

ソフトブレン、大和製衡株式会社のeセールスマネージャー導入事例を公開

企業データベースとの連携によって、アプローチできていない顧客を可視化し大口案件創出を加速

企業競争力向上のためのCRM/SFAを提供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、大和製衡株式会社（本社：兵庫県明石市、代表取締役社長：川西勝三）へのeセールスマネージャーの導入事例インタビューを行い、その動画を当社Webサイトに公開しました。



大和製衡株式会社 導入事例ページ：<https://www.e-sales.jp/casestudy/yamato-scale/>

■インタビュー概要

大和製衡株式会社は、1945年に川西機械製作所として創業した兵庫県明石市に本社を構える企業で、計量システム機器の製造・販売および修理を手がけています。食品業界向けの「組み合わせはかり」や「自動重量選別機」、重化学工業向けの「配合用計量設備」、大型車両用の「トラックスケール」、高速道路の料金所に設置される「軸重計」など、多様な製品を手がけています。また汎用品として、機械式の「上皿はかり」や「電子台はかり」、病院向け体重計など多岐にわたる商品を提供しています。

同社はeセールスマネージャー導入前、非効率な営業活動や顧客情報の一元管理を課題としていました。同社内には3つの事業部門があり、同一の顧客に各部門が営業活動をしていることが特徴です。しかしながら、部門間の横のつながりがなく情報共有の遅れや重複したアプローチが発生してしまうことによる機会損失を危惧していました。この課題を解決するために、顧客情報の一元化と営業活動の効率化を目的とし、2011年にeセールスマネージャーを導入しました。

同社が注目したeセールスマネージャーの特長は以下の通りです。

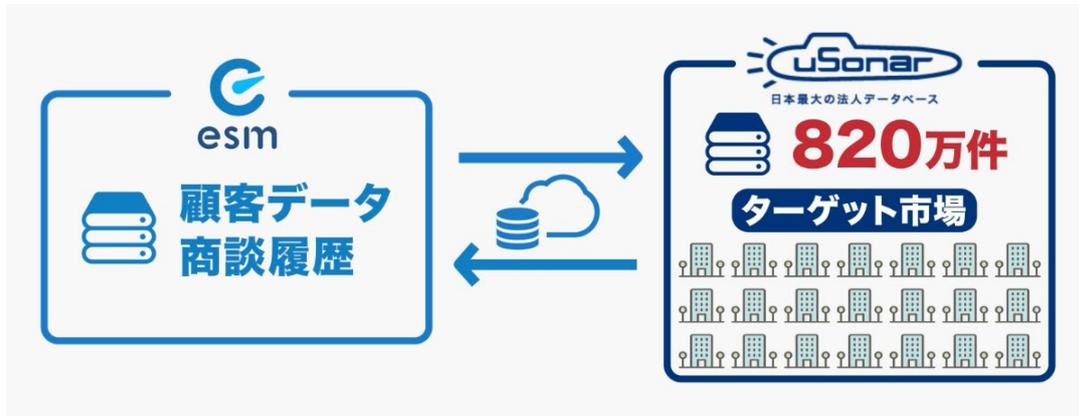
- ・顧客、商談、営業活動等の情報をワンプラットフォームで管理できる国産CRM/SFA。
- ・企業データベース「uSonar^{※1}」との連携による顧客情報名寄せの実現。
- ・自社のビジネスに合わせた画面のカスタマイズが簡単かつ柔軟に可能。
- ・営業活動の可視化や、分析を強化できるBI機能を備えていたこと。
- ・専任コンサルタント/アドバイザーが自社担当として付き、導入から立ち上げ・活用まで徹底的にサポートする体制。

※1 uSonarはユーソナー株式会社が提供している顧客データ統合ソリューションです。

uSonarご案内：<https://usonar.co.jp/>

■ 企業データベースとの連携

同社は、新規顧客へのアプローチ強化と売上拡大を目指して、ユーソナー株式会社が提供する企業データベース「uSonar」とeセールスマネージャーを連携し、活用しています。ユーソナー社が持つ820万件の企業データベースと、eセールスマネージャーに蓄積された顧客企業を連携することで、まだアプローチができていない見込み顧客を把握するホワイトスペース戦略を実行しています。また、各事業部で重複して登録されてしまった顧客企業を名寄せするデータクレンジングによって顧客情報が一本化され、部門間連携の強化と業務効率化が可能となりました。



■ 大和製衡株式会社 取締役 企画本部長 兼 自動一般機器事業部 副事業部長 國崎啓介様のコメント

「eセールスマネージャーと企業データベース「uSonar」の連携によって、営業とマーケティングの情報共有がスムーズになり、ターゲットの選定やアプローチの精度が向上しました。また、営業担当者が納品やアフターフォローに追われることなく、新規営業活用に注力できる環境を整備することができました。

引き続き、eセールスマネージャーですべての案件と活動を管理して、企業データベースに紐づいたアプローチできていない顧客をリスト化することによって、新規顧客開拓数を2024年の130%に、またそこで得る大口案件の件数を130%に引き上げていきたいと考えています。」

■ esm(eセールスマネージャー)について



ソフトブレーンは、1999年8月に国内初のCRM/SFAを発売以降、マーケティング・セールス・アフターサービス等すべての顧客接点業務を変革へと導くソリューションを、ITとサービスの両面で提供しています。高機能なCRM/SFA「esm(eセールスマネージャー)」を中核に、MA(マーケティングオートメーション)ツールの「esm marketing」、アフターサービス向け管理ツール「esm service」の導入実績から得られた顧客接点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課題解決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います。

「esm(eセールスマネージャー)」は、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す。

営業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」の実現によって、業務効率化と売上利益向上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カスタマーサクセスサービス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%※2となっています。

製品詳細：<https://www.e-sales.jp>

※2 弊社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。

※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。

■ソフトブレイン株式会社について

会社名 : ソフトブレイン株式会社

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 : 顧客接点業務全般のクラウドアプリケーション/プラットフォームの開発・提供

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 : 営業企画部 秋元 絢子(あきもとあやこ)

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