

ソフトブレン、CRM/SFA「esm(eセールスマネージャー)」の導入実績が6,000社を突破

商社・製造業・レンタル業など、有形商材を扱う企業を中心に導入拡大

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）が提供するCRM/SFA「esm(eセールスマネージャー)」は、このたび導入実績6,000社を突破したことをお知らせします。

「esm(eセールスマネージャー)」は、マーケティングからセールス、アフターサービスまでをつなぐ国産CRMです。見込み顧客の獲得から商談・案件管理、受注後のフォロー、継続的な顧客対応まで、顧客接点を一元的に支援し、さまざまな業界の業務効率化と成果向上を後押ししてきました。

現在、esmは商社・卸売業、製造業をはじめ、情報通信業、建設業、サービス業、コンサルティングなど、幅広い業界で活用されています。なかでも近年は、化学品・電気機械・鉄鋼・建材などの専門商社、産業機械・装置メーカー、産業機械レンタル業、電気工事業といった、有形商材を扱う企業で導入が拡大しています。

導入実績
6,000社
突破!

esm
eセールスマネージャー

顧客接点をつなぎ、
事業を加速するCRM

専門商社・製造業・設備レンタルなど
有形商材を扱う企業を中心に導入拡大

■有形商材を扱う企業を中心に導入拡大

こうした領域での導入拡大の背景には、現場業務の効率化ニーズの高まりに加え、ソフトブレンが推進するマルチプロダクト戦略があります。ソフトブレンは、主力のCRM/SFA「esm(eセールスマネージャー)」を中核に、マーケティング領域の効率化ツール「esm marketing」やアフターサービス領域の業務管理ツール「esm service」など、顧客接点全体を支える製品ラインアップを拡充してきました。これにより、企業ごとの課題や業務領域に応じた提案が可能となり、esmの導入拡大にもつながっています。

現在導入が拡大している商社、製造業、レンタル業に代表される有形商材を扱う企業では、見積、商談、受発注前後の情報共有、営業と現場の連携、受注後の保守・フォロー対応まで、一連の顧客接点を横断した管理が求められます。esmは、こうした業務を部門横断でつなぐ基盤として評価されています。

また、総務省・経済産業省の「令和3年経済センサス-活動調査」によれば、卸売業・小売業、製造業、建設業は、会社・事業者数ベースで全産業の4割超を占めており、国内産業の中核を担う領域といえます。こうした領域でesmの導入が広がっていることは、同製品が日本企業の生産性向上を支えるCRMとして評価されていることを示しています。

■ 新規取引数は拡大基調を維持、導入ペースが加速

esmの新規取引数は、数年にわたり拡大基調を維持しており、累計導入実績の積み上がりに加え、新規導入企業も着実に増加しています。前述の通り、営業情報だけでなく、営業・顧客対応に関わる情報を一元化したいというニーズの高まりが、導入拡大を後押ししています。

■ 導入企業の約7割が中小・中堅企業、現場に定着するCRMとして支持

esmの導入企業の約7割は中小・中堅企業です。現場の業務運用に即して活用しやすいCRMとして支持を拡げています。顧客情報や案件情報を蓄積するだけでなく、日々の業務の中で継続的に活用されることが、esmの強みです。営業と現場の連携が求められる領域において、導入しやすさと定着しやすさの両面で評価されています。

今後もソフトブレンは、esmを通じて顧客接点の一元化と業務効率化を支援し、より多くの企業の営業改革、業務改革、事業成長に貢献してまいります。

■ ソフトブレン株式会社 代表取締役社長 豊田浩文のコメント

このたび、esm(eセールスマネージャー)の導入実績が6,000社を突破しましたことを、大変嬉しく思います。これまでご購入いただいたお客さま、そして日々ご利用いただいている皆さまに、心より御礼申し上げます。

esmは、単なる営業管理ツールではなく、顧客接点全体を支援する国産CRMとして進化を重ねてまいりました。企業においては、顧客接点が部門ごとに分断されやすく、情報共有や業務連携のあり方が成果に直結します。そうした中で、esmは顧客接点情報を一元化し、現場のメリットとなる業務基盤として、多くのお客さまにご評価いただいています。

今後も、幅広い業種・業態のお客さまの課題に向き合いながら、現場に定着し、成果につながるCRMとして、より多くのお客さまの営業改革と業務改革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。

※1 導入実績6,000社は、[基準日時点]における「esm(eセールスマネージャー)」の累計導入社数です。集計基準の詳細は当社定義に基づきます。

※2 本文記載の数値は、特記のない限り[基準日時点]の情報です。

※3 「新規取引数」は、各年度における当社所定基準による新規契約企業数をもとに算出しています。

※4 「中小・中堅企業」は当社基準による企業区分であり、導入企業全体に占める構成比として算出しています。

※5 統計に関する記載は、総務省・経済産業省「令和3年経済センサス-活動調査」公表資料をもとに当社作成しています。

■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



広報マーケティング部 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