

セールスフォース・ドットコムとのアプリケーションストア「AppExchange」に DocuWorks 連携ソリューションを公開

マーケティングオートメーション導入支援の「業種別エントリーパック」も提供開始し、
セールスフォース・ドットコムのクラウド製品との連携を強化

2021 年 8 月 26 日

富士フイルムビジネスイノベーション株式会社(本社:東京都港区、社長・CEO: 真茅 久則)は、株式会社セールスフォース・ドットコム(本社: 東京都千代田区、代表取締役会長 兼 社長: 小出 伸一 以下、セールスフォース・ドットコム)のアプリケーションストアである「AppExchange」^{注1}にて DocuWorks ^{注2}との連携ソリューションである「DocuWorks Cloud Connector for Salesforce」^{図1参照}を本日より公開し販売を加速します。さらに、同社が提供するクラウド製品との連携を強化し、マーケティングオートメーションの導入を支援する「業種別エントリーパック」の提供を開始します。

当社では、2012 年からセールスフォース・ドットコムの営業支援ツール「Salesforce Sales Cloud」をベースとした営業管理システムを導入し、世界最大規模の利用者として営業活動に活用しています。また、2017 年からは Salesforce^{注3}の販売代理店となり、利用者として蓄積した様々なノウハウを生かし、お客様の営業活動全般における業務効率化や成約率向上を実現するための提案を進めています。

「DocuWorks Cloud Connector for Salesforce」は、セールスフォース・ドットコムが提供する営業支援ツール「Salesforce Sales Cloud」と当社が提供するドキュメントハンドリング・ソフトウェア「DocuWorks」をシームレスに繋ぎ、DocuWorks Desk から「Salesforce Sales Cloud」上にある帳票作成やクラウドストレージサービス「Working Folder」への格納を効率的に行えるソリューションです。これらの連携により、ユーザーの操作性や利便性を向上させながら業務を一気通貫で完結でき、作業工数の削減による生産性向上、手入力での転記ミスや作業漏れ防止による業務品質向上を実現します。

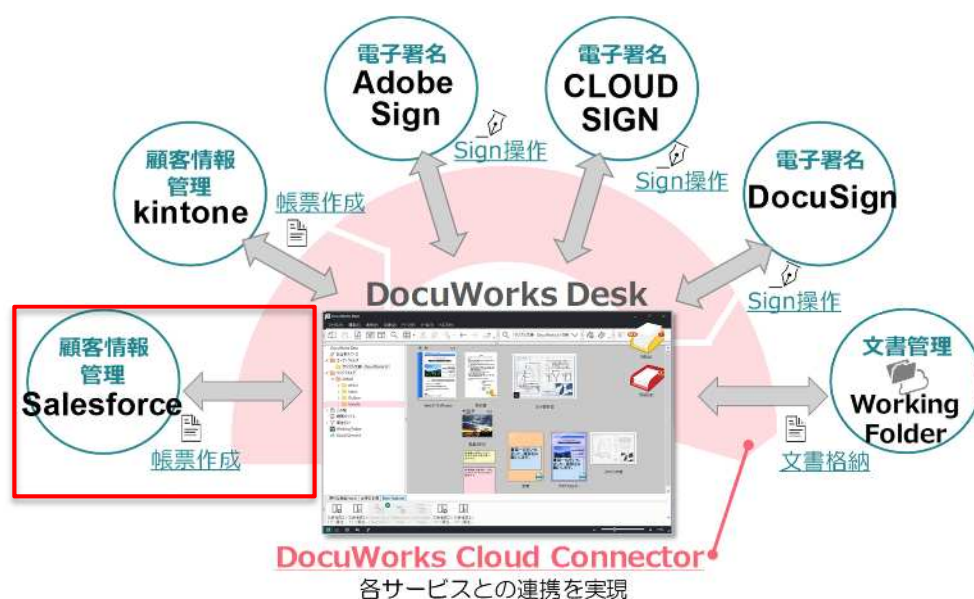


図1 DocuWorks Cloud Connector for Salesforce 提供イメージ

また昨今、リモートワークの広がりにより、営業スタイルが大きく変化しており、いかに効率的に潜在的なお客様を見つけ出し、商談に結び付けるかを支援するマーケティングオートメーション^{注4}の需要が高まっています。

当社は、マーケティングオートメーションを初めて導入するお客様向けに、セールスフォース・ドットコムが提供するマーケティングオートメーションツール「Pardot」と「Salesforce Sales Cloud」を活用した「業種別エントリーパック」^{図2参照}の提供を開始します。「業種別エントリーパック」は、ライセンスの提供やシステム構築などの役務に加え、製造業、不動産業、IT サービス業など業種ごとのテンプレート^{注5}をパッケージ化して提供します。

これにより、業種ごとの特性を考慮した上で見込み客を抽出し、関心が高いお客様についてのみ営業活動を行うことで成約率の向上につなげます。さらに購買意欲のあるお客様に関しては、購買に繋がるまで継続的なフォローを行うことで、競合他社からの購買抑止に繋がります。また、業種ごとのテンプレートは、継続的にラインアップを拡充・強化します。



図2 業種別エントリーパック提供イメージ

<業種別エントリーパック提供価格> 都度見積

今後も富士フイルムビジネスイノベーションは、お客様の DX を実現するためソリューションサービスの提供を推し進めてまいります。

注1：AppExchange：

セールスフォース・ドットコムが提供するビジネスアプリのマーケットプレイス。あらゆる業種・業務に最も適したアプリを探し出すことができ、Salesforce 製品の機能を拡張することが可能となります。

注2：DocuWorks：

文書の受け渡しから作成、プレゼンテーション、保存まで、ドキュメントを扱う一連の業務をスムーズにサポートするドキュメントハンドリング・ソフトウェアです。

注3：Salesforce：

企業と顧客をつなぐ顧客管理ソリューション。マーケティング、営業、コマース、サービスなどすべての部署で、顧客一人ひとりの情報を一元的に共有できる統合 CRM プラットフォームです。

注4：マーケティングオートメーション：

収益向上を目的としてマーケティング活動を自動化するツールで、見込み顧客一人ひとりの興味関心に合わせたコミュニケーションが可能となり、良好な関係を築くことも可能になります。セミナーや展示会で収集したお客様情報を見込み客リストとして活用し、お礼メールや製品情報などの紹介を実施。これを繰り返し、関心が高くなったお客様を営業がフォローすることで成約率の向上につなげます。

注5：テンプレート：

セミナーやイベントでの集客から HP への誘導まで、さらに HP を参照したお客様にさらにセミナーを案内するなど、お客様へのアプローチシナリオを業種ごとに作成し、パッケージ化したもの。

- ・ AppExchange 掲載サイトの URL

<https://appexchangejp.salesforce.com/appxStore?type=App>

- ・ Salesforce 再販パートナーの URL

<https://www.salesforce.com/jp/partners/partner-finder/var-partners/>

- ・ Salesforce コンサルティングパートナーの URL

<https://appexchangejp.salesforce.com/appxStore?type=Service>

- ・ プレスリリースに掲載されているサービス、商品名等は各社の登録商標または商標です。

富士フイルムビジネスイノベーションについて

デジタル複合機をはじめとしたオフィス機器、プロダクションプリンターや、IT ソリューションの研究・開発・生産・販売、および業務プロセスのアウトソーシングサービスを提供しています。1962 年に富士ゼロックスとして創業以来培ってきた技術や知見をもとに、働く人々がより創造力を発揮し、組織の力を最大化できる情報や知識の活用環境を構築しています。

2021 年 4 月 1 日、「ビジネスに革新をもたらす存在であり続ける」との決意のもと、社名を富士ゼロックス株式会社から富士フイルムビジネスイノベーション株式会社に変更しました。

<https://fujifilm.com/fb>

本件に関する報道関係からのお問い合わせは、下記にお願いいたします。

富士フイルムホールディングス（株）コーポレートコミュニケーション部 広報グループ

Tel: 03-6271-5120