



2004年12月2日

各位

株式会社 日本総合研究所

パターンオーダー型 CRM ソフトウェア「MOSCO」を利用した 営業改革ソリューションの提供を開始

株式会社日本総合研究所（本社：東京都千代田区、社長：奥山 俊一、以下日本総研）は、数多くの営業改革コンサルティングの実績をもとに、お客様の営業形態に適合する業務パターンおよびシステム部品を選択することで、短期間・低コストで顧客情報の一元化・営業力の強化を実現するパッケージソフトウェア「MOSCO」を開発いたしました。従来のCRM（¹）パッケージの多くが「導入はしたものの十分に使いこなせない」というお客様の声に学び、まずはシンプルかつ小規模でスタートさせるコンセプトと致しました。お客様の定着状況に合わせ徐々に拡張させるため、失敗のない営業改革を実現することができます。

「MOSCO」導入関連費用は、営業担当者数 500 人程度のお客様の場合、初期費用で 2000 万円～3000 万円程度となります。日本総研は今後このパッケージを利用した営業改革ソリューションで 4～5 億円程度の売上を見込んでいます。

1. パターンオーダー型 CRM パッケージ「MOSCO」とは

MOSCO（「MOst」・「Simple」・「COmmunication for CRM」の頭文字）は、従来の CRM・SFA（²）パッケージのようにお客様の業務をソフトウェアに当てはめるのではなく、お客様の課題・目的に合わせて柔軟かつ効果的に業務改革が行えるように設計された業務支援ソフトウェアです。

以下が MOSCO の特徴となります。

・必要な機能だけに絞りこんで小さく始めることができる

多機能すぎるソフトウェアは使いこなすのが難しく、かえって混乱を招き、利用者のツール離れを引き起こしかねません。MOSCO はあらかじめ用意されている部品を利用して、業務要件に必要な機能を組み立てるオンデマンド型パッケージソフトウェアなので、高いコストパフォーマンスを実現できます。

・使いやすいインターフェイス

MOSCO は画面を部品化することでカスタマイズを容易にしました。そのためお客様の使いやすい画面を追求することが可能となりました。また、データ分析には普段使い慣れている Microsoft 社の Excel を利用することができます。

・使いながら育てていくことができる。

前述のように、画面を構成する機能を部品化しているため、設定ファイルを更新するのみで入力部分を増やしたり減らしたり、項目についている名前を変えたりすることができます。それゆえ、営業活動や顧客関連業務等、導入後も状況に応じて管理する情報が変化する業務により適合しやすいものになっています。

2. 「MOSCO」を利用した CRM ソリューションとは

一口に営業活動（顧客関連業務）改革といっても、業務効率化、営業担当者の知識共有、あるいはマネジメントの強化等、その内容は業種業態、また企業が置かれている状況によって大きく変わります。日本総研ではそれを踏まえ、海外の成功事例・セオリーを押し付けるような形でのコンサ

ルティングではなく、個社別の状況や要件、および現場の意見を組み込んだより実践的な改革を推進するスタイルをとっております。そのため必要なツールの要件も多種多様となり、システムツール選定の際には、既存のソフトウェアパッケージのように機能や画面遷移が予め決まっているものではどうしても要件の細部までは補いにくく、資対効果も出難いという問題がありました。

その点MOSCOは完成品としての業務システムパッケージではなく、いくつかのパターンから必要なものを選んで実装する半製品（パターンオーダー）の形をとっていますので、画面遷移や細かい項目の制御など、お客様の個別要件に細やかにお応えでき、且つ一から作るより迅速に、比較的リーズナブルな価格でのご提供が可能です。

また、システム導入後も適宜業務や目標を見直す必要がでてきますので、一定期間を設けてツールの見直し・ブラッシュアップを行って現場への確実な定着を図ります。

なお、現在MOSCOでは、営業日報入力/参照・分析/顧客情報管理機能を集めた「営業活動の見える化」を実現するテンプレートをご用意しております。また、今後も順次テンプレートを増やし、営業活動（および顧客関連業務）を包括的にカバーする形の業務機能部品の提供を予定しています。

< 営業改革ソリューション関連費用概算（2004年12月現在） >

営業改革コンサルティングサービス：（内容によって別途お見積もり致します）

システム導入関連費用：

- ・MOSCOライセンス費用 200 ユーザ 160 万円～

（テンプレート・保守・カスタマイズ費用別途）

〔ご参考〕初期導入費用概算

営業担当者 500 人の場合 2000 万円～3000 万円

1 CRM：カスタマーリレーションシップマネジメント（顧客情報管理）

2 SFA：セールスフォースオートメーション（営業活動支援）

< お問い合わせ先 >

【ご照会先】株式会社日本総合研究所

一般のお客様 産業ソリューション事業本部 遠藤 03 5431 7801 E-Mail：solution@sdo.jri.co.jp

報道関係者 広報部

佐藤 03 3288 5360 E-Mail：sato.yoshihito@jri.co.jp

以 上