

## ソフトブレン、TOPPANイクイップメント株式会社のesm(eセールスマネージャー)導入事例を公開

CRMへの情報集約により縦割り組織からチームセリングへ進化  
営業・販促・技術部門をつなぐ全社共通基盤として営業DX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、TOPPANイクイップメント株式会社（本社：東京都江東区、代表取締役社長：都丸泰治、以下「TOPPANイクイップメント」）へのesm(eセールスマネージャー)導入事例インタビューを行い、その記事を当社Webサイトに公開しました。

### esm 導入事例 45 TOPPAN



TOPPANイクイップメント株式会社 導入事例ページ：<https://www.e-sales.jp/casestudy/toppan-eqpt/>

#### ■インタビュー概要

TOPPANイクイップメント株式会社は、帳票加工・紙文書のデータ化から、セキュリティ対策、本人確認業務サポートシステムまで幅広く手がけています。紙の情報をデジタル化する技術と、デジタル化された情報を紙媒体で通知する技術の両方を提供している点を強みとし、現在は流通・物流・製造の現場におけるDX支援にも取り組んでいます。

同社は、2017年に旧テクノ・トッパン・フォームズと旧ジェイエスキューブが統合合併して誕生した会社です。合併当初は、ソリューション事業・情報機器事業・BPO事業の3事業部制を敷き、合併前の各社の機能を引き継ぐ形で組織運営が行われていました。一方で、この体制では縦割りの構造が残り、同一顧客に対して異なる営業組織が別々にアプローチしてしまうなど、営業活動の連携に課題が生じていました。

こうした課題を解決し、「チームセリング」の取り組みを促進するために同社が着目したのが、CRM/SFA「esm (eセールスマネージャー)」です。日本企業の商習慣に合わせやすい柔軟なシステム設計や優れたUI、さらに定着・活用まで伴走するサポート体制を高く評価いただき、導入に至りました。

同社がesmの活用を通じて実現したポイントは以下です。

- ・営業情報をesmに集約し、ソリューション営業・サービス営業・販促・推進・市場開発・プロダクト担当などが同じ情報を参照できる全社共通基盤を構築した。
- ・週次ミーティングを待たずに、案件状況や顧客接点情報をリアルタイムに把握・共有できるようになり、部門をまたいだ業務連携のスピードが向上した。
- ・スマートフォンからの入力やタイムライン活用により、外出先でも案件情報の登録・報告がしやすくなったほか、会議用資料の作成・確認にかかる時間も削減され、営業活動そのものに充てる時間の拡大につながった。
- ・需要予測や予実管理の精度向上により、在庫・出庫・発注業務の効率化に加え、仕入れ判断の精度が上がり、収益向上にもつながった。

## ■ TOPPANイクイップメント株式会社 ご担当者様のコメント（抜粋）

### 常務取締役 DX営業ユニット・システム開発ユニット担当 鎌田一徳様

これまでは部門ごとに情報集約や行動が分かれていましたが、esmの活用を通じて、営業・サービス・開発などの異なる部門が同じ情報を把握しながら業務連携できる土台が整ってきました。それぞれの部門・メンバーが持つ強みを組み合わせることで、顧客への提供価値を高める「チームセリング」の取り組みが進んでいる実感があります。市場の変化が速い時代だからこそ、今後もesmを全社の共通基盤として活用しながら、「チームセリング」をさらに進化させていきたいと考えています。

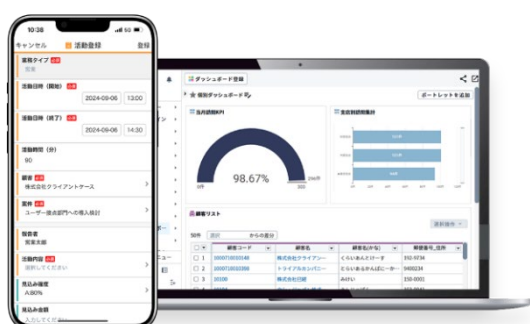
### DX営業ユニット 東日本DX営業グループ 第一営業チーム チームリーダー 原田純様

esmを活用し、現場が感じる一番のメリットは、必要な情報が一か所に集まり、手間なく迅速に確認できるようになったことです。会議のための報告や資料作成にかかる時間は削減され、お客様に向き合う時間を増やせるようになりました。また、他エリアの事例や営業活動のポイントを把握し、自分の担当エリアの戦略に活かしやすくなっています。esmが単なる管理ツールではなく、営業活動を前向きに変える基盤になっていると感じています。

### 管理グループ 東日本管理チーム 坐間真衣様

esmは、日本企業の業務に合わせやすい柔軟な設計であることと、自社の運用に合わせた設定が簡単にできることに大きな魅力を感じました。実際に活用が進む中で、過去の顧客接点の経緯や必要な情報をすぐに確認できるようになり、日々の業務の進めやすさが大きく変わったと感じています。今後は、蓄積された情報や成功事例をさらに全社で共有しながら、より効果的な営業活動に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、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%<sup>※1</sup>となっています。

esmの詳細はこちら：<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