

ソフトブレンが新CRMを提供開始

多様化、高度化するビジネスに対応する柔軟性、拡張性を追求した新アーキテクチャを採用
顧客との繋がりを深め、ビジネス環境の変化に柔軟に適応し競争力を向上させる

ソフトブレン株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役：豊田浩文、以下「ソフトブレン」）は、自社プロダクトであるCRM/SFA「eセールスマネージャー」を再開発し、多様性、複雑さを増すビジネスにフィットした革新的なクラウド型新CRM「esm（eセールスマネージャー）」を2024年9月30日（月）より提供開始します。

新CRM「esm」は、ビジネス環境の変化に対応し続けるために柔軟性、拡張性を追求した全く新しいアーキテクチャを採用しています。同時に、これまでの顧客要望/市場ニーズを調査・研究し、直感的な操作性と洗練されたデザインによって、ユーザーエクスペリエンス（UX）を大幅に向上させました。

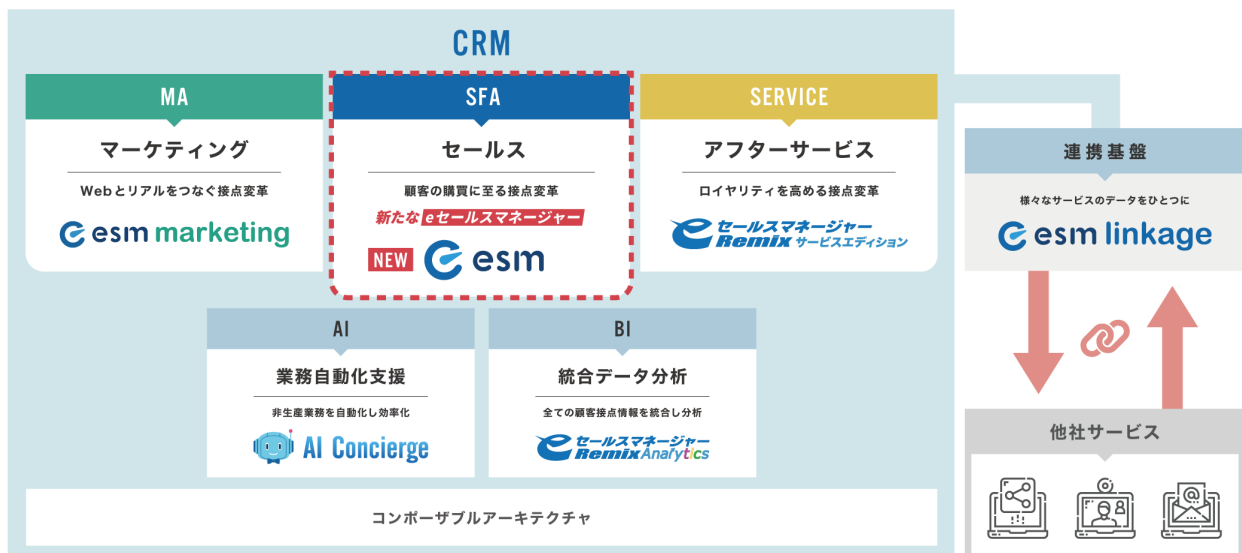
今回は、第一弾として中小企業の皆さまに向けた提供を開始します。現在ソフトブレンは加速度的に新ソリューションをリリースし続けており、新CRM「esm」も近日中に大手中堅規模の企業向けに次期強化版をリリースします。

esm（eセールスマネージャー）紹介ページ：<https://www.e-sales.jp/esm/>

■ 本サービス提供の背景

企業を取り巻く事業環境は、急速に変化しています。実体経済の不確実性、様々なテクノロジーの登場・進展、顧客ニーズの細分化、自然災害の発生等、ビジネス環境は日々変化しています。このような事業環境の中、企業が持続的な成長をするためには、「データに基づく戦略立案・推進、意思決定のスピードアップ」を今以上に推し進めることが必須と言えます。

ソフトブレンは、「勝負は顧客接点」というコンセプトのもと、マーケティング、セールス、アフターサービス等様々な顧客接点業務においてデータドリブンなビジネスを実現するためのソリューションを以下の通り数多くリリースしています。



具体的には、2023年に、アフターサービス領域の業務支援サービス「eセールスマネージャーサービスエディション」をリリースしました。また2024年には、マーケティング活動の仕組化・自動化を行うMA（マーケティングオートメーション）ツール「esm marketing」や、様々な他社サービスとの連携がシームレスに可能となる「esm linkage」、バックオフィス作業を自動化・効率化する「AIコンシェルジュ」等をリリースしてきました。

今回提供開始する新CRM「esm」は、新たなアーキテクチャを積極的に取り入れ、顧客接点業務を一気通貫で管理可能としながら、他社サービスとの柔軟な連携の実現や、AI機能も包括したプロダクトです。

開発に際して、これまで当社に寄せられたCRM改善要望の約7割を取り入れ、UXを大幅に改善しました。これまで以上にシステムへの入力是最小限に、直感的に操作でき、徹底的に手順を減らすことができ、「esm」に入力したあらゆる情報は、ユーザーが必要とするタイミングで、適切に利活用することができます。

また新たにコンポーザブルアーキテクチャ^{※1}を取り入れたことで、ユーザー企業は自社のビジネス変化にいつでも追従できるCRMを、コストや時間をかけずに利用することが可能となります。

※1 システムやアプリケーションを小さな機能単位のコンポーネントに分割し、必要に応じてそれらを組み合わせて構築できるようにする構造を指します。

■新CRM「esm」の特長

①顧客接点活動を強化させる3つのポイント

1. あらゆる顧客接点を一元管理：様々な業務を通じて得られる顧客接点情報を、シームレスに管理できます。
2. 戦略的顧客エンゲージメント：蓄積された顧客データに基づき、効果的なマーケティング施策を展開し、顧客との繋がりを強化できます。
3. 業務効率の飛躍的向上：豊富な機能とAIを活用した業務の自動化により、業務効率を大幅に向上させます。これにより顧客に価値を提供するクリエイティブな活動に集中できます。

②変化するビジネス環境に対応可能なコンポーザブルアーキテクチャ

ビジネス環境が変化するスピードは高まる一方、従来のモノリシックなシステムでは、システム全体が一体化しており変更や拡張が困難で変化するビジネスにすぐに対応することができませんでした。

この問題に対して、「esm」はすべての業務を細分化し、小さなコンポーネントとして機能を再構成しました。この取り組みにより、ユーザー自身が業種・業態やビジネススタイルに合わせて、必要な機能を自由に選定/組み合わせることが可能となりました。

また「esm」をご利用の最中で、業務が変化した際には、簡単に、いつでも、自由かつ柔軟に必要な機能を追加できます。システムの再開発は不要であり、コストと時間を大きく削減することが可能です。

③更なるUXの向上を果たす新機能、新技術の搭載

これまで中小企業向けのeセールスマネージャーには提供をしていなかったBI機能（データ分析機能）をオプション利用できるようにしました。Excelでの予実管理や案件管理からの手間から脱却が可能となり、より多角的に情報を活用することができます。

また先般リリースをした、AIコンシェルジュ機能（<https://www.e-sales.jp/news/4270/>）も近日ご利用可能とします。AIの力を活用した更なる業務効率化に貢献します。

■ おもな機能一覧



■ ご利用料金

月額 3,500円/1ライセンス~/月

※最低利用ライセンス数5ライセンス～

※最大利用ユーザー数は30名までです。

※上記金額は税別です。

esm (eセールスマネージャー) 紹介ページ : <https://www.e-sales.jp/esm/>

現在ソフトブレンは「勝負は顧客接点」のコンセプトの元、顧客接点の課題を解決するソリューションを加速度的にリリースし続けています。新CRM「esm」は近日中に大手中堅規模の企業向けに次期強化版をリリースします。

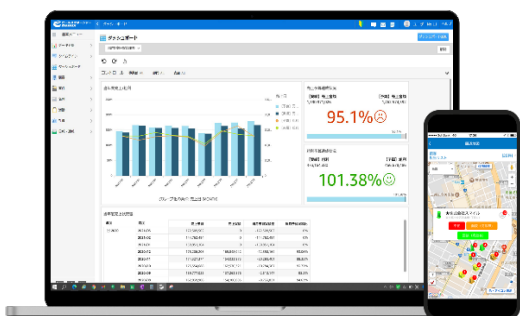
すでに当社CRMをご利用の方が「esm」に切り替えをご要望の際には、営業担当またはアドバイザーまでお問い合わせください。

■ ソフトブレン株式会社 プロダクト開発本部 執行役員 小田健太のコメント

現場に寄り添い、真のユーザービリティを追求した、新たなeセールスマネージャーがついに誕生しました。この革新的なプロダクトは、顧客接点業務のあらゆる側面に着目し、お客様の売上向上、収益向上、さらなる効率化を実現し、業務をクリエイティブに変革する力を持つと確信しております。従来の枠にとらわれない、革新的な機能を今後も継続的に搭載し、お客様のビジネスを新たなステージへと導くお手伝いをさせていただきます。



■ eセールスマネージャーについて



ソフトブレンは、1999年8月に国内初のCRM/SFAである「eセールスマネージャー」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「eセールスマネージャー-Remix Cloud」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マネジメントツール「eセールスマネージャー-Remix サービスエディション」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。

「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さま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