

中小企業専用バージョンのCRM/SFAを大幅刷新！ 新たな「eセールスマネージャーMS(esm's)」を販売開始 ～最短15分で自動構築！オンライン完結の完全セルフサーブ型を実現～

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（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、3年連続 総合満足度 No.1（*1）のCRM/SFA「eセールスマネージャー」の中小企業専用バージョンとして2018年に販売開始したセルフサーブ型のCRM/SFA「eセールスマネージャーRemix MS」を基盤から見直し、再構築した大幅刷新版であるクラウド型CRM/SFA「eセールスマネージャーMS(esm's)」の販売を2020年11月4日（水）に開始したことをお知らせします。

本サービスのリリースにより、当社はSaaS/クラウド型でのサービス提供をより一層充実させていきます。

URL：<https://www.e-sales-ms.jp/>



■ 開発の背景

近年、労働人口減少、長時間労働抑制といった問題が叫ばれる中、政府主導で「働き方改革」が推進されています。そうした中、さらに新型コロナウイルスの感染拡大によって生じたニューノーマル時代への対応が急務となっており、多くの企業がIT投資により生産性向上、業務効率化などDX企業への変革をしなくてはならない状況です。

「顧客の生産性の最大化」をミッションに掲げるソフトブレインは、1999年にCRM/SFA「eセールスマネージャー」の販売開始以降、20年間のお客様の声に向き合い続けてきました。その結果、よりお客様にフィットした中小企業向けクラウド型CRM/SFAとして開発に至ったのが「**eセールスマネージャーMS(esm's)**」です。この度、新たな取り組みとしてこれまでの開発内容を全て見直し、時代に即した機能を迅速にご提供出来るように、最新のアーキテクチャを採用致しました。また、「**徹底的にシンプルで説明なく使えるサービス**」をコンセプトに、余分な機能はそぎ落とし徹底的にシンプルに、それでいて本質的な機能は改善を加え、利便性の向上を実現。ニューノーマル時代に生産性を最大化させる使い勝手の良いCRM/SFAへと大幅刷新いたしました。また、サービス本体の刷新だけでなく、開発から提供にいたるまでの基盤についても刷新し、日々行われるサービスの新機能や各種改善などの付加価値を、最速でお客様に提供できる基盤も最新技術を基に構築しています。

■ 「eセールスマネージャーMS(esm's)」の特徴

本製品は、試行から本導入・契約等が全てオンラインで完結した完全セルフサーブを実現したクラウド型のCRM/SFAとなっており、ニューノーマル時代に最適化されています。導入時のヒアリングにオンラインで回答するだけで自社にフィットした環境が最短 15 分で自動構築されるほか、30 日間の無料トライアルが可能で、期間中はチャットでフォローする体制を構築しており、安心してCRM/SFA が導入できます。これによりニューノーマル時代において時間と場所を選ばず簡単に直感的に IT ツールの導入が可能となります。

【製品の主な特徴】

① <NEW> オンライン完結の完全セルフサーブ型を実現。導入までがよりスピーディーに
 ニューノーマル時代において時間と場所を選ばず、見積り取得から本導入・契約まで、全てオンライン上で完結し、最短 15 分で貴社業務にフィットした CRM/SFA が利用可能となります。



② <NEW> 直感的で分かりやすく、表示・入力・設定を徹底的にシンプルに。

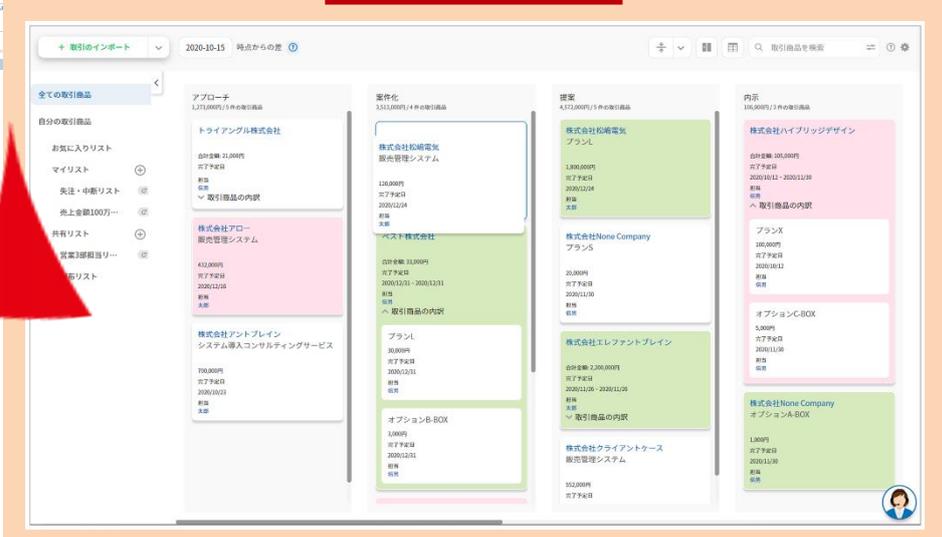
直感的な操作を可能にするため、表示・入力・設定画面を徹底的にシンプルに改良しました。

Before



直感的に操作可能！
各案件の営業フェーズが一目瞭然

After



■ 「eセールスマネージャーMS(esm's)」製品概要

- ・製品名：eセールスマネージャーMS(esm's)
- ・発売日：2020年11月4日（水）
- ・価格：1アカウント月額3,500円（税抜）
- ・サービスサイト：<https://www.e-sales-ms.jp/>
- ・30日間無料トライアル申し込みURL：<https://www.e-sales-ms.jp/trial/>

<機能一覧>

顧客管理	社内の顧客情報を一括で管理できます。基本情報だけではなく、商談の状況から、顧客に紐づいたタスク管理まで、一目で把握可能になります。
商品管理	商品コードや単価など、商品情報を一括で管理できます。取引情報を確認できるほか、複数の商品をまとめてセット商品としての登録も可能です。
名刺デジタル化	商談で交換した名刺はスマートフォンで撮影するだけでデータ化可能です。名刺情報はすぐに活動報告に利用でき、後から商談報告に紐付ける必要はありません。
名刺管理	名刺を登録するだけではなく、名刺を軸にその方との今後のスケジュールや過去の接点履歴を見ることができます。また活動履歴が存在する場合、面識があるかどうか、自動で画面に表示されます。
活動記録	顧客や担当者、商品、売上、進捗状況など、商談の情報を様々なデータを紐づけて簡単に管理することができます。
スケジュール管理	カレンダー機能がついており、チームや会社でスケジュールの共有が可能です。グループウェアなどの代わりに使うことができます。
タスク管理	スケジュールとは別にタスクを入力・共有できます。顧客と結びつけることもでき、顧客画面ではその顧客に関する今後のタスクを確認できます。
タイムライン (社内SNS)	商談情報の登録や追加などの更新があると、その内容が自動で関係者に共有されるので社内での情報共有メールなどの必要がなくなります。
スマホアプリ	PC版とほぼ同じ機能を擁した営業現場で使いやすいアプリが標準搭載されています。移動中のスキマ時間などを活用して情報確認が可能です。

※その他、リード管理、マップ、Excel連携といった機能も順次リリースいたします。

<現行バージョンの「eセールスマネージャーRemix MS」に関する今後の予定>

現行バージョンのeセールスマネージャーRemix MSに関しましては本リリースをもって受付を終了致します。現在eセールスマネージャーRemix MSをご契約中のお客様におきましては、本リリース後も変わらずご利用頂けます。

2021年末頃以降、順次新サービス「esm's」へ移行を実施させていただきますので予めご承知おき下さい。移行に関するスケジュールは決まり次第、別途ご連絡致します。

■ 国産 No.1 (*2) &3 年連続 総合満足度 No.1 (*1) の CRM/SFA 「eセールスマネージャー」について

URL : <https://www.e-sales.jp>



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、5,000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サポート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%(*3)を誇ります。

ソフトブレンでは、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営業プロセスマネジメントの実践的なノウハウを組み合わせた営業課題解決ソリューションを活用して、労働時間の削減と売上の向上を両立させ、労働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。

*1 2018年、2019年、2020年と株式会社 ESP 総研が実施した CRM/SFA(営業支援システム)に関するユーザー調査より

*2 IDC「国内 CRM アプリケーション市場シェア_2017年」より自社で推計

*3 2018年顧客支援チーム実績より

※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。

■ 会社概要

会社名 : ソフトブレン株式会社 (東証一部: 4779)
所在地 : 東京都中央区日本橋 1-13-1 日鉄日本橋ビル9F
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>

本ニュースリリースに関するお問い合わせ先

広報担当 : 山野

東京都中央区日本橋 1-13-1 日鉄日本橋ビル9F

TEL : 03-6880-9500 FAX : 03-6880-9501

MAIL : press@softbrain.co.jp