

コロナの影響により営業 DX を始める企業が増加

エネルギー総合商社「ミライフ西日本」の営業 DX 事例を公開！

累計導入数 5,500 社を誇るソフトブレイン「eセールスマネージャー」が支援

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、ポスト／ウィズコロナ時代において、データ活用方法が営業成果の成否をわけると考えていることから、エネルギー総合商社「ミライフ西日本」と累計導入数 5,500 社を誇る当社営業 DX ツール「eセールスマネージャー」における最新の取り組み事例を公開。また、同様に営業 DX 事例として 2021 年 12 月 17 日（金）16:00 から「【外部初公開！エネルギー・デバイス・カンパニーGS ユアサ様が語る】セールススタック（CRM/SFA）を軸にした営業 DX 戦略大解剖」をテーマとして WEB セミナーを開催いたします。

顧客生涯価値の向上向け「エネルギー管理」から「顧客管理」へ



■組織間の情報管理を行うことで、LTV に沿った営業活動を実現

家庭用・業務用のエネルギー供給、リフォーム、省エネ提案を主力事業とするミライフ西日本株式会社（以下、ミライフ西日本）は、顧客データの有効活用が事業成長に繋がることに着目し、2016 年より段階的に組織改革を実行してきました。

プロジェクト開始当初に持っていた課題は、大きく 2 つです。1 つ目が「営業担当とマネジメント側の間で圧倒的な情報格差が生まれていた」ことです。これにより、マネジメント層から現場に対して、最適なタイミングでの提案を助言できない状態になっていました。2 つ目が「複数事業間の情報のムラによる機会損失」です。ミライフ西日本は、複数の事業を展開していますが、情報を利活用できておらず、顧客にとって最適な営業活動ができていませんでした。

これらの課題を解決するために、2016 年に、マネジメント層 8 名の方を対象に当社主催の営業研修プログラム『プロセスマネジメント大学』を受講いただきました。続いて、2018 年からは、当社の CRM/SFA である「eセールスマネージャー」をご導入いただき、ワンストップの営業活動を実現しました。導入後は、「顧客の LTV 向上」を共通目的とすることで、顧客にとって最適な営業活動ができるようになりました。

今回、圧倒的な LTV 向上に寄与した 3 つの主な要因は、以下の通りです。

■ **営業の実態を可視化することで、
営業担当とマネジメント側が共に成長**

営業の実態を可視化することで、マネジメント層から営業担当に対して、『誰が、いつ、何を行うのか』『そのために何が必要なのか』という具体的なアドバイスが可能になりました。

顧客情報がたまり、LTV向上に向けた提案活動が実現

営業の実態が見えている中で具体的なアドバイスが可能になった
ミドルマネージャー（エリアマネージャー）の成長



■ **顧客情報の一元管理、社内連携による
対応品質の向上**

顧客からの受電対応は、自動表示された顧客情報を確認しながら行うことで、対応品質が向上。カスタマーセンターと営業担当で情報共有することで、確認事項が減り、営業担当は、営業活動へ集中する体制も整いました。

顧客に関連する情報を確認しながらの問合せ対応により寄り添った対応を実現



■ **情報の一元管理を徹底し、二重入力や
確認の手間などをゼロ**

実績情報など、営業パーソンに関する全てのシステムを連携することで、業務生産性がアップしました。これにより、分からないから使わないという状態を回避しました。

実績情報・CTIシステム等、営業マンに関係する全てのシステムを連携
→二重入力や確認等、入力の負担をゼロにすることができた



当社 WEB サイトでは、このような実際の営業 DX 事例を多く発信しております。今回のミライフ西日本の詳細事例については以下よりご覧いただけます。

ミライフ西日本 eセールスマネージャー活用事例 URL :

<https://www.e-sales.jp/eigyo-labo/article/eigyo-labo-11495.html>

■ **営業 DX の事例に関する WEB セミナー開催**

当社では、営業 DX に関する WEB セミナーを多数開催しています。2021 年 12 月 17 日（金）16:00 からは、「【外部初公開！エネルギー・デバイス・カンパニーGS ユアサ様が語る】セールステック（CRM/SFA）を軸にした営業 DX 戦略大解剖」をテーマに、営業 DX 推進をするにあたり重要なポイントを分かりやすくご説明します。

＜無料 WEB セミナー概要＞

- セミナー名称：【外部初公開！エネルギー・デバイス・カンパニーGS ユアサ様が語る】セールステック（CRM/SFA）を軸にした営業 DX 戦略大解剖
- 開催日時：2021 年 12 月 17 日（金）16:00～17:00
- お申込期限：2021 年 12 月 16 日（木）12:00
- 対象：法人向けセミナー
※同業他社からのお申し込みはお断りする場合がございます。
- 参加：ご参加には事前申し込みが必要です。尚、視聴枠に限りがあるため抽選制とさせていただきます。

- 申込 URL : https://www.e-sales.jp/seminar/detail/osaka_211217.html
- 視聴方法 : Web セミナー。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、スマートフォン・タブレット端末からご参加いただけます。
- 費用 : 無料



■ 国産 No.1 (*1) & 定着率 95% (*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、5,500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さまのニーズにあったサービスを提供し、定着率は 95% (*2) 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。

■ ソフトブレイン会社概要

会社名 : ソフトブレイン株式会社
 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い合わせ先

広報担当 : 西村大介

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