

**CRM/SFAのソフトブレン、首都圏オフィスビルで一斉マーケティング展開  
2025年7月7日よりデジタルサイネージメディア「BREAK」にて放映開始**

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）は、CRM/SFA(顧客/営業管理システム)「esm(eセールスマネージャー）」（以下、esm）の認知拡大および既存顧客への情報提供を目的に、首都圏オフィスビルの喫煙所に設置されたデジタルサイネージメディア「THE SMOKING ROOM VISION BREAK」（以下、BREAK）を活用したマーケティング施策を、2025年7月7日（月）より開始いたします。

本施策では、月間500万人が視聴するBREAKのメディアネットワークを通じて、esmを紹介する30秒のCM動画を一斉放映。音声付きで臨場感のあるビジネスシーンを描き、働くビジネスパーソンに向けて強く訴求していきます。



CM動画（30秒）：<https://youtu.be/uUMLylzJdZc>

**■ 本施策の背景と目的**

ソフトブレンは、2024年に策定した中期経営計画において、「顧客接点の強化」を事業成長の柱と位置づけ、『勝負は顧客接点』というキーメッセージのもと、製品ラインアップや機能の拡充を進めてまいりました。

主力商品のCRM「esm(eセールスマネージャー)」のフルリニューアルをはじめ、アフターサービス領域の業務支援CRM「esm service」、MA(マーケティングオートメーション)ツール「esm marketing」、バックオフィス作業を自動化・効率化する「AIコンシェルジュ」、他社サービスとの連携基盤「esm linkage」、ワークフローツール「esm flow」、ノーコード開発ツール「esm appli」など、企業の業務効率化と生産性向上を支援する多様なソリューションをリリースしています。

そうした中、ビジネスの最前線で活躍する意思決定者に向けて効率的な情報接点を創出するため、BREAKを活用したBtoBマーケティング施策を展開。esmの存在をまだ知らない層への認知拡大はもちろん、既存顧客への再訴求や理解促進を図ります。

## ■ BREAKを活用した理由

BREAKは、東京23区を中心とするオフィスビル内の喫煙所にデジタルサイネージを設置し、ターゲットとなるビジネスパーソンに向けて音声付きで動画コンテンツを配信できる広告メディアです。設置は391施設・490面に及び、月間リーチは500万人超。平均6分間の滞在時間を活かし、高い視認性とメッセージ浸透を実現します。

また、BtoB商材との親和性が高く、業種や規模を問わず多様な企業が集まる都心部のオフィスビルで、効率的なアプローチが可能です。今回のように、法人向けSaaSの認知・理解促進を目的とした施策には非常に適した媒体であると考えています。



媒体名 : THE SMOKING ROOM VISION BREAK

設置エリア : 東京23区中心

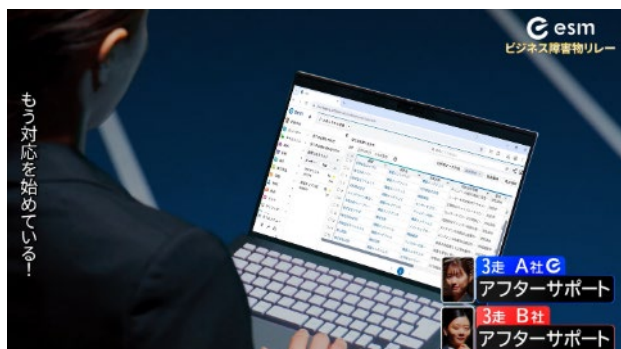
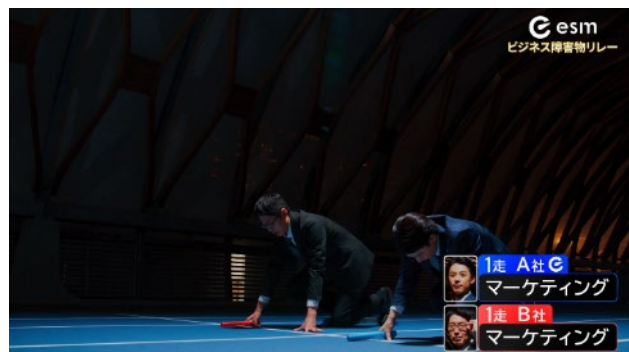
設置面数 : 391施設、490面

URL : <https://break-smoke.jp/>

## ■ CM動画の内容について

本CMでは、「esmを導入した企業（A社）」と「導入していない企業（B社）」の競争を、リレーレース形式で描写。顧客データを活用した迅速かつ的確な対応により、営業活動の質とスピードを高めた企業が、ビジネスレースで勝利する様子を、臨場感ある実況と共に描いています。

働くビジネスパーソンに向けて、現場視点のリアリティと共感を重視したストーリー構成となっています。



## ■出演者

Aチーム

マーケティング：井嶋 司

営業：神垣 知生

アフターサポート：相原 希美

Bチーム

マーケティング：中川 慧

営業：凰 陽平

アフターサポート：松本 悠加

MC：北原 俊佑

顧客：黒澤 光司

## ■制作スタッフ

Creative Director/Planner：平尾 亮（KMCgroup）

Producer：岩崎 健二（KMCgroup）

Production Manager：田中 政和（フィールドキャスター）

Director：小嶋 譲治（フィールドキャスター）

Assistant Director：酒井 日々里（フィールドキャスター）

Stylist：TAKURO

HairMake：nao ikeda

## ■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](mailto:press@softbrain.co.jp)