

2015年4月16日
ソフトブレン株式会社
株式会社パイプドビッツ

ソフトブレンとパイプドビッツ
新規顧客開拓を支援する新サービス
「スパイラル® for eセールスマネージャーRemix Cloud」開発開始
～ 新規リードの獲得から管理/ナーチャリング（育成）、営業力向上までを
一貫して行い、売上に繋がる新規顧客開拓を実現 ～

営業課題解決サービスを提供する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、証券コード4779、以下「ソフトブレン」）と、情報資産プラットフォームを活用したソリューションを提供する株式会社パイプドビッツ（本社 東京都港区、代表取締役社長 CEO 佐谷宣昭、証券コード3831、以下「パイプドビッツ」）は、2015年4月16日付にて業務提携に合意し、ソフトブレンが提供する営業支援システム「eセールスマネージャーRemix Cloud」とパイプドビッツが提供する情報資産プラットフォーム「スパイラル®」の連携による新サービスを共同開発してまいります。また、共催セミナーを開催しますので、併せてお知らせいたします。

■ 1. 業務提携の背景と目的

ソフトブレンは、業種業界を問わず3,000社を超える企業に営業支援システム「eセールスマネージャーRemix Cloud」（SFA/CRM）を提供することに加えて、導入支援コンサルティングサービスや、教育サービス、定着支援サービスなど、お客様が結果を出すための幅広いサポートサービスを通して、多くの企業様の営業改革を支援しています。また、他社製品・サービスとのコラボレーションを積極的に進めており、営業活動に関連する様々な連携ソリューションを追加したほか、2015年度開発計画では集客・見込み客フォロー強化を掲げています。

パイプドビッツは、「情報資産の銀行」をビジョンに掲げ、顧客情報や製品情報、従業員情報など、現代社会で最も重要な資産のひとつである情報資産を、インターネットを通じてお客様から安心・安全なプラットフォームで預かり、有効活用していただくサービスを展開しています。クラウド（PaaS）サービス「スパイラル®」を主軸として、官公庁や民間企業を中心に10,000を超えるお客様へ提供する中で、PaaSならではの柔軟なカスタマイズ性や各種APIによるシステム連携事例が増加しています。

今回の業務提携は、両社のソリューションを連携した新サービスの開発、提供を通して、ソフトブレンとパイプドビッツのユーザーに対し、より付加価値の高いサービスや利便性を提供することを目的としております。

リードナーチャリング（見込み客育成）は、その有効性は広く認知されている一方で、運用にはかなりの負荷がかかるケースが多く見られます。その一因は、セミナーやメールマガジンなどでリードを獲得するマーケティング部門の利用ツールと、SFA/CRMなど営業部門の利用ツールが分断されていることだといわれています。

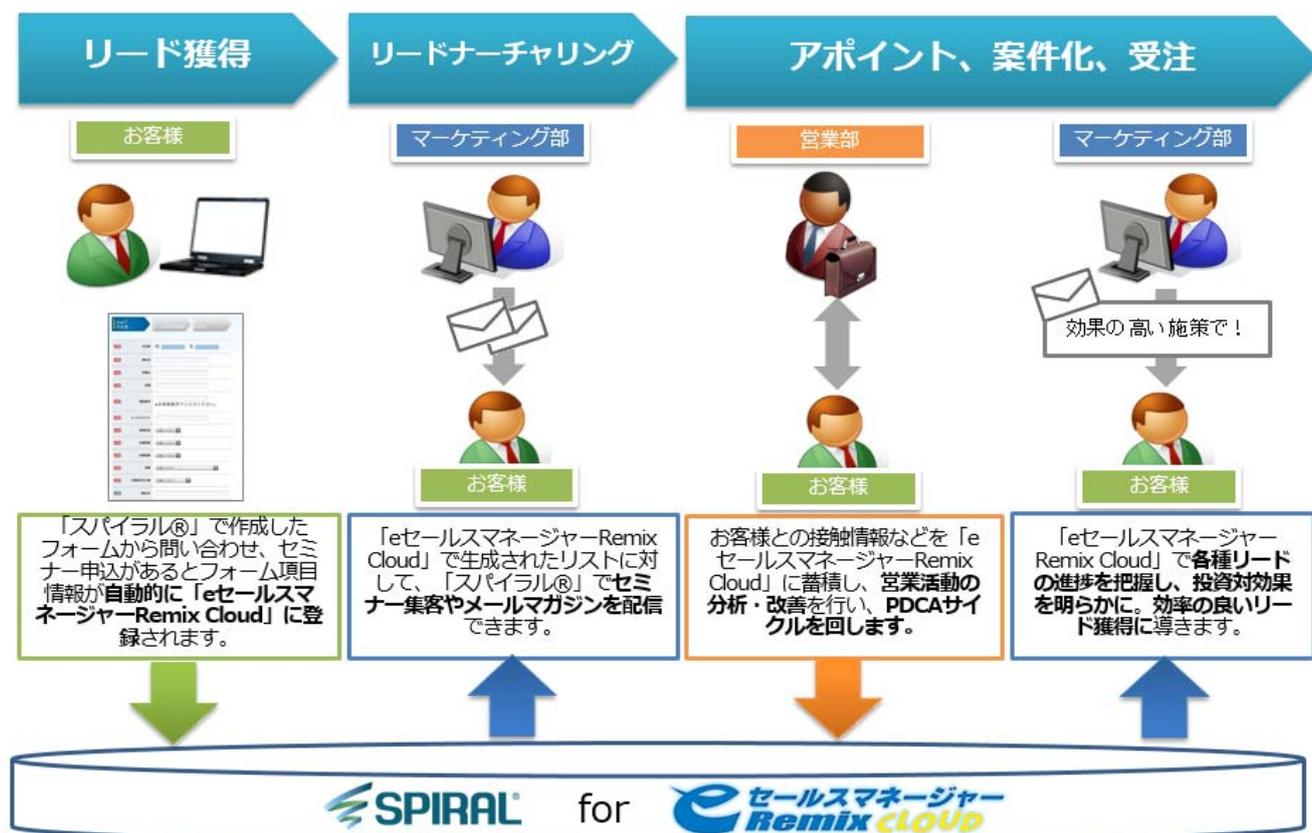
リード獲得から営業活動による受注までの工程が見える化できないことで、マーケティング部門ではリードの営業フォロー状況が把握できず、リードの評価や分析が困難になります。営業部門ではマーケティング部門が集めたリードの質が低いと感じてしまうなどの課題も生じます。しかし、見える化するためには、それぞれのツールに手入力で登録しなければならず手間やタイムラグが生じるというジレンマがありました。

今回の提携においては、両社のソリューションを連携することでクラウド・プラットフォーム上にリード発生から受注までの全行程を自動的に一元化することが可能となり、業務効率化と正確なデータに基づくプロセス改善の両立を図ってまいります。

■ 2. 提携内容

両社は、すでに開発に着手しており、新サービス「スパイラル® for eセールスマネージャーRemix Cloud」を2015年5月1日に提供開始する予定です。

<サービス概要図>



「スパイラル® for eセールスマネージャーRemix Cloud」は、リード獲得からナーチャリング、営業力強化までを一貫して行えるサービスです。「スパイラル®」で作成したWebフォームからお問い合わせやセミナー申込があると、フォームの項目情報が自動的に「eセールスマネージャーRemix Cloud」に登録されます。設定しておいた案件も自動的に振り分けて立てられるため、登録の手間を省くことができ、すぐにマーケティングや営業活動に活かすことができます。

登録されたリストや蓄積されたターゲットリストに対して、セミナー集客やメールマガジンなどでの情報発信で見込顧客をナーチャリングしていくことで受注確度を上げていくこともできます。

また、獲得したリードが受注につながっているかどうか、どのような活動を経て受注したか（または失注したか）をリアルタイムに把握できるため、投資対効果を明らかにすることができ、次の施策に活かされます。売上に繋がる新規顧客開拓を実現することができます。

■ 3. 共催セミナー

マーケティング部門が獲得したリードから営業部門が受注するまでのPDCAサイクルを最速で回す仕組みについて、仕組みづくりの勘所やシステム化するポイントを成功事例を交えてわかりやすくご紹介する無料セミナーを6月に両社で共催します。セミナーの詳細は、両社Webサイトにて後日掲載いたします。

■ 4. 今後の展望

今回の業務提携により、両社は、リード獲得からリードナーチャリング、さらには営業活動による顧客化、CRMまでをトータルにカバーできるソリューション提供を通して受注機会の拡大が期待できます。

両社は、協業によって得られた知見を共有しながら、「スパイラル® for eセールスマネージャーRemix Cloud」の機能拡張を進めるほか、今後もそれぞれの事業特性を活かし、さらにお客様にご満足いただけるよう、価値あるサービスの創造に積極的に取り組んでまいります。

■ ソフトブレン株式会社 概要 <http://www.softbrain.co.jp/>

社名 ソフトブレン株式会社
本社所在地 東京都中央区八重洲2丁目3番1号 住友信託銀行八重洲ビル 9階
創業 1992年6月17日
資本金 826,064千円(2014年12月末現在)
代表者 代表取締役社長 豊田 浩文
従業員 174名(連結、2014年12月末現在) 事業内容 営業課題解決事業

■ 株式会社パイブドビッツ 概要 <http://www.pi-pe.co.jp/>

社名 株式会社パイブドビッツ
本社所在地 東京都港区赤坂2丁目9番11号 オリックス赤坂2丁目ビル(受付2F)
創業 2000年4月3日
資本金 504,669千円(2015年2月末現在)
代表者 代表取締役社長 CEO 佐谷 宣昭
従業員 260名(連結、2015年2月末現在)
事業内容 情報資産プラットフォーム事業、広告事業、ソリューション事業

報道関係者様お問合せ先

ソフトブレン株式会社広報担当：高橋
TEL：03-6880-2600 FAX：03-6880-2601
E-mail：press@softbrain.co.jp
株式会社パイブドビッツ
経営企画室 広報担当：立花
TEL：03-5575-6601 FAX：03-5575-6677
E-mail：pr@pi-pe.co.jp

※記載された社名や製品名は各社の登録商標または標章です。