

## ニューノーマル時代を生き残る！“営業 DX 化”を徹底サポート！ DX 成功の鍵となるセールステック活用メソッドを発信

～ホワイトペーパー無料公開&大好評！無料 DX セミナーを実施～

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）は、コロナ禍により、ニューノーマル時代に向けた大きな変革が日々求められる中、現在、大きな注目を集めている「営業 DX」に関するノウハウを積極的に発信しています。

### ▶コロナ以降さらに加速する営業部門の DX 推進をサポート

9月に誕生した菅内閣は、DX 推進を掲げ「デジタル庁」の新設を表明しました。新型コロナウイルスで浮き彫りとなった DX 化への遅れを取り戻し、デジタル化を強力に進めていくとしています。一方、多くの企業でもコロナ禍で一変した事業環境・ワークスタイルを受け、DX の取り組みが加速化しており、一種のブームとなっています。ところが、DX を推進する企業の中には、「DX = IT ツールの導入」と捉え、営業の DX 化が進まないケースも少なくありません。そこでソフトブレンでは、営業 DX 成功の鍵となる**セールステックの重要性と活用法**をまとめたホワイトペーパーの無料公開をはじめ、営業 DX のポイントを解説する無料セミナーを随時開催するなど、お客様の DX 推進をサポートすべく、取り組みを強化しています。

### ■ソフトブレン流 営業 DX 推進のポイントとは？

#### ▶ホワイトペーパー「ニューノーマル時代を生き残る 営業×DX」

無料ダウンロードはこちら：

[https://www.e-sales.jp/form/sm/sm\\_007\\_dl/step1.html](https://www.e-sales.jp/form/sm/sm_007_dl/step1.html)

#### <本書で公開！営業 DX 成功の鍵とは？>

コロナ禍により、ニューノーマル時代に突入した現代において、企業はこれまでの常識が大きく変わり続ける中での対応が急務となっております。さらに、経済産業省が警鐘を鳴らす IT システム「2025年の崖」と呼ばれる問題も目下に迫っており、生き残りを図るためには、営業部門も DX の取り組みを加速させ、ビジネスモデルを変革していかなければなりません。

しかし、DX は必ずしも IT ツールの導入や活用を指すわけではありません。営業における DX を一言でいうと「セールステック（SFA や CRM、MA、BI など）を活用して自社にイノベーションを起こし、労力削減や収益増加、組織変革などを起こすこと」です。つまり、DX は概念でしかなく、DX を実際に体現するためには、**セールステックの活用**が鍵となるのです。

そして、SFA や CRM、MA、BI など様々な IT ツールが存在する中で、それらのツールを一気通貫で連携できるフロントエンドシステムが弊社の CRM/SFA 「e セールスマネージャー」です。各種ツールとの連携性や有効性に富んでいるため、データドリブン営業が可能となり、DX 推進の基盤となります。詳細はぜひ本書をご覧ください。

### SALES MAGAZINE



■DX時代に活かせる営業ノウハウが満載！無料 WEB セミナーも実施中

弊社では営業DXをテーマとした無料WEBセミナーも随時実施しております。5月、8月の計2回実施した「営業DX推進の3つのポイント」セミナーでは、400名以上の申し込みがあり、大変ご好評いただきました。10月・11月も引き続きDXセミナーを開催予定です。

▶10月27日(火) 11:00-12:00 開催:

営業DXのための1stステップ ～ツギハギ型にならない3つのポイント～

[https://www.e-sales.jp/seminar/detail/tokyo\\_201027.html](https://www.e-sales.jp/seminar/detail/tokyo_201027.html)



<セミナーで学べるポイント>

- ①コロナショックが加速させる営業部門のワークスタイルと組織構造改革
- ②転ばぬ先の杖！建て増し・ツギハギ型にならない営業DX 3つのポイント
- ③東京大学/筑波大学との共同研究で解明された営業組織の成長モデル
- ④SFA導入後、成果に繋げるポイント

▶11月5日(木) 10:00-10:40 開催:

ニューノーマル時代を生き残る営業×DX

～DXに欠かせないセールステックの重要性 セールステックの活用の鍵は～

[https://www.e-sales.jp/seminar/detail/tokyo\\_201105.html](https://www.e-sales.jp/seminar/detail/tokyo_201105.html)



<セミナーで学べるポイント>

- ①DXとは手段ではなく、あくまで概念
- ②そのDXを体現するために必要な手段こそが、セールステック
- ③セールステックの活用に必要な不可欠なフロントエンドシステムとは？

▶11月10日(火)・12日(木)・17日(火)開催:

【キーエンス×ソフトブレイン】

データ活用で高収益を上げ続けるキーエンスとソフトブレインが伝える

「with コロナで生き残る営業DXの進め方」とは?

[https://www.e-sales.jp/seminar/detail/tokyo\\_201110\\_12\\_17.html](https://www.e-sales.jp/seminar/detail/tokyo_201110_12_17.html)



#### <セミナーで学べるポイント>

- ① コロナショックが加速させる営業部門のワークスタイルと組織構造改革
- ② 残り猶予期間5年! 日本企業が直面する「2025年の崖」と、レガシーシステム
- ③ キーエンス流データを活用したターゲティング営業術

その他の Web セミナーについては、下記公式 HP のセミナーページにてご確認ください。

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

【一般のお客様からのセミナーに関するお問合せ窓口】

MAIL : [sb-marketing@softbrain.co.jp](mailto:sb-marketing@softbrain.co.jp)

■ 国産 No.1 (\*1) & 3年連続 総合満足度 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/>



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様のニーズにあったサービスを提供し、定着率は95%(\*3)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、2019年、2020年に株式会社ESP 総研が実施したCRM/SFA(営業支援システム)に関するユーザー調査より

\*3 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 : 山野

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)