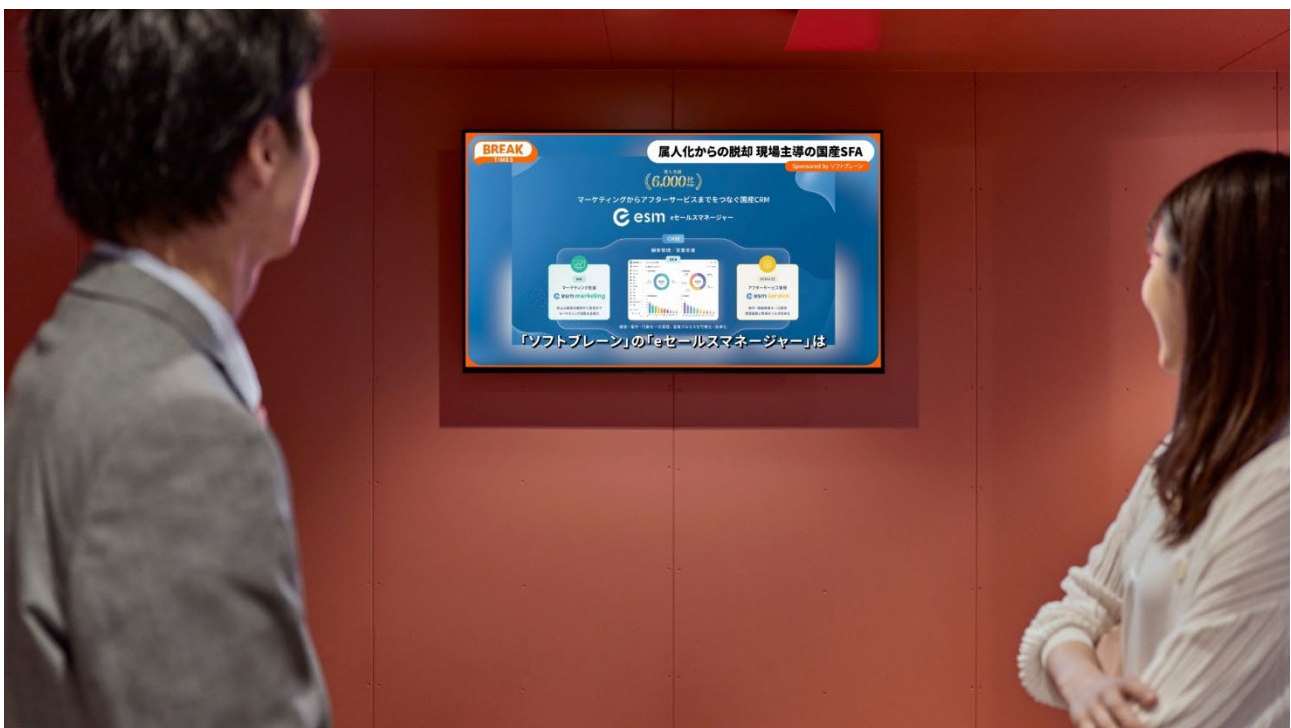


CRM/SFAのソフトブレン、喫煙所サイネージメディア「BREAK」の情報番組 「BREAK TIMES」に出演

～休憩時間の情報番組を活用し、esm(eセールスマネージャー)の価値を訴求～

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、株式会社コソド(本社:東京都中央区、代表取締役:山下悟郎)と株式会社ニューステクノロジー(本社:東京都港区、代表取締役:三浦純揮)が共同運営するオフィス喫煙所サイネージメディア「THE SMOKING ROOM VISION BREAK」(以下「BREAK」)で放映中の休憩時間の情報番組「BREAK TIMES」を活用した、タイアップコンテンツの放映を2026年7月21日(火)より開始いたします。

フリーアナウンサーで俳優の宇垣美里さんがMCを務め、月間660万人が視聴する「BREAK TIMES」のタイアップメニューを活用し、CRM/SFAツール「esm(eセールスマネージャー)」の導入効果や活用事例を、ビジネスパーソンにわかりやすく訴求します。



動画(対談形式): https://youtu.be/TZD3cCxGc_A
動画(ニュース形式): <https://youtu.be/DWwk5A3f2zY>

■本施策の背景と目的

ソフトブレンの主力製品であるCRM/SFA「esm(eセールスマネージャー)」は、1999年の発売以来、国産CRM/SFAとして日本企業の営業課題に寄り添い、長年に渡り多くの課題解決を支援してきました。日本企業特有の業務運用や商習慣を踏まえた使いやすさと定着しやすさを強みに、これまで6,000社・185業種を超える導入実績を重ねています。営業活動の見える化や情報共有の促進を通じて、現場の業務改善と組織的な営業体制づくりを後押ししてきたことが、継続して選ばれている理由の一つです。また、AI活用への関心が高まるなかで、様々なAIソリューションが、有益なアウトプットを行うための、顧客接点データ基盤としても、その価値は一層高まっています。

一方で、esmのBtoB領域における認知拡大・理解促進において、意思決定者層への効果的なリーチは弊社マーケティング面の継続的な課題でした。そこで弊社は、2026年2月から、オフィス喫煙所のサイネージメディア「BREAK」を活用した認知拡大施策を実施しました。直近のブランドリフト調査では、esm認知率の上昇に加え、視聴後のHPへのアクセス増加など行動面での波及効果も確認され、「BREAK」の効果を実感しました。この結果を踏まえ、今回新たに番組タイアップという形でesmの露出方法を拡充し、さらなる認知拡大・理解の促進を目指して取り組むこととしました。

今回は単なる広告配信にとどまらず、番組コンテンツ内での“出演”という形式を採用することで、認知を広げるだけでなく、esmの価値を理解・共感していただけるコンテンツとして届けることを目的としています。

■「BREAK TIMES」について

「BREAK TIMES」は、都心の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「BREAK」で放映中の休憩時間の情報番組です。宇垣美里さんがMCを務め、仕事・ライフスタイル・最新トレンドなどをテーマとしたコンテンツを通じて、ビジネスパーソンに新たな発見や気づきを届けています。

当該メディアの特徴は以下の通りです。

① 第三者視点による客観性の担保

広告枠ではなくニュース形式で発信することで、広告色を抑えたアプローチが可能。異なる切り口から情報を届けるとともに、客観性と信頼性を担保したコミュニケーションが期待できます。

② 高頻度の接触による段階的訴求

喫煙所という空間特性を活かし、1日平均約5回・1回あたり平均約6分間滞在するビジネスパーソンへ繰り返し接触。認知から理解、そして深い納得へと段階的に訴求できます。

③ 意思決定層へ効率的に届くメディア特性

都心オフィスビルの利用者層（経営者・役職者を含むビジネスパーソン）へダイレクトにアプローチ可能。BtoB商材との親和性が極めて高く、無駄のない効率的なターゲットセグメントが可能です。

■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

■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 鶴本 千陽(つるもとちはる)
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