

**中小企業の CRM/SFA 活用機会が拡大**  
～国産ベンダーNo.1 の営業支援システム「eセールスマネージャー」が  
経済産業省のサービス等生産性向上 IT 導入補助金対象ツールに認定～

営業課題解決サービスを提供するソフトブレイン株式会社(東京都中央区、代表取締役社長 豊田浩文、以下ソフトブレイン)は、経済産業省が推進する「サービス等生産性向上IT導入支援事業(通称:IT導入補助金)」においてIT導入支援事業者に3月17日付けで採択されました。この制度を活用して営業支援システム(CRM/SFA)「eセールスマネージャーRemix Cloud」を導入した事業者は、最大100万円の補助を受けることができます。



eセールスマネージャーRemix Cloud IT導入補助金特設ページURL

[http://www.e-sales.jp/lp/it\\_subsidy/](http://www.e-sales.jp/lp/it_subsidy/)

■IT導入補助金とは

中小企業・小規模事業者等がITツールを導入する経費の一部を補助することで、中小企業・小規模事業者等の生産性向上を図ることを目的としています。

「eセールスマネージャーRemix Cloud」は、営業活動を「見える化」・「効率化」することで、中小企業の持つ「営業担当者の日々の業務が見えていない」、「資料作成、会議などに時間がかかって残業がなくなる」、「売れる人は売れるが、売れない人は売れない」、「マネージャー・先輩のノウハウを、うまく部下・後輩に伝えられない」、「御用聞き営業になっており、行きやすいところにばかり訪問している」といった課題を解決し、限られた人員・投資でも売れる仕組みをつくることが可能です。

■制度を利用した場合の導入コストイメージ

●社員へスマホを貸与しており、より活用するためにすぐに導入したいサービス業A社の場合

資本金:5,000万円、従業員数:40名、営業担当者数:8名

想定ユーザー数:営業担当者8名、営業部長1名、社長1名

想定コスト

名刺デジタル化ライセンス利用料、クラウド版ライセンス10名分利用料(年額)

簡易導入パック5万円:

業種に合わせたテンプレートを基に簡易コンサルティング、システム管理者向け説明会(1回)

導入費用+年間ライセンス利用料計:83万円

約 27 万円の補助金が交付されるため、実質 55 万円でCRM/SFAが導入可能

●営業担当者の年齢層は高め、システム定着までしっかりサポートしてほしい製造業B社の場合

資本金：1億円、従業員数：115名、営業担当者数：12名

想定ユーザー数：営業担当者12名、営業部長1名、取締役1名、社長1名

想定コスト

名刺デジタル化ライセンス利用料、クラウド版ライセンス15名分利用料(年額)、データインポート代行

導入コンサルティング：

1.5ヶ月間の導入コンサルティング＋定着フォロー3ヶ月、操作説明会(3回)

導入費用＋年間ライセンス利用料計：249万円

約 83 万円の補助金が交付されるため、実質 166 万円でCRM/SFAが導入可能

※上記は想定です。実際は企業様ごとに導入コストは異なります。※価格は全て税抜きです。

#### ■IT導入補助金申込のご案内

交付申請期間：2017年3月中旬～2017年6月末

特設ページ：[http://www.e-sales.jp/lp/it\\_subsidy/](http://www.e-sales.jp/lp/it_subsidy/)

方法：問合せフォームよりお問い合わせ下さい。

問合せ先：<http://www.softbrain.co.jp/inquiry/>

公募要領：[https://www.it-hojo.jp/doc/pdf/application\\_guidelines.pdf](https://www.it-hojo.jp/doc/pdf/application_guidelines.pdf)

#### ■IT導入補助金について

サービス等生産性向上IT導入支援事業は、国際的な経済社会情勢の変化に対応し、足腰の強い経済を構築するため、自社の置かれた環境から強み・弱みを認識、分析し、生産性の向上に資する要素として「ITの利活用」を設定した上で、こうしたITツール(ソフトウェア、サービス等)のサービスを導入しようとする事業者に対して、その事業費等の経費の一部を補助することにより、中小企業・小規模事業者の経営力向上を図ることを目的としています。この際、補助対象となる中小事業者等の申請をとりまとめ、ビジネスプロセスを抜本的に効率化すべく、単体機能でのITツール(ソフトウェア、サービス等)の導入支援ではなく、複数の機能をパッケージ化したサービスの導入支援を行うことで、生産性の向上効果を最大限引き出すものです。

URL：<https://www.it-hojo.jp/>

#### ■「eセールスマネージャーRemix Cloud」について

URL：<http://www.e-sales.jp/>

ソフトブレインが提供する国産ベンダーNo.1\*1 営業支援システム(CRM/SFA)「eセールスマネージャーRemix Cloud」は、集客から案件・顧客管理、アフターフォロー、分析まで情報を一元化する戦略的営業支援システムです。業種、業界や規模を問わず、それぞれの企業にあった業務プロセスを設計し、計測、改善を繰り返しながらマネジメントを行う「プロセスマネジメント」で利益に繋がる仕組みを

作ります。絶えず変化するマーケットや組織の状況に合わせて柔軟に設定変更ができ、常に最適な業務プロセスを設計することが可能です。

また、スマートフォンやタブレット端末、携帯電話からのスケジュールや履歴の確認、活動報告を簡単に行うことができるため、入力・報告作業による業務ストレスを軽減し、現場のビジネスパーソンにとっても業務の効率化を実現します。文字入力に頼らない選択方式での入力で情報をデジタル化し、科学的なマネジメントを実現します。

導入前後のコンサルティングサービスも充実しており、4,000社を超える導入実績に基づくノウハウの提供や教育、定着率96%の専門チームによる支援などお客様のニーズにあったサービスを提供します。

クラウド型、ホスティング型、オンプレミス型のいずれの環境を選ぶことができ、企業のニーズに合わせた導入が可能です。

## ■価格

クラウドの場合：1ユーザーあたり月額6,000円～、

オンプレミスの場合：1ユーザーあたり60,000円～

※価格は全て税抜きです。

※記載された社名および製品名は各社の商標または登録商標です。

\*1 IDC「国内CRMアプリケーション市場シェア、2015年」より自社で推計

## 【ソフトブレン株式会社について】(コード番号4779 東証第一部)

ソフトブレンは、企業のさまざまな営業課題を解決するサービスを提供しています。業種・業態を問わず6,000社を超える企業の営業改革に携わり、主力製品である、「eセールスマネージャーRemix Cloud」を中心に、これまで蓄積してきた営業ノウハウを活かした導入コンサルティングサービスや営業・マネージャー教育サービスにも定評があります。

会社名：ソフトブレン株式会社

所在地：〒104-0028 東京都中央区八重洲2-3-1

住友信託銀行八重洲ビル9F

代表者：代表取締役社長 豊田 浩文

設立：1992年6月17日

URL：<http://www.softbrain.co.jp/>

事業内容：営業課題解決事業

## 【本ニュースリリースに関するお問合せ先】

■ソフトブレン株式会社

広報担当 高橋・具志堅

TEL:03-6880-2600 FAX:03-6880-2601

e-mail:[press@softbrain.co.jp](mailto:press@softbrain.co.jp)