

ソフトブレン、エンケイ株式会社のesm(eセールスマネージャー)導入事例を公開

顧客/案件情報の個人管理を脱し、グローバルな情報を迅速に可視化
「esm flow」による申請・承認業務のデジタル化で全社的な生産性を向上

企業競争力向上のためのCRM/SFAを提供するソフトブレン株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長：豊田浩文、以下「ソフトブレン」）は、エンケイ株式会社（本社：静岡県浜松市、代表取締役社長：三浦信）へのeセールスマネージャーの導入事例インタビューを行い、その動画を当社Webサイトに公開しました。



エンケイ株式会社 導入事例ページ：<https://www.e-sales.jp/casestudy/enkei/>

■インタビュー概要

エンケイ株式会社は、自動車用アルミホイールをメインに、船外機用やオートバイ用の取り付け部品といった多様なアルミ製品を製造・販売しています。アジア、アメリカ、中国など世界各国でビジネスを展開するグローバル企業である同社では、従来、案件/顧客の情報がエクセル等を用いた個人管理に留まっていた。このため、情報の属人化が進行し、国内・海外を問わず拠点間での情報共有が難航していました。特に時差のある海外拠点との情報交換において、スピーディーな対応が困難になるという課題を抱えていました。

同社が、eセールスマネージャー導入時に注目した点は以下です。

- ・「現場ファースト」の視点に基づいたデモにより、運用イメージが具体化され、迅速な導入判断につながった点
- ・親身なサポート体制により、機能を絞った「スモールスタート」から「活用の定着」まで、確実な運用が見込める点
- ・顧客接点のログを簡単に蓄積でき、個人の経験や人脈に依存しない「組織的な情報共有基盤」を構築できる点
- ・「esm flow^{※1}」の導入により、場所を問わず（出張先や海外拠点など）停滞のない承認フローを実現できる点

現在は「eセールスマネージャー」の活用により、属人化しがちだった案件進捗がリアルタイムに可視化が実現されました。これにより、拠点やキャリアの壁を越え、誰もが即座に情報をキャッチアップし、互いにフォローし合える体制へと進化を遂げておられます。

また、ワークフロー機能「esm flow^{※1}」による申請・承認業務のデジタル化は、出張による承認の停滞を解消しただけでなく、海外拠点との時差を感じさせないスピーディーな意思決定をも可能にしました。結果として、組織全体の生産性向上と、円滑な情報共有基盤の構築を実現されました。

※1 esm flowとは、紙中心の申請や承認業務をそのままデジタル化できるクラウドワークフローシステムです。

■エンケイ株式会社

OEM営業統括本部 OEM営業グループ 部長 和久田暁彦様のコメント（抜粋）

導入の決め手となったのは、ソフトブレン社が私たちの課題に深く寄り添い、具体的な運用イメージをデモで示してくれたことでした。導入開始後も、まずは機能を絞った「スモールスタート」による定着を親身にサポートいただいたおかげでスムーズに新システムを運用に乗せることができました。

現在は案件フェーズ毎の状況が数字で可視化され、属人化の解消とともに相互フォローが容易になりました。今後は、若手メンバーが自ら情報を得られる環境をさらに整え、組織全体のスピード感を高めていく方針です。

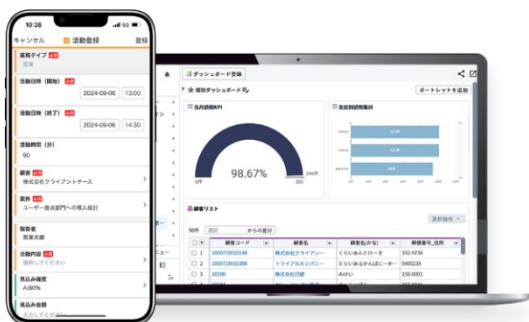
OEM営業統括本部 OEM営業グループ 村松咲彩様のコメント（抜粋）

定期的なミーティングに加え、細かな質問・要望にも迅速に対応いただける手厚いサポート体制に非常に助けられています。いつでも誰でも案件状況を確認できるようになったことで、業務のあり方が大きく変わりました。単なる管理ツールに留まらず、チーム内のコミュニケーションを活性化させる基盤として活用できています。

OEM営業統括本部 営業管理グループ チームリーダー 鈴木瑠美様のコメント（抜粋）

以前は紙やPDFで承認・回覧を行っており、常に押印の手間が発生していました。「esm flow」の導入後は、申請・承認に関わる業務がペーパーレス化され、一連の承認業務の効率化、スピードアップが実現されました。また、出張中も滞りなく承認が進むようになり、生産性の向上を実感しています。

■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を発売して以来、マーケティング、セールス、アフターサービスといったあらゆる顧客接点業務の変革を、ITとサービスの両面から支援しています。

私たちは、高機能CRM/SFA「esm(eセールスマネージャー)」を核に、MAツールの「esm marketing」、アフターサービス向け「esm service」、そして組織内の申請・承認業務をデジタル化するワークフローツール「esm flow」を展開しています。これら豊富な導入実績から得られたプロセス管理の実践的なノウハウを組み合わせ、お客様

の課題を解決し、生産性の向上に貢献し続けています。

■esm(eセールスマネージャー)

業種・業界・規模を問わず、各企業に合った営業プロセスの設計が可能です。プロセスの「見える化」「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。

■ esm flow

社内のあらゆる申請・承認業務に対応する汎用ワークフローツールです。スマートフォンやPCから迅速に申請・承認を実施できるため、脱ハンコ・ペーパーレスを実現し組織全体の意思決定のスピードアップにも寄与します。直感的な操作性で、部署や職種を問わず幅広く活用いただけるとともに、CRM/SFAや他システムに登録された情報をesm flowに自動連携することができ、申請帳票の作成工数を大幅に削減することも可能です。

■ 充実のサポート体制

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%^{※2}となっています。

esmの詳細：<https://www.e-sales.jp/>

esm flowの詳細：<https://www.e-sales.jp/esm-flow/>

※2 弊社顧客支援チーム実績より

以上

■ ソフトブレイン株式会社について

会社名：ソフトブレイン株式会社

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

事業内容：顧客接点業務全般のクラウドアプリケーション／プラットフォームの開発・提供

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 秋元 絢子（あきもとあやこ）
東京都中央区銀座6-18-2 野村不動産銀座ビル 11階
TEL：03-6779-9800 FAX：03-6779-9310
MAIL：press@softbrain.co.jp