

2025年10月1日
ソフトブレイン株式会社

ソフトブレイン「eセールスマネージャー エグゼクティブセミナー2025 in 東京・大阪・Web」 開催レポート

国産CRM/SFAのリーディングカンパニーであるソフトブレイン株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長：豊田浩文、以下「ソフトブレイン」）は、自社プロダクトであるesm(eセールスマネージャー)をご利用いただいているユーザーをお招きしたイベント「エグゼクティブセミナー2025」を2025年9月10日に開催しました。本イベントは、500名を超える方々にご参加いただき大盛況のうちに終えることができました。



エグゼクティブセミナー当日の様子はこちらから：<https://youtu.be/geDAweTYk14>

■エグゼクティブセミナー概要

開催日：2025年9月10日（水）

会場：東京会場：東京會館

大阪会場：ホテル阪神大阪

Web会場：Zoomにて配信

※Zoomを用いたリアルタイム中継により各会場にコンテンツをお届けしました。

■本セミナーのテーマ

エグゼクティブセミナー2025は、以下3点をテーマとして開催しました。

- ・ユーザー企業のeセールスマネージャーを活用した取り組み、成功事例を通して、活用のためのヒントをお届けする。
- ・ソフトブレインが今後計画している新製品・新機能をユーザー企業向けに先行紹介し、eセールスマネージャーのさらなる活用イメージを持っていただく。
- ・ユーザー企業同士の懇親を通じて、eセールスマネージャーの活用による業務改善のためのヒントを得ていただく。

■ 開会のご挨拶

ソフトブレン株式会社 代表取締役社長 豊田浩文

代表取締役社長の豊田より、ソフトブレンの直近の取り組みや、今後の方針についてお話ししました。以下がその内容です。



「『マルチプロダクト戦略』と銘打ち、この一年で31の新機能と5つの新製品をリリースし、営業領域にとどまらず多様な場面で活用できるサービスを開発してきました。本戦略を通じてリリースされた製品はお客様だけでなく、ソフトブレン社内の業務改革にも活用しています。例えば、ソフトブレンの管理部門は、ノーコードで業務アプリを作成できる『esm appli』を用い、社内問い合わせ対応、契約書審査、与信チェック等の業務において、1.2人月に及ぶ業務時間の削減効果を生み出しました。またお客様自身も、生産性向上AIソリューションである『AIコンシェルジュ』を活用することで更なる業務効率化の効果を体感いただいています。

ソフトブレンは今後、個々のプロダクトの組み合わせによる大きな価値の創出を目指します。マルチプロダクトを連携させることで、これまでバラバラだった業務が一つの流れとなり新たな成果に結びつきます。ソフトブレンが目指すのは、単に製品や機能の数を増やすことではなく、顧客接点の現場を動かし、業務効率化、生産性向上、売上成長を同時に実現することです。」

■ ユーザー企業講演

東亜合成株式会社

グループ業務本部業務企画部 青山様

グループ経営管理本部情報システム部DX企画課 大間様

「eSMを軸に進める情報統合と利活用

～営業支援のダッシュボード実践と研究情報連携～」



東亜合成株式会社は、一般消費者向け接着剤「アロンアルファ」をはじめ、高機能材料や樹脂加工製品事業など、さまざまな製品を開発・販売している総合化学メーカー様です。eセールスマネージャーを導入された当時の出来事や、研究部門との連携についてお話いただきました。以下がその内容です。

「営業部門のDX推進をテーマに、営業担当者の負担となっていた『月次報告資料の作成時間削減』や、『日次売上確認の自動化』を目指し、2020年にeセールスマネージャーを導入しました。

eセールスマネージャー、BI機能『esm analytics』、RPAの3つのソリューションを組み合わせることで、基幹システムのデータの自動連携や、日次売上ダッシュボードの自動作成を実現しました。本取り組みにより、営業担当者の作業負担は軽減され、日次売上確認シートの作成時間は100%削減、月次報告資料の作成時間は80%削減と大幅な改善効果を生み出すことができました。

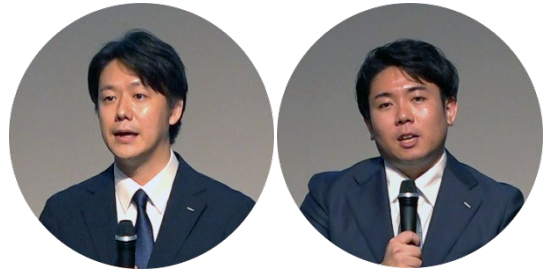
また、eセールスマネージャー用いた営業部門と研究部門の連携による、新規開発推進の取り組みも進めています。研究開発テーマをeセールスマネージャーに登録し、営業案件と紐づけることで、営業状況に応じた開発速度の向上と成約確度の向上につなげています。弊社の営業力強化に尽力いただいているソフトブレンの営業担当およびアドバイザーには大変感謝しています。」

株式会社マンダム

営業戦略部営業戦略課 山本様、柴田様

「CRM/SFA導入のリアル

現場で直面した課題と成功へのヒント」



株式会社マンダムは、創業98年目を迎える化粧品メーカー様で、男性用化粧品市場においてNo.1のシェアを誇ります。今回は、eセールスマネージャーを導入した背景と、導入後に直面した課題と解決策についてご紹介いただきました。以下がその内容です。

「2021年にeセールスマネージャーを導入しました。『月次支店会議でのサクセス・チップスの共有』や『店頭商談のナレッジ共有』など順調に活用していたものの、導入から1年を経たタイミングで、eセールスマネージャー利用率の低下や入力内容のばらつきが課題となりました。その課題を解決するために、『eセールスマネージャーへの入力徹底を営業スキルチェックの項目として設定する』、『eセールスマネージャーから出力される報告/会議資料を正とする運用ルール策定』、『便利機能の積極的な活用推進アナウンス』といった施策に注力しました。

今後は、運用ルールの徹底と好事例の定期発信を進める方針です。SFAは、入力することが目的ではなく、『組織の学びと改善の資産』として、情報共有の簡素化や効率的な活動分析を実現していきます。」

日本粉末薬品株式会社 営業部 西山様

「気付けばなくてはならない存在に

『普通』の活用で、みんなに便利なeSMについて」



日本粉末薬品株式会社は、機能性天然素材を活用し、医薬品や食品製造用の原料を製造・販売するBtoB取引がメインの原料メーカー様です。eセールスマネージャーの活用をいかに現場に定着させたかについて、お話しいただきました。以下がその内容です。

「アナログで非効率だった従来の営業体制を変えるため、eセールスマネージャーを導入しました。導入初期はベテラン社員の抵抗もありました。特に案件登録がなかなか進まなかったのですが、案件化率を人事評価に組み込むなど工夫を重ね、定着に成功しました。

eセールスマネージャーの日報や案件、名刺、スケジュール機能を主に活用しており、営業活動の『見える化』を実現しています。この取り組みにより、『過去の顧客接点履歴情報の探索時間短縮』、『部門を超えた情報共有』、『若手社員のノウハウ習得』、『引継ぎの効率化』といったメリットを得ています。

仕入れ業務、サプライヤー管理にもeセールスマネージャーを活用しており、サンプル品提供ごとに案件登録と情報管理をしています。サンプルの試験結果や不採用理由などのデータの蓄積活用をしています。今後は、販売実績や予算データをeセールスマネージャーで一元管理するとともに、BI機能『esm analytics』や『AIコンシェルジュ』などの新機能導入も視野に入れています。

今ではeセールスマネージャーがないと仕事ができない、なくてはならない存在だと実感しています。」

■主催者講演

ソフトブレン株式会社 執行役員 事業開発室長 井上裕太

「“勝負は顧客接点”を実現する、ソフトブレン最新事例について」

ビジネスにおけるDX(デジタルトランスフォーメーション)の多様なニーズに応えるため、各部門の役割が異なる中で生じる「部門間の壁」を乗り越える必要性を、事例をもとに解説しました。



リード（見込み客）獲得後のフォロー不足や、顧客対応における部門間の情報連携など、さまざまな課題があり、これらはビジネスチャンスを逃す原因となっています。この課題を解決するために、SFAとマルチプロダクトの連携が不可欠です。これらの連携によって、部門を横断する情報の共有プラットフォームが構築され、顧客接点の改革が進み、新たなビジネスチャンスが生まれます。

ソフトブレン株式会社 執行役員 プロダクト開発本部長 小田健太

「CRMの未来地図『協働で生産性と顧客満足度を最大化』」

ソフトブレンの次期ソリューションの開発計画と展望について、プロダクト開発責任者の小田より講演をおこないました。



ソフトブレンがこれまでプロダクト開発/強化に取り組む中で、弊社のお客様においては以下3点の変化が起こりつつあると考えています。

- ・営業部門の改革から全社の業務改革へ
- ・全社コミュニケーション活性化
- ・全社最適なシステムへの統廃合

さらにこの変化を加速させるために、全社の情報共有基盤として顧客接点に注目したプロダクトへ進化させていきます。具体的には、主力製品であるeセールスマネージャーを、全社協働基盤としてのプラットフォームへと発展させ、顧客接点支援機能のさらなる強化とUX/UIの進化を実現する計画です。

お客様が抱える営業課題は、今や営業部門だけでは解決できません。全社一丸となり、顧客中心の営業を体現していくために、eセールスマネージャーが全社営業のための基盤となり、社内外のコラボレーションを促進し、みなさまの課題解決とお客様の顧客満足度向上を支援するプロダクトとなっていく所存です。

■ユーザー懇親会

懇親会の中では、同じeセールスマネージャーを利用する共通点から、お互いの課題や活用状況を情報交換される姿が多く見受けられました。笑い声も絶えず、終始和やかな雰囲気でした。また、新機能を実際に触っていただけるデモブースには、たくさんの方がお集まりいただき、熱心に弊社エンジニアの説明に耳を傾け、実際のデモ画面をご覧になられていました。

■ 参加いただいたユーザーの声（一部抜粋）

本セミナーに対して、以下のようにたくさんのご意見をいただきました。

- ▶ 講演内容は当社の営業スタイルと類似する点が多く、同じような悩みを皆さん抱えていることの実感と、新しい気づきも得ることができて良かった。他社の事例を知れることは非常に有難いので感謝しております。
- ▶ 懇親会では他社と交流し、講演内容よりも、より一層深い会話ができて貴重な機会と感じました。
- ▶ eセールスマネージャーは営業部門だけでなく、関係他部署との業務連携を実現できる機能がたくさんあることを知ることができた。AIコンシェルジュについてはもっと詳しく知りたい。
- ▶ ユーザーの実際の活用事例が非常に参考になった。やはり、導入後のカスタマーサポートが手厚いところがeセールスマネージャーとソフトブレインの一番の強みということが今一度実感できました。
- ▶ 情報管理に対する悩みは他業界でも共通する部分が多いことがわかりました。また同時に、eセールスマネージャーの利便性の高さ、可能性を感じることができました。

ご来場いただいた皆様、誠にありがとうございました。今後も、このようなユーザーイベントや活用支援セミナーを実施してまいります。今後ともソフトブレインならびにeセールスマネージャーをどうぞよろしくお願いいたします。

■ エグゼクティブセミナー当日の様子はこちらから

<https://youtu.be/geDAWeTYk14>

■ esm(eセールスマネージャー)について



ソフトブレインは、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

■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