

ソフトブレン、アイダエンジニアリング株式会社のesm(eセールスマネージャー)導入事例を公開

アナログな伝票運用を改めて正確な受注管理と事務の生産性向上を両立
基幹システムとの自動連携によりヒューマンエラーゼロの体制を構築

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、アイダエンジニアリング株式会社（本社：神奈川県相模原市、代表取締役社長：鈴木利彦、東証プライム：6118）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。



アイダエンジニアリング株式会社 導入事例ページ：<https://www.e-sales.jp/casestudy/aida/>

■インタビュー概要

アイダエンジニアリング株式会社は、100年以上にわたり金属プレス機械およびそれに付帯する自動搬送装置や産業用ロボット等、金属部品加工に特化した製品を製造・開発しています。機械の販売だけではなく、金型や工法、周辺装置やプレスのサーボモーター開発、アフターサービスまでを提供し、金属成形に関わる最適なソリューションを世界規模で展開しています。

同社は、受注業務において、属人化による非効率な運用体制であるという課題を抱えていました。（下記）

- ・受注ごとに営業担当者が、Excelで受注伝票を作成/プリントアウトの後、回覧承認を得るアナログな業務フローであった。
- ・受注伝票はデータとして管理されておらず、ファイルや紙ベースで保管されていたため、受注内容の変更のたびに該当ファイルや紙面を探し出し、受注伝票を再作成する手間が発生していた。

これらの業務課題を解決するために、同社がeセールスマネージャーの活用を通じて実現したポイントは以下です。

- ▶ eセールスマネージャーを用いて、受注情報の登録からデータ蓄積、関連契約書等の証憑アップロード、承認フロー、そして基幹システムへのデータ連携までをデジタル化する基盤を作り上げた。
- ▶ 「単票出力機能^{※1}」により、指定フォーマットでの帳票出力から承認・印刷までを自動化し、過去の伝票を遡って手入力し直す手間を解消した。
- ▶ eセールスマネージャーから基幹システムへの自動データ連携機能を構築し、手作業による転記を撤廃することで入力ミスの防止と処理スピードを向上した。
- ▶ eセールスマネージャーはノーコードによる柔軟な画面開発が可能であり、プログラミングの専門知識を必要とせず、自社独自の複雑な受注・承認フローを短時間でシステム化することができた。

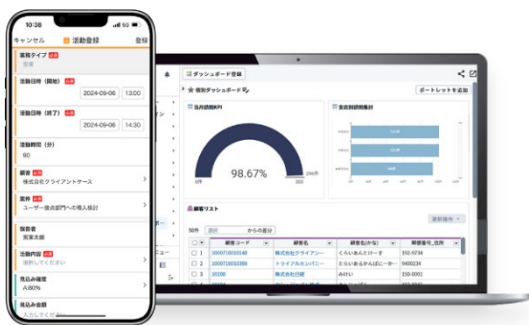
※1 単票出力機能：案件や受注などの情報を指定したテンプレートに沿った単票（Excel）で出力できる機能

■ アイダエンジニアリング株式会社 グローバル事業本部 中澤俊一郎様のコメント

CRMとしての基本機能の網羅性ととも、ほぼノーコードで手軽にオリジナルの入力画面を開発できる柔軟性があること、他SFAベンダー様と比較して高いコストパフォーマンスを見込めることが導入の決め手でした。eセールスマネージャーの導入によって、顧客マスタや取引履歴などのデータベース構築が可能となりました。今後は、蓄積したデータベースを基盤に将来の引き合いに対して、どの仕様でどれだけ受注すれば利益が最大化するか、等を予測する機械学習モデル^{※2}の構築・活用を進めていきます。こうしたDXの中核となるデータサイエンスの取り組みを通じ、営業活動の高度化と営業部全体の生産性の向上につなげていきます。

※2 機械学習モデル：膨大なデータから学習された傾向を基に、未来予測等を行うAI技術のこと

■ esm(eセールスマネージャー)について



ソフトブレーンは、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。

■ 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%^{※3}となっています。

esmの詳細：<https://www.e-sales.jp/>

※3 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

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