

**CRM/SFA「eセールスマネージャーRemix Cloud」を導入し  
5年後に売上高3倍を目指す株式会社相模化学金属の事例を公開  
営業の停滞要因に対し施策を講じて注文増加、営業担当者のモチベーションアップを実現**

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、株式会社相模化学金属様（本社：神奈川県相模原市、代表取締役社長 福田重男、以下相模化学金属）での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）の活用事例を公開しました。



[相模化学金属様動画事例](#)

### ■ 導入の背景と概況

この度、導入事例動画を公開させていただいた相模化学金属様は、1968年の創業以来、50年にわたりマグネットの製造（機械加工）とマグネットの輸入販売を行っている企業です。中国・北京に独資企業として北京相模金属有限公司を保有しており、日本主導の生産・製造、品質管理により高品質ながらコストパフォーマンスのよい製品を提供しています。

相模化学金属様では、営業力の強化を目指す中で、eセールスマネージャーの導入を検討。導入時の支援に加え、導入後も専任のコンサルタントが定着支援までサポートする体制が決め手となり、2016年2月からご活用いただいています。

### ■ 効果

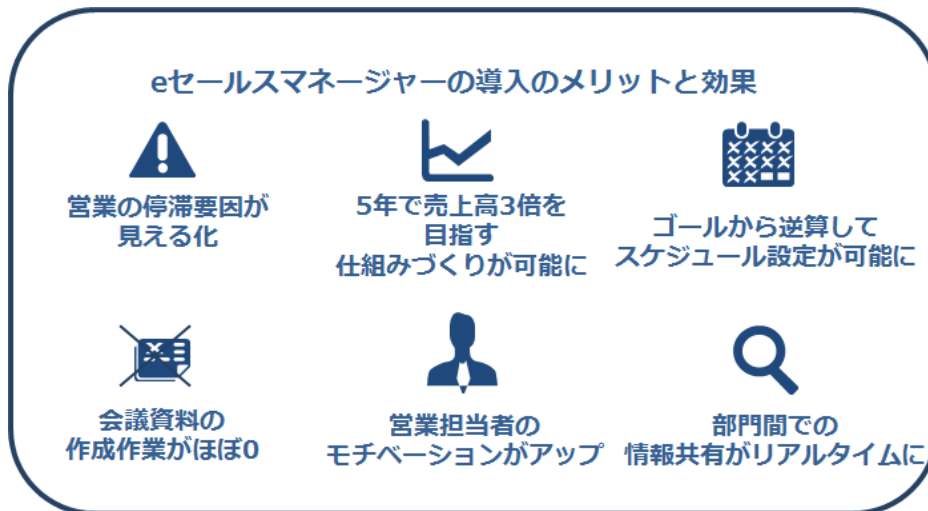
#### 蓄積された営業情報の中から停滞要因が見える化

相模化学金属様では、「eセールスマネージャー」の導入により、蓄積された営業報告の中から「お客様が“買う”という決断をできない“抵抗”が存在」することに気づきました。その“抵抗”を排除し、受注に結びつく営業活動を行ったことで注文が増加。それにより営業担当者のモチベーション向上にもつながりました。

また、商談1件あたりの期間が2年～3年と長期にわたることが多い相模化学金属様ですが、案件シナリオ機能を使い、ゴールから逆算したスケジュール管理を行い、商談期間の延伸を防いでいます。

その他、営業部門をサポートする営業支援課や、品質や仕様に関してサポートする品質保証部と営業情報をリアルタイムに共有。その結果、営業支援課では、それまで半日かかっていた営業資料作成の業務がほぼ0になるとともに、品質保証部では営業が社外にいても現在の状況がわかるため、顧客とどこまで話が進んでいるのか、新たな懸念が発生していないかをタイム

ロスなく確認できるようになりました。



### ■今後の活用

#### 売上3倍を実現する仕組みとしてeセールスマネージャーを活用

相模化学金属様では、今後、営業活動における成功事例、そして失敗事例についてもeセールスマネージャーに蓄積していくことで、過去の履歴を見れば「今、何をすべきか」がわかるようにし、営業担当者が「考える・悩む時間を0」に近づけることを目標に活用したいと考えています。今後の展望について福田昌宏専務取締役様に伺いました。

「当社では、5年後の売上高50億円を目標に、様々な業務プロセスの改善、投資を進めています。現在の約3倍の数字ではありますが、eセールスマネージャーを中心に仕組みをつくることで、実現していきたいと考えています。」

### ■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 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。

※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

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

**【株式会社相模化学金属 会社概要】**

会 社 名：株式会社相模化学金属

所 在 地：神奈川県相模原市緑区橋本台3丁目12番18号

代 表 者：代表取締役社長 福田重男

設 立：1968年3月

事業内容：マグネットの製造（機械加工）とマグネットの輸入販売、マグネット応用製品の  
開発と組立品製造、希土類磁石の製造及び販売

U R L：<http://www.sagami-magnet.co.jp/index.html>

**【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)