

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7月23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

**日本型営業を極める SFA、「サイボウズ ドットセールス」発売開始
～コンサルティング不要で「誰でも使える」ことを訴求し、SFA 市場に本格参入～**

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）と共に開発した SFA 製品「サイボウズ ドットセールス（以下ドットセールス）」を本日、2007年7月23日（月）から発売開始いたします。1997年の創業以来、サイボウズは主にグループウェアの開発・販売を行い、国内トップレベルのシェアを占めるまでに成長いたしました。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: 営業支援システム) 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。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。しかし現在提供されている製品は、運用に手間がかかり、操作も難しいので活用が進んでいないことが多いのが現状です。また SFA 製品を導入していない企業では紙やエクセルなどを利用し営業報告を行っていますが、それでは情報の共有スピードが遅く、顧客対応の質の低下を招いているという問題を抱えています。

そこでこの度、サイボウズとインテグラート・ビジネスシステムはこのような問題を解決し、顧客対応の質を向上していただけるよう「ドットセールス」を開発いたしました。特に注力している点が操作性です。SFA 製品は個人がもつ営業情報の共有を促進するものですので、チーム全員が使えるものでなくてはなりません。そのため「ドットセールス」の機能は必要不可欠なものみに絞り込んでおり、インターフェー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されていますので、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。

更に利用を促進するため「ドットセールス」には主に「活動報告機能」「顧客管理機能」「ガールーン 2 スケジュール連携機能」「管理機能」の4つの機能が搭載されています。

「活動報告機能」は、営業活動の内容や課題などを報告するための機能です。上司や同僚からのコメントを書き込めるフォロー欄もあり、これを情報共有やコーチングに活用することができます。また、情報が登録・変更された際にユーザー個人へ知らせる「Eメール通知機能」も搭載されていますので、重要な情報を見逃すことはありません。

次に「顧客管理機能」ですが、これには顧客情報や会社情報、事業所情報などを登録することができます。ここに登録される顧客情報などは前述の活動報告情報と関連付けて管理されますので、情報の再利用性が向上いたします。例えば、担当引継ぎの際には、新たに担当するお客様の対応履歴を網羅的に把握することができますので、円滑な商談継続を実現することが可能になります。

次に「ガルーン 2 スケジュール連携機能」についてですが、この機能を使うことで「ドットセールス」とサイボウズの大規模向け EIP 型グループウェア「サイボウズ ガルーン 2」を連携させることが可能になります。具体的には「ドットセールス」で登録、変更、削除した予定が「ガルーン 2」のスケジュールに即座に反映されます。SFA とグループウェアの両製品を導入している企業も多いのですが、このような企業では、スケジュールの二重登録などが手間となり、最終的には使われなくなるといった問題も起こります。このような問題を解消するため、グループウェアとの連携機能を搭載いたしました。

最後に「管理機能」ですが、運用面でも手軽さは重視しており、管理者のお手を煩わせることがないようにわかりやすいユーザーインターフェースで設計されています。また、機能も充実しており「活動報告」などのフォーマットをお客様ごとに変更することが可能です。ユーザーのアクセス権やユーザーの操作権限も細かく設定でき、更にアクセスログは CSV ファイルに書き出すことができますので内部統制についても安心です。

なおサイボウズでは、お客様に「ドットセールス」への理解を深めていただけるよう、キャンペーンやセミナーなど様々なプロモーションを実施いたします。まずはキャンペーンについてですが、この度の製品リリースを記念し、本日 2007 年 7 月 23 日（月）から「ドットセールスでドットと売るっす！キャンペーン」を開始します。当キャンペーンでは、2007 年 12 月 27 日（木）までに「ドットセールス」を単体で新規に購入される方へ定価の 50%引きで提供いたします。更に「ドットセールス」と同時に「ガルーン 2」を購入される方、または「ガルーン 2」の既存ユーザー様には定価の 70%引きで提供いたします。更に、2007 年 8 月 20 日（月）と 9 月 3 日（月）には東京でセミナー「日本型営業を極める！『売れる営業』育成型 SFA『サイボウズ ドットセールス』製品セミナー」を開催いたします。当セミナーでは、営業改善ノウハウから今回リリースする「ドットセールス」まで幅広く紹介する予定です。このように様々なプロモーションを行い、本年度中（2008 年 1 月末まで）に「ドットセールス」を 100 社以上に導入いただくことを目標といたします。そして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。

販売開始日

- ・ 2007 年 7 月 23 日（月）

ドットセールス ホームページ

- ・ <http://g.cybozu.co.jp/dotsales/>

主な機能

活動報告機能

- ・ 営業活動の内容や課題などを報告するための機能です。上司や同僚からのコメントを書き込めるフォロー欄もあり、これを情報共有やコーチングに活用することができます。

顧客管理機能

- ・ 顧客情報や会社情報、事業所情報などを登録することができます。ここに登録される顧客情報などは前述の活動報告情報と関連付けて管理されますので、情報の再利用性が向上いたします。

ガルーン 2 スケジュール連携機能

- ・ 「ドットセールス」とサイボウズの大規模向け EIP 型グループウェア「ガルーン 2」を連携させることが可能になります。具体的には「ドットセールス」で登録、変更、削除した予定が「ガルーン 2」のスケジュールに即座に反映されます。

管理機能

- ・ 「活動報告」などのフォーマットをお客様ごとに変更することが可能です。ユーザーのアクセス権やユーザーの操作権限も細かく設定でき、更にアクセスログは CSV ファイルに書き出すことができますので内部統制についても安心です。

マスコミ各社様向け画像ページ

下記ページから製品のロゴやキャプチャ画像をダウンロードいただけます。ご自由に利用ください。

詳細 http://cybozu.co.jp/mass_media/dotsales/

動作環境

ソフトウェア

	サーバーOS	Web サーバー
Windows	Windows Server 2003 Standard Edition SP1 Windows Server 2003 R2 Standard x64 Edition	IIS 6.0

メール通知機能を利用する場合は、別途メールサーバーが必要です。プロトコル：SMTP

Web ブラウザー

Windows	Microsoft Internet Explorer 6.x Mozilla Firefox 1.5
---------	--

詳細 <http://g.cybozu.co.jp/dotsales/product/environment/>

本製品価格 - 新規ライセンス (税別)

ユーザーライセンス数	価格
30 人	¥1,050,000 / 30 ユーザー
31 ~ 50 人	¥34,000 / 1 ユーザー
51 ~ 100 人	¥33,000 / 1 ユーザー
101 人 ~	別途相談

「サイボウズドットセールス」のサーバー構築は、ネットワークおよびサーバーの設定が必要になります。

詳細 <http://g.cybozu.co.jp/dotsales/price/>

販売方法

パートナーからのご購入

- ・サイボウズ公認の「サイボウズ オフィシャル パートナー」からご購入いただけます。

詳細 <http://g.cybozu.co.jp/dotsales/partner/>

セミナー

名称	日本型営業を極める！ 『売れる営業』育成型 SFA 『サイボウズ ドットセールス』製品セミナー
場所	東京都文京区後楽 1-4-14 後楽森ビル 12F (サイボウズ本社 セミナールーム) http://cybozu.co.jp/company/info/map_tokyo.html
日時	2007 年 8 月 20 日 (月)、9 月 3 日 (月) 14 時 ~ 17 時 (受付開始 13 時 30 分 ~)
内容	営業改善ノウハウから今回リリースする「ドットセールス」まで幅広く紹介いたします。(参加費：無料、定員：各回先着 20 名様)
対象者	経営者様、経営・営業幹部の方、情報システム部の方
お申し込み	下記ページからお申し込みいただけます。 http://g.cybozu.co.jp/dotsales/topics/seminar/

キャンペーン

名称	ドットセールスでドットと売るっす！キャンペーン
期間	2007年7月23日(月)～2007年12月27日(木)
内容	「ドットセールス」を単体で新規に購入される方へ定価の50%引きで提供いたします。更に「ドットセールス」と同時に「ガルーン2」を購入される方、または「ガルーン2」の既存ユーザー様には定価の70%引きで提供いたします。
お申し込み	下記ページからお申し込みいただけます。 http://g.cybozu.co.jp/dotsales/topics/campaign/urussu/

関係各社様からのコメント

株式会社内田洋行

「サイボウズ ドットセールス」の発売、お祝い申し上げます。グループウェアで数多くの実績を上げてこられたサイボウズ社様が SFA の新商品を発売されるということで、弊社が「サイボウズ ガルーン2」や「基幹系システム」を納入しているお客様へご提案するメニューがひとつ増えます。営業の生産性向上は私達のお客様にとって最大のテーマであり、「ドットセールス」がお客様の業績アップに貢献するシーンを期待します。

株式会社内田洋行 執行役員 情報システム事業部長 江口 英則

株式会社大塚商会

大塚商会は、SFA システム『サイボウズ ドットセールス』のリリースを心より歓迎します。グループウェア分野では高い導入実績とユーザー満足度で定評のあるサイボウズブランドですので、『だれでも使える』SFA システムとして、日本の SFA 市場の底辺を拡大し、市場を活性化してくれる製品であると期待しております。

株式会社大塚商会 執行役員 テクニカルプロモーション部長 後藤 和彦

株式会社ソフトクリエイト

「サイボウズ ドットセールス」の発表を心より歓迎いたします。弊社では「ガルーン2」発売以来、グループウェアの拡販に勤めてまいりました。「サイボウズ ドットセールス」は企業様の営業活動効率化ソリューションとして大いに期待しております。今後もサイボウズ株式会社との連携を深め、グループウェア、SFA の販売を通し、お客様に最適なソリューションをワストップでご提供していきます。

株式会社ソフトクリエイト 取締役 常務執行役員 営業本部 本部長 中桐 雅宏

NEC ネクサソリューションズ株式会社

NEC ネクサソリューションズ株式会社は、サイボウズ株式会社が、今回発売開始しました営業情報システム「ドットセールス」の取り扱いを心より賛同致します。お客様満足度のさらなる向上のために、販売・マーケティングにおいて協業致します。SMB 市場の IT 導入が拡大する中、営業情報システム「ドットセールス」と NEC の PC サーバ「Express5800 サーバ」との組み合わせモデルの提供によって、2 社共同による質の高い「サポート&サービス」の提供が可能となりました。

NEC ネクサソリューションズ株式会社 第三マーケット事業本部 統括マネージャー 岩山 光雄

《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

インテグラート・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 (月～金 9:00～12:00 / 13:00～17:30 (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。