

**ソフトブレイン、Sansan Open API への参画決定**  
**～営業支援システム「eセールスマネージャーRemix Cloud」、**  
**法人向け名刺管理サービスシェア No.1\*の「Sansan」と連携～**

営業課題解決サービスを提供するソフトブレイン株式会社(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、この度、Sansan Open APIへ参画し、主力製品である営業支援システム(SFA/CRM)「eセールスマネージャーRemix Cloud」を法人向け名刺管理サービスシェアNo.1の「Sansan」と連携することを決定しました。

\*調査研究レポート「注目サービス(名刺管理サービス、タレントマネジメントサービス、ロッカー型クラウドサービス)の最新動向 No.2」(2015年5月 シード・プランニング調べ)より

ソフトブレインは長年、営業支援システム(SFA/CRM)に特化してソリューション提供をしてきました。そのため、売上に繋がる営業活動を行うための仕組みづくりに強みがあります。また、Sansanは名刺管理システムに特化してソリューション提供を行っており、公開された人事情報から自動で役職を更新するなど名刺に紐づく情報管理に強みがあります。BtoB企業において名刺情報は営業活動に欠かせない情報です。今回、Sansanが連携を容易にするAPIを公開することで、この2社の強みを組み合わせることで顧客に提供することができるようになります。名刺・人脈情報の管理のみならず、営業力を強化し売上に繋がる営業活動を強力にサポートするソリューションとなります。

今回の連携について、Sansan株式会社 取締役 富岡圭様よりコメントをいただいています。

「当社は、名刺を通じて得られた『Sansan』のデータをビジネスインフラにしていこうと考えています。そのため、データをOpen化するためにAPIの提供を開始しました。今回、ソフトブレインが『Sansan』と『eセールスマネージャーRemix Cloud』のAPI連携に賛同してくれたことで、『Sansan』で得られた名刺や人脈情報を『eセールスマネージャーRemix Cloud』に自動で取り込むことができ、営業活動の効率化や組織力強化など様々な課題を解決できるようになります。この連携により両社の強みを活かした新しいソリューションが生まれると考えています。」

今後、連携準備を進めていき、早期提供を目指します。提供開始日が決定し次第、別途発表いたします。

<参考資料>

■「eセールスマネージャーRemix Cloud」について

URL: <http://www.e-sales.jp/>

ソフトブレンが提供する営業支援システム(SFA/CRM)「eセールスマネージャーRemix Cloud」は、組織営業力を強化します。業種、業界を問わず、それぞれの企業にあった営業プロセスを設計し、計測、改善を繰り返しながらマネジメントを行う「プロセスマネジメント」で利益につながるしくみを作ることが可能です。絶えず変化するマーケットや組織の状況に合わせて柔軟な設定変更ができ、常に最適な営業プロセスを設計することが可能となります。

また、スマートフォンやタブレット端末、携帯電話からのスケジュールや履歴の確認、活動報告を簡単に行うことができ、営業のストレスを軽減し、利便性が向上します。文字入力に頼らない選択方式での入力で情報のデジタル化を実現し、科学的なマネジメントも可能とします。

導入前後のコンサルティングサービスも充実しており、3,000社を超える導入実績に基づくノウハウの提供や教育、最善プロセス定着までお客さまのニーズにあったサービスを提供します。

※記載された社名および製品名は各社の商標または登録商標です。

【ソフトブレン株式会社について】(コード番号 4779 東証第一部)

URL: <http://www.softbrain.co.jp/>

事業内容: 営業課題解決事業

【本ニュースリリースに関するお問合せ先】

■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](mailto:press@softbrain.co.jp)