

【無料ホワイトペーパー】

「成果を分けるSFA×AIエージェントのすすめ ～連携に必要なSFAの要件と実践例～」を公開

企業競争力向上のためのCRM/SFAであるesm(eセールスマネージャー)を提供す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、自社運営の営業力強化メディア「営業ラボ」において、「成果を分けるSFA×AIエージェントのすすめ ～連携に必要なSFAの要件と実践例～」と題した無料ホワイトペーパーを公開しました。



■ホワイトペーパー ダウンロードURL

<https://www.e-sales.jp/eigyo-labo/wp40-24556>

■公開の背景

「AIツールを導入したものの効果が実感できない。」

「質問に回答する生成AIレベルの活用にとどまり、実際の業務は効率化しない。」

「AIとSFAと連携させたが、参照データが足りず、AIが有益な出力を行わない。」――

営業部門の約8割がAIの有効性を実感している一方で、SFA等のITツールとAIの連携で「十分な効果を得られている」と感じている企業は約3割にとどまっているのが現状です。^{※1} AIに対する期待と、実際に得られている成果との間には、依然として大きなギャップが存在します。このギャップを解消する鍵となるのが、SFAとAIエージェントの連携です。

※1 全国の営業部門従事者500名を対象とした弊社調査「esm sales report2025」より

本ホワイトペーパーでは、「質問対応(生成AI)」から「業務代行(AIエージェント)」へのシフトを図るためのノウハウと、SFAとAIエージェントを連携することによるメリット、具体的な手順を凝縮しました。

AIエージェント活用の成否を分けるのは、SFAに蓄積されるデータの質です。一度入力するだけで、顧客・名刺・案件・商談履歴などの顧客接点情報が網羅的に紐づき、構造化データとして残る基盤があってこそ、AIエージェントへのスムーズなデータ連携とAI活用の加速が実現します。

適切に連携することで実現可能となることの一例として、以下が挙げられます。

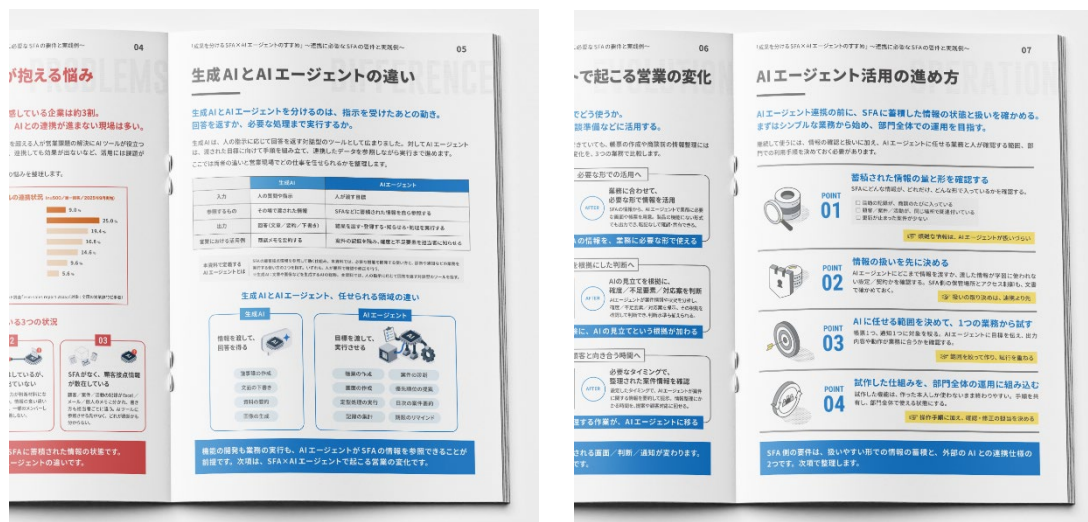
- ・ 案件の確度診断やリスク通知のAIによる自律的な実施 —— 担当者からの報告を待たずに、対応を要する案件を早期に把握できます。
- ・ 自然言語でのやり取りによるSFA機能・帳票の開発 —— 従来のSFAやBIツールの標準機能では実現できなかった画面や業務処理も、AIへの指示だけで自由自在に自動構築。エンジニアに頼ることなく、現場が必要とする機能を短納期・ローコストで実現できます。

本資料では、成果につなげるための具体的な要件や導入ステップ、最新の実践事例までを分かりやすく解説しています。「AIを導入したが成果が出ない」という課題を解消する一助として、ぜひご活用ください。

■コンテンツの概要

1. はじめに
2. AI活用で営業現場が抱える悩み
3. 生成AIとAIエージェントの違い
4. SFA×AIエージェントで起こる営業の変化
5. AIエージェント活用の進め方
6. AIエージェントが機能するSFAの要件
7. SFA×AIエージェントの実践例
8. AI活用を見据えたSFA選定のポイント

■ホワイトペーパー抜粋



■ホワイトペーパー ダウンロードURL

<https://www.e-sales.jp/eigyo-labo/wp40-24556>

■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、6,000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%※2となっています。

製品詳細：<https://www.e-sales.jp>

※2 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

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