

**株式会社クレディセゾンが法人営業部門強化のために  
CRM/SFA「eセールスマネージャーRemix Cloud」を導入  
～具体的な業務改善効果と生産性向上が見込める複数商材を一括管理する仕組みを評価～**

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、株式会社クレディセゾン様（本社：東京都豊島区、代表取締役社長 林野 宏、以下クレディセゾン）が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）を採用したことを2018年8月15日付けで発表します。



## ■背景

クレディセゾン様は、「サービス先端企業」という経営理念のもと、30年以上にわたるカードビジネスで培ってきたノウハウやグループ全体で約3,700万人の顧客基盤、革新的な商品・サービス、多種多様な提携パートナーといった企業資産を活用し、あらゆる個人・法人に対して最適なソリューションを提供され続けています。

このように様々なサービスを展開する中で、法人向け事業のさらなる強化を目指し、法人営業の案件を可視化し、予実管理の精度を高めるとともに、営業スキルの強化を図り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が選ばれた理由：

クレディセゾン様では取扱い商材が多岐にわたっており、それらを個別に、あるいは複数の商材を組み合わせて紹介するなど、一度の商談で複数の商品について提案することが多いことから、CRM/SFA導入検討にあたっては、営業担当者やマネージャーがシステム導入後に負荷を感じることなく、情報の入力や管理が可能かを重視されていました。

そうしたなかで、国産ベンダーNo.1（\*2）の営業支援システム「eセールスマネージャー」は、PCでもスマートフォンでも1度の報告で複数の商材の状況を簡単にアップデートでき、しかもそれらの情報は関係するデータや画面に自動で共有される仕組みがあることから、システム導入による営業部門の負荷はない事に加え、情報がリアルタイムに共有されることで報告・連絡・相談の手間削減や情報共有のための資料作成がなくなるなど具体的な業務改善を実現できる点が高く評価されました。

さらに、このような特徴により営業情報がきちんと蓄積されるため、「営業担当者の状況やウイークポイントが可視化され、次の動きが示唆される仕組み」や、「トップセールスの動きや

勝ちパターンをシナリオ化し、誰もがそれに準じて営業活動ができる仕組み」が具体的にイメージできたことがeセールスマネージャーの採用を決定付けました。

この他、顧客DBや名刺管理サービス、スケジューラーといった各種システムと連携が可能な拡張性も採用を後押ししました。

### ■eセールスマネージャー導入に期待される効果

- 1.複数商材の一括管理で、情報共有にかかる時間を短縮し、コア業務に充てる時間の創出  
営業担当者はスマートデバイスから 1 回入力するだけで複数商材の商談状況について簡単に報告でき、関係するデータや画面がリアルタイムに自動更新されるため、報告書の作成業務や情報共有のための会議にかかる時間が削減可能で、これにより創出された時間を顧客への提案や接触といった営業のコア業務に集中できる環境を作る。
- 2.営業担当者の動きや案件のリアルタイムな可視化により、営業の生産性を向上  
営業担当者の行動や案件の進捗をリアルタイムにキャッチアップし、業務遂行特性を把握し、ネクストアクションをアドバイスできる仕組みを構築することで、成約率の向上や成約までのリードタイムを短縮する。
- 3.トップセールスの動きをシステムに反映し、社内で共有することにより営業スキルを向上  
トップセールスの動きや、商談の成功事例をシナリオ化し、誰もがそれを実践できる仕組みを作り、営業担当者 1 人あたりの営業力を高め、収益の向上につなげる。

### ■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/>

ソフトブレイ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/>

※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

【株式会社クレディセゾン 会社概要】

会 社 名：株式会社クレディセゾン（東証一部：8253）

所 在 地：東京都豊島区東池袋 3-1-1 サンシャイン 60・52F

代 表 者：代表取締役社長 林野 宏

設 立：1951年5月

事業内容：クレジットサービス・リース・ファイナンス・不動産関連ほか

U R L：<http://corporate.saisoncard.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)