

報道関係者各位

2023年5月10日

ソフトブレン株式会社

## **3年連続建設業向けSFA売上No.1の「eセールスマネージャー」より、 待望の建設業界特化型CRM/SFA（初期設定済み）が6業種同時登場！**

ソフトブレン株式会社(本社:東京都中央区、代表取締役:豊田浩文、以下「ソフトブレン」)は、中小企業向けCRM/SFA「eセールスマネージャーRemix MS」の業種別テンプレートサービスとして、建設業の6業種（※1）に対応した業種特化型CRM/SFAを同時リリースしました。

※1 住宅・工務店、リフォーム、建設、工事、不動産仲介、建材商社

### **本サービス提供開始の背景**

建設業は市場規模・就労人数ともに国内の1割弱を占める国内の基幹産業であります。特に地方経済にとっては、経済の活性化や雇用の受け皿として建設業は非常に社会性の高い産業であります。

しかしながら、

- (1) 国内建設投資の減少、市場の地域差、原価高騰下での更なる競争激化、事業者数減少
- (2) 就労者の高齢化、就労者数の減少、低い労働生産性、働き方改革関連法への対応
- (3) 高度ICT社会への対応、環境問題、各種法制度改正、サステイナブルな社会の実現

など、建設業をとりまく事業環境は厳しく、「受注力の強化」「労働生産性の向上」「管理・間接業務の効率化」等、デジタルツールを活用した経営改革が必須な状況に直面されておられます。

当社は、営業イノベーション事業を展開する中で、当該建設業にも営業生産性向上のためCRM/SFAシステム「eセールスマネージャー」を20年以上に渡り提供して参りました。また、当社は建設業向けSFA売上にて3年連続1位のポジション（※2）にあり、多くの建設業のおお客様にご利用頂いております。

このたび、当社では上記ノウハウをより安価且つ短期間で建設業のおお客様にお届けするために、中小企業向けCRM/SFA「eセールスマネージャーRemix MS」を建設業の6業種に対応した初期設定済みの業界特化型CRM/SFAとしてリリースするに至りました。

※ 2 株式会社アイ・ティ・アールより発表された「ITR MARKET VIEW SFA/統合型マーケティング支援市場2023」における、「SFA市場－建設業：ベンダー別売上金額推移およびシェア（2020～2022年度予測）」より。

## 建設業の6業種に対応した業種特化型CRM/SFAの内容

このたびリリースした業種別テンプレートサービスは、以下の6業種です。



## ■業種特化型CRM/SFA（業種別テンプレートサービス）によって得られるメリット

建設業において、デジタルツールを活用した経営改革が必須なテーマである「受注力の強化」「生産性向上」「業務効率化」等に対して、業種特化型CRM/SFA（業種別テンプレートサービス）では、下記のようなメリットをご提供します。

|                                |  |
|--------------------------------|--|
| <b>新たな物件発掘に向けた<br/>有望顧客の示唆</b> | 見積りや請求書の宛先レベルの情報しか管理できていない顧客情報や、属人的に受発注がなされる建設業特有の商習慣の中で、重要となる顧客内人物等、顧客に関わる情報をデジタル情報としてシステム上で管理し、新規物件発掘に向けた優良ターゲットや物件受注促進に向けたキーパーソンを可視化します。          |
| <b>見積提出物件・<br/>見込み顧客の追求強化</b>  | エクセル等で属人的に管理しブラックボックスになりがちな物件情報や、個人の主観に依存し受注確度や時期がズレがちな見込物件・顧客をシステム上に集約します。これにより、職場での物件情報・商談状況の共有、受注までの計画の妥当性・見込み内容補正等、リードタイムが長く難易度が高い商談の前進率を向上させます。 |
| <b>管理・事務業務の効率化</b>             | 顧客、物件、商談に関わる情報をシステムに集約することで、「会議のための会議資料作成」「展示会・内覧会等イベント集客のためのDMリスト作成」「リフォーム適齢期にあるOB客一覧」「日々の営業日報作成」「上司一部下間の報連相」等、営業社員を悩ます間接業務の発生を抑制し、業務効率化を実現します。     |

## ■eセールスマネージャーRemix MSの機能全容

営業活動において必須となる、機能群をオールインワンでご提供いたします。



### 本サービスのご利用手順

本サービスはソフトブレンが特許を持つ「自動テンプレート構築機能（特許第6458113号）」を介して提供します。Web上で簡単なアンケートにお答えいただくだけで当該業務に適用したテンプレート環境が自動構築されます。1か月間の無料トライアルも備えており、アンケートから15分程度でスピード利用が可能となります。

無料トライアルお申し込みページ：[https://www.e-sales.jp/ms\\_trial/](https://www.e-sales.jp/ms_trial/)

※無料トライアル申込ボタンからお申し込みください。

※ご利用人数が31名を超える場合には、上位製品「eセールスマネージャーRemix Cloud」にて同様のテンプレートをご提供しますので、お気軽にお問い合わせ下さい。

## 本サービスのご利用料金

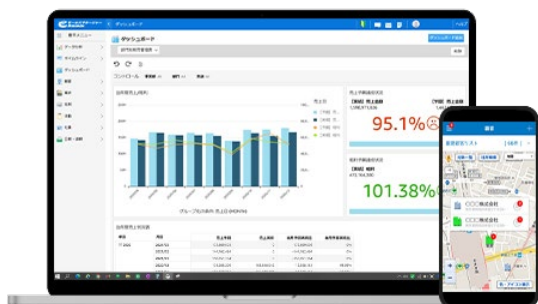
1ライセンス当たり3,500円/月（税抜き）のリーズナブルな価格でご提供をしております。

## 今後の展開

ソフトブレンではこれまで得意としていた「営業領域」のみならず、「企業の行うあらゆる顧客接点」の生産性を向上させることをミッションに、ソリューションを展開し続けます。

今回に引き続き、より業務特化したサービスを随時「自動テンプレート構築機能」を介してリリースしてまいります。

## eセールスマネージャーについて



業種、業界、規模を問わず、各企業に合った業務プロセスが設計可能です。プロセスの見える化、測る化、改善を通じた「プロセスマネジメント」の実現により成果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/185業種（※3）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

着活用までのカスタマーサクセスサービス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%（※4）を誇ります。

ソフトブレンは、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プロセスマネジメントの実践的なノウハウを持っています。それらを組み合わせた顧客接点改善ソリューションをご提供し、お客様の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。

製品HP: <https://www.e-sales.jp>

※3 弊社実績並びに、日本標準産業分類に基づく

※4 2022年顧客支援チーム実績より

以上

記載されている会社名および商品・製品・サービス名（ロゴマーク等を含む）は、各社の商標または各権利者の登録商標です。

■ソフトブレン株式会社について

会社名 : ソフトブレン株式会社  
所在地 : 東京都中央区銀座6-18-2 野村不動産銀座ビル 11階  
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>

■本プレスリリースの問い合わせ先

広報担当 : 川上 大樹  
東京都中央区銀座6-18-2 野村不動産銀座ビル 11階  
TEL : 03-6779-9800 FAX : 03-6779-9310  
MAIL : [press@softbrain.co.jp](mailto:press@softbrain.co.jp)

