

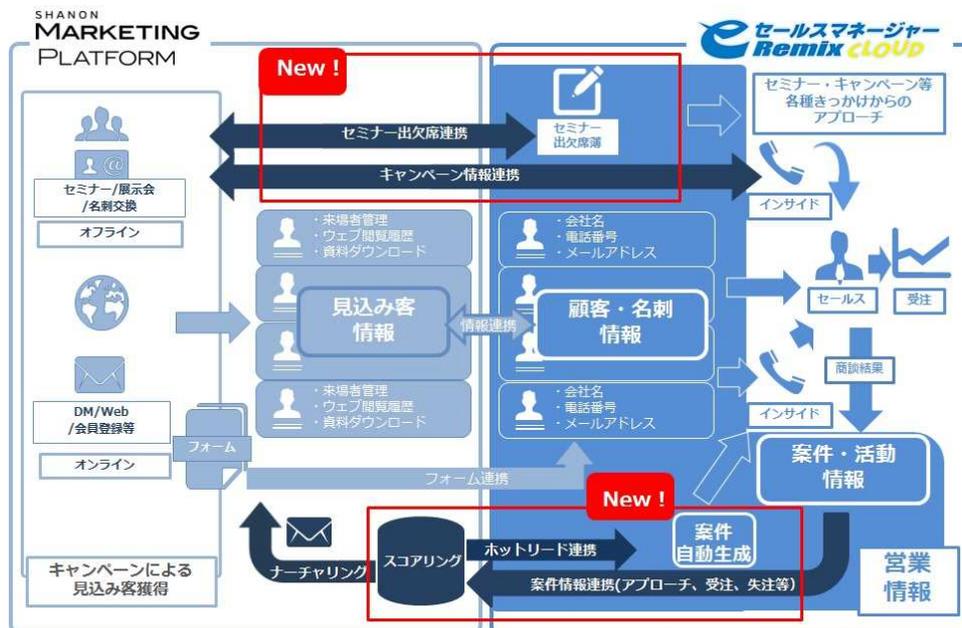
**国内シェア No.1 の MA「SHANON MARKETING PLATFORM」と  
使い勝手 No.1 の CRM/SFA「e セールスマネージャーRemix Cloud」の連携第二弾  
～スコアリングにより購買意欲の高いホットリード情報を営業へスムーズに連携～**

企業のマーケティングを支援する株式会社シャノン(代表取締役社長:中村 健一郎/本社:東京都港区、以下、シャノン)と、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(代表取締役社長:豊田 浩文/本社:東京都中央区、以下、ソフトブレイン)は、統合型マーケティング支援市場で7年連続シェア1位\*1のマーケティングオートメーション「SHANON MARKETING PLATFORM(以下SMP)」と使い勝手 No.1\*2の営業支援システム(CRM/SFA)「e セールスマネージャーRemix Cloud(以下e セールスマネージャー)」の連携第二弾が完了し、本日から提供開始することを発表いたします。

この連携は、2017年2月1日に発表した取り組みの第二弾となります。

発表内容:[http://www.softbrain.co.jp/news/release/2017/20170201\\_429.html](http://www.softbrain.co.jp/news/release/2017/20170201_429.html)

**【連携イメージ】**



**【連携内容及び提供の背景と概要】**

多くの企業にとって、売上を拡大する仕組み作りは重要な営業課題となっています。その課題解決に営業支援ツールやマーケティングツールを導入したものの、部門単体における活動の効率化に留まってしまい、結果として営業部門とマーケティング部門の連携が新たな課題となってしまう企業も少なくありません。

このような企業の課題に対し、シャノンとソフトブレインはマーケティングと営業情報の一元化で戦

略的な営業活動が可能になるとの考えのもと、SMP と e セールスマネージャーの連携に取り組み、2017 年 2 月 1 日のフォーム連携及びリード連携といった第一弾の連携機能提供に引き続き、今回、第二弾として以下の連携機能を実装しました。

- SMP と e セールスマネージャー内のキャンペーン情報の相互連携を実現する「**双方向連携**」
- SMP 上で見込み客のウェブ閲覧履歴や問い合わせなどの行動のログ情報を取得してスコアリングし、その結果、確度の高い見込み客の情報をタイムリーに e セールスマネージャーに反映する「**ホットリード(見込み客)連携**」
- e セールスマネージャーに蓄積された商談・コンタクト情報を SMP にフィードバックする「**案件情報連携**」
- セミナーへの出欠席状況を SMP と e セールスマネージャーの両システム上で管理する「**セミナー出欠席連携**」

これにより、マーケティングと営業の両部門において情報の一元管理だけでなく、相互活用及び具体的な戦術への落とし込みが可能となり、商談履歴に基づいたマーケティング施策の実施や、今すぐアプローチすべき見込み客リストの営業部門への展開など、マーケティングと営業が一体となった戦略的な活動を実現します。

今回の連携第二弾だけに留まらず、SMP と e セールスマネージャーはさらなる価値向上を目指し、引き続き連携機能の拡張を行ってまいります。

シャノンとソフトブレンでは、マーケティング情報からターゲットになる企業の潜在的なニーズなどを把握した上で、営業戦略が構築可能となるよう、マーケティングテクノロジー要素を取り入れた営業支援市場を共同で開拓してまいります。

<< 両社代表からのコメント >>

【ソフトブレン株式会社 代表取締役社長 豊田 浩文】

この度、マーケティングオートメーションと CRM/SFA における国内トップソリューション同士の連携が実現し、大変うれしく思います。今回の連携により、マーケティングと営業の両部門の情報共有にとどまらず、その先の具体的な戦術まで実現できるようになり、インサイドセールスの仕組みの構築を検討されている企業様、より効率的な営業活動を模索されている企業様にとって、新しい価値をご提供できると考えております。弊社は引き続き、IT を活用した営業の情報武装・生産性の向上において、クライアント企業様へ最大限の貢献ができるよう研究・開発に取り組んでまいります。

【株式会社シャノン 代表取締役社長 中村 健一郎】

この度提供される機能は、単なるシステム連携やデータ共有だけに留まらず、マーケティングと営業の両部門におけるより一層強固な連携環境をお客様に提供することとなり、マーケティングオートメーションと CRM/SFA の双方の顧客接点において蓄積されたデータを統合管理・分析・活用することで結果につながるマーケティング・営業活動が実現するもの確信しております。今後も弊社は、マーケ

ティングテクノロジーを駆使し、お客様のマーケティング及び営業の成果の最大化に向けたソリューション・サービスを提供し続けてまいります。

#### 【価格】

連携初期設定費用:350,000 円(税抜き)～

#### ■参考

「SHANON MARKETING PLATFORM」MAパッケージ料金

月額 84,000 円(税抜き)～

「eセールスマネージャーRemix Cloud」価格

クラウド:1 ユーザーあたり月額 6,000 円(税抜き)～

オンプレミスまたはホスティング:1 ユーザーあたり 75,000 円(税抜き)～

#### 【eセールスマネージャーRemix Cloud について】

(<http://www.e-sales.jp/>)

ソフトブレインが提供する使い勝手 No.1<sup>\*2</sup> & 国産ベンダーNo.1<sup>\*3</sup> 営業支援システム(CRM/SFA)「eセールスマネージャーRemix Cloud」は、集客から案件・顧客管理、アフターフォロー、分析まで情報を一元化する戦略的営業支援システムです。業種、業界や規模を問わず、それぞれの企業にあった業務プロセスを設計し、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」で利益に繋がる仕組みを作ります。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に設定変更ができ、常に最適な業務プロセスを設計することが可能です。

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るため、入力・報告作業による業務ストレスを軽減し、現場のビジネスパーソンにとっても業務の効率化を実現します。文字入力に頼らない選択方式での入力で情報をデジタル化し、科学的なマネジメントを実現します。

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、定着率 96%の専門チームによる支援などお客さまのニーズにあったサービスを提供します。経済産業省が推進する「サービス等生産向上IT導入支援事業(以下 IT 導入補助金<sup>\*4</sup>)」の対象サービスに認定され、助成金の対象になっているサービスです。

#### 【ソフトブレイン株式会社について】

ソフトブレインは、企業のさまざまな営業課題を解決するサービスを提供しています。今まで業種・業態を問わず 6,000 社を超える企業の営業改革に携わり、主力製品である、「e セールスマネージャー Remix Cloud」を中心に、今まで蓄積してきた営業ノウハウを活かした導入コンサルティングサービスや営業・マネージャー教育サービスにも定評があります。

会社名 : ソフトブレイン株式会社  
所在地 : 〒104-0028 東京都中央区八重洲 2-3-1 住友信託銀行八重洲ビル 9F  
代表者 : 代表取締役社長 豊田 浩文  
設立 : 1992 年 6 月 17 日  
URL : <http://www.softbrain.co.jp/>  
事業内容 : 営業課題解決事業

#### 【シャノンマーケティングプラットフォームについて】

(<http://www.shanon.co.jp/products/>)

SHANON MARKETING PLATFORM は、マーケティングの統合データ管理・活用を実現するクラウドアプリケーションです。国内では、統合型マーケティング支援 SaaS 市場で 7 年連続シェア 1 位の実績があります。

申込フォームや告知サイトの作成、セミナー/イベントでの申込・来場管理、名刺情報管理、キャンペーン運營業務やメール配信など、マーケティング業務全般の一元的な実施・管理を実現します。

オンライン・オフラインを問わず、行動履歴を自動で見込み客データと紐づけて蓄積データの管理を一本化。属性や履歴を横断したリードの検索・抽出やスコアリング機能でリード評価の品質を向上させることにより、商談機会の創出に貢献します。

また、データを可視化する標準ダッシュボードも搭載。企業単位でのマーケティングデータ管理やマーケティング成果の予実分析等の高度なデータ分析を実現し、営業サイドと連動して企業のマーケティング支援を行うことができます。

セミナー管理機能を搭載することからも BtoB に強い MA ツールであり、経済産業省が推進する「IT 導入補助金」の対象サービスに認定され、助成金の対象になっているサービスです。

#### 【株式会社シャノン】

シャノンは、クラウドテクノロジーをコアに、企業のマーケティング課題を解決する製品・ソリューション・サービスを提供しています。

イベント・セミナー運営やマーケティング業務の効率化・自動化や、見込み客管理の最適化などを実現するシャノンの製品・ソリューション・サービスは、金融、IT・通信、製造業など業種を問わず、大規模イベント・展示会からマーケティング統合管理まで多様なシーンでご利用いただいています。

会社名 : 株式会社シャノン  
所在地 : 東京都港区三田 3-13-16 三田 43MT ビル 4F  
代表者 : 代表取締役社長 中村 健一郎  
設立 : 2000 年 8 月 25 日  
URL : <http://www.shanon.co.jp>  
事業内容 : クラウド型マーケティングソリューションの企画・開発・販売・サポート、  
マーケティングに関わるコンサルティングおよびサービスの提供

※記載された社名及び製品名は各社の商標または登録商標です。

\*1 出典:ITR「ITR Market View:マーケティング支援市場 2013～2017」売上金額ベースでの 2010 年度～2016 年度 (予測値)シェア

- 統合型マーケティング支援市場:7 年連続 1 位
- SaaS 型統合型マーケティング支援市場:7 年連続 1 位

\*2 株式会社ネオマーケティング調べ:2017 年 4 月 全国 20～50 代の男女/会社経営者・役員・団体役員、会社員・団体職員(派遣社員、契約社員含む)/CRM/SFA の利用者/400 名/Web アンケート

\*3 IDC「国内 CRM アプリケーション市場シェア\_2015 年」より自社で推計

\*4 IT 導入補助金とは:中小企業・小規模事業者等が IT ツール(ソフトウェア、サービス等)を導入する経費の一部を補助することで、導入する事業者の生産性の向上を図ることを目的とした制度です。補助金を受ける場合は、規定・条件があります。詳細につきましては、本支援事業のページを参照ください。

交付申請期間 :平成 29 年 3 月中旬～平成 29 年 6 月 30 日(金)予定

公募要領 : [https://www.it-hojo.jp/doc/pdf/application\\_guidelines.pdf](https://www.it-hojo.jp/doc/pdf/application_guidelines.pdf)

#### ■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/具志堅

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

E-mail: [press@softbrain.co.jp](mailto:press@softbrain.co.jp)

株式会社シャノン マーケティング企画室 長崎

TEL 03-6743-1565 FAX 03-6673-4302

E-mail: [marketing@shanon.co.jp](mailto:marketing@shanon.co.jp)