履歴を使用して、顧客に合った効果的な営業活動が行えます。

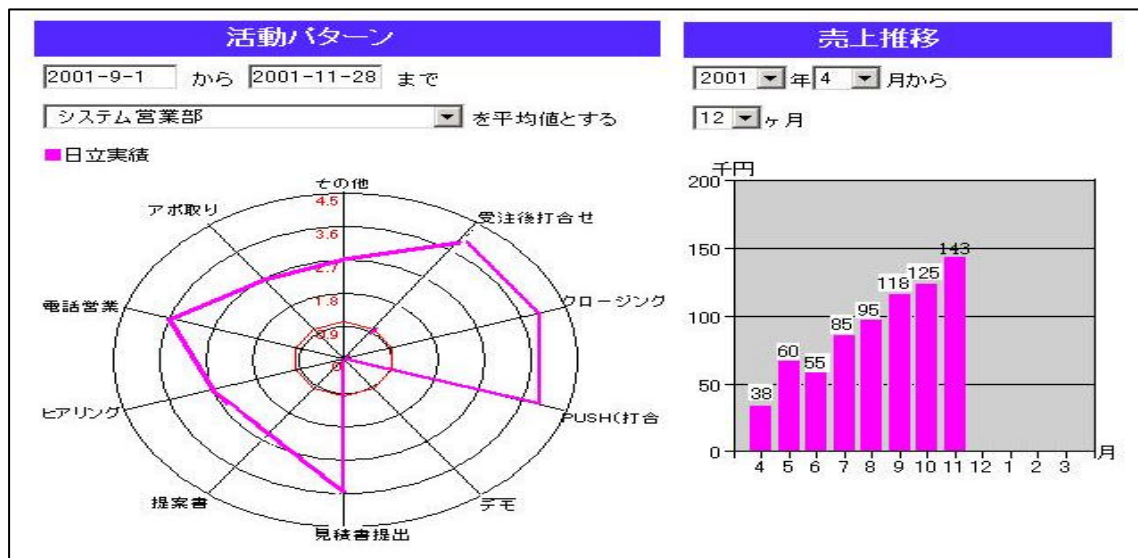
###### （b）営業報告は文字入力不要

入力項目はメニュー選択方式を採用しており、文字入力が不要です。

- ・営業活動情報をメニュー選択で入力するため、客観的な営業報告が行えます。
- ・入力がメニュー選択のため営業情報をノウハウ情報として蓄積できます。

## (2) 営業分析 (ナレッジマネジメント)

データベース化された営業情報を分析することで、営業の成功事例や営業コストなどを簡単に抽出することができ、営業活動に関するノウハウを蓄積することができます。



## 2. 標準価格

#	販売単位	価格
1	標準パッケージ(10ライセンス)	120万円
2	追加ライセンス(1ライセンス単位)	12万円
3	1ライセンスあたりの年間保守費用(必須)	15,600円(1ライセンス価格の13%)

## 3. 販売開始時期

平成13年12月13日から

## 4. 開発および販売元

開発元 ソフトブレーン株式会社

販売元 日立ビジネスソリューション株式会社

以上