

【無料ダウンロード資料】

「業種・企業規模別に『営業の変革』を描く！esm(eセールスマネージャー)導入事例集 第2弾」  
を公開

企業競争力向上のためのCRMであるesm(eセールスマネージャー)を提供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、「業種・企業規模別に『営業の変革』を描く！esm(eセールスマネージャー)導入事例集 第2弾」と題した10社の導入事例集を無料で公開しました。



全ての顧客接点をつなぐCRM/SFA 

業種・企業規模別に「営業の変革」を描く！

 **esm 導入事例集 第2弾**

業種で変わる営業スタイル、企業規模で変わる組織の形  
あなたの会社に近い、リアルな効果と活用法が見つかります。

■ 導入事例集ダウンロード URL

[https://www.e-sales.jp/eigyo-labo/esm\\_casestudy\\_2-24181](https://www.e-sales.jp/eigyo-labo/esm_casestudy_2-24181)

■ 公開の背景

近年、企業が持続的な成長を実現するうえで、個人のスキルに頼らない組織的な営業体制の構築や、営業プロセスの効率化を重要な課題とする動きが広がっています。その解決策としてCRM/SFAツールの活用への注目が集まる一方で、導入検討においては「自社に適したツールか」「成果に繋がるか」といった観点で、具体的なイメージを持たず、課題が山積したまま導入に踏み切れない企業が多いのも現状です。

ソフトブレインはこれまで、CRM/SFA「esm(eセールスマネージャー)」を中心に、5,500社を超える企業の顧客接点業務をITとサービスの両面から支援してきました。こうした実績をもとに、各社の具体的な課題と解決プロセスをまとめた「導入事例集（第1弾）」を昨年公開したところ、大変多くの反響をいただきました。これを受け、より多様な業種の成功パターンを網羅した第2弾を、新たに公開いたします。

本事例集では、豊富な導入実績の中から、サービス、製造、小売・卸売、IT、建設、エネルギー、金融の7業種10社様を選出しました。組織規模や業種の異なる各社の事例を通じ、直面していた課題や導入後の具体的な効果、その活用方法に焦点を当てて紹介しています。組織的な営業体制の構築やプロセスの効率化、そして持続的な成長を実現するために、最適なツール選定ができるよう、本事例集を活用いただきたいと思います。

## ■ 導入事例集の概要

企業名	業種/従業員規模	事例概要
1. オザワ科学株式会社	小売・卸売業 100～500人	受注までのプロセスの見える化を実現！ 販売/納入後のアフターサポート履歴管理で顧客接点の質向上
2. 日鉄テクノロジー株式会社	サービス業 500～5,000人	技術が強みの会社だからこそ営業改革が必要？ 7社統合のハードルを乗り越える、営業スキル/ノウハウの活用方法とは
3. 株式会社プリマジエスト	製造業 500～5,000人	eセールスマネージャーは「未来への可能性」！ 案件・プロセスの「見える化」でセールスのスキルアップを実現する
4. テクマトリックス株式会社	IT業 500～5,000人	ITベンダーが選ぶSFAの決め手「メイドインジャパン」！ 「脱」エクセルで営業成果UP！育成スピードUP！
5. シダックスコントラクト フードサービス株式会社	飲食業 500～5,000人	お客様の「課題」と「期待」見える化！ 顧客に向き合う「攻めの営業組織」への進化ストーリー
6. 扶桑電通株式会社	小売・卸売業 500～5,000人	チーム営業力強化！案件推進のスピードUP！ 情報の見える化、共有で見た営業組織の新たな可能性
7. 太平興業株式会社	小売・卸売業 500～5,000人	会議のあり方が変わる！ 「コミュニケーションツールとしてのSFA」が生み出した組織改革
8. ジャパンホームシールド 株式会社	建設業 100～500人	課題解決のスピードアップで 部門全体の営業力を底上げ！
9. 株式会社 Misumi	エネルギー業 500～5000人	属人的な営業から脱却し、 コロナ禍でもガス部門で過去最高販売数量を達成！
10. さわか信用金庫	金融 500～5000人	案件交渉プロセスを重要資産として蓄積・共有 お客様に利便性と満足を提供する付加価値の高い営業が可能に

## ■ 導入事例集の抜粋

**シダックスコントラクト  
フードサービス株式会社**

**お客様の「課題」と「期待」見える化！  
顧客に向き合う「攻めの営業組織」への進化ストーリー**

**導入背景**

- 専門性を拡大にともない、営業部門の属人的な状態に陥りがちでした。
- 他方で、市場のニーズの変化に合わせた専門特化型の営業活動を行う必要があったが、専門性による営業プロセスの可視化・標準化が課題となった。

**活用と効果**

**「攻めの営業」と「守りの運営」の両立**

- 定量的な数字を交えた議論ができるようになり、案件の正確な見極め、不要な交渉防止が可能となった。
- 業務が効率化して、お客様との接点時間が増えたことで、「攻めの営業」により多くの営業時間を確保できるようになった。
- 新卒営業における、メンバー/案件ごとの適応度や達成状況を可視化、情報を蓄積し、事例に基づいた議論が活発化したことで、より効果的な営業活動につなげることができた。
- 営業と運営双方の部門で情報共有することで、より広範な事例の共有や、コミュニケーション、課題の克服ができるようになった。課題を見逃さない「守りの運営」の促進へつながった。

**決め手**

- UIがシンプルであり、属人が導入してしまった営業組織でも、簡単に情報入力と管理が可能である点を評価した。
- カスタマイズ性が高く、専門領域ごとの営業プロセスに合わせたシステム構築ができる点を評価した。

**ジャパンホームシールド  
株式会社**

**課題解決のスピードアップで  
部門全体の営業力を底上げ！**

**導入背景**

- 従来の営業支援ツールは、外資系且つ経済視点で導入されたものであり、営業の真髄ニーズとはマッチしていなかった。
- 営業部門の重要課題は、属人性に頼らずに成果を出すためのメンバーの営業力底上げであった。

**活用と効果**

**営業力の底上げと、数字/事実に基づいたコミュニケーションによる課題把握が実現できた**

- 特に営業戦略の押し売しの判断を行えるようになった。戦略の効果測定ができるようになり、営業部門全体の営業力を底上げできるようになった。
- 入力はたった一度だが、種々なアウトプットを得ることができた。営業状況を正確且つスピーディーに把握し、直ちに課題解決できるようになった。
- 統一チームによる報告が定着し、営業プロセスが正確に見えるようになった。各営業メンバーが同じ目線で会話する「数字/事実に基づいたコミュニケーションの土台」が整い、客観的な視点から導き出される真実な課題が見えるようになった。

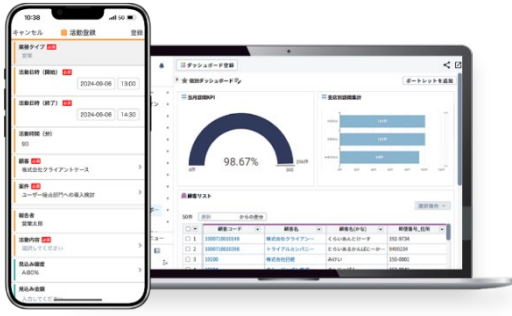
**決め手**

- 日本の慣習や自国の「安心・安全」のために、これまでの営業課題、顧客満足度は200万円を突破し業界でもトップクラスの信頼と実績ある企業様です。
- 課題解決のためには、営業担当者ごとのステークホルダーごとの現状を具体的な且つ正確に把握することであった。そのニーズご一歩的に対応していただくのが、外資系にはないUIの創成みややすさを積みとしたeセールスマネージャーであった。

## ■ 導入事例集ダウンロード URL

[https://www.e-sales.jp/eigyo-labo/esm\\_casestudy\\_2-24181](https://www.e-sales.jp/eigyo-labo/esm_casestudy_2-24181)

## ■ソフトブレン「esm(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「esm(eセールスマネージャー)」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マネジメントツール「esm service」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。

「esm(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さま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

## ■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

広報マーケティング部 佐藤隆史(さとうたかし)

TEL：03-6779-9800 FAX：03-6779-9310

Mail：[press@softbrain.co.jp](mailto:press@softbrain.co.jp)

 **SOFTBRAIN** Co.,Ltd.