

**「eセールスマネージャーRemix」、Microsoft Azure に対応
クラウド導入環境を拡充し、顧客ニーズに合わせた提供が可能に**

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(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、営業支援システム(CRM/SFA)「eセールスマネージャーRemix」をマイクロソフトが提供するクラウドプラットフォームである「Microsoft Azure」への対応を行い、新たな稼働基盤を拡充しました。これにより、顧客の選択肢を増やしニーズに合わせた製品提供が可能になります。

■「Microsoft Azure」の特長と「Microsoft Azure」を活用したCRM/SFA導入のメリット

1. 経済的でスケーラブル

「Microsoft Azure」は従量課金のため、必要に応じて簡単にスケールアップやスケールダウンができ、使用分だけの支払いで済みます。分単位の請求や、コンピューティング、ストレージ、帯域幅などの一般的なインフラストラクチャサービスに関する費用は、他のプロバイダーに負けないリーズナブルな価格となります。そのため、CRM/SFA 導入時に課題となる環境構築コストの軽減を可能にします。

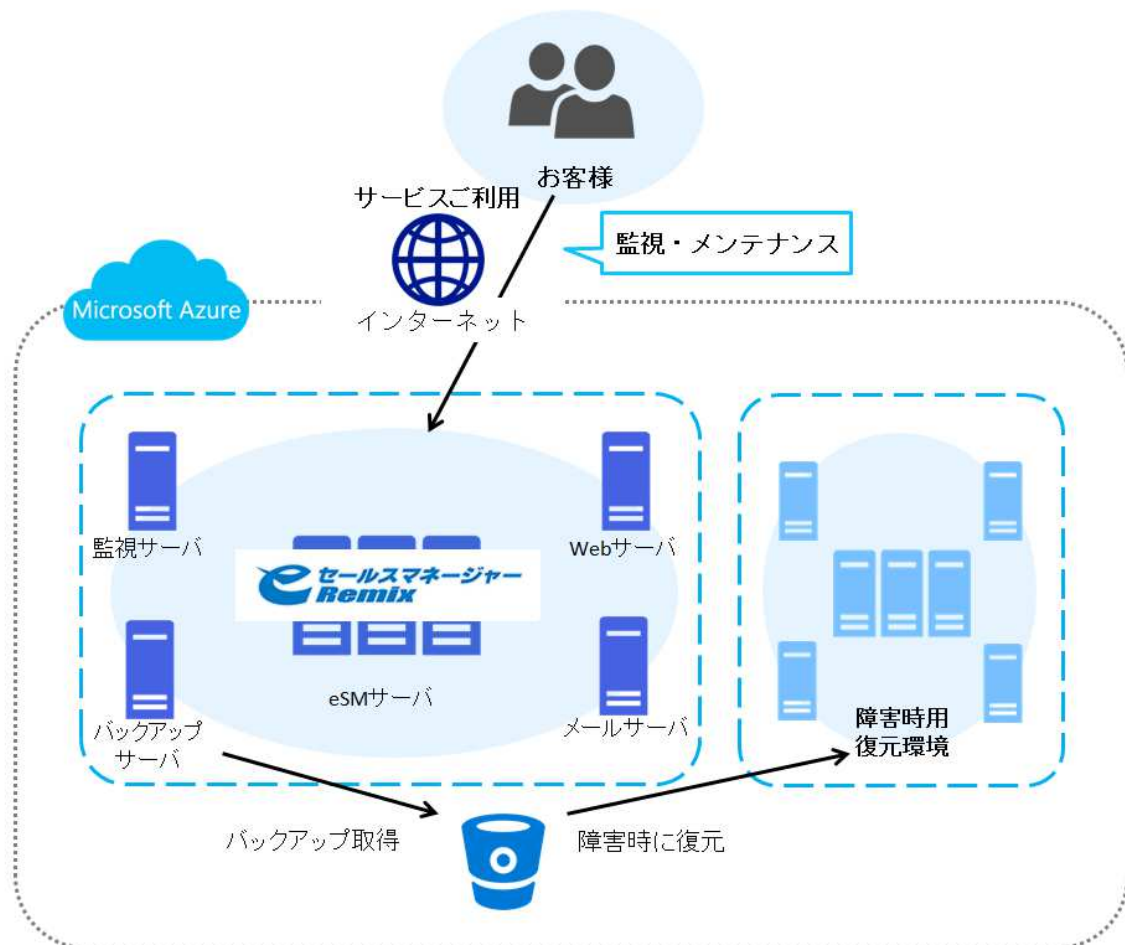
2. 高い信頼性

「Microsoft Azure」は ISO27001, HIPAA, FIS, SOC1, SOC2 その他多様なコンプライアンス基準に準拠しており、British Standards Institute(英国規格協会)などの厳格な第三者による監査が実施されています。そのため、セキュアな環境での稼働が保障されています。

3. 既存 IT との容易な統合

最大級のセキュアなプライベート接続のネットワーク、データベースとストレージのハイブリッドソリューション、データの保存性と暗号化の機能を使用して既存の IT 環境と容易に統合できるため、アセットをまさに必要とする場所にそのまま配置することができます。「Microsoft Azure」のハイブリッドクラウドソリューションなら、IT に関するオプションが増え、複雑さとコストは少なくなるという面で両方の利点を活用できます。

■「Microsoft Azure」利用イメージ



■今後の展望

ソフトブレインでは、これまで多くのビジネスシーンで活用されているマイクロソフト製品と連携し「eセールスマネージャーRemix」のさらなる活用促進を支援してきました。Office 365 やMicrosoft Exchange Serverのスケジュール情報との自動同期(Schedule Sync)や蓄積した営業データをボタン一つでExcelにアウトプットするデータ連携などのソリューション(Excel連携機能)を提供してきました。

今回のMicrosoft Azure対応を皮切りに、今後もマイクロソフトとの協業を強め、両社のサービスをより密接に連携させ、ワークスタイルを変革させる新たなソリューション構築に取り組んでまいります。

<日本マイクロソフト株式会社からのエンドースメント>

日本マイクロソフト株式会社は、ソフトブレイン株式会社による営業支援システム(CRM/SFA)「eセールスマネージャーRemix」の Azure 対応を心から歓迎いたします。「eセールスマネージャーRemix」が Microsoft Azure により提供されることで、企業のお客様は新規システム導入の迅速化を実現すると

ともに、クラウド上に蓄積した営業データの分析活用を促進します。日本マイクロソフトは今後もソフトブレイン株式会社と連携し、ワークスタイルの変革をITの力で進めてまいります。

日本マイクロソフト株式会社
デベロッパー エバンジェリズム統括本部
ISVビジネス推進本部本部長
奥主洋

■価格(すべて税別)

・「eセールスマネージャーRemix」(オンプレミス)

60,000 円/ユーザー～

※「e セールスマネージャーRemix Cloud」(クラウド)は、月額 6,000 円/ユーザー～

■「e セールスマネージャーRemix」について

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

ソフトブレインが提供する営業支援システム(CRM/SFA)「eセールスマネージャーRemix」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、4,000 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。

【ソフトブレイ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】

■ソフトブレイン株式会社

広報担当 高橋

TEL: 03-6880-2600 FAX: 03-6880-2601

e-mail: press@softbrain.co.jp