

報道関係者各位

2018年5月9日  
ソフトブレイン株式会社

**営業支援システム（CRM/SFA）を  
「eセールスマネージャーRemix Cloud」へリプレイスし  
生産性向上を実現した株式会社インボイスの事例を公開  
～週一開催の会議が月一に、ボトルネックの可視化と改善で提案力向上～**

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、株式会社インボイス様（本社：東京都港区、代表取締役社長 高野瀬明郎、以下インボイス）での営業支援システム（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）の活用事例を公開しました。



#### ■ 導入の背景と概況

この度、導入事例動画を公開させていただいたインボイス様は、法人向け一括請求サービス「Gi」や、集合住宅向けインターネットサービス「@George」、新電力販売事業など様々な事業を展開されており、特に法人向け一括請求サービス「Gi」の導入社数は 16,000 社を超え、多くの企業のバックオフィス部門の生産性向上に貢献しています。

インボイス様では、元々他社のCRM/SFAを導入していましたが、費用対効果を検証した結果、リプレイスすることを決定。名刺・人脈管理機能や地図機能が標準オプションで用意されており、さらにカスタマイズの柔軟性が高い「eセールスマネージャー」を採用することを決め、2016年9月よりご活用いただいています。

#### ■ 効果

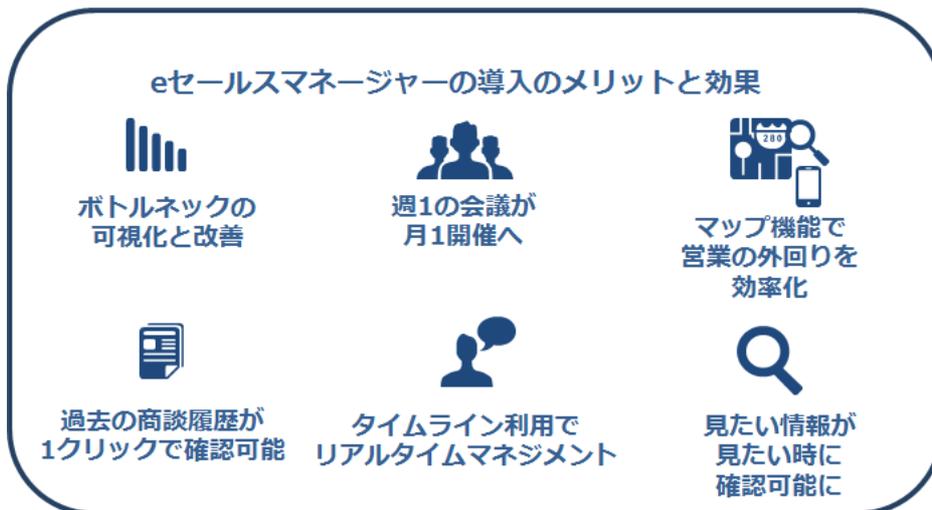
##### ボトルネックの可視化とリアルタイムでのアドバイスが可能に

「eセールスマネージャー」の導入でインボイス様では、それまでExcelで行っていた受注目標やプロセス目標の管理が全てシステムに集約され、チームや個々の営業担当者が営業プロセスのどこの段階で進捗が遅れているのか、課題を抱えているのか、ボトルネックが可視化されました。これにより、マネージャーが早期にアドバイスや、フォローをすることができるようになり、結果として提案の質の向上や営業担当者の成長につながっています。

また、情報が常にリアルタイムで更新されているため、営業会議での情報共有の必要性が薄まり、それまで週1回の頻度で開催されていた会議が月1回に減少。それまで会議への参加や資料作りのための割いていた時間を営業活動に充てられるようになりました。

Gi事業本部Gi営業部法人営業グループグループマネージャーの長尾貴裕次長に効果の実感について語っていただきました。

「私のグループですと1チーム3名から4名のチームが5チームありまして、チームや個人ごとに受注目標やKPIが設定されています。これまでは気になる案件があっても本人からの報告を待つか、こちらから聞きに行く必要がありましたが、eセールスマネージャーの導入によって、案件の状況を見たい時に確認できるようになり、適宜、アドバイスやフォローが可能になりましたので、結果としてお客様へのよい提案にもつながっていると実感しています。」



#### ■今後の活用

##### eセールスマネージャーの活用でより多くのお客様との接点を増やす

「お客様の「めんどくさい」を「イノベーション」で解決する。」を経営理念に、一括請求サービスのリーディングカンパニーとして成長を続けるインボイス様。今後の展望についてGi事業本部の三浦成仁Gi事業本部長にうかがいました。

「Gi事業本部としてのミッションは、バックオフィスの方々によりシンプルに、よりスマートに仕事をしてもらえるソリューションを提供していくこととなります。今後、eセールスマネージャーの活用により、バックオフィス部門で働く皆様の生産性向上に寄与していきたいと考えております。」

#### ■国産 No.1 (\*1) & 使い勝手 No.1 (\*2) の CRM/SFA

##### 「eセールスマネージャー」について

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

ソフトブレインが提供する使い勝手 No.1 (\*1) & 国産 No.1 (\*2) の営業支援システム (CRM/SFA) 「eセールスマネージャー」は、営業プロセスを見える化し、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が設計可能で、プロセス毎に計測、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、4,500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さまのニーズにあったサービスを提供します。

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：<https://www.e-sales.jp/casestudy/list/>

※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。  
※掲載されている情報は発表日現在の情報です。最新の情報と異なる場合がありますのでご了承ください。

\*1 IDC「国内CRMアプリケーション市場シェア\_2016年」より自社で推計

\*2 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

#### 【株式会社インボイス 会社概要】

会社名：株式会社インボイス

所在地：東京都港区高輪一丁目3番13号 NBF高輪ビル2F

代表者：代表取締役社長高野瀬明郎

設立：1992年12月

事業内容：法人向け一括請求サービス、集合住宅向けインターネットサービス、その他

URL：<https://www.invoice.ne.jp/>

#### 【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：営業イノベーション事業

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](mailto:press@softbrain.co.jp)