

2022年度CRM/SFA（営業支援システム）のユーザー調査 導入実績5,500社のCRM/SFA「eセールスマネージャー」 5年連続 総合満足度 No.1 を獲得！

～ CRM/SFA ツールを利用している企業の経営者・営業担当者計 300 名が回答 ～

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、株式会社 ESP 総研（本社：東京都港区、代表取締役 村岡正悦）が2022年4月に実施したCRM/SFA（営業支援システム）に関するユーザー調査で「eセールスマネージャー」が、2018年から5年連続で「総合満足度1位（*1）」を獲得したことをお知らせいたします。調査は大手CRM/SFAツール5社、5製品を対象にしています。

*1 CRM/SFA（営業支援システム）に関するユーザー調査において、当社が設定した『ユーザー』の満足度を判断するための39項目のうち、23項目で1位だったことに基づく

■CRM/SFAの国内大手5社を対象に調査を実施。全39項目中23項目でNo.1を獲得！

今回の調査は、市場調査会社のESP総研が行ったもので、国内のCRM/SFA市場で主要製品である「eセールスマネージャー」、「Oracle CRM」、「Sales Cloud」、「Microsoft Dynamics CRM」、「SAP Digital CRM」の5製品を対象に、実際にCRM/SFAツールを利用している企業の経営者・営業担当者計300名にその使い勝手や業務改善効果、導入効果、サービス内容、システム利用に関する39項目について調査しました。回答基準は、「とてもあてはまる（5点）」、「あてはまる（4点）」、「どちらとも言えない（3点）」、「あてはまらない（2点）」、「全くあてはまらない（1点）」の5段階。当社が提供する累計導入数5,500社のCRM/SFA「eセールスマネージャー」が39項目中23項目で1位を獲得しました。今回で5年連続「総合満足度No.1」となります。



- ・インターフェースが分かりやすい
- ・スマートデバイスでも使いやすい
- ・情報や資料の共有がしやすい
- …など使い勝手に関する8項目でNo.1



- ・日報報告が無くなった
- ・外出先からも簡単に報告できる
- ・業務、顧客の引継ぎで漏れがない
- …など業務改善に関する7項目でNo.1



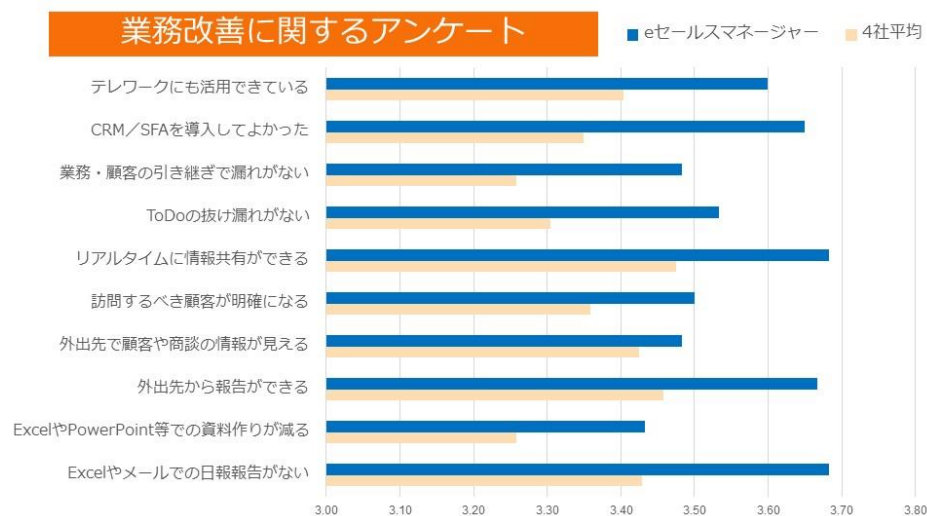
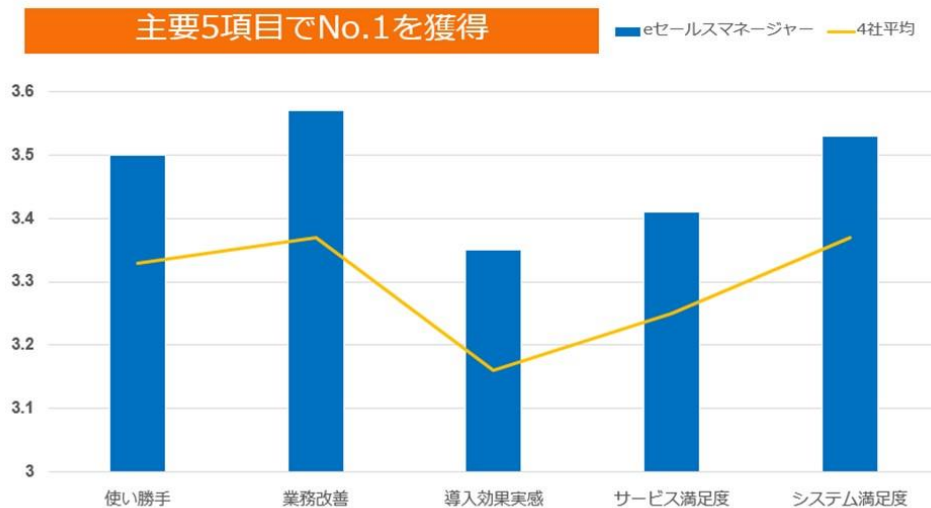
- ・会議の回数が減った
- ・残業時間が減った
- …など導入効果に関する6項目でNo.1



- ・他部門に勧められるシステムだ
- ・システムに関する総合満足度が高い
- …などシステム満足度に関する3項目でNo.1

■“業務改善”への満足度で、ポイントに大きな開き！

全 39 項目中 23 項目で 1 位を獲得した e セールスマネージャーですが、その中でも「業務改善」については、他の 4 製品と比較しても満足度が高いことが分かりました。新型コロナウイルスの影響で働き方改革が進む中、リモートワークや情報共有などは企業にとって喫緊の課題であり、それらのソリューションとして e セールスマネージャーが評価されたことが伺えます。



【2022年度CRM/SFA（営業支援システム）に関するユーザー調査概要】

調査期間：2022年4月8日～2022年4月13日

調査方法：Web アンケート

調査会社：株式会社 ESP 総研

調査対象システム：Sales Cloud、Oracle CRM、e セールスマネージャー、Microsoft Dynamics CRM、SAP Digital CRM

調査対象：全国 20 代～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）／該当 CRM/SFA の現利用者 300 名（1 システム 60 名ずつ）

今回のアンケート結果を受けてソフトブレイン株式会社 営業企画部の川上は「5年連続で総合満足度1位を獲得できたことをとても嬉しく思います。新型コロナウイルスの影響により、セールステックが急速に普及しています。普及が早まる一方で、ツールの機能が満たされるだけでは「定着」の観点においては不十分だと言えます。eセールスマネージャーはこれまで5,500社の企業様に導入いただいております。弊社はCRM/SFAツールを提供するだけでなく、ユーザーの活用定着と顧客体験の向上を目指したサポート体制を整備し、お客様の生産性が向上されることを目的としています。今回の結果は変革と一層の成果を求められるウィズコロナのビジネス環境において、使い勝手やサポートの優れたeセールスマネージャーが強力な武器となっていることを評価頂いたと考えております。ソフトブレインでは、今後もユーザー視点で真に活用されるソフトウェアの開発・サービス強化に取り組んでまいります。」とコメントしています。

<無料 Web セミナー概要>

- セミナー名称：【CRM/SFA 部門】顧客満足度調査 5年連続 No.1！
eセールスマネージャーRemix Cloudの「No.1」を徹底紹介
- 開催日時：2022年5月19日（木）16:00～17:00
- 申込期限：2022年5月19日（水）15:00
- 対象：法人向けセミナー
※同業他社からのお申し込みはお断りする場合がございます。
- 参加：ご参加には事前申し込みが必要です。
- 申込 URL：https://www.e-sales.jp/seminar/detail/web_220519.html
- 視聴方法：Webセミナー。セミナー開催前日にお申込時のメールアドレス宛に視聴方法を別途ご案内いたします。
インターネットに接続できるPC、スマートフォン・タブレット端末からご参加いただけます。
- 費用：無料



The graphic features a man in a suit holding a large golden trophy. On the left, there is a blue and white text box with the following content:

Webセミナー

CRM/SFA 部門
顧客満足度調査
5年連続 No.1

セールスマネージャー
Remix CLOUD

No.1を徹底紹介

■国産 No.1 (*2) & 定着率 95% (*3) 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% (*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。

*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

※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 : 川上大樹

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