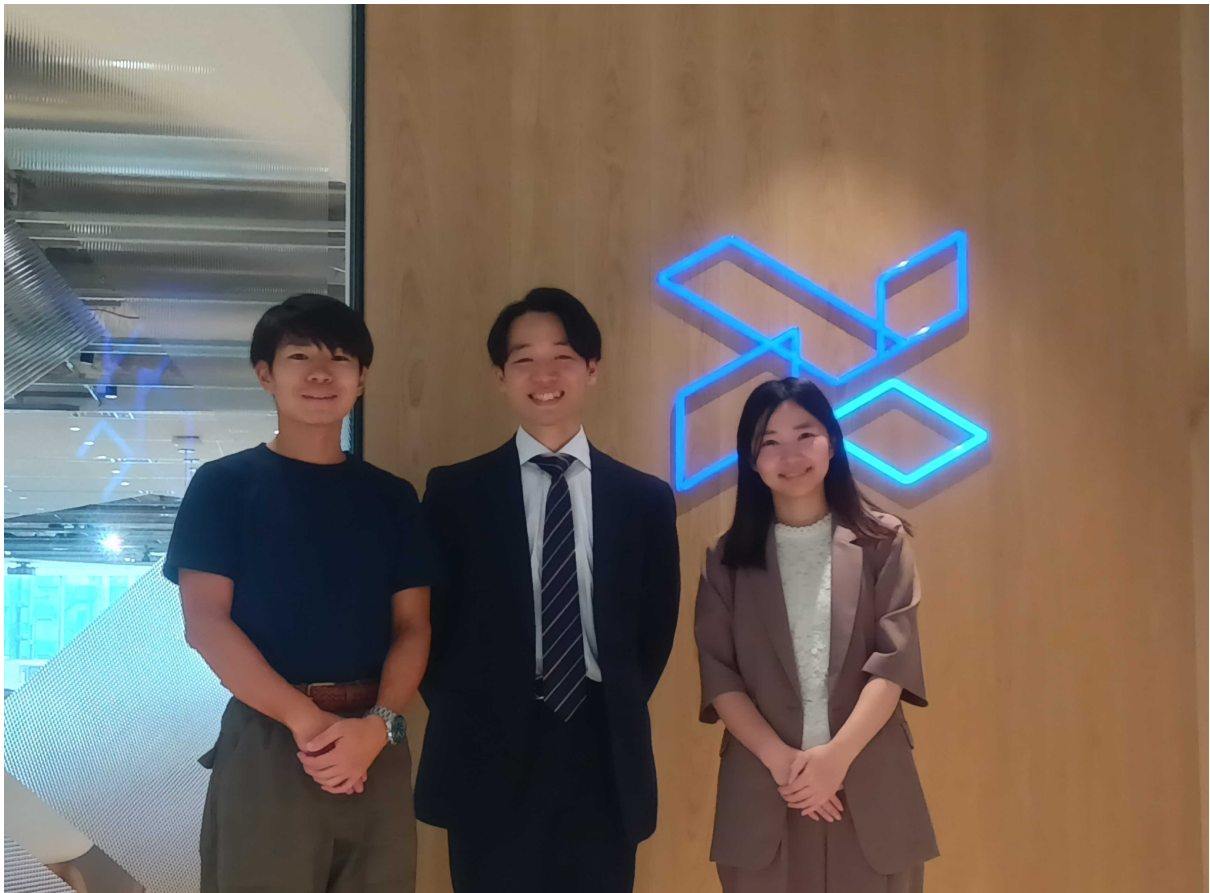


営業支援のEmpowerX、LayerXの商談創出をサポート ー変化するKPIに柔軟に対応し、 営業成果を最大化した事例記事を公開ー

クライアントの事業成長に営業支援で伴走する株式会社EmpowerX(本社:東京都品川区、代表取締役:大野 将也)は、この度、営業組織の強化と成果最大化を目的に、すべての経済活動のデジタル化を目指す株式会社LayerX(東京都中央区、代表取締役CEO 福島良典、以下「LayerX」)へ支援した事例について、インタビュー内容を公開したことをお知らせします。本事例では、EmpowerXがどのように顧客企業の課題を深く理解し、柔軟なKPI対応と期待を超える価値提供を通じて、最適なパートナーシップを推進しているかをご紹介します。



* 導入事例記事の詳細はこちらから
https://empowerx.co.jp/case/layerx_2

■活用の背景: 成長戦略と人員計画の課題

事業の急速なグロースを目指すLayerXは、営業活動における人員不足という課題に直面していました。正社員採用だけでは成長戦略の実現が難しいことから、今回営業力強化を目的に、これまで、売上に直結する質の高い商談創出を実現する「営業代表®」のプロフェッショナル集団としてクライアントに伴走した多数の支援実績がある当社をご活用いただきました。

■活用の決め手：深い事業理解とKPIへの愚直な対応

過去にEmpowerXを活用いただいていたこともあり、顧客企業の事業フェーズと目標に対する深い理解、そして変化するKPIへの柔軟かつ愚直な対応力に魅力を感じてくださりました。

LayerXのご担当者様からは、「EmpowerXは弊社のことを深く理解し、事業フェーズによって変化するKPIにも常に愚直に向き合い、成果を追求してくれる点が最もありがたい」と評価いただいております。

■活用後の効果：期待を超える「有効商談」創出とチームへの好影響

KPI目標を「商談獲得数」から「有効商談数」へと質重視に切り替え、単にアポイントを獲得するだけでなく、『有効』な商談に繋げられる商談獲得を実行しました。

その結果、LayerXのご担当者様から「KPI変更後も迅速かつ柔軟に対応してくれ、目に見えて成果が向上した」と高評価をいただきました。また営業現場からも「お客様のニーズを捉えた会話で商談設定してくれる」「依頼したKPIに愚直に取り組み、提案も忠実に実行してくれる」と評価をいただいております。EmpowerXの「相手企業の成果や事業を主語に活動する」というマインドセットが、顧客企業のチームにも良い影響を与え、相乗効果を生み出すことにつながりました。

■今後の展望

EmpowerXは、今後もクライアントの事業成長に貢献するため、深い理解と柔軟な対応力、そして期待を超える価値提供を通じて、最適なパートナーシップを推進してまいります。

* 導入事例記事の詳細はこちらから
https://empowerx.co.jp/case/layerx_2

■株式会社LayerX 会社概要

LayerXは「すべての経済活動を、デジタル化する。」をミッションに掲げ、SaaS+Fintechを軸に、AIを中心としたソフトウェア体験を社会実装するスタートアップです。法人支出管理や人的資源管理などの業務効率化AIクラウドサービス「バクラク」を中心に、デジタルネイティブなアセットマネジメント会社を目指す合併会社「三井物産デジタル・アセットマネジメント」、大規模言語モデル(LLM)関連技術を活用し企業や行政における業務効率化・データ活用を支援する「AI・LLM事業」などを開発・運営しています。

会社名：株式会社LayerX

代表者：代表取締役CEO 福島良典 / 代表取締役CTO 松本勇氣

所在地：東京都中央区築地1-13-1 銀座松竹スクエア5階

設立：2018年8月

コーポレートサイト：<https://layerx.co.jp/>

■EmpowerX 会社概要

株式会社EmpowerXは「世の中をEmpowermentする」をミッションに掲げ、クライアントの事業成長に営業支援で伴走する営業支援企業です。営業現場で培われた専門性と事業全体を俯瞰し成功へ導く戦略構築力を強みに、売上に直結する質の高い商談機会を創出・拡大しています。戦略策定から現場での実行までをハンズオンで支援し、クライアント企業の事業成長を実現しています。

会社名: 株式会社EmpowerX

代表者: 代表取締役 大野将也

所在地: 東京都品川区東五反田2丁目9-5 サウスウイング東五反田4階

設立: 2022年11月

URL: <https://empowerx.co.jp/>