

**“普通の人が普通にやれば、普通以上の成果があげられる”仕組みを構築**  
**顧客数約 27,000 軒を誇る、総合食品卸「プレコフーズ」の営業 DX 事例を公開！**  
**累計導入数 5,500 社を誇るソフトブレイン「eセールスマネージャー」が支援**

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、導入前後で平均売上 125% を実現した総合食品卸「株式会社プレコフーズ（以下プレコフーズ）」と累計導入数 5,500 社を誇る当社営業 DX ツール「eセールスマネージャー」における最新の取り組み事例を公開しました。

**1 マス当たりの平均売上**



**平均売上 125%!**

**■ 属人的な営業組織から、セールステックを軸に営業改革**

**トップセールスのテクニックを共有し普通の人々が、普通以上の成果を上げる仕組みを構築！**

生鮮三品をはじめとして業務用総合食品卸を主力事業とするプレコフーズは、他社が大手チェーン店を中心に営業をする中で、首都圏の個店を主な顧客とし、新規特化型の営業スタイルで一都三県の顧客数を約 27,000 軒まで伸ばしました。一方で、順調にシェアを高めるほど従来の飛び込み営業は非効率になり、不成約店への再営業の難しさを年々感じていました。また営業手法も属人的で、営業組織全体の改革に迫られていました。

このような背景の中、2016年5月に「eセールスマネージャー」をご導入いただき、「普通の人々が普通にやれば、普通以上の成果があげられる仕組み」を構築しました。プロジェクト開始と同時にやったことは、プロセスマネジメントの考え方を定着させること。トップセールスのノウハウを体系化し、すべての営業スタッフにインストールできる体制に着手しました。

eセールスマネージャーの導入とともに、営業プロセスの設計や活動の細分化、KPIの再設定、会議のあり方の変更などを経た結果、導入2年後には、1マス当たりの平均売り上げは、導入前の2016年度と比較し125%を実現。

この圧倒的な売り上げ増に寄与した3つの主な要因は、以下の通りです。

**■ 営業プロセスの分解と活動内容の細分化**

まずは顧客にアプローチをするための事前準備から初回納品後のアフターケアまでのプロセスを分解し、その各プロセスの活動内容を細分化しました。2022年4月でその活動項目数は全100

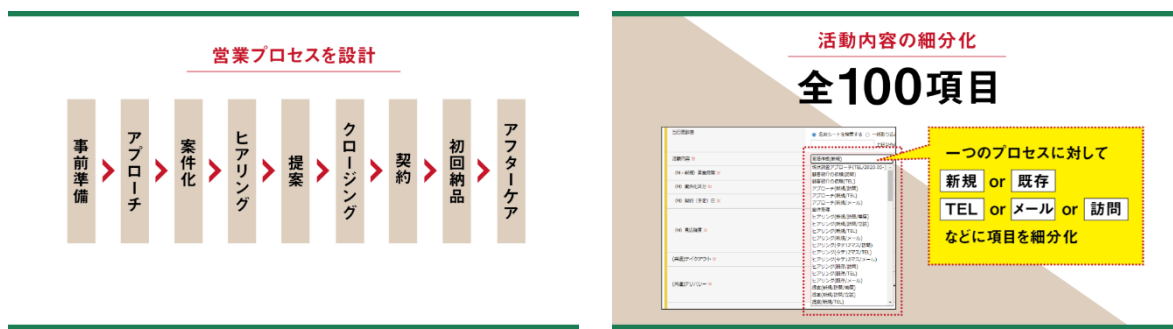
項目になります。eセールスマネージャーで活動計画を立て、その活動経過や結果を記入ルールに則って登録します。

### ■各プロセスにおける KPI 設定

プロセスを分解し、活動経過や結果の実績をベースに分析することで、実現性の高い KPI を設定することができます。これにより“営業スタッフが何をどれだけすれば成果につながるのか”が明確になり、結果的に生産性も高くなりました。

### ■営業会議のあり方を変え、定着させるためにマネージャーが徹底的に関与

従来の報告に終始する営業会議も変えることで、eセールスマネージャーの定着を実現。例えば、C (check)、A (action)、P (plan) に基づいて議論する CAP 会議を導入したり、トップセールスが各プロセスにおいて駆使するテクニックをまとめた営業マニュアルの作成、マネジメント層による講義形式のティーチングや勉強会を実施し、営業改革の施策が形骸化しないようにマネジメントしました。



当社 Web サイトでは、このような実際の営業 DX 事例を多く発信しております。今回のプレコフーズの詳細事例については以下よりご覧いただけます。

プレコフーズ事例：<https://www.e-sales.jp/eigy-labo/seminar-precofoods-12450>

### ■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、5,500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。

## ■ソフトブレン 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 : 西村大介**

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)

