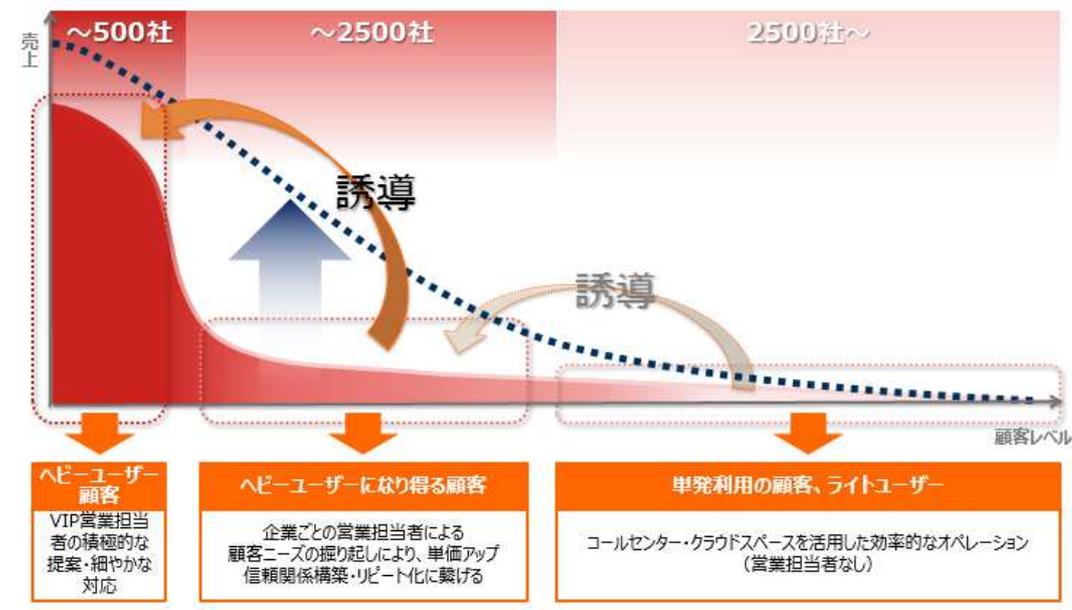


**株式会社ティーケーピーがソフトブレインの
営業支援システム(CRM/SFA)「eセールスマネージャーRemix Cloud」を導入
顧客データベースを強化・活用し、さらなる稼働率および顧客単価の上昇を図る**

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、0 から 1 を創り出す空間再生流通企業の株式会社ティーケーピー(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:河野貴輝、以下 TKP)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6月28日付けで発表します。

TKP様では営業強化による売上高の上昇余地は 150 億円以上と見込んでおり、戦略のひとつとして顧客データベースを強化・活用することで営業生産性を高め、顧客ニーズの深耕を行い、稼働率および顧客単価の上昇を図っていく考えです。



■導入の背景

2017年2月期現在、TKP様の売上高は顧客企業数約23,000社の内、上位500社(以下、ヘビーユーザー)で約50%、上位2,500社で約80%を占めています。2017年2月期の連結売上高を元に単純

平均値を算出すると上位 500 社までのヘビーユーザーの 1 社当たり年間平均売上高は約 2,000 万円、501 位～2,500 位(以下、ヘビーユーザーになり得る顧客)では 300 万円と乖離があります。この乖離を減少させるため、従来、顧客からの問合せによる利用が中心であったヘビーユーザーになり得る大企業を中心とした顧客層に対しても、本システムを活用して顧客ニーズを深耕し、顧客単価の上昇を図っていく方針です。TKP 様の顧客は企業の複数の部署が様々な利用用途でご利用を頂いているケースが多く、本システムを導入することで、顧客の全部署に亘るイベント日程などのデータを蓄積し、より顧客ニーズに応じた様々なご利用提案を行っていくことで、顧客満足度およびリピート率を高め、さらなる売上獲得に努めていく考えです。

■システム導入の効果と今後について

TKP 様は 2017 年 4 月に中期経営計画を発表しており、計画遂行に向けた戦略のひとつとして CRM/SFA システム「e セールスマネージャー」の導入を完了いたしました。

本システムの導入・活用により、営業担当者と顧客との対面でのコンサルティング体制をさらに強かにサポートし、顧客満足度向上を図りながらより磐石な顧客基盤を築いていく予定です。

中期経営計画（主要数値）



■「売上高成長率」(20%) 及び「連結営業利益率」(14～15%) を目標とする。

(百万円)	2017年2月期 (実績)	2018年2月期 (予想)	2019年2月期 (計画)	2020年2月期 (計画)
売 上 高	21,978	26,839	31,602	38,543
営 業 利 益	2,694	3,271	3,934	5,813
経 常 利 益	2,552	3,021	3,589	5,459
当 期 純 利 益	1,352	1,705	2,044	3,221

TKP 様は、遊休不動産・土地を活用して空間を再生し、そこに付加価値を加えた快適な「場」「空間」「時間」を創出する空間再生流通事業において、事業領域の拡大を目指していきます。

■今後の取り組み

ソフトブレンでは、4,000 社の導入実績に基づいた営業課題解決コンサルティングと定着率 96% を誇る定着支援サービスで、TKP 様と顧客の関係性強化をサポートし、事業領域の拡大に貢献できるよう、今後も注力してまいります。

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

【株式会社ティーケーピー 会社概要】

会社名 : 株式会社ティーケーピー(東証マザーズ:3479)
所在地 : 東京都新宿区市谷八幡町8番地 TKP市ヶ谷ビル2F
代表者 : 代表取締役社長 河野 貴輝
設立 : 2005年8月
事業内容 : 空間再生流通事業、ホテル宴会場・貸会議室運営事業、ホテル&リゾート事業、料
飲・ケータリング事業、イベント運営・制作事業、コールセンター・BPO事業
URL : <http://tkp.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/>

■ソフトブレン株式会社

広報担当 高橋/具志堅

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

e-mail:press@softbrain.co.jp