

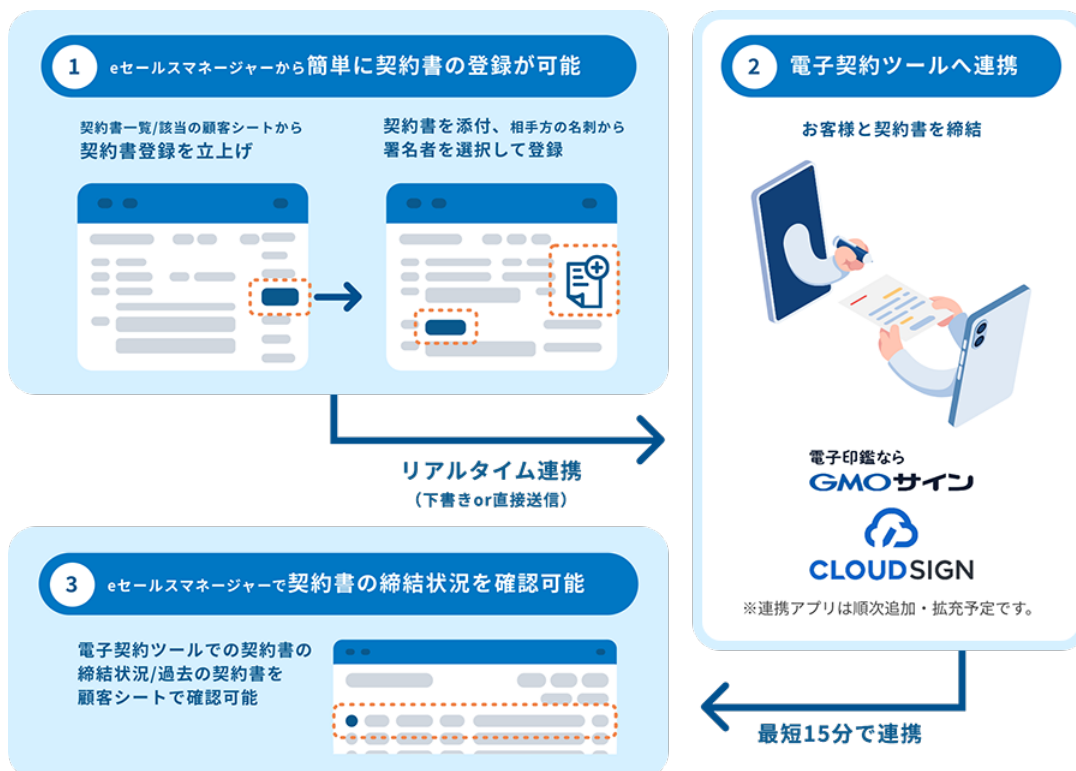
## 様々なクラウドサービスとシームレスに繋がる「esm linkage」に、 CRM/SFAのeセールスマネージャーと電子契約サービス 「電子印鑑GMOサイン」「クラウドサイン」との連携アプリを追加

eセールスマネージャーを通じて、契約締結業務の効率化や契約書データの一元管理が可能に

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、自社プロダクトのCRM/SFA「eセールスマネージャー」と電子契約サービスを連携可能とするアプリを、アプリストア「esm linkage」で提供開始します。

今回は、GMOグローバルサイン・ホールディングス株式会社が提供する「電子印鑑GMOサイン」、弁護士ドットコム株式会社が提供する「クラウドサイン」との連携アプリを追加します。本機能により、eセールスマネージャー上で電子契約業務<sup>※1</sup>をシームレスに行えるようになります。従来のように、複数のツールを切り替えて契約書を作成・送付する必要がなくなるため、業務の煩雑さが解消され、ユーザーの負担が軽減されます。さらに、過去の契約書はすべてeセールスマネージャー上に集約されるため、いつでもどこでも簡単に契約状況を確認でき、情報共有もスムーズに行えます。これにより、契約管理の効率化だけでなく、契約に関する情報の透明性も高まります。

※1 電子契約は、インターネット上で契約を締結できる仕組みです。条件を満たした電子署名がなされていれば、紙の契約書と同等の効力を持ちます。



esm linkage ご案内ページ：<https://www.e-sales.jp/functions/esm-linkage/>

## ■「GMOサイン」「クラウドサイン」連携アプリ利用でできること

- ・eセールスマネージャーの画面上から契約書締結操作をすることで、「GMOサイン」「クラウドサイン」が立ち上がり、締結先との電子契約のやり取りが開始されます。
- ・「GMOサイン」「クラウドサイン」上の契約進捗状況を、eセールスマネージャーからもリアルタイムに確認することができます。
- ・過去に締結した契約書を、eセールスマネージャーの顧客情報画面からも確認することができます。

## ■本サービス提供の背景

近年、多くの企業が業務遂行のために複数のクラウドサービスを利用し、業務のDX化を進めています。ペーパーレスは其中でも最たる取り組みであり、従来は紙面でのやり取りが必須であった契約締結業務は、電子契約サービスの登場により状況が一変しました。このような背景に着目し、ソフトブレンはCRM/SFAと電子契約サービスを連携することで顧客接点活動と契約業務双方の業務効率化を実現する、ペーパーレスソリューションをリリースするに至りました。

## ■「esm linkage」概要

esm linkageは、eセールスマネージャーと、様々なクラウドサービスとの連携が可能なアプリがダウンロードできるアプリストアです。eセールスマネージャーをご利用の方は、esm linkage上にある希望の連携アプリを選択し、画面上で簡単な初期設定をするだけで、スピーディーにデータ連携を開始することができます。また、各クラウドサービスの連携インターフェースの更改は自動的に追従するため、保守運用も不要になります。

esm linkage上の連携アプリは、今後順次追加/拡充していく計画です。

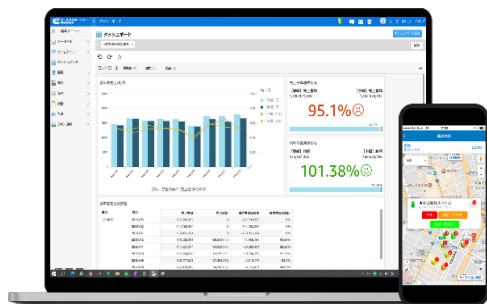
アプリストア「esm linkage」：<https://softbrain.app.joint-data.com/ipaas/app-store>

## ■ご利用料金

月額費用：30,000円（税別）／環境 ※初期費用なし

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Remix Cloud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

 **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