

ソフトブレン、“島耕作”をCMOに起用し自社製品のプロモーションを促進 ～「社会をよくする企業応援プロジェクト」の1社限定企画に選出～

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、株式会社シンフィールド(本社:東京都千代田区、代表取締役:谷口晋也)が発足し、“島耕作”が公式アンバサダーを務める「社会をよくする企業応援プロジェクト」(<https://sg-project.jp/>)の「1社限定 完全無報酬支援企画」に選出され、CRM/SFA「esm(eセールスマネージャー)」のプロモーション施策の一環として、人気漫画『島耕作シリーズ』の主人公“島耕作”をCMO(Chief Marketing Officer)に起用したことをお知らせします。

今後は、“島耕作”がソフトブレンおよびesm(eセールスマネージャー)の各種特設コンテンツやプロモーション施策に登場し、営業現場・管理職・経営層が抱える課題に寄り添いながら、顧客接点情報を活用した“科学的営業”の重要性を発信してまいります。

顧客接点を科学し、日本の営業生産性を変えていく

島耕作

チーフマーケティング オフィサー

ソフトブレンのCMOに就任

CMO島耕作は、CRM/SFA「eセールスマネージャー」を通じて、顧客情報・営業活動・マネジメントをひとつにつなぐ営業DXを推進します。

「社会をよくする企業応援プロジェクト」
公式アンバサダー 島耕作

©弘兼憲史 / 講談社
社会をよくする企業
応援プロジェクト
create a better world

特設ページ:<https://www.e-sales.jp/lp-cmo-shima/>

■“島耕作”と『島耕作シリーズ』(原作:弘兼憲史 / 講談社)について

“島耕作”は、1983年に講談社の青年漫画誌「モーニング」に『課長 島耕作』の主人公として登場しました。ビジネスパーソンのリアリティや当時の社会経済・政治情勢を描きながら、困難を乗り越え出世していく姿を描いた同シリーズは、累計発行部数4,700万部を超え、現在でも連載を続ける人気漫画シリーズです。
(2026年6月時点)

■“島耕作”CMO起用の背景と狙い

日本企業の営業現場では、労働人口減少に伴う生産性向上が長きにわたり重要な課題となっています。その背景には、顧客情報、営業ノウハウ、マネジメント手法といった情報資産が属人的になりやすい構造があります。こうした属人化は、営業現場・管理職・経営層それぞれの意思決定や行動に影響を及ぼし、企業の持続的な成長を左右する重要な経営課題の一つとなっています。

こうした社会的背景や企業課題に対し、ソフトブレーンは25年以上にわたり向き合ってきました。CRM/SFA「esm(eセールスマネージャー)」の提供を通じて、属人的な営業活動を可視化し、顧客接点情報を組織の資産として活用することで、営業の生産性向上を支援してきました。

“島耕作”は、営業・管理職・経営層へと立場を変えながら、その時々々の課題を乗り越えてきた、日本のビジネスシーンを象徴する存在です。

営業現場・管理職・経営層まで、各レイヤーが抱える課題の解決を支援するesmの価値と高い親和性を持つのが“島耕作”です。当社の取り組みをよりわかりやすく、身近に伝え、より多くの企業の課題解決につなげていく存在として、このたび“島耕作”をCMOに起用しました。

■「社会をよくする企業応援プロジェクト」について

「社会をよくする企業応援プロジェクト」は、株式会社シンフィールドが運営する、「社会課題を解決したい」「世の中をよくしたい」企業をIP(知的財産)の力で支援するプロジェクトです。連載開始から40年以上となる『島耕作シリーズ』(原作:弘兼憲史/講談社)の人気キャラクター“島耕作”も参画しており、その発信力を活用して、企業の広告宣伝・販売促進やブランディングを支援することで、より良い社会創りへ貢献することを目指しています。

■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。

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