

2025年5月20日
ソフトブレン株式会社

**ソフトブレン、CRM/SFAの「eセールスマネージャー」と
ビジネスコミュニケーションツール「LINE WORKS」が
シームレスに連携可能となるアプリを提供開始**

eセールスマネージャーからLINE WORKSを通じてメッセージ配信が可能 BtoCマーケティングを推進

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、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」とビジネスコミュニケーションツール「LINE WORKS」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。

LINE WORKSは、LINE WORKS株式会社が提供する企業/ビジネス現場向けのコミュニケーションツールで、LINEの使いやすさを踏襲しつつ、法人利用に必要な管理機能やセキュリティを備えています。企業内だけでなく企業対一般消費者のコミュニケーションツールとして、多くのBtoC企業で活用されています。

今回ソフトブレンは、株式会社テクノロジーズが開発した「Circle」を媒介として、esm(eセールスマネージャー)とLINE WORKSの連携を実現しました。

一般消費者に向けた情報発信に長けたLINE WORKSと、顧客管理に強みのあるeセールスマネージャーが連携することで、eセールスマネージャーに登録された顧客へのLINEメッセージ送信が可能となります。この連携により、企業のBtoCマーケティング/コミュニケーションを強力に推進し、さらなる顧客接点強化を実現します。



esm linkage 詳細ページ : <https://www.e-sales.jp/functions/esm-linkage/>

■ 本サービス提供の背景

現在、多くのBtoC企業で一般消費者向けのコミュニケーションツールや顧客管理/営業支援(CRM/SFA)ツールの導入が進んでいます。しかし、顧客とやり取りをするコミュニケーションツールと、社内で顧客を管理するツールは全く別のソフトウェアを使用していることがほとんどです。そのため、顧客に紐づくメッセージとその他情報の一元管理が難しく、お客様情報が分断されてしまう課題が発生しています。

このような実態を鑑み、ソフトブレンは、CRM/SFAとコミュニケーションツールをつなぐ連携アプリを提供するに至りました。

■ 連携アプリ利用でできること

esm(eセールスマネージャー)とLINE WORKSを連携することで、LINE WORKSのアドレス帳データをesmに取り込み、esm上でメッセージ配信やトーク内容の確認が可能となります。

・アドレス帳データ自動連携

LINE WORKSで収集した連絡先をeセールスマネージャーへ取り込みます。同時に名寄せも行われ、顧客情報の一元化が実現されます。



・メッセージ配信連携

eセールスマネージャー上の機能でリストアップした対象顧客へのメッセージを作成し、LINE WORKSを通じて配信できます。これにより、購買状況などのステータスに合わせた適切なメッセージを一斉に配信する事が可能になります。



・トークルーム画面リンク

eセールスマネージャーの顧客詳細画面から、LINEのトーク画面を開くことができます。これにより、顧客に関連する様々な情報を確認しながらトークをすることが可能です。



■「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、今後も順次追加/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>

■ご利用価格

月額費用：30,000円（1環境あたり/月）

※消費税別

※株式会社テクノロジーズ様と別途「Circle」を契約する必要があります

■パートナー企業からのコメント

LINE WORKS株式会社 Industry Development Sales 3 本部長 中澤亮介氏

ソフトブレン社の「eセールスマネージャー」と弊社サービス「LINE WORKS」ならびにテクノロジーズ社の「Circle」による連携を心より歓迎いたします。

多くのB2C企業様にとって、LINE WORKS ⇔ LINEという顧客タッチポイントをSFAのインターフェースとシームレスに連動させる事は、営業マンによる、デジタルツールからの離脱や、お客様のタッチポイントからの離脱を最小化する、すなわち営業DXの真髄をいくツールになると確信しています。

同時に営業DXを本気で進めたい企業にとって、この連携はまさに“現場ファースト”を実現する強力な武器になると確信しています。

※当該連携ソリューションの事業背景

LINE WORKSでは2024年9月12日に、LINE WORKS Sales Tech事業をアナウンスしております。詳細は以下のURLをご参照ください。

<https://line-works.com/pr/20240912/>

株式会社テクノロジーズ 取締役COO 畠山学氏

このたび、弊社「Circle」が媒介となり、esm(eセールスマネージャー)とLINE WORKSの連携に貢献できたことに喜びを感じております。

ソフトブレン株式会社様が提供開始されたアプリは、多くのBtoC企業が直面しているCRM/SFAとコミュニケーションツールを一元管理できない現在進行形の課題を解決に導いておりますので、esm(eセールスマネージャー)とCircle、LINE WORKS連携による今後の展開が非常に期待されます。

「esm linkage」で提供される本アプリが多くの企業で導入されるよう、引き続き弊社も支えになることができれば幸いです。

※Circle詳細

<https://circle.technologies-group.co.jp/LP/index.html>

■esm(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%※¹となっています。

製品詳細：<https://www.e-sales.jp>

※1 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