

**ITツールバラバラ問題解決のために
営業支援システム（CRM/SFA）「eセールスマネージャーRemix Cloud」を導入
残業削減と売上予算達成を両立したひまわりネットワーク株式会社の事例公開
～業務の見える化で営業事務作業を月 60.5 時間削減～**

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（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、ひまわりネットワーク株式会社様（本社：愛知県豊田市、代表取締役社長 小野哲彦、以下ひまわりネットワーク）での営業支援システム（CRM/SFA）「eセールスマネージャーRemix Cloud」（以下、eセールスマネージャー）の活用事例を公開しました。



■ 導入の背景と概況

この度、導入事例動画を公開させていただいたひまわりネットワーク様は、登録一般放送事業、電気通信事業、放送番組の制作・販売などの事業を展開しており、近年は法人向け事業として大型物件への防犯カメラ、Wi-fi等の提案を行うソリューション営業、映像や紙媒体を利用した広告提案、イベント企画・運営提案を行うプロモーション営業、集合住宅へのケーブルテレビの一括提案を行うパッケージ営業の3つの営業グループを立ち上げ、拡販に取り組まれています。

この法人向け事業を強化していくにあたり、営業活動の見直しを進めていましたが、改善を進めようとすればするほど、そのための管理ツールが増えていった為、管理工数の削減、見える化を目指し、CRM/SFAの導入検討をスタート。既に導入していたスケジューラーとも連携でき、導入後の定着支援サポートが手厚い「eセールスマネージャー」を採用することを決め、2017年10月よりご活用いただいています。

■ 効果

業務の見える化で 60.5 時間の営業事務作業を削減

ひまわりネットワーク様の法人営業部では、「eセールスマネージャー」の導入で営業プロセスが見える化され、商談を進める中で問題が生じた際に、早期に対策を講じることができるようになりました。

また、顧客情報が一元化されたことで、3つの営業グループによるクロスセルやアップセル

の提案が簡単に可能となりました。これまで複数回訪問して行っていた商談が一度の訪問でできるようになり、営業活動の短縮につながりました。

さらに営業業務が見える化されたことで、業務の棚卸しが可能となり、結果として月 60.5 時間の営業事務作業の削減も実現しています。

法人営業部の杉山武士グループ長に効果の実感について語っていただきました。

「営業事務作業の工数を大幅に削減することができました。その分、お客様との接点である営業活動に時間を割り当てることができるようになり、売上拡大につなげることができたのは大きかったですね。また、残業時間が減り社員の帰宅時間も早くなったことで、ワークライフバランスの最適化にもeセールスマネージャーが貢献しています」



■今後の活用

eセールスマネージャーの活用でより多くのお客様との接点を増やす

「地域に密着し「安心と信頼」の放送と通信サービスを提供する」を使命に掲げ、地域に根ざしたメディアとして、成長を続けるひまわりネットワーク様。今後の活用について法人営業部の大杉達一郎部長にうかがいました。

「eセールスマネージャーの導入とプロセスマネジメントの実践により、法人営業部は3グループすべてが年間予算を達成することができました。今後はより活動管理を成熟化していくことで、法人営業部の事業を拡大していきたいと考えております。」

■国産 No.1 (*1) & 総合満足度 No.1 (*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/>

ソフトブレインが提供する国産 No.1 (*1) & 総合満足度 No.1 (*2) & の営業支援システム (CRM/SFA) 「eセールスマネージャー」は、営業プロセスを見える化し、組織営業力を強化します。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、4,500社を超える導入実績に基づくノウハウの提供や教育、最善プロセス定着までお客さまのニーズにあったサービスを提供

します。

当社サイトではこれまでの導入企業様の成功事例も多数紹介しています。
導入事例一覧：<https://www.e-sales.jp/casestudy/list/>

※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。

*1 IDC「国内CRMアプリケーション市場シェア_2016年」より自社で推計

*2 株式会社ESP総研調べ：2018年5月 全国20～60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)／CRM/SFAの利用者／300名／Webアンケート

【ひまわりネットワーク株式会社 会社概要】

会社名：ひまわりネットワーク株式会社

所在地：愛知県豊田市若草町3丁目32番地8

代表者：代表取締役社長 小野哲彦

設立：1989年6月

事業内容：登録一般放送事業、電気通信事業、放送番組の制作・販売

URL：<http://www.himawari.co.jp/corporate/>

【ソフトブレイン株式会社 会社概要】

会社名：ソフトブレイン株式会社（東証一部：4779）

所在地：東京都中央区日本橋1-4-1 日本橋一丁目三井ビルディング19F

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：<http://www.softbrain.co.jp/>

【本ニュースリリースに関するお問合せ先】

■ソフトブレイン株式会社

広報担当 具志堅

TEL：03-6880-9500 FAX：03-6880-9501

e-mail：press@softbrain.co.jp