

ソフトブレンのCRM/SFA(顧客管理/営業支援システム)の
「esm AIコンシェルジュ ナレッジサジェスト」に営業情報を基に回答する機能を追加
ユーザーの質問に対しesm上の案件情報から回答を生成 ナレッジや情報収集に費やす時間を大幅削減



企業競争力向上のためのCRM/SFAを提供するソフトブレン株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長：豊田浩文、以下「ソフトブレン」）は、自社プロダクトであるesm(eセールスマネージャー)の「esm AIコンシェルジュ ナレッジサジェスト」に、esm上のデータを対象に回答する新機能を提供開始します。

従来のesm AIコンシェルジュ ナレッジサジェストは、ユーザーが疑問や知りたいことを入力すると「ユーザー社内のファイルサーバーに格納されたドキュメント（以下、社内ナレッジ）」や「一般的な情報」を基にAIコンシェルジュが最適なデータを選定し、回答や提案をセキュアにユーザーに返す機能でした。

一方、このたびリリースした新機能は、過去からの営業情報を「資産」として最大限に活用することを目的としています。例えば、

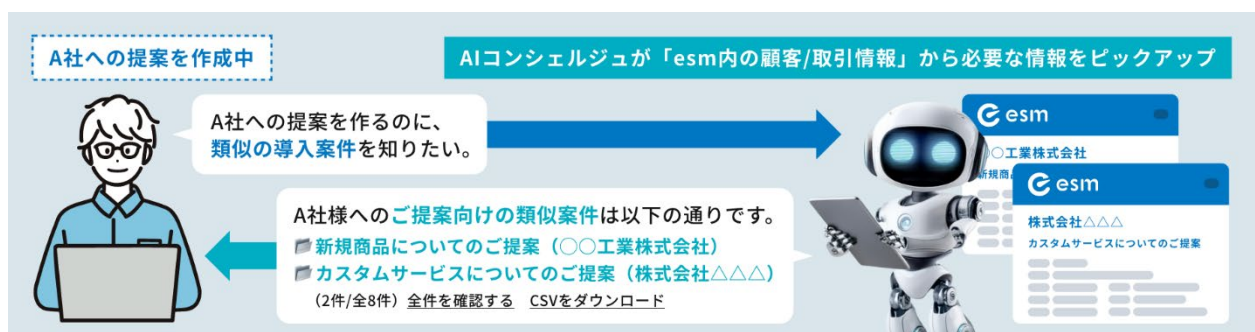
（１）過去の類似案件検索の効率化

以前は手作業で探していた過去の類似案件を、AIコンシェルジュが自動で抽出・提示します。これにより、システムユーザーは過去の成功事例やノウハウを素早く参照し、現在の案件に活かせるようになります。

（２）ノウハウの共有と活用

案件に関連して蓄積された見積内容、競合対策、顧客からのフィードバックといった具体的なノウハウを、AIコンシェルジュがユーザーからの質問に応じて提供します。これにより、個人の経験だけでなく、組織全体の知見を誰もが簡単に活用できるようになります。

上記のように過去の知見をesm上のデータから最大限に引き出し、esmユーザーへ示唆することを通じ、日々の営業活動の質と効率を向上させることが、このたびリリースした新機能の便益です。



■「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。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。

ソフトブレーンは、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。営業現場の皆様の入力作業を自動化する「登録支援」、会議や会話等の音声を録音/解析し、テキストデータに変換した上でeセールスマネージャーに活動記録として自動登録する「音声アシスト」、ユーザーの知りたいことに対して回答を返す「ナレッジサジェスト」を段階的に提供してきました。さらに今回提供開始する「ナレッジサジェスト esmデータ」によって、属人的になりがちな実商談におけるノウハウを「誰もが」「いつでも」「カンタンに」得ることができるようになり、営業パーソンの育成コストを効率化することもできます。これにより、企業は限られた人材で最大限の成果を上げることが可能になります。

※1 国勢調査2010年 国勢調査2020年 就業者の産業・職業より

■「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、働く皆様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、皆様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。

ソフトブレーンは今後も、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。

■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

※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