報道関係者各位

2026年11月5日
ソフトブレーン株式会社

少数精鋭の体制で取り組むCRM/SFA活用
情報の共有・集約で「好循環」を生み出し、会社の成長基盤をつくる
ソフトブレーンが、i-エッグプラス株式会社のesm（eセールスマネージャー）導入事例を公開

企業競争力向上のためのCRM/SFAを提供するソフトブレーン株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長：豊田浩文、以下「ソフトブレーン」）は、i-エッグプラス株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：渡辺清、以下「i-エッグプラス」）へのesm（eセールスマネージャー）導入事例インタビューを行い、その記事を当社Webサイトに公開しました。



i-エッグプラス株式会社 導入事例ページ：https://www.e-sales.jp/casestudy/i-eggplus/

■インタビュー概要

i-エッグプラス株式会社は、外食や中食事業者向けに、たまごや麺を最適な形に加工して提供する事業を手がけています。ISEホールディングス株式会社を中心とするi&Partnersグループの一員として、ナショナルブランド商品の展開にとどまらず、お客様のニーズに応じたオリジナル商品やメニューの開発にも伴走して取り組んでいます。

同社は、今年で設立6年目を迎え、事業拡大と更なる成長を見据えています。現在の営業組織は3名で構成されています。少数精鋭の体制で営業活動を行っていますが、徐々に課題が見えてきました。最たる課題は、営業担当が少数であるが故に、1名あたりの担当顧客数が多く、負担が増え始めていたという点です。スプレッドシートによる管理を行っていましたが、情報の属人化は解消しきれず、重要な情報の共有漏れが発生しやすい状況にありました。事業拡大を見据えた今だからこそ、顧客情報や案件進捗を網羅的に把握できる仕組みの必要性が発生しました。

そこで、商談進捗や顧客情報の一元管理による「属人化の防止」を目的に、CRM/SFAツールの検討を開始されました。複数のツールを比較する中で、過度なカスタマイズを要する大規模システムではなく、自社の規模感や直感的に操作できる画面設計と、必要な要素を柔軟に追加できる拡張性が決め手となり、「esm（eセールスマネージャー）」を選択されました。

同社がesm導入にあたり期待しているポイントは以下です。

・事業拡大を見据え、過去の価格交渉の経緯や案件情報を蓄積することで、担当者交代時にもスムーズな引き継ぎ・フォロー体制を整えられる点。
・「感覚的に操作・入力できる」画面構成により、現場への負担を抑えながら情報共有の文化をスムーズに定着させられる点。
・営業現場の成功・失敗体験を組織の財産として蓄積し、営業課題の迅速な解決につなげられる点。
・蓄積した情報を営業現場だけでなく経営判断にも有効活用し、会社の持続的な成長へつなげられる点。

■i-エッグプラス株式会社 ご担当者様のコメント（抜粋）

営業部 部長 中級食品表示診断士 宮本淳二様

いくつかのツールを比較検討しましたが、大規模なツールになるほど過度なカスタマイズと費用が必要であり、当社には合わないと感じました。その点、eセールスマネージャーは使い勝手や手の届きやすい費用感がまさに『身の丈に合ったツール』でした。

営業活動を行う上で必要な機能が揃っていて、且つ自分達も業務に合わせた修正・追加を簡単にできる点を評価しました。メンバーからの「直観的に操作できそうな画面構成だ」という声も決め手になりました。eセールスマネージャーを活用し、情報共有を習慣化させて新人フォローや属人化防止につなげ、案件進捗管理と予算管理を連携し、経営管理面でも役立てていきたいと考えています。

■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を発売して以来、マーケティング、セールス、アフターサービスといったあらゆる顧客接点業務の変革を、ITとサービスの両面から支援しています。

私たちは、高機能CRM/SFA「esm（eセールスマネージャー）」を核に、MAツールの「esm marketing」、アフターサービス向け「esm service」、そしてAIツールの「AI concierge」を展開しています。これら豊富な導入実績から得られたプロセス管理の実践的なノウハウを組み合わせ、お客様の課題を解決し、生産性の向上に貢献し続けています。

■esm（eセールスマネージャー）

業種・業界・規模を問わず、各企業に合った営業プロセスの設計が可能です。プロセスの「見える化」「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。

■充実のサポート体制

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%※1となっています。

esmの詳細はこちら：https://www.e-sales.jp

※1 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。

■ソフトブレーン株式会社について

会社名　：ソフトブレーン株式会社
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　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