

## With コロナ時代に目指すべき“テレワーク”の形とは？ 必須ツール、導入ステップ&成功ポイントを解説

### 営業ノウハウを発信するメディア『営業ラボ』のテレワークおすすめ記事3選

営業課題解決サービスにより顧客の生産性最大化を実現するソフトブレン株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長豊田浩文、以下 ソフトブレン）が運営するオウンドメディア『営業ラボ』（<https://www.e-sales.jp/eigyo-labo>）では、営業力強化に役立つノウハウをご紹介します。

先日49日ぶりに緊急事態宣言が全面的に解除され、経済活動の再開が本格化する中、With コロナ/ After コロナにおいて、如何に営業を継続させていくかというご相談が増えております。例えば、緊急時の対応としてテレワークを導入した企業は多くありましたが、その後の継続に関する相談も多くいただいています。テレワークは、「人材確保」や「コスト削減」「生産性向上」といった多くの企業が抱える喫緊の課題に対し、大きなメリットをもたらすため、当社では引き続き営業部門のテレワーク体制強化を推奨しています。また今後は労働人口の減少が避けられないことから、長期的な視点でテレワーク体制を構築し、自社の活性化・営業の生産性向上に繋げる必要があるでしょう。

そこで今回は、テレワークに関する記事も多数掲載しているオウンドメディア『営業ラボ』より、“ソフトブレン流”のテレワーク活用法を解説するおすすめ記事を3つご紹介いたします。



『営業ラボ』（<https://www.e-sales.jp/eigyo-labo>）

#### “ソフトブレン流”テレワーク活用法おすすめ記事3選

##### ①「テレワークを成し遂げる為に6つの導入すべきツールと2つの構築すべき体制」

▶<https://www.e-sales.jp/eigyo-labo/article/eigyo-labo-6298.html>

##### ②「在宅勤務とテレワークの違いを解説！似た働き方も合わせて紹介」

▶<https://www.e-sales.jp/eigyo-labo/article/eigyo-labo-7010.html>

##### ③「在宅勤務は人手不足に効くテレワークの1種！詳細やメリットを解説」

▶<https://www.e-sales.jp/eigyo-labo/article/eigyo-labo-6910.html>

#### <営業ノウハウを発信するメディア「営業ラボ」とは>

『営業ラボ』（<https://www.e-sales.jp/eigyo-labo>）は、営業力強化に役立つあらゆる営業ノウハウを公開する専門メディアです。総記事数は264記事、月間PV数は12万を誇ります。ITツールを活用した営業活動の最適化手法、PDCAサイクルの効率的な回し方、情報共有の目指すべき姿など、営業プロセス改善や生産性向上のヒントになる情報が満載です。

## ①テレワークを成し遂げる為に 6つの導入すべきツールと2つの構築すべき体制

▶<https://www.e-sales.jp/eigy-labo/article/eigy-labo-6298.html>

本記事では、テレワークのメリットや課題を明確にした上で、それを克服する具体的方法・手段として、導入すべき6つのツールと構築すべき2つの体制をご紹介します。テレワークの基本のキから、具体的な導入法、運用法まで網羅しています。



### <要約>

#### ■テレワークとは？

#### ■テレワーク導入において揃えるべき6つのツール

##### 1) ビジネスチャットツール：Slack、Chatwork、LINE WORKS など

※参照記事「ビジネスチャットを導入するその意味と効果とは？メリット・デメリット開設」

▶<https://www.e-sales.jp/eigy-labo/article/eigy-labo-5020.html>

##### 2) Web 会議ツール：Zoom、Skype、Lite FreshVoice など

※参照記事「Web 会議とは？テレビ会議と何が違う？その利用目的とおすすめシステム3選」

▶<https://www.e-sales.jp/eigy-labo/article/eigy-labo-4638.html>

##### 3) タスク管理ツール：Backlog、Wrike、Trello など

※参照記事「タスク管理（ToDo 管理）とは？メリットと意味、具体的方法 仕事を整理してスムーズに」

▶<https://www.e-sales.jp/eigy-labo/article/eigy-labo-1073.html>

##### 4) ファイル共有ツール：Google ドライブ、Dropbox など

##### 5) CRM/SFA ツール：顧客情報や営業活動の共有。当社の運営する CRM/SFA ツール「eセールスマネージャー」(<https://www.e-sales.jp/>) もこのツールの1つです。

※SFA 比較記事「営業支援システム「SFA」を徹底比較 誰にでも分かる選定方法のポイントまとめ」

▶<https://www.e-sales.jp/eigy-labo/article/eigy-labo-5014.html>

※CRM 比較記事「CRM を徹底比較！選ぶポイントもご紹介」

▶<https://www.e-sales.jp/eigy-labo/article/eigy-labo-1983.html>

##### 6) 勤怠管理システム

※参照記事「働き方改革で変わる勤怠管理／早急に問題解決できる方法とは？」

▶<https://www.e-sales.jp/eigy-labo/article/eigy-labo-5917.html>

## ■ 2つの構築すべき体制

### 1) フレックスタイム制の導入について

※参照記事「働き方改革関連法 新フレックスタイム制とは？ 導入ポイントとツールについて」

▶<https://www.e-sales.jp/eigy-labo/article/eigy-labo-3418.html>

### 2) 評価制度について

※参照記事「組織改革とは？そこにある意味と課題と問題点～何から始めたらいい？働き方改革を実現するために～」

▶<https://www.e-sales.jp/eigy-labo/article/eigy-labo-5132.html>

## ②在宅勤務とテレワークの違いを解説！似た働き方も合わせて紹介

▶<https://www.e-sales.jp/eigy-labo/article/eigy-labo-7010.html>

「在宅勤務」と「テレワーク」は同一視されがちですが、厳密に言えば異なります。本記事では、テレワークや在宅勤務と関連して出てくる用語や、混同されがちな他の働き方をまとめて解説し、それぞれのメリットや適した職種なども合わせて紹介しています。



### <要約>

- 在宅勤務とは自宅を仕事場にする働き方のことで、テレワークの一種
- テレワークとは在宅勤務、モバイルワーク、サテライトオフィス勤務の総称
- 今後、労働人口の減少は避けられないため、何らかのテレワークを導入し、生産性向上を追求すべき
- テレワークで生産性を高めるには、関連用語を含めた正しい知識が必須

## ③在宅勤務は人手不足に効くテレワークの1種！詳細やメリットを解説

▶<https://www.e-sales.jp/eigy-labo/article/eigy-labo-6910.html>

コロナ禍において初めて「在宅勤務」を導入された企業も多いのではないのでしょうか。しかし今後は、緊急時対応としてではなく、自社に最適なテレワーク体制の構築を検討する必要があります。そこで改めて在宅勤務の定義やメリット、導入ステップ、成功ポイントを解説する本記事をご紹介します。



## <要約>

- 在宅勤務とはテレワークの一種で、労働力の維持が期待できる
- 在宅勤務のデメリットは、就業状況や人事評価、コミュニケーションなど管理の難しさ
- 在宅勤務の導入のために確認すべき7つのステップ
- 在宅勤務を成功させる3つのポイントは、  
①ジョブ型雇用・評価の導入 ②柔軟な在宅勤務制度の作成 ③情報共有・勤怠管理の徹底

『営業ラボ』（<https://www.e-sales.jp/eigylo-labo>）では、今回ご紹介した記事以外にも営業プロセスを改善し、生産性を向上させるためのヒントとなる情報を多数公開しております。ぜひ、営業ノウハウの情報収集の場として、ご活用ください。

また、ソフトブレインでは、テレワーク活用法や営業訪問難の With コロナ時代でも売上をあげるセールステック活用法など、無料の Web セミナーも随時開催しております。

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

■国産 No.1 (\*1) & 定着率 95% (\*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>



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、5,000社を超える導入実績に基づくノウハウの提供や教育、システムの定着活用までのサポートなどお客さまのニーズにあったサービスを提供し、定着率は 95% (\*2) を誇ります。

ソフトブレインでは、高機能な CRM/SFA 「eセールスマネージャー」を中核に、多くの導入実績から得られた営業プロセスマネジメントの実践的なノウハウを組み合わせた営業課題解決ソリューションを活用して、労働時間の削減と売上の向上を両立させ、労働生産性の最大化に貢献できる取り組みを続けてまいります。

\*1 IDC 「国内 CRM アプリケーション市場シェア\_2017年」より自社で推計

\*2 2018年顧客支援チーム実績より

※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。

## ■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 1-13-1 日鉄日本橋ビル 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 : 営業イノベーション事業  
URL : <https://www.softbrain.co.jp>

本ニュースリリースに関するお問い合わせ先

広報担当 : 荒川

東京都中央区日本橋 1-13-1 日鉄日本橋ビル 9F

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

MAIL : [press@softbrain.co.jp](mailto:press@softbrain.co.jp)