

2000年9月18日

サイボウズ株式会社
〒530-0001 大阪市北区梅田2-4-13
阪神産経桜橋ビル5F
URL <http://cybozu.co.jp/>
E-mail info@cybozu.co.jp
Tel 06-4796-8668 (代表)

サイボウズ株式会社

Webベースの営業・報告業務支援ソフトの開発に着手

Webベースの営業・報告業務支援ソフトの開発に着手 サイボウズ株式会社（大阪市最高経営責任者 高須賀 宣）は、Webブラウザで使える営業・報告業務の支援ソフトの開発に着手しました。

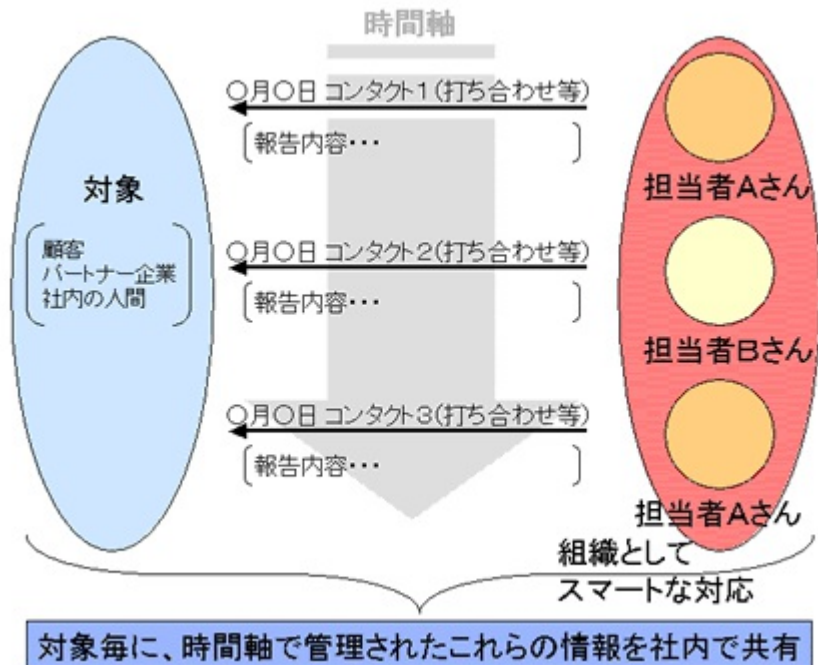
いわゆる SFA(Sales Force Automation) と言われる営業支援のアプリケーションはこれまでも存在しましたが、サイボウズが開発する支援アプリケーションは、営業だけに特化しない、広く企業内の業務に利用いただける汎用的なものです。

コンセプトは「社内外で発生する様々な報告や連絡業務を支援するツール」です。

その特長は、社内外で発生している様々な打ち合わせや会議などの内容を報告でき、情報共有できる点にあります。管理される対象は、営業支援ソフトのように「顧客」に限定されるものではなく、広く「パートナー企業」や「社内の他部署」などを含みます。つまり、社外のみならず社内的な打ち合わせの報告業務にも使うことができます。

そして、サイボウズならではの“シンプル”且つ“必要十分な機能”がベースとなっており、軽快に動作します。

まず左側に「対象」となる相手があります。これは「顧客」でもあり、「パートナー企業」でもあり、「社内の人間」でもあります。そして、右側には何人かの担当者がいます。各担当者「Aさん」「Bさん」は、その「対象」となる人達に対して、あるプロジェクトについて何度かコンタクトをとって打ち合わせをします。そして、



一つの「対象」について、コンタクトを取る担当者は「Aさん」であったり、「Bさん」であったりもします。ところが「Aさん」と「Bさん」の連絡が密でなければ、「対象」となる人達は打ち合わせの度に担当者が変わって混乱することになります。これを防ぐためにも「Aさん」から「Bさん」へ、打ち合わせの内容がスムーズに伝達される必要があります。そんな場面でこのアプリケーションは活躍してくれます。

導入によるメリットとしては、「対象」ごとに「誰が」コンタクトした、「どんな内容なのか」などの履歴が共有できるので、「対象」となる人に対して手厚いサービスを提供することができます。また、数人の担当者が個別にコンタクトを取って打ち合わせをすることがあっても、断片的な情報をまとめ、有用な情報として活用することができます。

例えば営業部でしたら、あるお客さまに対して、上司も含めて何人かの担当者に関係してくる場面があります。その営業部内での連絡が密にできていないと、お客さまにとっては、やってくる担当者によって内容が変わってしまい、混乱してしまうという危険性があります。また、営業部以外においても、例えばとあるプロジェクトが立ち上がり、そのプロジェクトを進めていく上で、様々な作業を協力会社に任せたりする場面があります。

そこで、プロジェクト内の人間どおしが連絡を密にできていないと、発注先である協力会社が混乱をきたしてしまうということもあります。

そこで、このアプリケーションを活用することで「ある対象（お客さま、外注先）と、これまでどのようなコンタクトをとってきたのか」が、履歴として一覧できるように

なり、お客さまや外注先などへの対応もスムーズに行うことができ、企業の顧客満足度が向上します。

今後の開発スケジュールとしましては、年内にβ版をリリースし、翌 2001 年度の第 1 四半期中に製品をリリースする予定です。もちろん既存グループウェアである「サイボウズ Office シリーズ」との連携も可能となります。価格体系などに関しましては、現時点では未定です。

《本件に関するお問い合わせ先》

サイボウズ株式会社 <http://cybozu.co.jp/>

〒112-0004 東京都文京区後楽1-4-14後楽森ビル18階

TEL : 03-5805-9037 FAX : 03-5805-9036

広報部 別府克則 ad@cybozu.co.jp