

報道関係者各位

2018年1月24日  
ソフトブレイン株式会社

**ロボット掃除機シェアNo.1のアイロボットジャパン合同会社が  
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  
～情報の一元化でロボット掃除機戦国時代を勝ち抜く～**

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、アイロボットジャパン合同会社様（本社：東京都新宿区、代表執行役員社長 挽野元、以下アイロボットジャパン）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1月24日付けで発表します。

■背景

アイロボットジャパン様は1990年に設立された米アイロボット社の日本法人です。日本でのロボット掃除機「ルンバ」および、床拭きロボット「ブラーバ」の本格販売のため2017年4月に設立されました。



日本におけるロボット掃除機市場は年々拡大しており、市場調査・コンサルティング会社の株式会社シード・プランニングの調査によると2020年には年間100万台が販売される規模にまで成長すると予測されています。

そうした中でアイロボット様の販売するルンバはロボット掃除機のパイオニアであり、代名詞とも言える存在ですが、一方で日本国内の大手家電メーカーがロボット掃除機市場に参入しており、今後は国内、海外メーカーによる競争が激化する「ロボット掃除機戦国時代」に突入すると見られています。

そこでアイロボット様では、情報基盤を集約することでこれまで集計等の作業時間にかかっていた工数を、戦略立案の時間に当て、経営資源（人・モノ・金・情報・時間）の投入を効果的に行えるようにするためCRM/SFAの導入の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）の評価を獲得しており、アイロボットジャパン様においても実際の現場での使い勝手の良さ、定着率96%を誇る専任の支援チームによるフォロー体制が、本部商談やラウンダー業務、販売支援などで企業や店舗にて営業活動を行うアイロボットジャパン様の組織体制に合っており、高い支持を得ました。

また、たった一度の入力で各種資料、グラフ、スケジュールなど必要な情報に自動反映されるシングルインプット・マルチアウトプットにより営業担当者の入力や資料作成負荷が減少するとともに管理職者にとっても集計作業よりも分析作業により多くの時間を割くことができるようになる点も評価されました。

この他、アイロボットジャパン様が使用していたスケジューラー、BIとも連携可能で重複入力が発生しない点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する効果

- 1.情報を店舗カルテに一元化することで情報把握にかかっていた時間を削減  
店舗カルテに店舗・販売・営業報告といった情報を集約し、一画面で各情報を確認し、ワンクリックで詳細が分かる仕組みを構築する。
- 2.店舗での折衝状況の可視化とリソース配分の適切なマネジメント  
報告フォーマットを統一し、文字入力に頼らない選択式の登録方法とすることで営業戦略立案に必要な情報が蓄積できる環境を構築する。
- 3.シングルインプット・マルチアウトプットによる情報の自動集計とグラフ化  
営業担当者が1度情報を入力するだけで自動的に集計表やグラフに反映するシングルインプット・マルチアウトプットにより、店舗毎の実績を定量的なデータに基づいて評価・分析できる体制をつくる。

### ■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Remix Cloud」について

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

ソフトブレイ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。

\*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

**【アイロボットジャパン合同会社 会社概要】**

会社名 : アイロボットジャパン合同会社  
所在地 : 東京都新宿区下宮比町 2-26 KDX 飯田橋ビル 3F  
代表者 : 代表執行役員社長 挽野元  
設立 : 2017年4月  
事業内容 : アイロボット製品の販売および保守整備  
URL : <https://www.irobot-jp.com/>

**【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 : 営業課題解決事業  
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](mailto:press@softbrain.co.jp)