

## ソフトブレンが、CRM「eセールスマネージャー」の新CM「勝負は顧客接点」を公開

マーケティング・営業・アフターサポートの3名がシームレスに情報共有することで

ビジネスを成功に導く様子をリレー形式で描くCM、1月23日より放送開始

ソフトブレン株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長：豊田浩文）は、自社プロダクトであるCRM/SFA「eセールスマネージャー」の新CMを本日2025年1月23日（木）より放映、配信します。また、合わせて本CM動画を当社WebサイトおよびYouTubeに公開いたしました。



CM動画：<https://www.e-sales.jp/>

### ■ CM公開の背景

ソフトブレンは、2024年よりスタートした中期経営計画において、「事業領域の拡大」を掲げ、「勝負は顧客接点」というソリューションキャッチコピーのもと、顧客接点領域における新製品/新機能のリリースをしてきました。

- ・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CRM「esm（eセールスマネージャー）」
- ・アフターサービス領域の業務支援CRM「eセールスマネージャーサービスエディション」
- ・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」
- ・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」

これらの領域拡大によって、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として強化された弊社製品の認知を拡大すべく、今回のCM公開に至りました。

### ■ 新CMの見どころ

このCMでは、「システム導入しているA社」と「システム導入しておらず、準備不足のB社」のビジネス競争のリアルを、競技場で行われるリレーレースになぞらえて表現しています。

各ビジネスプロセスにおける、膨大な顧客データの中から最適解を導き出し、即座に顧客へ対応。かつ、そのデータをシームレスにビジネスプロセス間で共有した企業が、マーケットでの勝者になる様子を描いています。



## ■ CM概要

タイトル：「勝負は顧客接点」編（90秒/15秒）

放送開始：2025年1月23日（木）

放送チャンネル：Facebook、YouTube、NewsTV Network

Webサイト：<https://www.e-sales.jp/>

YouTube：<https://youtu.be/RDgBNMWzuYM>

## ■ 出演者

### Aチーム

マーケティング 井嶋 司

営業 神垣 知生

アフターサポート 相原 希美

### Bチーム

マーケティング 中川 慧

営業 鳳 陽平

アフターサポート 松本 悠加

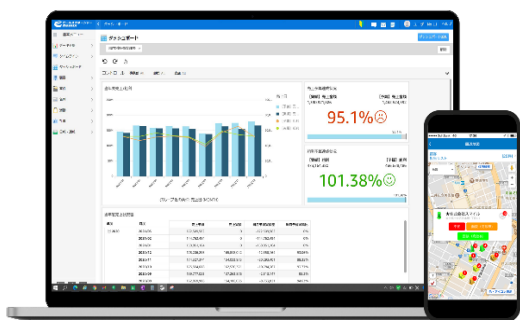
MC 北原 俊佑

顧客 黒澤 光司

## ■ 制作スタッフ

Creative Director/Planner 平尾 亮 (KMCgroup)  
Producer 岩崎 健二 (KMCgroup)  
Production Manager 田中 政和 (フィールドキャスター)  
Director 小嶋 譲治 (フィールドキャスター)  
Assistant Director 酒井 日々里 (フィールドキャスター)  
Stylist TAKURO  
HairMake nao ikeda

## ■ ソフトブレイン「eセールスマネージャー」について



ソフトブレインは、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。直近では、AIの力を活用することで、現場担当者の業務負担を軽減する新機能などもリリースしています。

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%※となっています。

製品詳細：<https://www.e-sales.jp>

※ 弊社顧客支援チーム実績より。

## ■ 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

 **SOFTBRAIN Co.,Ltd.**

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