

**大興電子通信株式会社が
営業支援システム(CRM/SFA)「eセールスマネージャーRemix Cloud」を導入
営業活動の品質向上のために、業務の可視化とマネジメント強化に着手
全社での情報共有とスマートデバイス活用で働き方改革実現を目指す**

営業課題解決サービス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、大興電子通信株式会社様(本社:東京都新宿区、代表取締役社長COO 松山晃一郎、以下大興電子通信)が営業支援システム(CRM/SFA)「eセールスマネージャーRemix Cloud」(以下、eセールスマネージャー)を採用したことを7月12日付けで発表します。



■背景:

大興電子通信様は、大興通信工業として1953年に設立。ICT黎明期から常にその時代の最新技術とともに歩み続け、1990年には東証二部へ上場。富士通株式会社パートナーとして中堅企業をコアターゲットにICT領域におけるソリューションを提供し続け、これまでに20,000社を超える企業と取引をしてきました。2015年にはさらなる成長加速のために、組織横断プロジェクトを立ち上げ、中期計画としてストックビジネスの強化、新ビジネスの立ち上げ、マネジメントの最適化、営業と開発の品質向上に取り組んでおり、その一環として、営業の見える化に着手。これを実現するツールとしてCRM/SFA導入の検討を開始しました。

■eセールスマネージャーを選んだ理由:

国産ベンダーNo.1※の営業支援システム「eセールスマネージャー」は、業種・業態を問わず導入企業の業務プロセスに合わせた柔軟な設計ができ、営業活動をプロセスごとに可視化することが可能です。また、営業現場での使いやすさを考え、スマートフォンやタブレット端末での操作を最適化。外出先からのスケジュールや商談履歴の確認、活動報告が容易で、外出時の隙間時間を活用して、リアルタイムに報告、連絡、相談ができるため、タイムリーなマネジメントと業務の効率化を実現できます。これらの特徴が、大興電子通信様が目指す「営業活動の可視化とマネジメントの強化」、「スマートデバイスの活用による新しいワークスタイル」を実現するものとして評価され、「eセールスマネージャー」の導入が決定しました。

■採用のポイントと期待する効果

【eセールスマネージャー採用のポイント】

- 1.大興電子通信様の目指すパイプラインマネジメントを実現
- 2.シングルインプット・マルチアウトプットの活動報告とタイムラインでリアルタイムに情報共有可能
- 3.情報の「見せる化」でチームセリングが可能に
- 4.営業担当者・マネージャーの使いやすさを考慮したスマートフォンでの操作性
- 5.営業担当者システムエンジニア間での情報連携のしやすさ
- 6.顧客に対する複数案件の管理が容易
- 7.定着率 96%の専任チームによる支援と活用のアフターサポート

【eセールスマネージャー導入で期待する効果】

- 1.案件可視化とマネジメントの強化
案件情報を可視化し、進捗状況をリアルタイムに把握することで、的確なマネジメントを実行し、成約率向上を実現。
2. 全社情報共有により、チームセリングを実行
営業情報を共有することでチームセリングを可能とし、的確な競合対策や提案内容に繋げる。
3. 新しい働き方の実現
クラウドとスマートデバイスを活用し、オフィス外からでも業務が行える環境を整備するとともに、顧客と接する機会を増やす新しいワークスタイルを創出する。
4. 共通フォーマットにおける報告業務効率化と進捗管理最適化を実現
部門により異なる報告フォーマットを統一し、業務のプロセスを紐づけ、現状の活動内容の件数・進捗・状況を一目で確認できるようにする。

■今後の取り組み

ソフトブレンでは、営業支援システムを単なるツールとして提供するだけでなく、大興電子通信様の目指す「スマートデバイスの活用による新しいワークスタイル」づくりに貢献できるよう、導入から活用まで丁寧にサポートしてまいります。

当社サイトではこれまでの導入企業様の成功事例も多数紹介しています。

導入事例一覧：<http://www.e-sales.jp/casestudy/list/>

■使い勝手 No.1(*) & 国産 No.1(**)の CRM/SFA「eセールスマネージャーRemix Cloud」について

URL：<http://www.e-sales.jp/>

ソフトブレンが提供する営業支援システム(CRM/SFA)「eセールスマネージャーRemix Cloud」は、組織営業力を強化します。業種、業界、規模を問わず、各企業に合った営業プロセスを設計し、計測、改善を繰り返しながらマネジメントを行う「プロセスマネジメント」で利益につながる仕組みを作ること

が可能です。絶えず変化するマーケットや組織の状況に合わせて柔軟な設定変更ができ、常に最適な営業プロセスを設計することが可能です。

また、スマートフォンやタブレット端末、携帯電話での操作に最適化しており、スケジュールや履歴の確認、活動報告が容易なため、ストレスフリーな操作が可能です。文字入力に頼らない選択方式での入力での情報の数値化を実現しているため、科学的なマネジメントも可能となります。

導入前後のコンサルティングサービスも充実しており、4,000社を超える導入実績に基づくノウハウの提供や教育、最善プロセス定着までお客様のニーズにあったサービスを提供します。

※記載された社名および製品名は各社の商標または登録商標です。

*株式会社ネオマーケティング調べ：2017年4月 全国20～50代の男女／会社経営者・役員・団体役員、会社員・団体職員(派遣社員、契約社員含む)／CRM/SFAの利用者／400名／Webアンケート

**IDC「国内CRMアプリケーション市場シェア_2015年」より自社で推計

【大興電子通信株式会社 会社概要】

会社名 : 大興電子通信株式会社(東証二部:8023)

所在地 : 東京都新宿区揚場町2番1号軽子坂MNビル

代表者 : 代表取締役社長 COO 松山晃一郎

設立 : 1953年12月

事業内容 : システム構築のコンサルティングから開発・設計・導入・運用サポート、IT関連機器の販売、保守サービス、ネットワークの構築およびセキュリティ対策

URL : <https://www.daikodenshi.jp/>

【ソフトブレイン株式会社 会社概要】

会社名 : ソフトブレイン株式会社(東証一部:4779)

所在地 : 東京都中央区八重洲 2-3-1 住友信託銀行八重洲ビル 9F

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 : 営業課題解決事業

URL : <http://www.softbrain.co.jp/>

【本ニュースリリースに関するお問合せ先】

■ソフトブレイン株式会社

広報担当 高橋／具志堅

TEL:03-6880-2600 FAX:03-6880-2601

e-mail: press@softbrain.co.jp