

**冷凍食品国内最大手の株式会社ニチレイフーズが
ソフトブレイングループのCRM/SFA「eセールスマネージャーRemix Cloud」
と「営業マン育成コンサルティング」を採用
～プロセスマネジメント×ITで、「活きた」情報を共有し、提案力強化を目指す～**

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SB）とソフトブレイン・サービス株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長 野部剛、以下SBS）は、株式会社ニチレイフーズ様（本社：東京都中央区、代表取締役社長 大櫛頭也、以下ニチレイフーズ）が営業部門の組織力強化のためユーザー評価で総合満足度No.1（*1）の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）及び営業部門向け研修「営業マン育成コンサルティング」を採用したことを2018年8月30日付けで発表します。



■背景

ニチレイフーズ様は、「くらしに笑顔を」という企業コンセプトのもと、「ニチレイフーズは人々のくらしを見つめ、食を通じて、健康で豊かな社会の実現に貢献します。」をミッションに、冷凍食品・レトルト食品・缶詰・包装氷等の製造・加工並びにこれらの製品の販売を行われており、冷凍食品事業においては国内最大手の企業です。

このように様々なサービスを展開する中で、得意先の店舗や地域の特性といった「活きた」情報を共有し、提案型営業を強化するために、営業の情報基盤としてソフトブレインのeセールスマネージャーを採用しました。さらに、情報基盤をより活用し、さらに営業力を強化するために、これまで各営業がノウハウとして蓄積していた暗黙知を形式知化し、誰もが実践できるようにする取り組みをソフトブレイン・サービスと行うこととなりました。

■ソフトブレイングループのサービスを選んだ理由：

ソフトブレイングループでは、営業のプロセスマネジメントの考え方のもと、CRM/SFA「eセールスマネージャー」を活用した営業の仕組みづくりと、コンサルティングやトレーニングによる営業の型づくりにより、お客様のワークスタイルを変革する営業イノベーション事業を展開しています。

ニチレイフーズ様においては、営業現場から取引先本部との商談情報、そして商品戦略やチャネル戦略といったマーチャンダイジングに関する情報まで一元化できるツールを検討されておりました。eセールスマネージャーでは、「日々の日報報告」を起点とし、1回の入力です

すべての情報が更新される仕組みを持っているため、各支社／支店のマネジャー、事業部側にとって重要な情報を即座にキャッチアップ、アドバイスや指示ができることに高い評価をいただきました。

さらに、eセールスマネージャーと同一のコンセプトであるプロセスマネジメントに基づく営業コンサルティング・トレーニングにより、eセールスマネージャーを活用できるだけでなく、組織として営業スキルが底上げされることからソフトブレングループのサービスを採用いただきました。

■ソフトブレングループに期待する効果と現時点までの成果

1. 営業情報蓄積により、次の季節商談の提案力を強化
企画部門の市場/売れ筋情報、得意先のキーマン・接点情報、売り場情報を集約し、次の季節商談の提案に活かすことのできるしくみをつくる。
2. 情報共有基盤の構築によりリアルタイムに情報を共有し勝てる売り場を高速共有
全国の担当から上がる売り場や取り組みの状況をリアルタイムに共有し、即座に水平展開することで、競合他社に勝てる売場を高速で立ち上げ、商品の売れ行き増加を実現する。
3. 営業スキルの向上
営業の暗黙知を棚卸しして営業の型を作り、各営業担当者への浸透・実践を通して全体の営業力を向上させる。
4. 現時点までの成果
東京大学・筑波大学とソフトブレン・サービスとの共同研究を通じて独自開発されたアセスメント「セールス・ダイアグノシス®」を実施。そのデータに基づいて営業力の底上げを実施中。取り組まれている推進者の方々からは、「研修を通して学び、気付いたことを活かしてもらおうよう継続して意識付けしたい」「全国で取り組みを徹底できるまで、粘り強く推進したい」と、今後の取り組みに向けた前向きなお声を頂いています。

■総合満足度 No.1 (*1) & 国産 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/>

ソフトブレンが提供する総合満足度 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顧客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/>

■営業プロセスマネジメントのパイオニア ソフトブレン・サービスについて

ソフトブレン・サービスは、国内 30 万人が実践する「営業プロセスマネジメント」のパイオニア企業です。「営業を科学する！」をキーワードに、科学的組織営業への変革に取り組みたいという企業に対し、営業特化型専門コンサルティング「営業マン育成コンサルティング」を提供し、営業スキルに見える化・標準化、営業マネージャーの育成、ソリューション営業を強化するトレーニングなどを行います。

その他、経営者・営業幹部・マネージャーに必要な能力を体系的に学ぶことで受講生の95.2%から「業績アップを実感した」と評価されている異業種交流型ビジネススクール「プロセスマネジメント大学」を運営しています。

※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。

※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 株式会社ESP総研調べ：2018年5月 全国20～60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／300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_2016年」より自社で推計

【株式会社ニチレイフーズ 会社概要】

会社名：株式会社ニチレイフーズ

所在地：東京都中央区築地6丁目19番20号 ニチレイ東銀座ビル

代表者：代表取締役社長 大櫛 顕也

設立：2005年1月

事業内容：冷凍食品・レトルト食品・缶詰・包装氷等の製造・加工
並びにこれらの製品の販売

URL：<https://www.nichireifoods.co.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

事業内容：営業イノベーション事業

URL：<http://www.softbrain.co.jp/>

【ソフトブレン・サービス株式会社 会社概要】

会社名：ソフトブレン・サービス株式会社

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 野部 剛

設立：2004年8月

事業内容：営業コンサルティング事業、ビジネススクール運営事業、調査・研究開発事業、実行継続支援事業

URL：<http://www.sb-service.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 具志堅

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

e-mail : press@softbrain.co.jp