

2006年4月10日

各位

会社名： 株式会社 サイワークス
所在地： 東京都新宿区河田町3-51 東急VR41階
代表者： 代表取締役社長 高木博明
問合せ： TEL 03-5367-4670

=====
営業マンの知恵と行動を「見える化」する画期的ツール「営業の匠」販売開始のお知らせ
=====

株式会社サイワークス（本社：東京都新宿区、代表：高木博明、以下当社）は、できる営業員の知恵や秘訣、行動を「見える化」し、それをシステム化することで他の営業員全員が活用できるITツール「営業の匠」の販売を2006年4月10日（月）から開始致します。

記

1. 「営業の匠」開発の趣旨

受注に至る営業プロセスの中には様々な活動がありますが、従来の日本的営業活動は、実際に営業をしている本人しかわからない「見えない」活動とすることができます。それを唯一外部に垣間見せるはずの営業日報も、各営業員にとっては作成に大きな負荷がかかると同時に、推測・主観・言い訳なども多く含まれており、そこから正確な活動状況や本当に有益な情報を見出すのは、なかなか困難であると言わざるを得ません。

そういった状況を解決しようと、ここ数年IT化の追い風も受け、いわゆる営業支援ツールが大幅に売上を伸ばしています。しかし残念ながら、今までの営業支援ツールは、ある一定の営業プロセスに沿った定型の活動を前提に提供するものが多く、企業独自の営業活動を反映させるためにはシステムのカスタマイズが必要で、決して安価とは言えない追加投資を必要としていました。

一方、当社は以前より各企業独自の匠の知恵や行動を「見える化」するコンサルティングを提供してまいりました。このソリューションは営業活動についても同様で、優秀な営業員のナレッジを表出・整理する「見える化」は、多くのクライアント企業にご好評をいただいております。

そこで当社は、既存の営業支援ツールが抱える問題点を解決するために、当社が得意とする営業活動の「見える化」手法を用いて、今までにないシンプルな、かつ企業独自性に柔軟に対応できる営業支援ツール「営業の匠」を開発致しました。

2. 「営業の匠」の特徴

「営業の匠」には、大きく分けて以下の4つの特徴があります。

1. 各企業独自の営業ナレッジを表出・整理し、システムに搭載

「営業の匠」は、従来の営業支援ツールとは大きく異なり、定型営業プロセスをベースとしたシステム本位のものではなく、各企業・各現場独自の営業方法を尊重した設計になっています。まず

営業活動方法（プロセス）を「見える化」するコンサルティングを行うことで、システムをカスタマイズすることなく各企業独自の最適なプロセスをシステムに搭載致します。その後は、搭載された営業ナレッジに沿った活動を実践することで営業力の底上げを実現し、更にナレッジに沿った活動の実践と見直しとのサイクルの繰り返しによって、営業ナレッジの進化、営業力全体の強化が図れます。

また、必要かどうか判断できない様々なシステム機能を充実させるのではなく、「営業プロセスの表出」の部分で各企業の独自性に対応し、シンプルな機能に特化することで、ツールを安価にご提供することが可能になりました。

2. 営業報告が簡単・便利

営業報告は、実際の営業活動でプロセスを“行った”か“行わなかった”かのみをチェックするだけにし、入力の手間を徹底的に排除致しました。また PC のみならず携帯電話からも同様のことが行えますので、得意先回りのちょっとした合い間の時間に報告をすることが可能です。営業報告が簡単に行えることで、各営業員の営業報告作成の負荷が軽減されます。

3. 事実のみを自在に分析

上記のような営業報告によって、営業活動の“事実”のみが統一された形式でデータベース化されていきますので、管理者にとっては自在な分析を行うことが可能となります。しかも分析は、ボタンを押していくだけで簡単に行えますので、複雑な PC 操作を必要としておりません。

4. 柔軟なシステム

ユーザーの方々自らが、システムに搭載されたプロセスやナレッジそのものを簡単に改変・追加することが可能です。常にナレッジを進化させることができますので、営業力の強化・底上げにつながります。

3. 「営業の匠」製品概要

名 称： 営業の匠（えいぎょうのたくみ）

販売形態： ライセンス販売または ASP サービス

価 格： 営業員・管理者の数によって異なります。お問い合わせください。

※ ASP サービス：1 ユーザー5,000 円／月

※ その他に導入費用・イニシャル料などが別途必要です。

※ 営業員の数にもよりますが、およそ 2 年で ASP サービスのご利用よりも、ライセンスを購入いただいた方が安価となります。

販売開始： 2006 年 4 月 10 日（月）

売上目標： 1 億 7 千万円（2006 年度）

使用エンジン： inspire（株式会社インスピレーション）

基本機能： 1 顧客情報機能
2 案件情報機能
3 活動報告機能
4 ナレッジ管理機能
5 検索機能

- 6 分析機能（オプション）
- 7 アラート機能
- 8 携帯電話機能 ※上記一部機能を除きます。

4. 「匠」シリーズの今後の展開

「営業の匠」は営業活動に特化した支援ツールですが、今後はこのエンジンを利用し、更に「設備管理の匠」「設計管理の匠」「人材採用の匠」「内部統制の匠」（SOX 法対応）といった第2弾・第3弾を開発・販売してまいります。※名称はすべて仮称です。

また「営業の匠」も、今後は更なる機能強化を図っていく予定です。ご期待ください。

●会社概要●

- ・社名：株式会社サイワークス
- ・代表者：代表取締役 高木博明（たかぎひろあき）
- ・本社：〒162-0054 東京都新宿区河田町 3-51 東急 VR 41 階
- ・TEL：03-5367-4670（代表）
- ・FAX：03-3225-2387
- ・URL：<http://www.sciworks.co.jp> 「営業の匠」URL：<http://www.takumipro.jp>
- ・設立：2003年4月10日
- ・資本金：1億1,727万円
- ・事業内容：INNOVATION（変革）～お客様企業の経営方針実現の為、あるべき姿を「見える化」し、実行を通じて自律型企业への変革を実現させるコンサルティングの提供及び営業支援ツールの販売。