

報道関係者各位

2017年12月25日
ソフトブレイン株式会社

**ソフトブレイン、使い勝手 No.1 の CRM/SFA の中小企業専用バージョン
「eセールスマネージャーRemix MS」を販売開始
～国内企業の99.7%を占める中小企業がターゲット～**

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（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、使い勝手No.1（*1）のCRM/SFA「eセールスマネージャー」の中小企業専用バージョンとして新たにセルフサーバ型のCRM/SFA「eセールスマネージャーRemix MS」の販売を12月25日に開始したことをお知らせします。



中小企業専用 CRM/SFA 「eセールスマネージャーRemix MS」 サービスサイト
URL : <https://www.e-sales.jp/products/ms/>

【開発の背景】

近年、労働人口減少、長時間労働抑制といった問題が叫ばれる中、政府主導で「働き方改革」が推進されています。そうした中、多くの企業がIT投資により生産性向上、業務効率化に取り組み始めています。

その一方で、『中小企業白書（2016年版）』によると、中小企業における生産性向上は付加価値増に伴う要素よりも、従業員数減少によるところが大きく、ITツールなどの導入による生産性の向上が喫緊の課題となっています。しかし、中小企業の経営者の中には「ITを導入できる人材がない」（43.3）%、「導入効果がわからない」（39.8%）、「コストが負担」（26.3%）、「社員がITを使いこなせない」（25.7%）といった理由からIT投資に踏み切れない方も少なくありません。

そこでソフトブレインでは、これまで4,000社超の導入実績を誇り、実際に「残業時間30%削減して受注件数3.6倍」、「会議時間80%カットして売上2倍」といった生産性の最大化を実現してきた国産No.1（*2）CRM/SFA「eセールスマネージャーRemix Cloud」をベースに、国内企業の99.7%を占める中小企業の活性化のために、コストパフォーマンスに優れた中小企業専用CRM/SFA「eセールスマネージャーRemix MS」を開発しました。

【中小企業専用CRM/SFA「eセールスマネージャーRemix MSの特徴」】

「eセールスマネージャーRemix MS」は、使い勝手No.1のCRM/SFA「eセールスマネージャーRemix Cloud」とほぼ同等の機能でありながら、導入時の工数・コストに直結する設定作業を自社で簡単にできるセルフサーブ型CRM/SFAとすることでコストパフォーマンスの良さを実現したことが特徴です。

さらに、ITツール導入時の中小企業経営者の不安を払拭するために、導入時のヒアリングに回答するだけで自社にフィットした環境が構築される仕組みや、導入・定着に必要な支援をオンラインで提供するサポート環境を用意するとともに、30日間の無料トライアルが可能で、期間中はチャットでフォローする体制を構築する等、安心してCRM/SFAが導入できるようにしました。

■主な特徴

- ・ 使い勝手No.1のCRM/SFA「eセールスマネージャー」の中小企業専用バージョン
- ・ 最短15分で自社業務にフィットしたCRM/SFAがセルフサーブで利用可能
- ・ 見積もり取得から発注まですべてオンライン完結で簡単に導入可能
- ・ PC、スマートフォン、タブレット端末などマルチデバイスに対応
- ・ スマートフォンやスキャナで名刺をスキャンするだけのカンタン名刺管理が可能
- ・ ノンプログラミングで設定が変更可能なわかりやすい管理者機能を搭載
- ・ 導入・定着に必要な支援をオンラインで提供
- ・ ITツール初心者でも使いやすいトライアル環境を用意
- ・ 30日間の無料トライアルで使い勝手No.1の操作性を実感可能

【4000社の導入実績を基に自社にフィットする環境を用意】

1 導入部門の主な営業スタイルについて教えてください。

※ 案件型+ルート型 ※ よくある営業スタイル ◎ ルート（エリア巡回）型

案件型+ルート型

ルート（エリア巡回）型

トライアル申し込み時に営業スタイルについてヒアリング

4,000社の実績に基づく設定ノウハウ

自社の営業スタイルにフィットした環境を用意

案件型+ルート型

- ・ A社（商材1：100万円）
- ・ A社（商材2：10万円）
- ・ B社（商材3：50万円）

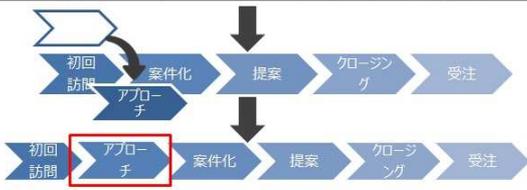
ルート（エリア巡回型）

- ・ A社（ランクA：訪問）
- ・ B社（ランクD：コール）
- ・ C社（ランクB：クレーム対応）

【管理者の業務設計思考に沿ったシステム画面】



直感的操作で
設定変更可能な管理者メニュー



経営者の戦略変更に対応可能

経営者
システム管理者
マネージャー
営業担当者

受注までのプロセスを変えたい

セールスマネージャー
Remix MS

【契約の変更や活用支援情報もオンラインで提供】

契約の変更もオンラインで簡単
活用支援サイトで
やりたいことが見つかる




活用支援サイト

何かお困りですか？

例) 社員情報を変更したい

お知らせ

よくある質問

よく見られている活用方法

契約書サイト

お見積

コース

スタンダード 3,500円 × 5 = 17,500円

グループ 1,000円 × ニュース = 0円

オプション機能

マップ 500円 × 5 = 2,500円

拡張シート10追加 1,000円 × 5 = 0円

レポート10追加 1,000円 × 5 = 0円

容量10G追加 1,000円 × 5 = 0円

ご利用容量 0.18GB / 2.5 GB

月額小計 (税別) 20,000円

契約単位 (3年(36ヶ月))

請求期間 2017/12/01~2019/11/30 (2年)

支払方法 一括払い 月払い

契約期間合計金額 (税別) 465,600円

月額合計金額 (税別) 19,400円

中小企業専用CRM/SFA「eセールスマネージャーRemix MS」のご紹介



中小企業専用CRM/SFA「eセールスマネージャーRemix MS」

たった1度の入力で全ての情報に反映

動画URL : https://www.e-sales.jp/movie_wp/remix_ms/concept.html

中小企業専用 CRM/SFA 「e セールスマネージャーRemix MS」 サービスサイト
URL : <https://www.e-sales.jp/products/ms/>

30 日間無料トライアル申し込みはこちら
URL : <https://www.e-sales.jp/products/ms/trial/>

■価格

コース	
<p style="text-align: center;">スタンダード CRM/SFAをご利用されたい方</p> <p style="text-align: center;">月額 3,500円/ユーザー</p> <p style="text-align: center;">基本機能</p> <p>顧客管理、スケジュール、モバイル利用 名刺管理 (OCR・名刺デジタル化35円/枚) タイムライン、ダッシュボード、施設予約 掲示板、書類棚、出退勤、Excel連携 拡張シート (10個)</p> <p>案件管理、活動報告、日報週報 グラフレポート (帳票:10個 グラフ:10個)</p> <p style="text-align: center;">オプション機能</p> <p>マップ 500円/ユーザー 拡張シート10個追加 1,000円/環境 レポート10個追加 1,000円/環境 容量10GB追加 1,000円/環境</p>	<p style="text-align: center;">グループ 情報共有をメインに行いたい方</p> <p style="text-align: center;">月額 1,000円/ユーザー</p> <p style="text-align: center;">基本機能</p> <p>顧客管理、スケジュール、モバイル利用 名刺管理 (OCR・名刺デジタル化35円/枚) タイムライン、ダッシュボード、施設予約 掲示板、書類棚、出退勤、Excel連携 拡張シート (10個)</p> <p style="text-align: center;">オプション機能</p> <p>マップ 500円/ユーザー</p>

- ※スタンダードコースは最低 5 名から上限 20 名。グループコースの利用ユーザー数は無制限。
- ※グループコースのみの利用はできません。
- ※30 日間無料トライアル可能。
- ※名刺取り込み機能は、無料トライアル期間には使えません (名刺 OCR は使用可能)
- ※初期容量はユーザー数×500MB。(グループは対象外)

【今後の展開】

CRM/SFA をはじめとした営業課題解決ソリューションの提供は、大企業及び一部中堅企業にとどまっており、中堅・中小企業へはほとんど普及していません。そうした中ソフトブレーンでは、労働人口減少、長時間労働の抑制といった社会的課題を背景に、CRM/SFA も会計システムといった基幹システム同様、今後の企業活動において業務効率化のために不可欠な存在となると考えています。

そのためソフトブレーンでは、旗艦製品の「e セールスマネージャーRemix Cloud」に加えて、今回、中小企業限定 CRM/SFA 「e セールスマネージャーRemix MS」をリリースしましたが、今後はそれぞれの製品の改良改善を進め、使い勝手を向上させていくとともに、中小企業の CRM/SFA 導入を促進するための施策も展開していくことで、生産性向上の観点から、日本の企業の 99.7%を占める中小企業市場の活性化に寄与していく考えです。

【用語について】

CRM とは : Customer Relationship Management(カスタマー・リレーションシップ・マネジメント) の略で、売上・利益に貢献する優良客を増やしてビジネスを成功に導く顧客志向のマネジメントのことです。

<https://www.e-sales.jp/crm/>

SFA とは : Sales Force Automation (セールス・フォース・オートメーション) の略で、営

業のプロセスや進捗状況を管理し営業活動を効率化するためのシステムです。

<https://www.e-sales.jp/what-is-sfa.html>

*1 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

*2 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

※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。

【ソフトブレン株式会社 会社概要】

会社名 : ソフトブレン株式会社 (東証一部: 4779)

所在地 : 東京都中央区日本橋 1-4-1 日本橋一丁目三井ビルディング 19F

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】

■ソフトブレン株式会社

広報担当 具志堅

TEL : 03-6880-9500 FAX : 03-6880-9501

e-mail : press@softbrain.co.jp