



【キーエンス×ソフトブレイン】営業DX特別セミナーで初共演!! 営業利益率 50%以上! キーエンスの高収益を支えるデータ活用の秘訣とは?

営業課題解決サービスにより顧客の生産性最大化を実現するソフトブレイン株式会社（本社：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、このたび、データ活用により驚異の高収益を上げている株式会社キーエンス（本社：大阪府大阪市、代表取締役社長中田有、以下 キーエンス）をゲストに招き、『with コロナで生き残る営業DXの進め方』と題した初の共同WEBセミナーを2020年11月10日（火）より実施いたします。



<開催に至った背景>

コロナショックにより7割経済と叫ばれる中、現在、様々企業で「DX化」が急務となっています。DX化は業務効率の向上や経営判断の早期化に貢献することは間違いなく、迅速に、そして、よりの確に推進されなければなりません。

そこで今回、DXセミナーを実施するにあたりお声がけさせて頂いたのが、コロナ禍においても驚異の高収益を続けているキーエンスです。営業利益率50%以上というキーエンスの高収益を支えているのは、データを活用した営業ノウハウにあります。営業活動における様々なデータを一元化・見える化させる弊社のCRM/SFA「eセールスマネージャー」と、溜まったデータをどのように活用し、収益につなげるかを分析するキーエンスのデータアナリティクスプラットフォーム「KIシリーズ」は非常に相性が良く、データの見える化とその活用により行える“攻めの営業活動”は営業DX成功の鍵となります。

本セミナーでは、キーエンスとソフトブレインの2社より、コロナショックにより遅れた計画を取り戻すのに必要な「営業DX化」の進め方について説明いたします。ぜひご期待ください！

■ 講演内容

<ソフトブレインの講演内容>

【営業 DX】を進める上で大事な3つのポイントを徹底解説

登壇：ソフトブレイン株式会社 取締役 長田順三



日本情報システムユーザー協会の調べによると日本企業の IT 関連予算の 80%は現行ビジネスの維持や運営などの「守りの IT 投資」に割り当てられています。つまり、将来にわたって新たな付加価値を生み出すために必要な攻めの IT 投資ができないという課題に直面しているということです。

2025 年の崖と呼ばれるレガシーシステムの弱点に対し、今後どこからどう手を付けていくべきかを含め、本セミナーでは営業 DX 化を進めていくのに必要な基となる情報を提供いたします。

<キーエンスの講演内容>

【キーエンス営業の強み公開】データを活用した営業術

登壇：株式会社キーエンス データアナリティクス事業グループ マネージャー 柘植朋紘氏



データを活用した営業効率向上が、キーエンスの高収益の源泉です。

キーエンスでは、どのようにデータを使い、どのように営業/マーケの確率を上げているのか。大事にしている考え方を、7つのルールにまとめ、わかりやすくご紹介します。

<セミナーで学べるポイント>

- ① **コロナショックが加速させる営業部門のワークスタイルと組織構造改革**
- ② **残り猶予期間 5 年！日本企業が直面する「2025 年の崖」と、レガシーシステム**
- ③ **キーエンス流データを活用したターゲティング営業術**

■ 開催概要

- ・タイトル：【キーエンス×ソフトブレイン】
データ活用で高収益を上げ続けるキーエンスとソフトブレインが伝える
「with コロナで生き残る営業 DX の進め方」とは？
- ・内 容：ソフトブレイン講演／キーエンス講演／質疑応答（※質疑応答は 10 日のみ実施）
- ・開催日時：2020 年 11 月 10 日（火）13:00～14:00
2020 年 11 月 12 日（木）11:00～12:00
2020 年 11 月 17 日（火）16:00～17:00
- ・申込期限：各回、開催の 1 時間前まで（定員 1 社 2 名様まで）
- ・申込方法：下記サイトの申込フォームより必要事項を入力の上、お申込み下さい。
https://www.e-sales.jp/seminar/detail/tokyo_201110_12_17.html
- ・参加費：無料
- ・参加方法：セミナー開催前日にお申込時のメールアドレス宛に視聴方法を別途ご案内いたします。インターネットに接続できる PC、もしくはスマートフォン・タブレット端末があれば、どこからでも気軽にご参加いただけます。

【一般のお客様からのセミナーに関するお問合せ窓口】

セミナー担当宛：sb-marketing@softbrain.co.jp

■国産 No.1 (*1) & 3年連続 総合満足度 No.1 (*2) のCRM/SFA「eセールスマネージャー」について

URL：<https://www.e-sales.jp/>



業種、業界、規模を問わず、各企業に合った営業プロセスが設計可能で、プロセス毎に計測、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」で利益につながる仕組みを作ります。

導入前後のコンサルティングサービスも充実しており、5,000社を超える導入実績に基づくノウハウの提供や教育、システムの定着活用までのサポートなどお客様のニーズにあったサービスを提供し、定着率は95%(*3)を誇ります。

ソフトブレインでは、高機能なCRM/SFA「eセールスマネージャー」を中核に、多くの導入実績から得られた営業プロセスマネジメントの実践的なノウハウを組み合わせた営業課題解決ソリューションを活用して、労働時間の削減と売上の向上を両立させ、労働生産性の最大化に貢献できる取り組みを続けてまいります。

*1 IDC「国内CRMアプリケーション市場シェア_2017年」より自社で推計

*2 2018年、2019年、2020年に株式会社ESP総研が実施したCRM/SFA(営業支援システム)に関するユーザー調査より

*3 2018年顧客支援チーム実績より

※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。

※掲載されている情報は発表日現在の情報です。最新の情報と異なる場合がありますのでご了承ください。

■会社概要

会社名：ソフトブレイン株式会社（東証一部：4779）
所在地：東京都中央区日本橋1-13-1 日鉄日本橋ビル9F
代表者：代表取締役社長 豊田 浩文
設立：1992年6月17日
事業内容：営業イノベーション事業
URL：<https://www.softbrain.co.jp/>

本ニュースリリースに関するお問合せ先

広報担当：山野

東京都中央区日本橋1-13-1 日鉄日本橋ビル9F

TEL：03-6880-9500 FAX：03-6880-9501

MAIL：press@softbrain.co.jp

 **SOFTBRAIN Co.,Ltd.**