

本リリースは、サイボウズ株式会社とインテグラート・ビジネスシステム株式会社の2社による共同リリースです。重複して配信される可能性があります。あらかじめご了承ください。

報道各位

2007年6月28日  
サイボウズ株式会社  
インテグラート・ビジネスシステム株式会社

**サイボウズとインテグラート・ビジネスシステムがSFA市場に本格参入  
～ シェア拡大を目指し、2007年夏からSFA製品を発売開始 ～**

サイボウズ株式会社（本社：東京都文京区 代表取締役社長 青野 慶久（本名：西端 慶久）以下サイボウズ）は、そのグループ会社で営業支援システム「ウェブハロー」を有するインテグラート・ビジネスシステム株式会社（本社：東京都千代田区 代表取締役社長 北原 康富 以下インテグラート・ビジネスシステム）と共にSFA製品を開発し、2007年夏に公開することを発表いたします。今までサイボウズはグループウェアを中心に様々なビジネスソフトウェア製品を提供してきました。現在、2万5千社を超える企業様に導入いただいております。グループウェア市場では、国内トップレベルのシェアを占めるまでに成長しておりますが、今後はビジネスソフトウェア市場での更なるシェア拡大を目指し、インテグラート・ビジネスシステムと共にSFA市場へ本格的に参入してまいります。

SFA (Sales Force Automation) とは、企業の営業活動を効率化することのできる情報システムです。営業のコンタクト履歴や商談の進捗状況、営業スケジュール、顧客情報などを蓄積することができ、案件成立の見込みを営業部内で共有することが可能になります。今までは個人で行うことの多かった営業活動ですが、これらの情報を共有することで営業部の業務効率と知識レベルが向上し、売上アップと顧客満足度の向上にもつながります。

SFA製品は日本で10年ほど前から普及し始め、現在国内で大手企業を中心に約10%（注1）の会社に導入されています。市場規模は約10億円（注2）ですが、市場の成長スピードは鈍化しているといった状況です。その理由として、現在提供されているSFA製品はコストがかかるといった点や操作が難しく営業部内で活用が進まないという点、欧米型のプロセス管理思考（商談や営業の手順を定型化する考え方）が日本の営業現場で馴染まないなどの点があげられます。

まずはコストについてですが、通常、SFA製品を導入・運用する際にはコンサルティングが必要になり、結果的にユーザー1人辺り数十万円の高額な費用がかかります。大手企業であれば支払うことのできる額ですが、中堅・中小企業にとっては難しく、SFA製品の普及を妨げる大きな理由になっています。次に操作性についてですが、SFA製品は多機能で操作の難しいものが多いというのが現状です。そのため、せっかくSFA製品を導入しても手間がかかり、利用されないといった問題が起こっています。また利用している会社でも、現場の担当者は単なる時間管理や作業記録しか入力せず、情報共有や業務の効率化につながりにくいといった悩みを抱えています。最後にプロセス管理思考についてですが、多くのSFA製品は「営業の進め方を全社で定型化し、それを構成する業務を各々専門の担当者や部門に割り当て、業務を効率化する」という欧米型の思考をもとに開発されています。これは、誰が行っても一定の営業活動の効率や品質を確保できるように取り入れられたシステムですが、多くの企業がもつ、顧客を大切に、得意先と密着する日本型の営業スタイルでは、現場とかけ離れた定型プロセスを営業に押し付けるということにつながってしまい、混乱を招く原因となっています。これらの理由により、SFA製品を導入した企業の60%以上（注3）が満足していないという結果になっています。

しかし、国内では35%以上（注1）の企業がSFA製品の導入を検討しており、特に中堅・中小企業に多くの需要があります。そこでサイボウズは、中堅・中小企業にも手軽に導入いただけるよう、この度新たにSFA製品を開発することになりました。当製品は、コンサルティングが不要で、高いITスキルをもたない企業でも簡単に安価に導入いただけるということが大きなポイントです。また製品の機能は必要不可欠なものに絞ってあり、インターフェイスも直感的な操作で好評なサイボウズのグループウェアをベースに開発していますので、パソコン操作に不慣れな方でも簡単に使うことができます。更に、当製品は前述の欧米型プロセス管理思考ではなく、日本企業の営業現場に合った顧客重視思考を取り入れているので、各営業担当者は自発的に営業のコンタクト履歴や商談の進捗状況等を書き込むようになり、営業部内での情報共有が促進されます。これにより、様々な場面でチームが一丸となり、営業部全体の顧客対応の質とスピードが向上するようになります。

なお、サイボウズではこの度のSFA製品のリリースを記念して、2007年8月3日（金）に東京でセミナー「新製品リリース緊急企画！サイボウズが日本の営業をパワーアップ！『売れる営業』育成型SFAセミナー」を開催いたします。当セミナーでは、サイボウズ社長 青野や著名経営コンサルタントによる営業改善ノウハウから今回リリースするSFA製品まで幅広く紹介する予定です。このような試みにより、サイボウズグループではビジネスソフトウェア市場でのシェア拡大を目指し、SFA市場へ本格的に参入してまいります。

注1) ノークリサーチ社「2006年 中堅・中小企業のIAサーバ導入実態調査報告」を参照。

注2) テクノ・システム・リサーチ社「2005年ソフトウェアマーケティング総覧」を参照。

注3) 日本総合研究所「2000年7月資料」を参照。

#### サイボウズグループの取り組み

この度、サイボウズが協業するインテグレート・ビジネスシステムは営業支援システム（CRM/SFA）「ウェブハロー」を有し、累計で2万を超えるユーザーライセンスの販売実績をもちます。2006年4月にサイボウズとインテグレート・ビジネスシステムは資本提携し、両社はサイボウズグループとして一丸となり、日本のビジネスソフトウェア市場でのシェア拡大に努めてまいりました。サイボウズグループは今後、導入してすぐに活用できるサイボウズのSFAと、カスタムメイドできる大企業向けSFAとしてのウェブハローで、営業部門向けビジネスアプリケーションのトータルなソリューションを提供していきます。

#### セミナー概要

名称：新製品リリース緊急企画！

サイボウズが日本の営業をパワーアップ！『売れる営業』育成型SFAセミナー

日時：2007年8月3日（金）14時～16時40分（受付開始13時30分～）

場所：新宿住友ビル 47F 住友スカイルーム No.5

<http://www.sumitomo-rd.co.jp/building/kaigishitsu/sankaku/map.html>

対象者：経営者様、経営・営業幹部の方、情報システム部の方（参加費：無料、定員：先着100名様）

お申込：<<http://cybozu.co.jp/events/seminar/sfa/>> よりお申し込みいただけます。

---

#### 《マスコミ各社様からのお問い合わせ先》

サイボウズ株式会社 担当：村松

〒112-0004 東京都文京区後楽 1-4-14 後楽森ビル 12F

MAIL：pr@cybozu.co.jp / TEL：03-5805-9037 / FAX：03-5805-9036

インテグレート・ビジネスシステム株式会社 担当：青木

〒102-0093 東京都千代田区平河町 2-13-1

MAIL：riri@integratto-bs.co.jp / TEL：03-3234-0616 / FAX：03-3234-9939

#### 《一般の方からの製品・購入についてのお問い合わせ先》

サイボウズ インフォメーションセンター contactus@cybozu.co.jp

TEL：03-5805-9011（平日9:00～12:00 / 13:00～17:30 土日祝日、年末年始を除く）

---

本文中に記載されている会社名、製品名は、各社の登録商標または商標です。