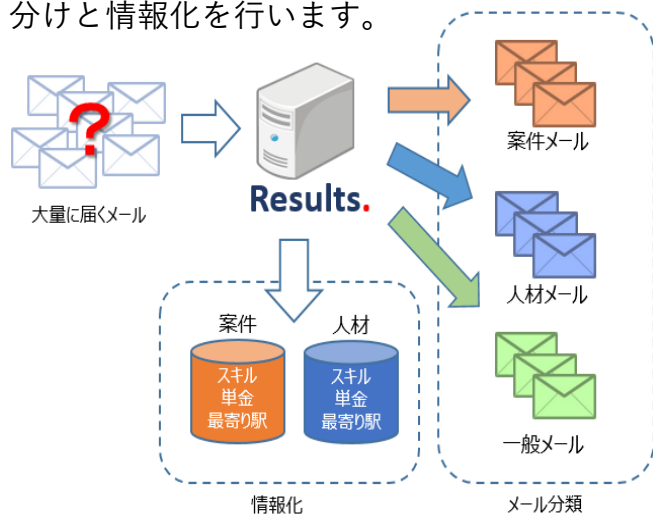


# Results.

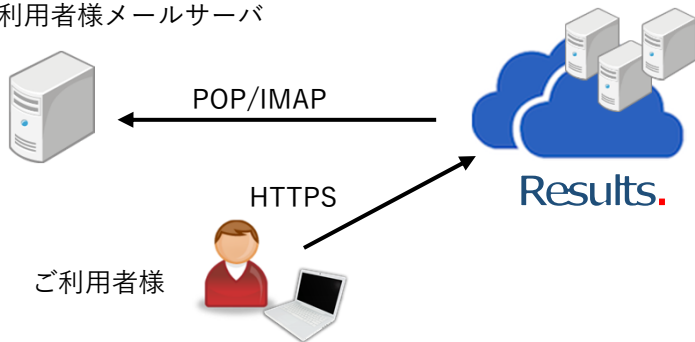
## システムの概要

ビジネスパートナーから届く様々なメールを解析し、振り分けと情報化を行います。



## 接続構成

ご利用者様メールサーバ



## 主な機能

### ✓ 紐づけ

探したい人材や案件を登録すると新着メールを常時監視します。登録内容に適合するメールを見つけると直ちに担当者に通知します。

### ✓ 検索

従来のメールソフトではできない完全な案件人材検索が可能です。専門用語・類似語・単金指定・複数提案などに対応しています。

### ✓ 情報共有

案件人材メールを共有します。（非情報メールは共有しません）担当者同士はもちろん部署を跨いで技術部とも情報を共有できます。

### ✓ ビジネスパートナー管理

受信メールからビジネスパートナー情報を生成します。パートナーとの履歴や提案状況などを管理できます。

### ✓ 分析（レポート）

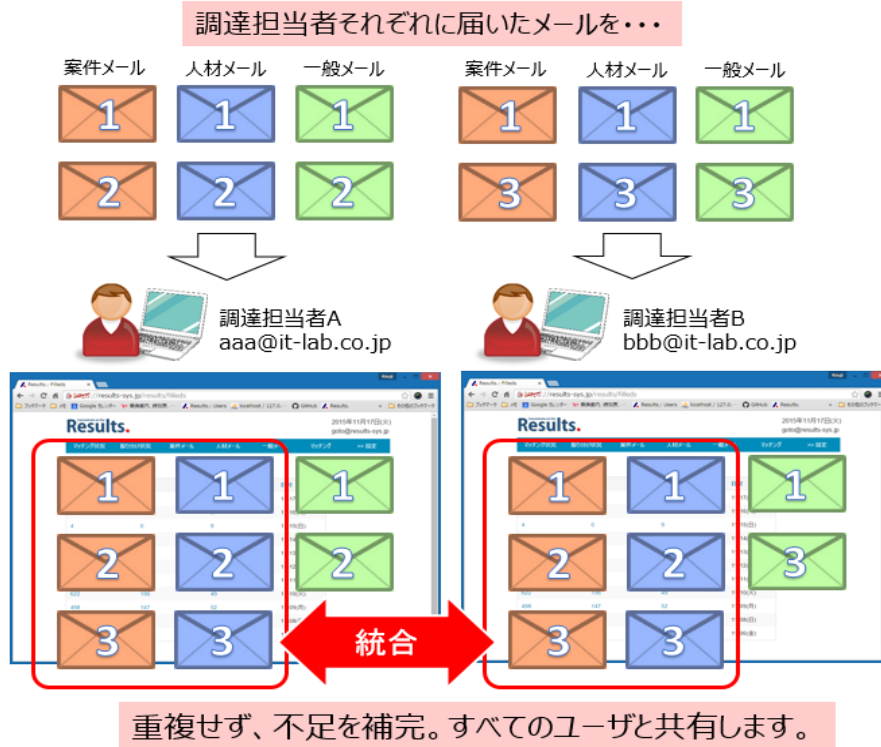
これまで担当者の主観に頼った情報を客観情報として可視化します。全体統計やスキルごとの統計など、様々な条件で分析できます。

### ✓ 情報発信（同報メール）

BCCやBY NAME送信機能を提供します。複数の宛先リストを管理でき、様々な用途に利用できます。

# 新しい情報共有の仕組み

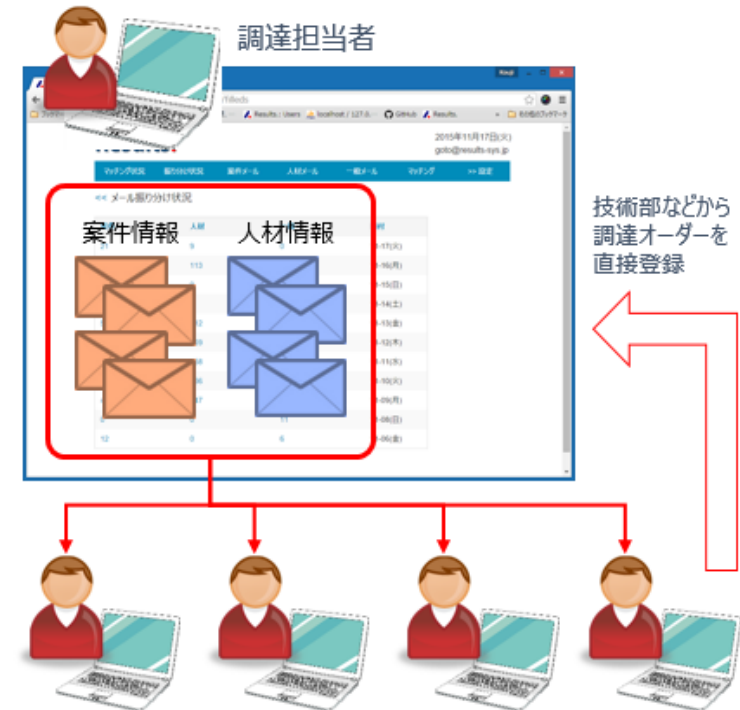
Results.はメールを「案件」「人材」「一般」に振り分けます。これにより、これまでできなかった**新しい情報共有**を提供します。

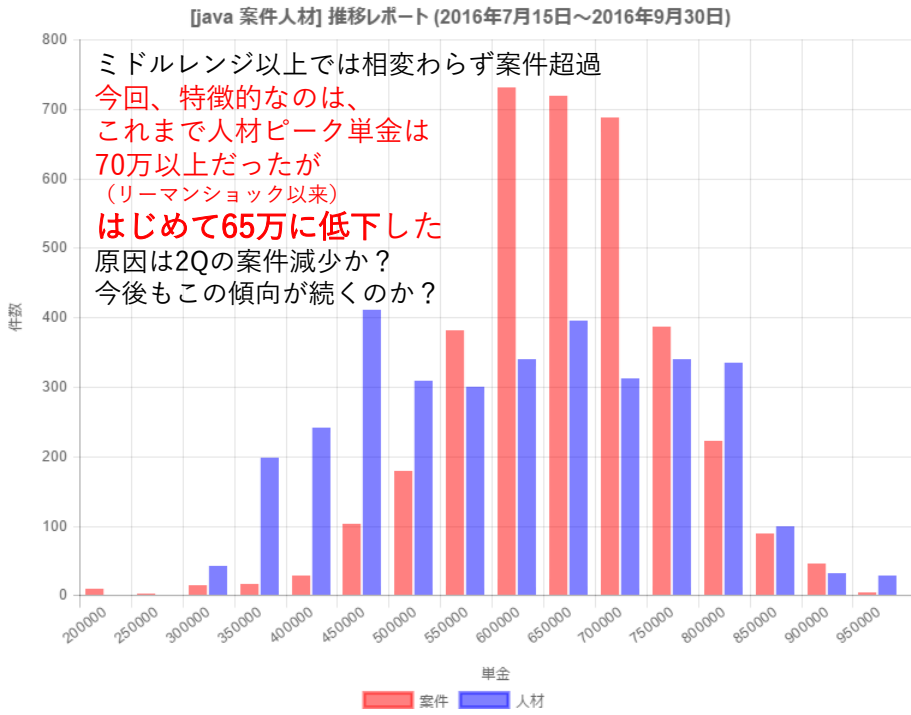
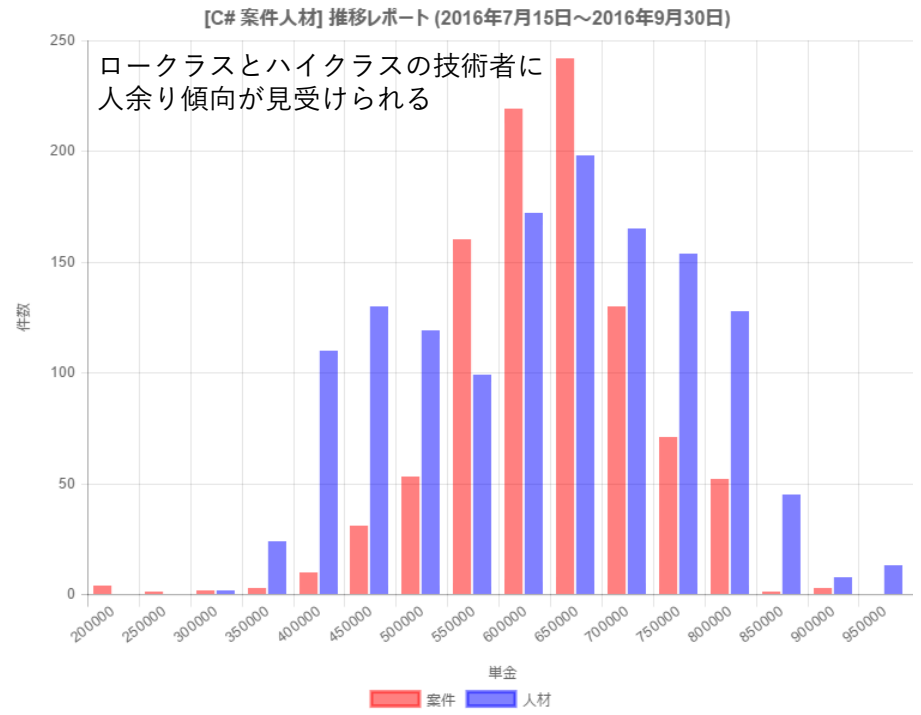
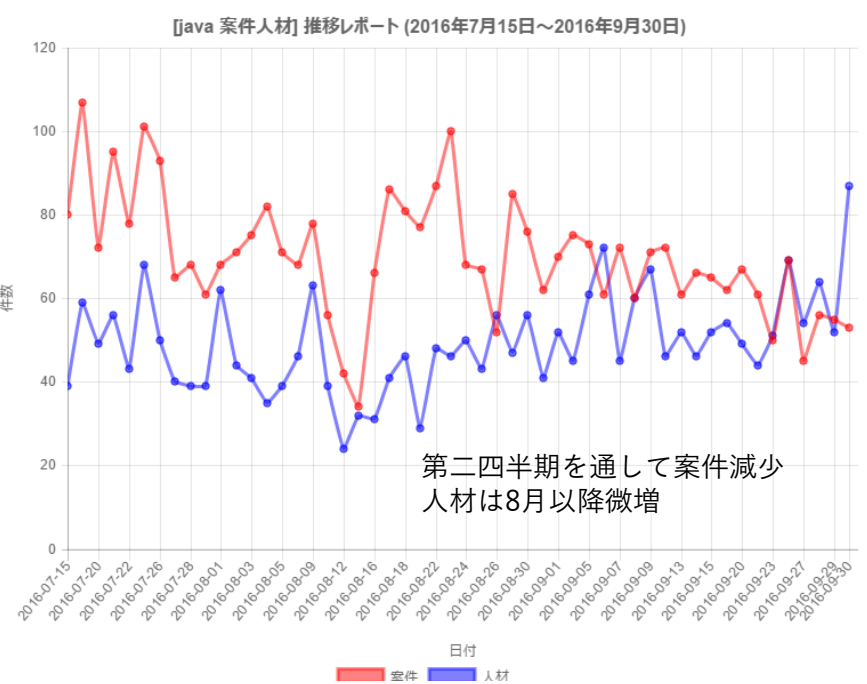
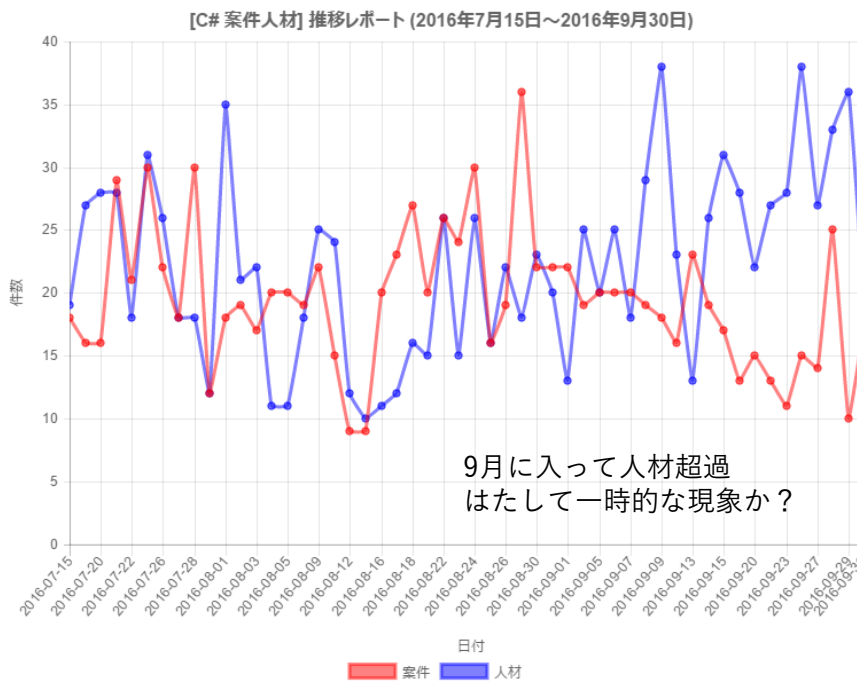


- 案件人材メールのみ統合されます。
- 打ち合せや見積りの依頼、懇親会のお誘いなど、私的なメールは統合されません。

情報メールは私的なメールを含まないので技術部やその他部署と容易に共有できます。

## 情報に直接アクセス





# Results. の導入効果

## 調達部門のメリット

### パソコン前に張り付く必要がありません

- 必要な時に、紐づけ登録して通知を受け取る
- 必要な時に、候補を瞬時に検索

### 積極的に外出して、より付加価値の高い業務を

- パートナー部署は様々な社外情報を得ることができる部署
- 優良ビジネスパートナーの開拓
- お客様から情報を頂いたり、要員トラブルの早期フォロー

案件人材メールはResults.に任せて付加価値の高い業務に時間を振り向けましょう。

外出時、重たく情報紛失リスクのあるノートパソコンを持ち運ぶ必要がありません。

スマートフォンで今まで以上の業務に対応できます。

## 技術部門のメリット

### Q. 体制に起因する問題はありませんか？

- 任せられる技術者がいないためリーダーがいつも高稼働
- 稼働が高止まりして品質低下、結果、さらに高稼働
- 炎上プロジェクトではパートナー技術者が離脱することも

### A. 良い体制作りのために条件を整える

- お客様への適切な見積り（予算確保）
- パートナー技術者に対する適切な単価設定
- 付加価値の高い技術者の獲得は「スピードも重要」

需給状況や市況を調達部門と共有し、信頼できるパートナーの信頼できる技術者を獲得しましょう。

## 経営／管理部門のメリット

### 見えなかった数字が見えてきます

- これまでの指標
- マクロ指標や業界団体が発表する指標
- 営業担当者の主観

ビジネスパートナーから届く、情報メールには「自社をとりまく客観的な指標」が含まれています。

### 計画と実績を数値で検証

SESは証券市場によく似ていて案件人材情報はタイムリーに市況を反映します。

工期や品質を守り、お客様の信頼を得るには市況に見合った計画が必要です。

現状、大量に届く案件人材メールは、「付加価値の低い作業」である内容チェックや振り分けなどで担当者の時間を奪いほとんどが役に立つことなく捨てられています。



## ご利用者様の声

### PCIソリューションズ株式会社 パートナー推進室

- 技術部が直接人材検索を行いビジネスパートナーと連絡できるようになり、既に複数の契約に至っています。業務が止まることがないのでパートナー推進部はこれまでできなかったことに取り組むことができます。
- 市況状況を技術部と共有できるメリットはとても大きいです。これまで主観的な情報しかなかったのは今考えるとありえない話です。
- もはや以前の業務形態には戻れません。

多くのパートナー様にResults.をご紹介頂き有難うございます。新機能のご意見ご要望とても参考になります。

### シンビオス株式会社 執行役員 乗本様

- メールから案件/人材情報をテキストマイニングする仕組みをずっと探していました。これだと思いました。
- これまでは逐次思いついたタイミングで、しかも手動のメール転送で情報共有していましたが（営業担当5名）、自動でもれなく情報共有できるようになりました。紐づけ機能をよく使っています。
- 今後は業界トレンドやCRMなどデータ連携解析を行いたい。
- Results.を自社の顧客に提案していきたい。データの入力から活用、分析まで考えるとその費用対効果は秀逸と思える。

いつもご助言ありがとうございます。  
お客様へのご提案ありがとうございました。今後は楽しみです。

### 株式会社サンビット 取締役 山崎様

- 優秀な人材獲得はスピードが重要。これまでも早いレスポンスは心掛けていたが、より一層素早いレスポンスが可能になった。
- 外出時、スマートフォンだけで済むようになった。重たいパソコンを持ち運び、打ち合わせが終わるごとに喫茶店に入る・・・これだけで外出意欲が低下する。
- 出先でのメールソフトの利用は情報紛失の原因。クラウドで人材のみ確認できる仕組、万一の時はすぐに利用停止できるので安心できる。
- このソフトが普及すると当社のアドバンテージがなくなってしまうですね（笑）

山崎様のレスポンスは常々素晴らしいと思っていました。  
お役に立てているようで嬉しいです。

#### (商談中)

SI大手 A社様  
ひとまず、androidとiOSのレポートを至急いただけないでしょうか。  
→ その後、稟議をあげていただきました。

SI大手 B社様  
「当社の内製システムに メール解析機能 を提供してください」との話をしましたが、御社のResults.の方が出来が良いです。



**株式会社アイティ総研**

営業部 後藤、児玉  
support@results-sys.jp  
(03)6424-5520, 5521

## 【Results.レポート】2Q(7-9月)レポート／アイティ総研

お世話になっております。  
アイティ総研の後藤です。

本メールは弊社プロダクト(Results.)のご説明を差し上げたお客様にお送りしております。  
配信頻度は不定期(四半期に1通程度?)です。  
ご不要の場合、お手数でございますが本メールに不要の旨ご返信ください。

-- 市況レポート -----

2Q(7月～9月)のレポートを作成しましたところ、  
景気の先行きが不安になるような情報が得られましたので皆さまに共有いたします。

### 【C#】

案件人材需給状況が9月に入って逆転。人材過多の可能性あります。  
9月末で上がってくるロースキルの技術者を多く含むものの、  
70万以上のハイクラスエンジニアは人材過多の傾向がみられます。

### 【Java】

2016/03末にも案件人材需給状況が一時的に拮抗することがありましたが  
今回気になるのは人材ピーク単金がこれまで70万だったのに対して  
65万がピークになっています。これは私が知る限り初めてです。

1年前は人材に対して案件が3～5倍ありましたので  
調達が必要なSler様には好環境になってきていると言えそうです。

-----  
上記トレンドが今後どのように推移していくか今後注視していきたいと思えます。  
他に気になる調査事項がございましたらお気軽にご連絡ください。

## Re: 【Results.レポート】2Q(7-9月)レポート／アイティ総研

素晴らしい分析レポート、ありがとうございます。

私も、言語は別として、なにやら市場の様相が変わってきた感を感じておりました。

ところで

弊社に、Resultを導入することを稟申しようと思います。正式なお見積書をいただけたらと思います。

## Re: 【Results.レポート】2Q(7-9月)レポート／アイティ総研

レポートの送付、ありがとうございます。

ビッグデータによる裏付けがあれば、自身で実感するよりも先行できるので、判断も早くなると思います。

- ・ 「Android」
- ・ 「iOS」
- ・ 「IoT」

のキーワードで、同様のデータを抽出することもできますでしょうか。

急いでおりませんので、もし可能であればレポートを見たいと思っております。

引き続き、情報交換をお願いできればと思っております。