

報道関係各位

平成 15 年 11 月 12 日
イーシステム株式会社
ブリッジインターナショナル株式会社

イーシステムがブリッジインターナショナルと セールス BPO サービスで業務提携

～営業力強化・効率化提案の切り札として CRM 市場の拡大を加速～

イーシステム株式会社（ニッポンニューマーケット：ヘラクレス市場 コード番号：4322、本社：東京都千代田区大手町 1-8-1、代表取締役社長：渡辺 博文）は、ブリッジインターナショナル株式会社（本社：東京都世田谷区若林 1-18-10、代表取締役社長：吉田 融正）とセールス BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）サービスで業務提携したことを発表します。

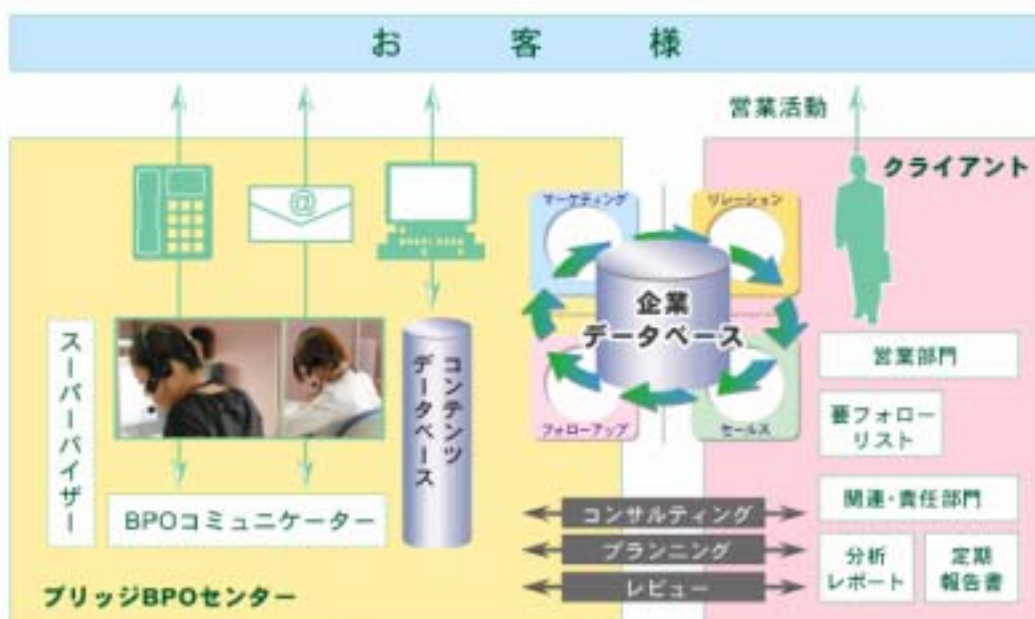
ブリッジインターナショナルが平成 14 年からビジネス展開してきたセールス BPO サービスとは、企業の営業におけるプロセスを分類し、電話やメール、Web、ストリーミングなどの非対面で可能な営業プロセスをアウトソーシングするものです。

顧客とのリレーション構築・管理を非対面営業で統合的に行うことで、企業の営業リソースを商談活動に集中させることが可能となり、営業力の強化・効率化を実現します。

イーシステム株式会社は 12 月稼働予定で、ブリッジインターナショナルのセールス BPO サービスを自社の営業強化に向けた「CRM センター（仮称）」に導入し、そのノウハウをベースにして、同サービスをコアにした CRM ソリューションの顧客提案に注力する方針です。

現在約 20 社のセールス BPO サービス導入企業数を、両社共同で市場開拓を加速することにより、今後 5 年間で 300 社程度の新規導入を目指します。

IT を活用して効果的なコミュニケーションを図るマルチチャネルによるセールス BPO



<イーシステム株式会社について>

イーシステム株式会社は、企業の CRM (カスタマーリレーションシップマネジメント) 実現のための戦略策定・プロセス改革・システム構築・運用を支援するソリューションベンダーです。

企業とその収益の源泉である顧客との関係をより深く、長く保つことにより収益の最大化ことをめざし、経営革新を続ける企業を総合的に支援します。シティバンクや GE キャピタル、アマダ等、数多くの企業における豊富な経験と実績に基づき、多種多様な業種、事業形態に最適なシステムを提案します。

<ブリッジインターナショナル株式会社について>

ブリッジインターナショナルは、クライアント企業のビジネス拡大のために、企業の営業プロセスを分析し、マルチチャネル型コンタクトセンターから非対面型営業プロセスのアウトソーシングを提供する会社です。

「セールス B P O (Business Process Outsourcing)」というサービスを体系化し、CRM 戦略の実現・実践のための新しいビジネスモデルの提案をしており、平成 14 年創業以来現在までに約 20 社の企業で採用されています。

報道関係からのお問い合わせ先は以下の担当へお願いいたします。

イーシステム株式会社 マーケティング 斉藤結花
電話：03-3548-8778
E-mail：marketing@e-system.co.jp

ブリッジインターナショナル株式会社 事業推進本部 柴崎洋介
電話：03-5787-3030
E-mail：info@bridge-g.com URL：www.bridge-g.com