

報道関係者各位

2018年4月24日
ソフトブレイン株式会社

**ヒューマンリソシア株式会社が
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
～営業活動を「視覚化」し生産性向上を目指す～**

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、ヒューマンリソシア株式会社様（本社：東京都新宿区、代表取締役 御旅屋貢、以下ヒューマンリソシア）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2018年4月24日付けで発表します。



■背景

ヒューマンリソシア様は2018年に設立30周年を迎えた総合人材サービス会社です。「スタッフと一緒に“仕事を通じて成長できる場”を作っていく、そして顧客が抱える“人材と業務のあらゆる課題解決”の手伝いができる総合人材サービス会社」を目指し、「教育」をバックボーンに多角的に人材事業を展開しています。

このように様々なサービスを展開する中で、業界内においてさらなるプレゼンスを発揮するために、営業活動の「視覚化」により、「顧客・見込み客への接点情報を共有」し、それぞれの事業が連携することで、営業の生産性を高めていきたいとの考えのもと、CRM/SFAの導入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（*1）の営業支援システム「eセールスマネージャー」は、第三者機関の調査により使い勝手No.1（*2）の評価を獲得しています。ヒューマンリソシア様においては、「eセールスマネージャーに顧客情報を一元化」することで、行くべき先・会うべき人が「視覚化」されること、「シンプルな入力でデータが各種情報や機能に自動的に反映」され、リアルタイムに営業の情報が「視覚化」できることが高い支持を得ました。

また、外出先で顧客との接点活動の量を増やし、品質の良い訪問やアポイント活動がしたいというヒューマンリソシア様のニーズに対し、「スマートデバイスでの情報の参照のしやすさ、入力の手軽さ」という使い勝手も評価されました。

この他、「多様なシステム連携が可能」な拡張性や「定着率96%」の定着・活用支援体制もeセールスマネージャーの導入を後押しする要因となりました。

■eセールスマネージャー導入に期待する効果

1.顧客データベースの一元化による営業活動の質の向上

顧客データベースをeセールスマネージャーに一元化し、行くべき先・会うべき人を視覚化することで、蓄積された人脈を活用できるようになり、戦略的に訪問計画を立てることで営業活動の質を高める。

2.リアルタイムなKPI見える化による予実管理の精度の向上

営業担当者が入力した活動報告を元にKPIの進捗や各種営業情報が集計され、ダッシュボード上にリアルタイムに視覚化されるため、マネージャーが正しい情報に基づいた指導・アドバイスを行うことができるようになり、予実管理の精度を高める。

3.スマートデバイス活用による営業現場の業務の効率化

スマートデバイスを活用することで、顧客への訪問前に過去の履歴情報を参照した上で商談に臨むことができ、さらに帰社せずともすぐに活動内容が登録できるため、商談の質を高めながらも、外出の多い営業現場の負荷を軽減する。

■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/>

ソフトブレー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/>

※ 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

【ヒューマンリソシア株式会社 会社概要】

会 社 名 : ヒューマンリソシア株式会社

所 在 地 : 東京都新宿区西新宿 7-5-25 西新宿プライムスクエア 1F

代 表 者 : 代表取締役 御旅屋 貢

設 立 : 1988 年 2 月

事業内容 : 総合人材サービス事業

U R L : <http://resocia.jp/corporate/>

【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

U R L : <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 具志堅

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

e-mail : press@softbrain.co.jp