CASE STUDY

eセールスマネージャー 導入事例

MAC OFFICE

株式会社MACオフィス 様

株式会社 MAC オフィス
代表取締役社長 CEO
池野 衛 氏

顧客情報の共有を実現し、引き継ぎ問題を解消
仕掛の管理とリードソース分析で戦略的な営業を展開。

株式会社 MAC オフィス様（本社・東京都千代田区）は、企業の移転や開設、改装に伴う内装の設計デザインから設備工事までを一貫してプロデュースする会社です。営業の効率化や高精度化、また社員のワークライフバランスを実現するため、e セールスマネージャーを導入した経緯や具体的な成果について、代表取締役 CEO の池野衛様、経営企画室課長の下之段剛様、営業部課長の高田晋作様にお話をお伺いしました。

MAC オフィス様概要

MAC オフィス様は、企業のオフィス移転や開設、改装に対して、顧客ごとに異なるニーズを把握し、バリエーション豊富な商品やサービスの中から最適な組み合わせを提案して、理想的なオフィス環境を提供されています。単純にオフィスの見た目を良くしたり、座り心地の良い椅子などを揃えたりすることではなく、その場で働く社員の知的生産性や快適性を高めることを目的に、オフィス環境のデザインに留まらず、働く社員の「働き方をデザインする」ことを強みとされています。

ー e セールスマネージャーを導入したきっかけを教えてください。

働き方をデザインするには顧客の職場環境の調査、分析、提案などコンサルティングにかける時間を増やす必要があります。時間を捻出するために業務の効率化を図ろうと考えました。

また、近年はテレワーク、クラウドソーシングに代表される時間や場所にとらわれない働き方が注目されています。当社はそうしたトレンドも加味した働き方を目指しており、その新領域の営業を強化するためにも、e セールスマネージャーの導入は必要不可欠でした。

さらに、このような業務の効率化は、従業員の退社時間を早めることにもつながり、ワークライフバランスの最適化にも寄与します。当社の働く環境の向上が期待できることも、導入を決めた要因でした。

e セールスマネージャーの導入と効果①
顧客情報の共有とスケジュール管理の一元化

ー 導入後の効果を教えてください。

【営業情報の共有による業務の円滑化】

営業部員の退職時や担当変更時の引継ぎが非常にスムーズになりました。名刺情報だけではなく、e セールスマネージャーで活動報告をすることにより、蓄積された過去の案件情報や受注・失注に至るまでの経緯をひと目で確認でき、新任担当者は着任後即座に営業活動に取り組めるようになりました。

また、従来営業部員は外回りの際、顧客の名刺ホルダーと提案書、カタログをカバンに入れて外出していました。優秀な営業部員ほど名刺ホルダーが分厚くなり、外出先で連絡する際に該当する名刺を探す手間もありました。現在は e セールスマネージャーに名刺情報が登録されているため、外出先でも即座に連絡先や取引状況を確認することができ、利便性が格段に向上しています。

【タイムリーなスケジュール管理】

経営陣、社員共にスケジュール管理は全て e セールスマネージャーに一本化すると、社内ルールで決めています。幹部も含めた複数の社員が参加するミーティングを調整する際には、e セールスマネージャーを確認すれば、ひと目で個々の社員の空き状況がわかるため、調整にかかる時間が大幅に短縮できています。

部下が上司や社長に営業同行を依頼する時も、先に日程を確保できるため、営業活動がスピーディーに展開できます。

プロフィール

株式会社 MAC オフィス 様

所在地
東京都千代田区永田町 2-11-1
山王パークタワー 14F

資本金
8,170 万円

従業員数
50 名

代表取締役社長 CEO
池野 衛

事業内容
オフィスの物件選定
コンサルティング
オフィスコンサルティング業務
プロジェクトマネジメント業務
オフィスの原状回復工事
オフィス・インテリアに関わる、
設計デザイン・内装・設備工事
ビル共用部等のインテリア
デザイン・内装・設備工事

URL
http://www.mac-office.co.jp/

株式会社 MAC オフィス
営業本部　経営企画室課長
下之段 剛 氏

「名刺情報の共有はもちろんのこと、過去の案件の受注・失注の経緯もひと目で確認でき、新任担当者でも着任後即座に営業活動に取り組めるようになっています」

株式会社 MAC オフィス
営業本部
営業課首都圏営業 1 課課長
高田 晋作 氏

「数値的な根拠に基づいた具体的な指示を部下に出せるようになり、戦略的な営業活動が可能になりました」

お問い合わせ先
ソフトブレーン株式会社
住所 ：〒103-0027
東京都中央区日本橋 1-13-1
日鉄日本橋ビル 9 階
TEL ：03-6880-9500（代表）
FAX ：03-6880-9501
MAIL：e-sales@softbrain.co.jp
URL ：https://www.softbrain.co.jp/

SOFTBRAIN Co.,Ltd.

e セールスマネージャーの導入と効果②
仕掛の管理とリソース分析による戦略的な営業活動を展開

― 営業で具体的な成果は出ていますか？

【各案件の進捗状況がひと目でわかり、具体的な指示出しが可能に】

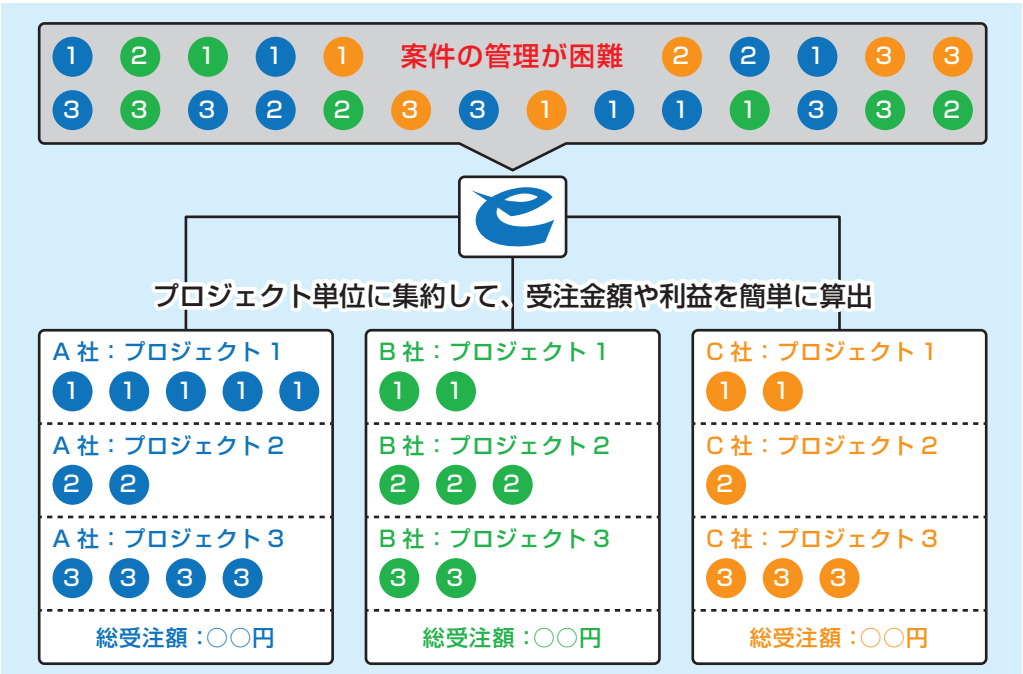
営業マネージャーは e セールスマネージャーに登録されている活動履歴を確認することにより、プロジェクトごとの営業の進捗状況が常に把握できます。プロジェクトはオフィスの移転という性質上、不動産仲介会社からの紹介で始動することが多く、紹介されたプロジェクトを登録し、移転する企業に訪問・ヒアリングした後に提案して受注するまでが主な営業の仕事です。マネージャーは各案件の仕掛（プロセス）をチェックし、紹介から訪問、訪問から提案までの期間が適切かを判断して、遅れている場合は指示を出すなど、個々の営業マンの活動を効率的に管理することができます。案件の登録日や前回接触日などでソートもかけられるため、データ収集や分析時間の軽減化も図られています。

【柔軟なカスタマイズで、戦略的な営業活動を実現】

オフィス移転や改装では、机や椅子、壁紙、カーペットなど納品する製品ごとに検収が必要となり、一つのプロジェクトで多数の案件が発生します。導入当初は e セールスマネージャー上で細分化されたプロジェクト内の案件を関連付けることができず、管理が容易ではありませんでした。しかし、案件を紐付ける機能をカスタマイズで追加し、現在はプロジェクト単位に集約して受注金額や利益を簡単に算出できるようになりました。導入後も柔軟にカスタマイズに対応するソフトブレーンのサポート力の高さを実感しています。

これらのデータは予算の組み立てやマーケティングの重要な資料となり、個々のマネージャーが戦略を練る際に有効なツールとなっています。例えば、不動産仲介会社からの紹介案件に関して、e セールスマネージャーで各社の紹介案件数とプロジェクト受注率、受注額、利益などが可視化されることにより、「受注率と受注額が多い A 社からの紹介件数が昨年比で減少しているので、アプローチを増やそう」など、営業部員への具体的な指示が出せるようになりました。加えて、営業会議向けの資料作成スピードも格段に速まり、業務の効率化に大きく貢献しています。

■リードソース分析による戦略的な営業活動



今後の展望

― 今後の事業展開と e セールスマネージャーの活用法を教えてください。

【e セールスマネージャーを活用し、新しい働き方を創造】

e セールスマネージャーの導入により、フェイス·トゥ·フェイスの報告、連絡、相談を受けなくても、スケジュールの進捗や共有が可能になりました。こうした仕組みを応用し、今後は従業員の妊娠や出産、あるいは介護などで出社が困難となる従業員に対し、従来は退職していたケースを在宅ワークに切り替えることが可能となります。当社では実際に管理本部で試験的に導入し、通常ワーカーに週 1 回在宅ワークをさせて、e セールスマネージャーで管理しています。

将来的に ICT の進化によって、在宅での仕事が当たり前になれば、オフィスのデザインや働き方のデザインのあり方も変わるでしょう。営業会議や打ち合わせも一つの場所に集まることなく、Web やテレビ会議を用いたスタイルがどの会社でも主流になるかもしれません。労働人口が減少する中、在宅ワークなどでしか働けない人材を取り込むことは日本にとって有効な対策とも言えます。

従業員が働き方を自由に選べる仕組みを準備しておくことは、企業の使命だと思います。当社は未来を見据えていち早く新しい働き方のデザインを模索していくと同時に、その試みに e セールスマネージャーを活用していきたいと考えております。