

ソフトブレイン「eセールスマネージャー エグゼクティブセミナー2024 at 東京・大阪・Web」
開催レポート

ソフトブレインは、eセールスマネージャーをご利用いただいているユーザーをお招きしたイベント「エグゼクティブセミナー2024」を2024年9月12日に開催しました。本イベントは、500名を超える方々にご参加いただき大盛況のうちに終えることができました。



エグゼクティブセミナー当日の様子はこちらから：<https://youtu.be/pFvuLJuJg5w>

■エグゼクティブセミナー概要

開催日：2024年9月12日（木）

会場：東京会場：コートヤード・マリオット銀座東武ホテル

大阪会場：ホテルモントレ大阪

Web会場：Zoomにて開催

■本セミナーのテーマ

エグゼクティブセミナーは、以下2点をテーマとして開催しました。

- ・ユーザー企業のeセールスマネージャーを活用した取り組み、成功事例を通して、活用のためのヒントをお届けする。
- ・ソフトブレインが今後計画している新製品・新機能をユーザー企業向けに先行紹介し、eセールスマネージャーのさらなる活用イメージを持っていただく。

■ 開会のご挨拶

ソフトブレン株式会社 代表取締役社長 豊田浩文

弊社代表取締役社長の豊田より、今年25周年を迎えたeセールスマネージャーの歩みや、今後eセールスマネージャーがどのようにサービス領域を拡げていくのかをお話しました。これまでeセールスマネージャーはセールス領域の支援ツールがメインでしたが、アフターサービス領域やマーケティング領域もカバーするCRMとして進化を続けています。それに合わせる形で、eセールスマネージャーのキャッチコピーを「勝負は顧客接点」に、コーポレートキャッチコピーを「競争力を加速する 協走力でリードする」に刷新し、これまで以上にビジネスの成功に貢献していく方針をお伝えしました。



■ ユーザー企業講演

国際航業株式会社 コーポレート統括本部情報統括部 部長 宮地里子 様

「SFA定着への取り組み 全社を巻き込んだ導入ストーリー」

国際航業様は、地上の空間情報を取得する技術を活用して、センシング・建設コンサルティング・システムソリューションを官公庁や民間企業に提供されています。これまで使用していた営業管理システムの終了が迫り、わずか5か月という短期間で、SFAをeセールスマネージャーに切り替えるプロジェクトに取り組まれました。プロジェクトにおける進め方や、開始前や稼働後に抑えるべきポイント、運用にフェーズにおける課題を解説いただきました。



鈴与株式会社 営業企画室 新商品企画チーム 大石健太郎 様

「eSMと共に歩んだ6年間 ～営業KPI管理と改善 未来に向けたデータ利活用～」

鈴与様は、静岡県清水を拠点として物流事業をメインに幅広い事業を行っています。事業ごとに異なる営業プロセスを全社統一する取り組みをされていました。ところが、それまで使っていた営業管理システムでは、上記のプロセス/KPI管理ができない等の問題があり、解決のためにeセールスマネージャーを導入されました。現在は、eセールスマネージャーを日々の営業報告や案件管理に活用し、登録された情報をもとにダッシュボード化しています。また、データの精緻化や、データ活用の事例および今後の取り組みについてご紹介いただきました。



サントリービバレッジソリューション株式会社 法人営業推進部 部長 久本和宏 様

「営業情報基盤の仕組構築 ～失敗と工夫～」

サントリービバレッジソリューション様は、サントリーグループの一社として、自動販売機や給茶機、ウォーターサーバー等の機器を通じて、サントリー商品（ソフトドリンク）の販売をされています。2010年代にeセールスマネージャーを導入いただき、最近ではクラウド化に挑戦されました。ビジネスや、営業スタイルの変化、AIの登場などの背景から、eセールスマネージャーをより一層活かすことをご期待いただきましたが、効果を出すために乗り越えなければいけないハードルがいくつもありました。失敗から学びながら、どのようにしてeセールスマネージャーの活用を進化させていったかを解説いただきました。



■主催者講演

ソフトブレン株式会社 執行役員 プロダクト開発本部長 小田健太

「未来を形作るプロダクトの現状の取り組みについて」

ソフトブレンの次期ソリューションの開発計画と展望について、弊社プロダクト開発責任者の小田が講演をおこないました。主に下記6つの分野のご紹介を通じて「すべての顧客接点を科学する」eセールスマネージャーのポテンシャルを紹介しました。



- (1) [esm marketing](#) : マーケティングオートメーションとSFAがシームレスにつながることで、ライトタイミングで営業へ情報提供と、営業の商談状況をもとにしたナーチャリング施策が可能となります。Webとリアルをつなぎ、顧客接点に変革をもたらします。
- (2) [サービスエ디션](#) : 営業とアフターサービスのシームレスな情報共有が可能となります。顧客満足度を高める上で重要な、機器メンテナンス・保守・アフターサービスの業務を効率化するだけでなく、適切な営業機会を創出し、顧客からの収益を最大化します。
- (3) [クラウドCTI](#) : カスタマーサポート部門等で、お客様から受電した際にeセールスマネージャー上の該当顧客情報が自動的に立ち上がります。カスタマーボイスも有益な顧客接点情報としてリアルタイムに社内共有することが可能です。
- (4) [AIコンシェルジュ](#) : 現場の業務支援を中心に、「探す」「考える」「作成する」「入力する」時間を劇的に効率化します。現時点でご提供可能な「登録支援」と「ナレッジサジェスト」の機能に加えて、今後も、皆様をサポートするため継続的に機能拡張し、幅広い業務に対応していきます。
- (5) [BI](#) : すべての顧客接点情報がダッシュボード上に集約・可視化され、戦略的なマネジメントを促進します。自然言語での指示が可能なビジュアル化機能を計画しており、今まで以上にカンタンな操作で分析集計を支援します。
- (6) [esm linkage](#) : 様々なクラウドサービスとの連携を、ユーザー自身がスピーディーに実現できます。今後、当社のアプリストア「esm linkage」に連携アプリを順次追加し、eセールスマネージャーの領域に留まらない業務支援を実現します。

これらの機能を、デモ画面をお見せしながらご紹介しました。

■ユーザーコミュニティサイト開設のご紹介

ソフトブレイン株式会社 執行役員 サービス本部長 三浦健

eセールスマネージャーのユーザー同士で直接交流をしていただけるコミュニティサイトを開設しました。ユーザーの皆様が最もアフターサービスに期待するポイントである、他社の運用事例・データ分析事例・定着におけるコツなどのヒントを得られる新たなサポートサービスです。eセールスマネージャーに対するご質問やご要望も直接ユーザーが投稿できます。

ぜひご利用いただければ幸いです。



eセールスマネージャーコミュニティサイト

URL : <https://e-sales-community.jp/view/home>

■第2部 懇親会

セミナーの後は懇親会を実施しました。ユーザー企業同士で、お互いの課題や活用状況を情報交換される姿が多く見受けられました。また、第1部でご紹介した新機能を実際に触っていただけるデモブースには、たくさんの方がお集まりくださり、弊社エンジニアの説明とデモ画面を熱心にご覧になられていました。

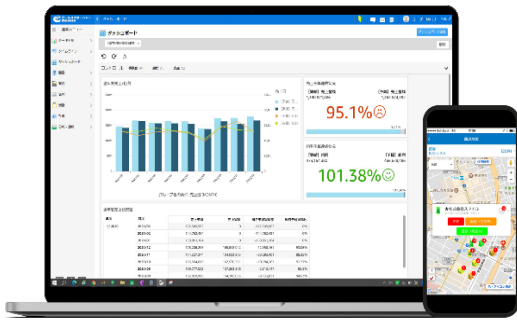
■参加いただいたユーザーの声（一部抜粋）

本セミナーに対して、以下のようにたくさんのご意見をいただきました。

- ▶ ユーザー企業は皆同じような悩みを抱えながらeセールスマネージャーを活用していることが分かり参考になった。システムを活用すれば必ずしも結果がついてくるものでもなく、難しさを感じている。ソフトブレインと一緒に課題に向き合っていただけることを期待している。
- ▶ 異業種のeセールスマネージャーユーザーの方々と交流ができたことがとても有意義だった。
- ▶ 次回はeセールスマネージャー定着に向けた現場推進方法について、もっと具体的な話が聞けたら嬉しい。今後はコミュニティサイトでも情報収集させていただきたいと思っている。
- ▶ 大阪会場は配信だったが、別日開催で大阪でもリアル開催をしてもらえたら嬉しい。
- ▶ 他社様の事例を聞くことができ、このような運用もできるのかと新たな発見があった。自社の運用にも活かせると感じた部分もあり、大変参考になった。
- ▶ AI関連の新機能は、非常に興味深い内容だった。ぜひ活用してみたいと思う。

ご来場いただいた皆様、誠にありがとうございました。今後も、このようなユーザーイベントや活用支援セミナーを実施してまいります。今後ともソフトブレインならびにeセールスマネージャーをどうぞよろしくお願いいたします。

■ ソフトブレン「eセールスマネージャー」について



ソフトブレンは、1999年8月に国内初のCRM/SFAである「eセールスマネージャー」を発売以降、マーケティング・セールス・アフターサービス等すべての顧客接点業務を変革へと導くソリューションを、ITとサービスの両面で提供しています。直近では、AIの力を活用することで、現場担当者の業務負担を軽減する新機能などもリリースしています。

高機能なCRM/SFA「eセールスマネージャーRemix Cloud」を中核に、MA（マーケティングオートメーション）ツールの「esm marketing」、アフターサービス向け管理ツール「eセールスマネージャーRemix

サービスエディション」の導入実績から得られた顧客接点プロセスマネジメントの実践的なノウハウを持っています。それらを組み合わせた課題解決ソリューションをご提供し、お客様の生産性の最大化に貢献できる取り組みを続けています。

「eセールスマネージャー」は、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す。営業プロセスの見える化、測る化、改善を通じた「プロセスマネジメント」の実現によって、業務効率化と売上利益向上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カスタマーサクセスサービス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%※となっています。

製品詳細：<https://www.e-sales.jp>

※ 弊社顧客支援チーム実績より。

以上

■ ソフトブレン株式会社について

会社名：ソフトブレン株式会社

所在地：東京都中央区銀座6-18-2 野村不動産銀座ビル 11階

代表者：代表取締役社長 豊田 浩文

設立：1992年6月17日

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

 **SOFTBRAIN** Co.,Ltd.

ソフトブレン株式会社 営業企画部 広報担当 秋元 絢子(あきもとあやこ)

TEL：03-6779-9800 FAX：03-6779-9310

Mail：press@softbrain.co.jp