

ソフトブレン、エンタープライズ/中堅企業に向けた新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し、
エンタープライズ企業のニーズに応えた、拡張性と安全性を強化

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、2024年9月に中小企業向けに先行販売したクラウド型新CRM「esm(eセールスマネージャー)」を、エンタープライズ/中堅企業向けに機能強化し、2025年2月19日（水）より提供開始します。



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

■ **本サービス提供の背景/「esm」の特長**

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、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、「様々な顧客接点情報に基づくスピーディーな戦略立案・推進、意思決定」を今以上に推し進めることが必須といえます。

この課題に取り組むプロダクトとして、ソフトブレンは2024年9月に中小規模の企業に向けた新CRM「esm(eセールスマネージャー)」を先行発売^{※1}しました。「esm」は以下の特長を有しています。

▶ **顧客接点の一元管理とエンゲージメントを強化**

「esm」は、見込み顧客～提案中顧客～既存顧客へとまたがる、あらゆる顧客接点情報/やり取りをシームレスに共有/管理することが可能です。その結果、蓄積された顧客データに基づき、適切なタイミングで効果的な施策を展開することで顧客とのリレーションをより強固なものとしします。

▶ **業務効率の向上とAIの活用**

「esm」の開発に際して、これまで得られた顧客要望/市場ニーズを調査・研究し、直感的な操作と洗練されたデザインによって、UX（ユーザーエクスペリエンス）を大幅に向上させました。またAIを活用し、esmへの入力支援やサジェスト機能などを搭載しました。これにより担当者の事務作業を大幅に削減します。

▶ **柔軟な拡張性を持つコンポーザブルアーキテクチャ^{※2}**

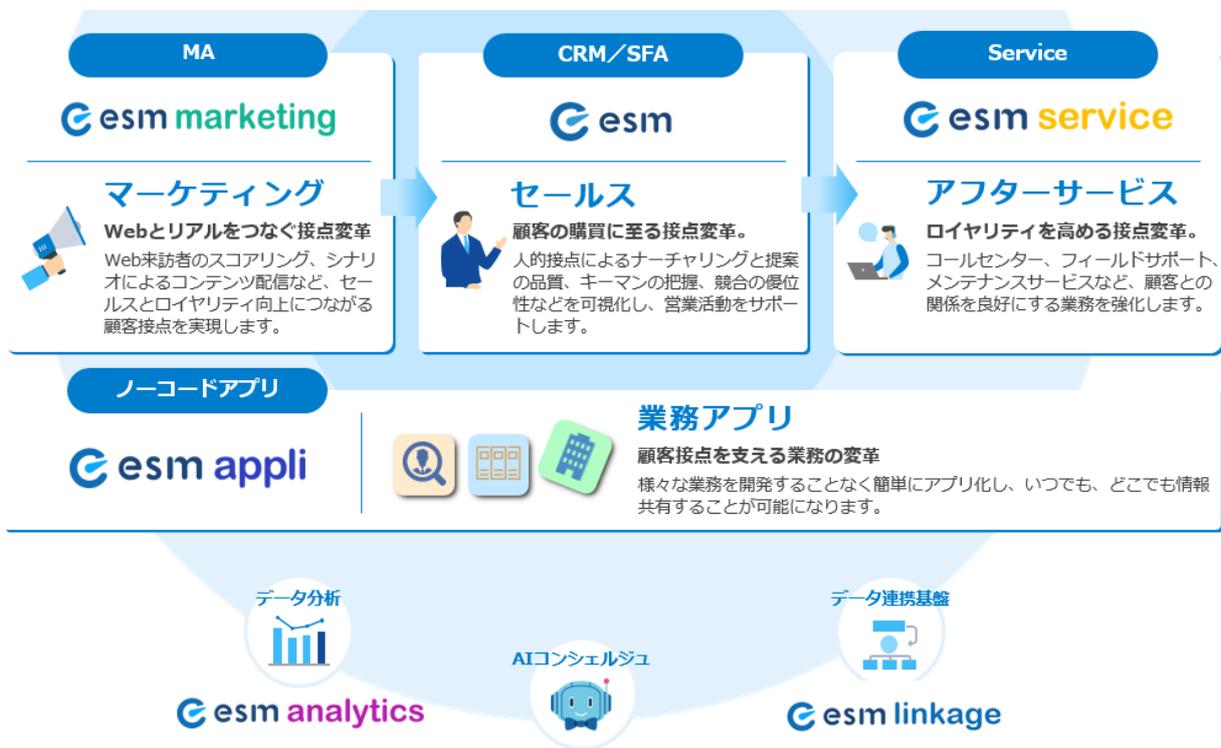
変化の激しいビジネス環境に対応するため、「esm」はコンポーザブルアーキテクチャを採用しています。これにより、ユーザー自身が業種・業態に合わせて必要な機能を選定/組み合わせることが可能となりました。その結果、システムの再開発が不要となり、コストと時間を大きく削減することが可能です。

※1 2024年9月発表「esm」プレスリリースはこちら：https://www.softbrain.co.jp/news/release/2024/20240930_344

※2 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。

■エンタープライズ/中堅企業向けの強化：拡張性と安全性

中小企業向けに機能を絞りリリースした「esm」は、続いてエンタープライズ/中堅企業向けに開発を進めてまいりました。エンタープライズ/中堅企業向けの「esm」のポイントは「拡張性」と「安全性」です。



▶拡張性

- ・ノーコードでの業務アプリ構築機能
- ・CSVのバッチ形式/Web-APIを用いた、他システムとのデータ連携機能の強化
- ・データ連携基盤「esm linkage^{※3}」への対応
- ・JSプラグインによる柔軟な画面カスタマイズの実現

▶安全性

- ・データ権限/ロール権限機能による個社別業務内容に応じた権限管理の実現
- ・IP制限機能によるセキュアなアクセス
- ・ISMS認証(ISO27001)とクラウドセキュリティ認証(ISO27017)の取得によるセキュアな運用体制

「拡張性」の特長により、ユーザー企業は顧客接点部門だけでなく、間接部門を含めたそれぞれの業務で利用できるアプリを柔軟かつスピーディーに構築することができます。加えて「安全性」が確保されたセキュアな環境下で全社各部門の業務データや他システムのデータを連携/統合し、分析に活用できます。その結果、様々な顧客接点情報に基づくスピーディーな戦略立案・推進、意思決定をセキュアな環境・運用下で実現します。

※3 「esm linkage」の詳細はこちら：https://www.softbrain.co.jp/news/release/2024/20240723_260

■おもな機能一覧



■ご利用料金

プラン	Starter	Basic	Enterprise
ご利用人数	5名～30名	5名～30名	31名～
月額費用（税別） （1ユーザーあたり）	1,500円 顧客・名刺管理、 スケジュール・タスク管理等 シンプルに運用できます。	3,500円 顧客管理・営業管理に 必要な基本機能を すべてご利用いただけます。	11,000円 顧客管理・営業管理機能に加え、 セキュリティ面を強化、他システム との連携機能を搭載。

※各プランの機能や価格詳細はこちら：<https://www.e-sales.jp/price/>

※「Starter」「Basic」プランの最低ご利用人数は5名、ご利用上限人数は30名です。「Enterprise」プランの最低ご利用人数は31名で
ご利用上限人数はございません。

※「Starter」「Basic」プランは30日間無料トライアルが可能です。「Enterprise」プランはお問い合わせ後に担当よりご連絡いたします。

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

■プロダクト開発本部 執行役員 小田健太のコメント

この度、エンタープライズ/中堅企業のお客様に向けて、esmをさらに進化させ、拡張性と安全性を強化しご提供できることを大変嬉しく思います。拡張性と安全性により、様々な部門やチームが横断的にesmをご利用できるようになります。それにより、部門横断で顧客接点データを利活用することが簡単に可能になりました。また、セキュリティ対策も強化し、お客様の大切なデータを安全に保護できる体制を整えました。esmは、お客様のビジネス成長を支援する強力なツールとして、今後も進化を続けていきます。

■esm(eセールスマネージャー)について



ソフトブレーンは、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「esm(eセールスマネージャー)」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「esm service」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。

「esm(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

以上

※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