

## 中小企業のアタックリスト作成から営業活動まで一括サポート！ CRM/SFA「eセールスマネージャーRemix MS」新機能 タウンページデータベースとの連携機能が登場

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（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、NTT タウンページ株式会社と代理店契約を締結し、4年連続 総合満足度 No.1（\*1）のCRM/SFA「eセールスマネージャー」の中小企業専用バージョンとして2017年より販売開始したクラウド型CRM/SFA「eセールスマネージャーRemix MS」に、タウンページデータベースを購入できる機能を新規搭載します。

URL : <https://www.e-sales-ms.jp/function/ntt-tp/>



### ■ 開発の背景

営業活動において重要となるのが「アタックリスト」ですが、中小企業の中では自社のハウスリストが充実しておらず、満足いく新規顧客開拓が行えていないという悩みも多いのではないのでしょうか。実際にユーザー様からも、「顧客のデータベースを購入したい」という声を多数いただいております。また、コロナ禍でのリモート商談の普及により、エリアや時間の制約ない新規開拓が可能となる中、アタックリストの有効活用が成功のカギとなります。

そこで、eセールスマネージャーRemix MSの新たな機能として、タウンページデータベースを購入できる機能を新たに追加しました。中小企業向けに特化したCRM/SFAだからこそ実現できた、リスト作成から営業活動までにシームレスに行える機能となります。

アタックリストのもととなる企業情報を簡単に入手できるようになることで、営業活動の推進をサポートしてまいります。

### ▼こんな方におすすめ

- 新規顧客データのツール購入を検討している
- 新しい地域または業界へ手を広げたいと考えている
- 新規顧客の獲得のためのIT活用が不十分である
- 販路拡大のための社外ネットワークがない
- 新規顧客の人材が不足している
- 自社でアタックリストを構築する余裕がない

■ 「NTT タウンページ情報購入機能」について



- **約 633 万件※の情報を購入可能。毎日データ更新されるため高い情報鮮度を維持！**

企業・士業・店舗などの豊富なデータを保有する、タウンページデータベースを購入することができます。

データ総数は約 633 万件※で、個人経営店などのリストも網羅しており、BtoC にも強みがあります。タウンページの掲載に同意した情報のみが抽出されるため、情報源が明確で安心。さらに、毎日データを更新し、毎年約 20%のデータが更新されるため、高い情報鮮度を実現します。

※2020年6月末現在

- **約 1,900 の業種に分類。地域や業種に応じた営業価値の高い顧客を選別可能！**



タウンページデータベースは約 1,900※の業種に分類されており、エリアや業種などの条件を入力するだけで、アタックリストになり得る顧客件数を確認することができます。地域や業種業態に応じた、営業価値の高い顧客を漏れなく選別が可能です。

※2020年6月末現在

- ・ **リードタイム無しで購入でき、購入した瞬間からアタック可能。営業との連携も楽々！**

現在の検索条件

エリア: 関東 > 埼玉県全域、千葉県全域、神奈川県全域  
 関東 > 東京都 > 墨田区、目黒区、世田谷区

業種: 販賣・エネルギー・石油・医薬品等すべて  
 建設・建設材料・不動産 > 不動産業 > 貸家

パスワード

タウンページデータベースに該当するデータが**6,793**件あります

購入対象を選択してください。

タウンページで未購入の新規データ **6,793** 件

過去にタウンページで購入し変更があるデータ **0** 件

※過去にタウンページで購入し、変更されていないデータ **0** 件

購入件数 **6,793** 件 × 9円 = 購入金額 **61,137** 円 (税抜)

戻る 確定

購入するデータが決まった後は、ボタン一つで即時購入することができます。面倒な発注手続きや契約書の締結、やり取りは不要で、即時営業活動を開始することができます。

購入時に、「顧客リスト」を作成・選択することで、営業担当と即時共有ができます。顧客の状態変化（住所変更、新規電話回線開通、開・廃業など）をタイムリーにキャッチし、営業アプローチに活用いただけます。

顧客検索結果

条件なし

該当件数 77件 50件 表示 該当件数50件以上 (検索中です。更新をクリックすると件数を確認します。)

顧客名	ランク	住所	電話番号	主担当	前年実績	上場	従業員数
ソフトブレイン株式会社	A	東京都中央区八重洲2-3-1	03-0120-2339	営業次部	12,000,000	上場	160 資本金51,000千円。債権系の企
水井医薬工業株式会社	A	東京都中央区八重洲5-4-3八重洲ビル9F	03-1234-7654	営業次部	15,000,000	上場	230 資本金35,000千円。従業員数修
品川銀行株式会社	A	東京都中央区八重洲5-4-3八重洲ビル7F	03-3334-4299	営業次部	12,000,000	上場	160 資本金10,000千円。2014年5月
日本IT機器株式会社	B	東京都中央区八重洲5-4-4	03-2387-8974	営業次部	8,000,000	上場	160 資本金510,000千円。グループ
小野田工業株式会社	C	東京都中央区月島3-2-1	03-1124-8098	営業次部	3,500,000	上場	500 資本金500,000千円。同業他社。
今泉精機株式会社	C	東京都中央区月島3-2-2	03-7864-3879	営業次部	4,000,000	上場	40 資本金111,000千円。開発会社。
高山機械株式会社	B	東京都中央区月島4-2-20	03-3278-1298	営業次部	9,000,000	上場	60 資本金209,000千円。従業員数
野島ヒーリング株式会社	B	東京都中央区月島4-5-13	03-0987-5609	営業次部	6,000,000	上場	50 資本金100,000千円。従業員数
魚販株式会社	A	東京都中央区銀座1-2-24	03-1086-0045	営業次部	13,000,000	上場	300 資本金38,000千円。社名変更10
松平工業株式会社	B	東京都中央区銀座1-2-25	03-4456-8790	営業次部	7,000,000	上場	20 資本金2,000千円。従業員数修
織田商事株式会社	B	東京都中央区銀座2-1-1	03-2345-7766	営業次部	8,500,000	上場	150 資本金330,000千円。グループ
八犬商店株式会社	D	東京都中央区銀座2-2-17	03-3776-8823	営業次部	1,000,000	上場	10 資本金9,000千円。従業員数修
犬塚ベトナム株式会社	D	東京都中央区銀座3-4-1	03-6574-1145	営業次部	1,000,000	上場	20 資本金26,000千円。HPより住
水戸納豆株式会社	A	東京都中央区銀座3-4-3	03-3294-0024	営業次部	16,000,000	上場	250 資本金869,000千円。住所変更0
島津ショップ株式会社	B	東京都中央区銀座3-4-10	03-1564-3890	営業次部	7,000,000	上場	200 資本金335,000千円。HPより住
夏の高橋書店株式会社	B	東京都中央区銀座4-5-6	03-6789-2323	営業次部	5,000,000	上場	100 資本金298,000千円。従業員数
みどり株式会社	C	東京都中央区豊洲1-1-1	03-3339-8299	営業次部	3,500,000	上場	100 資本金310,000千円。住所変更1
やまなし商会株式会社	A	東京都中央区豊洲1-2-4	03-1129-6755	営業次部	12,000,000	上場	350 資本金20,000千円。

### ▼販売価格について

9円/1件 (税抜)

※タウンページデータベース購入オプションのオプション契約は無料で、企業情報の購入ごとに費用が発生いたします。

※1度のご購入は、最大1万件までとなります。

※タウンページデータベースの著作権はNTT東日本・NTT西日本に帰属します。

※NTTタウンページ(株)は、NTT東日本・NTT西日本からの委託を受けた、タウンページデータベース販売総代理店です。

## ▼NTT タウンページ株式会社様よりコメント

NTT 東日本・西日本のタウンページ（職業別電話帳）の掲載情報をデータベース化した「タウンページデータベース」は、鮮度・網羅性の高い企業情報として、幅広くご利用頂いております。

今回、当社初のデイリー更新データをオンライン提供する機能と「eセールスマネージャー Remix MS」の連携により、更に多くのユーザー様の利便性を向上し高度なマーケティング活動のお役に立てるものと期待しております。

### ■ 「eセールスマネージャーRemix MS」製品概要

- ・製品名：eセールスマネージャーRemix MS
- ・価格：1アカウント月額 3,500 円（税抜）
- ・サービスサイト：<https://www.e-sales-ms.jp/>
- ・30日間無料トライアル申し込み URL：<https://store.softbrain.co.jp/regist/input>

### <機能一覧>

顧客管理	社内の顧客情報を一括で管理できます。基本情報だけではなく、商談の状況から、顧客に紐づいたタスク管理まで、一目で把握可能になります。
営業管理	活動内容を1回報告するだけで、様々なデータが自動更新。資料作りの必要がなくなります。
名刺・人脈管理	商談で交換した名刺はスマートフォンで撮影するだけでデータ化可能です。名刺情報はすぐに活動報告に利用でき、後から商談報告に紐付ける必要はありません。名刺を軸にその方との今後のスケジュールや過去の接点履歴、会えていない人脈などもわかります。
スケジュール管理	カレンダー機能がついており、チームや会社でスケジュールの共有が可能です。グループウェアなどの代わりに使うことができます。
Excel 連携	システムに蓄積されたデータは、Excel にエクスポート可能。集計せずとも欲しい情報を資料化できます。
グラフ・分析	予実の状況をグラフで可視化。グラフをクリックすると商談の詳細が分かるほか、今期の予算が達成可能か、ボトルネックはどこかがわかり、早期に戦略の修正ができます。
スマホアプリ	PC版とほぼ同じ機能を擁した営業現場で使いやすいアプリが標準搭載されています。移動中のスキマ時間などを活用して情報確認が可能です。
タイムライン (社内 SNS)	商談情報の登録や追加などの更新があると、その内容が自動で関係者に共有されるので社内での情報共有メールなどの必要がなくなります。
MAP	標準モードでも顧客の所在地などの地図情報へアクセスできますが、オプションのマップライセンスを使うと、地図情報に顧客を表示させ、地図情報からそのまま報告するなどのより便利な機能を使うことが可能です。

■ 国産 No.1 (\*2) &4 年連続 総合満足度 No.1 (\*1) 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% (\*3) を誇ります。

ソフトブレンでは、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 2018年、2019年、2020年と株式会社 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

\*2 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

\*3 2018年顧客支援チーム実績より

※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 : ソフトブレン株式会社  
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)