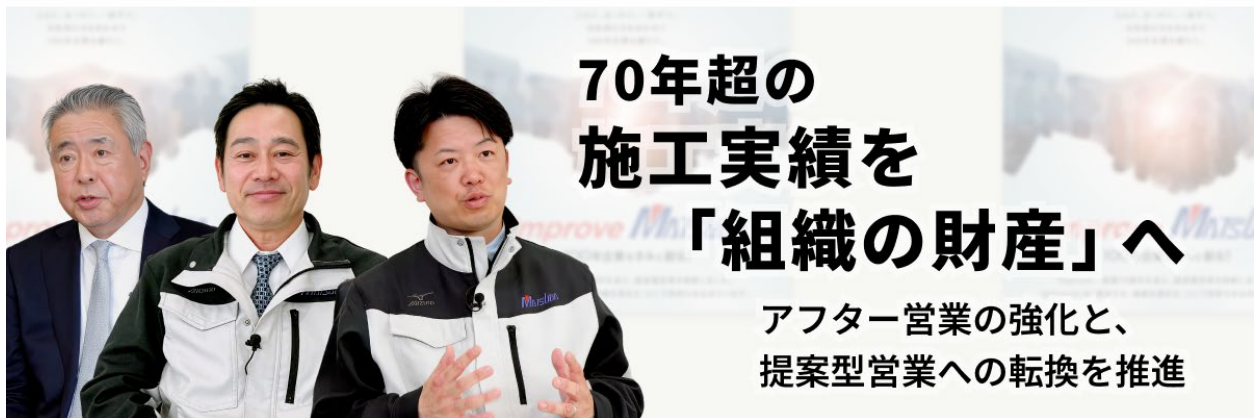


ソフトブレン、松田電気工業株式会社のesm(eセールスマネージャー)導入決定事例を公開 70年超の施工実績を「組織の財産」へ アフター営業の強化と提案型営業への転換を推進

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、松田電気工業株式会社（本社：奈良県大和高田市、代表取締役社長：奥村雅英）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、その内容を当社Webサイトに公開しました。



松田電気工業株式会社 導入事例ページ：<https://www.e-sales.jp/casestudy/matsuda/>

■インタビュー概要

松田電気工業株式会社は、奈良県を中心に近畿一円を営業基盤とし、電気工事を主体に、電気通信工事、空調・衛生などの機械設備工事、管工事、消防設備工事まで幅広く手掛ける総合設備工事業です。設計・企画から施工、アフターメンテナンスまでをワンストップで対応できる体制を強みとし、公共施設、工場、病院、学校、道路など、社会インフラを支える多様な設備工事に携わっています。

同社では、創業以来70年にわたり積み重ねてきた施工実績と顧客対応の情報が、担当者個人の記憶や紙資料などに分散し、必要な情報の確認に時間を要することが課題となっていました。こうした背景から、「100年企業に向けて次の世代の社員に情報を残す」という方針のもと、esm(eセールスマネージャー)の導入を決定されました。過去の施工実績を「組織の財産」として蓄積・共有し、将来的なアフター営業の強化や提案型営業への転換につなげていく構想を進めています。

同社が、esm導入にあたり期待している点は以下です。

- ・創業以来70年にわたる施工・顧客情報を蓄積し、担当者の異動や退職があっても必要な情報に簡単にアクセス可能な組織的な情報共有基盤を構築できる点。
- ・営業・工事・管理部門が同じ情報を把握・連携し、顧客対応のスピードと提案力の向上につなげられる点。
- ・書庫での図面検索や、Excelによる会議資料・帳票の作成など、現場の非効率業務を解消し、業務の省力化につなげられる点。
- ・アラート機能を活用し、契約更新時期に合わせた提案やアフターフォローを進めることで、「待ち」の営業から「提案型」の営業への転換を目指す点。

■ 松田電気工業株式会社

代表取締役社長 奥村雅英様のコメント（抜粋）

建設業は受注産業であり、待ちの姿勢になりがちです。年によって上下する業績の波を平準化していくには、能動的な提案営業活動が必要だと考えます。そのためには、過去のデータを活用し、いま顧客が何を求めているのかを把握したうえで提案することが必要です。その実現に向けて、esm(eセールスマネージャー)の導入を決定しました。

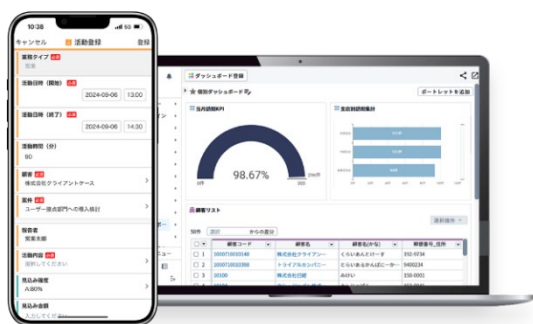
私たちが目指しているのは、松田電気工業の誰もが、お客様に提供してきた価値や過去の経緯が分かる状態です。100年企業に向けて、次の世代の社員たちが迷わず最高のパフォーマンスを発揮できる、強い組織を実現することで、松田電気工業に勤めていることに誇りをもってもらえればと考えています。

取締役執行役員（本店営業部長 兼 大阪支店長） 土橋祥弘様のコメント（抜粋）

以前は、過去の担当者や施工業者、図面情報などを確認するために、書庫で1時間ほど資料を探すこともありました。esmによって必要な情報を誰でもすぐに確認できる状態をつくり、業務効率化と顧客対応のスピード向上につなげていきたいと考えています。

これまでExcelで作成していた帳票や会議資料も、esmと他システム連携やダッシュボード活用によって省力化していきたいと考えています。また、アラート機能を活用しながら、契約更新時期に合わせた提案営業を行える体制を整え、アフター営業の強化にもつなげていきたいです。

■ 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、高性能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、6,000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%※¹となっています。

esmの詳細 : <https://www.e-sales.jp/>

※1 : 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