

ソフトブレン、「esm AIコンシェルジュ」の業務拡大第3弾「音声入力アシスト」を提供開始 AIが会議や打ち合わせを録音/解析してCRMに自動反映 顧客接点業務に集中できる時間を創出

企業競争力向上のためのCRMを提供す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eセールスマネージャーの「esm AIコンシェルジュ」の業務を拡大し第3弾として「音声入力アシスト機能」を提供開始します。

本機能は、Web会議等の音声をAIコンシェルジュアプリが録音/解析し、テキストデータに変換したうえでeセールスマネージャーに活動記録を自動で登録します。これにより、CRM/SFAに都度情報を入力する業務負担からユーザーを開放します。



esm AIコンシェルジュ ご案内ページ：<https://www.e-sales.jp/functions/ai-concierge/>

■「esm AIコンシェルジュ」提供の背景 「営業人材減少問題へのソリューション」

総務省の国勢調査によると、ここ10年で営業職従事者が約58万人減少※1。人材不足は、企業の成長を阻む深刻な問題となっています。この状況を打破するためには、業務効率化と成果向上を両立させ、生産性を飛躍的に向上させることが急務です。

ソフトブレンは、この課題を解決するソリューションとして「esm AIコンシェルジュ」を2024年9月にリリース。

第1弾では、営業現場の方の入力作業を自動化する「登録支援機能」を、第2弾では、情報を収集する時間や、文章作成における時間を削減する「ナレッジサジェスト」を提供開始しました。今回リリースした第3弾「音声入力アシスト」では、お客様との商談/会議内容の書き起こしが自動化され、手間なくCRM/SFAに登録されます。

※1 国勢調査2010年 国勢調査2020年 就業者の産業・職業より

■「音声入力アシスト」の特長

「音声入力アシスト」は、現場の方が「メモを取る」「まとめる」「入力する」時間を劇的に効率化するものです。

1. 音声録音

打ち合わせや会議だけでなく、普段の会話なども、録音したいと思った瞬間にAIコンシェルジュアプリを操作すると録音を開始します。各種オンライン会議システムや、コールセンターで利用されるCTIシステムでの会話にも対応しています。

2. システムへ自動登録

録音した音声をAIコンシェルジュが解析し、eセールスマネージャーに活動記録として自動登録します。

打ち合わせ内容を解析して、データを必要な入力項目に適切に分類し入力してくれるため、文字起こし/文章作成/適切な項目に登録する時間を削減します。また、項目に分類されているため検索性が高く、分析などに2次利用しやすい顧客接点データベースが構築されます。

一般的なAIの導入においてはデータの整備や各種設定作業などが必要ですが、本機能はAIコンシェルジュアプリをインストールするだけで利用開始が可能です。加えて、すでにリリース済みの「登録支援」と「ナレッジサジェスト」の機能も利用可能です。したがって導入を検討される企業にとって、特別な準備なく、導入したその時から本サービスを利用開始できます。



■「esm AIコンシェルジュ」の今後について

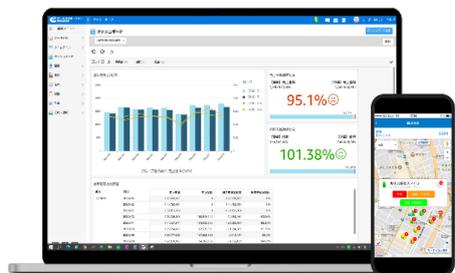
AIコンシェルジュは、働く皆さまの業務効率化をサポートするため、更なる進化を遂げていきます。今後も継続的な機能拡張により、より幅広い業務に対応し、皆さまの頼れるパートナーとして成長を続けていきます。

AIコンシェルジュの新たな可能性にご期待ください。

※AIコンシェルジュは1ユーザーあたり月額1,000円（税抜）でご利用可能です。

ソフトブレンは今後も、お客様の業務DX化を実現するツールや機能のご提案により、お客様の経営課題を解決し、働く人に喜びと感動を感じていただくカンパニーとして社会に貢献してまいります。

■ 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。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。

高性能な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様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。

■ ソフトブレン株式会社について

会社名：ソフトブレン株式会社

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