

## 報道関係各位

### HPPT とサンブリッジ、マーケティング部門と営業部門の共通課題を解決するソリューション「ORCA (オルカ) Marketing & Sales Management Solution」の提供を開始

「リード・ナーチャリングツールを導入したが成果が出ない」「SFA ツールを導入したが営業の行動が変わらず成果に繋がっていない」といった課題を抱える企業様向けのソリューション

2014年6月3日 東京発

「企業の収益性向上のために「ヒト」の生産性向上を対象にした「マネジメント・コンサルティング」を提供する株式会社エイチ・ピー・ピー・ティ（英文社名:Human Performance & Productivity Technology, Inc. 本社:東京都千代田区、代表取締役:坂本 裕司、以下 HPPT）と、「マーケティング・コンサルティング」と「クラウド・ソリューション」を提供する株式会社サンブリッジ（本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:小野 裕之、以下サンブリッジ）は、両社の共同開発によるソリューション「ORCA (オルカ、以下 ORCA)」の提供を開始したことを発表しました。

ORCA は HPPT とサンブリッジ両社の強みを活かし、マーケティング活動から営業活動における、ヒト（行動の質）と、モノ（情報の質）の経営資源価値を向上させ、確実性の高い管理状態を実現させることで営業の稼ぐ力を推進させることを目標としたソリューションです。

#### ■マーケティング・営業部門の実際と ORCA が提供するバリュー

成熟社会では、各社が提供する商品力やサービス力だけで圧倒的競争優位性を見出すことが難しくなっており、必然的に企業のアンカー的存在である営業部門に対する期待値が益々高まるばかりです。この実現に向けて営業部門の量的業務から質的業務への革新を図るために SFA/CRM ツールを導入したり、最近では営業部門をサポートするマーケティング部門への期待値も高まり、Marketing Automation ツールも導入されてきております。しかし、これらのツールが導入目的に沿った効果を導かず、結果的に定着していない現場が多いことも実際です。

以上を踏まえ、ORCA ではマーケティング部門、営業部門が抱える問題を 3 つに集約しました。

1. 業務の見える化は実践したが、見えたことがゴールになってしまい、それ以上の発展がない。
2. マーケティング部門と営業部門の組織関係に壁や距離がある。
3. 改革取組効果と企業業績向上の関係性が曖昧。

これらの課題を解決するために、ORCA では 3 つのバリューを提供します。

1. マーケティング活動、及び、営業活動に関わる人材の行動を客観的に測る化し、生産性向上を実現。
2. 両部門からのアプローチを融合するために、マネジメント・ソリューション、及び、IT ソリューションを論理的にデザイン。
3. 定量的データに基づいた更なる生産性の向上、及び、ツールの定着化を支援。

#### ■ ORCA のお客様

ORCA が対象とするのは、以下のようなお客様を想定しています。

- ・ 人的営業が必須のビジネスを行う企業様
- ・ 顧客ニーズに合わせてカスタマイズが必要な商材を扱う企業様
- ・ 数ヶ月レベルでの検討期間を要する商材を扱う企業様
- ・ ルート・セールスなど既存顧客のニーズを常に把握し、適時適切な商材を提供する企業様等
  - B to B 企業様: IT ベンダー様、各種メーカー様
  - B to C 企業様: 住宅・不動産販売会社様、自動車販売会社様、生命・損害保険販売会社様、など
  - 現在ツールを導入されているお客様、またはツールの導入を検討されているお客様

## ■ ORCA のアプローチ方法

ORCA が対象とするのは、「マーケティング活動」「リード管理活動」「営業活動」の3つの活動。各々の活動における業務プロセス管理の確実性を高めることで生産性を向上させ、その結果として、営業成果（成約数、受注数、営業利益額、など）の不確実性を軽減することを目指します。具体的には、HPPT の開発した「HPPT モデル」の枠組みをベースに、「収益性向上可能性調査」「原因分析」「デザイン」「改善 / 実施」「測定評価」を実施します。

## ■ ORCA の名前の由来について

ORCA は、Optimized、Re-engineering、Collaborative、Acceleration、の単語を組み合わせたもので、「経営資源を最適化するために、創意工夫と重ね、さらにステークホルダーと協業しながら、経営を加速させる」という意味を持っています。また、「シャチ」という意味も持っています。さまざまなヒト・情報が交差する企業を、我々は「海」にたとえ、その海を力強く泳ぐ象徴として（シャチ）を掲げました。組織間の壁を越え、価値ある情報を一気に通貫で活用する、新たな改革を恐れず好奇心をもって果敢に取り組むなど、本ソリューションでご支援した企業様が、まさに ORCA のように元気になってほしい、そのような変革が起こることを願い、この名を付けました。

## ORCA Marketing & Sales Management Solution サービス紹介ページ

<http://www.sunbridge.com/strategy/orca/>

## ■ ORCA ご紹介セミナーについて

ORCA サービスの概要をご説明するセミナーを 2014 年 7 月 10 日（木）に開催します。

「リード・ナーチャリングツールを導入したが成果が出ない」「SFA ツールを導入したが営業の行動が変わらず成果に繋がっていない」といった課題を抱える企業様のご参加をお待ちしております。

ORCA セミナー申し込みページ：<http://www.sunbridge.com/seminar/detail/id=51>

## ■ HPPT について

HPPT は経営工学・経営科学・統計学をベースにオリジナル開発した測定技術を活用し、人材、及び、部門の生産性向上を実現し、企業の収益性向上に直結させることをサポートするマネジメント・コンサルティング・ファームです。HPPT は企業収益性向上の視点で客観的・論理的に生産性向上可能性調査を行い、収益性向上を圧迫しているコストの発生源を経営資源のコアであるヒトを中心に追求し、その対策として、マネジメント・ソリューションをベースに、必要な場面で IT ソリューションも提案します。これらを体系化した技術が、HPPT (human performance & productivity technology) です。HPPT の詳細については以下のウェブサイト <http://hppt.jp> を御覧ください。

## ■ サンプリッジについて

サンプリッジは高度化・多様化が進む顧客のビジネス課題に対するソリューションを提供するプロフェッショナルサービス企業であり、トップクラスのグローバルエンタープライズソフトウェア製品の付加価値リセラーです。また、Salesforce に代表されるクラウドサービスをはじめ、近年注目されている IT 技術をいち早く日本に紹介し、幅広いシステム開発およびコンサルティングサービスを提供しています。サンプリッジはこれまでに株式会社セールスフォース・ドットコム、株式会社コンカー、株式会社マーケットなどのクラウド企業の日本での合併企業設立の実績があります。サンプリッジは東京、大阪およびシリコンバレーにオフィスを構えています。サンプリッジの詳細については以下のウェブサイト <http://www.sunbridge.com>（日本語）をご覧ください。

## ■ 本件に関するお問い合わせ先

株式会社サンプリッジ マーケティンググループ

担当：宮本

〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南 1-5-5 JR 恵比寿ビル 11F

TEL：03-5488-6005 FAX：03-5488-6020

E-mail: [mktg@sunbridge.com](mailto:mktg@sunbridge.com)