

総合満足度 No.1 の CRM/SFA 「eセールスマネージャー」に より幅広いお客様に利用可能な BI 機能 「Amazon QuickSight」対応版をリリース

営業課題解決サービスにより顧客の生産性最大化を実現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、BI ツール「eセールスマネージャー-Remix Analytics」の「Amazon QuickSight」対応版を7月27日（月）より発売致しました。

当社は、2012年に主力製品の『eセールスマネージャー-Remix Cloud』の SaaS 基盤にアマゾン ウェブ サービス (AWS) を採用し、この度、AWS のオプション機能として提供されている BI 機能「Amazon QuickSight」に対応致しました。本リリースにより、これまで以上に幅広いお客様に高度なダッシュボードと分析機能を提供することが可能になりました。

■ 「Amazon QuickSight」対応の目的

この度、「Amazon QuickSight」対応版を発売した目的は、これまでの BI 機能「eセールスマネージャー-Remix Analytics」をより簡単に、そして、より多くのお客様にご利用頂くためです。

現在、弊社から提供している「eセールスマネージャー-Remix Analytics」では、高度な分析を実施する為に専用のデスクトップアプリケーションを利用する必要がありました。しかし、「Amazon QuickSight」対応版では、それが不要となり、「誰でも」、「簡単に」、「リアルタイムで」データ分析を行うことができるようになりました。

■ 「Amazon QuickSight」のイメージ



「誰でも」「簡単に」「分かりやすく」「分析」ができるように。

■ 「Amazon QuickSight」 の特徴

「Amazon QuickSight」の最大の特徴は、「直感的に操作できる UI」と「操作が WEB 上で完結するというシームレスな操作性」です。また、下記 6 つの特徴により、ユーザーによる戦術レベルでの課題抽出、経営層の戦略策定のための高度な分析など幅広く活用頂くことができます。

<eセールスマネージャー 「Amazon QuickSight」 対応版 6 つの特徴>

1. 環境自動構築

ライセンス導入時に、連携に必要な環境の整備や設定など、「Amazon QuickSight」の構築に必要な作業を自動化。集計に必要なデータベース情報も自動で連携可能です。

2. 帳票・ダッシュボードの作成

WEB 上での操作が可能のため、専用アプリが不要で、帳票の作成やダッシュボードの公開は、様々な端末でシームレスに作業することが可能です。

3. ダッシュボード連携

「Amazon QuickSight」で作成した帳票やグラフを e セールスマネージャーのダッシュボードで閲覧可能です。

4. アカウント連携

社員にライセンスを付与した際、e セールスマネージャーの社員情報と「Amazon QuickSight」のユーザー情報の自動連携が可能です。

5. シングルサインオン適用

アナリティクスメニューから「Amazon QuickSight」のサイトへシングルサインオンで自動ログインし、アクセスが可能です。

6. Excel、CSV の直接アップロード

Excel、CSV などの外部ファイルを直接取り込み、既存データと組み合わせることで集計が可能です。

■ 「eセールスマネージャー Remix Analytics」 ※ 「Amazon QuickSight」連携 製品概要

【価格】

- ・BI機能「eセールスマネージャー Remix Analytics」※「Amazon QuickSight」連携時
アナリティクスオーサーライセンス：1ユーザーあたり月額 3,500円
アナリティクスリーダーライセンス：1ユーザーあたり月額 1,900円

【「Amazon QuickSight」導入時のご注意点】

1. 「Amazon QuickSight」連携はCloud・マネージドのみ提供可能で、オンプレミス環境への提供は不可となります。
2. 「Amazon QuickSight」連携を利用する際には連携する際に必要なアナリティクスオーサーライセンスが1ライセンス以上必要です。
3. 既存のアナリティクスと「Amazon QuickSight」連携を併用する場合、メニュー名が「アナリティクス PbT」という表記に変わります。
4. 既存のアナリティクスから「Amazon QuickSight」への帳票移行はできません。本帳票移行が必要な場合は弊社営業担当へお気軽にお問い合わせください。

■ 国産 No.1 (*1) & 定着率 95% (*2) のCRM/SFA 「eセールスマネージャー」について

URL：<https://www.e-sales.jp>



業種、業界、規模を問わず、各企業に合った営業プロセスが設計可能で、プロセス毎に計測、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」で利益につながる仕組みを作ります。

導入前後のコンサルティングサービスも充実しており、5,000社を超える導入実績に基づくノウハウの提供や教育、システムの定着活用までのサポートなどお客さまのニーズにあったサービスを提供し、定着率は95%(*2)を誇ります。

ソフトブレインでは、高性能なCRM/SFA「eセールスマネージャー」を中核に、多くの導入実績から得られた営業プロセスマネジメントの実践的なノウハウを組み合わせ、営業課題解決ソリューションを活用して、労働時間の削減と売上の向上を両立させ、労働生産性の最大化に貢献できる取り組みを続けてまいります。

*1 IDC「国内CRMアプリケーション市場シェア_2017年」より自社で推計

*2 2018年顧客支援チーム実績より

※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(下記)です。

商標：アマゾンウェブサービス、AWS、Amazon QuickSight、Amazon Aurora は、米国その他の諸国における、Amazon.com, Inc. またはその関連会社の商標です。

※掲載されている情報は発表日現在の情報です。最新の情報と異なる場合がありますのでご了承ください。

■ 会社概要

会社名 : ソフトブレイン株式会社 (東証一部 : 4779)
所在地 : 東京都中央区日本橋 1-13-1 日鉄日本橋ビル9F
代表者 : 代表取締役社長 豊田 浩文
設立 : 1992年6月17日
事業内容 : 営業イノベーション事業
URL : <https://www.softbrain.co.jp>

本ニュースリリースに関するお問い合わせ先

広報担当 : 荒川

東京都中央区日本橋 1-13-1 日鉄日本橋ビル9F

TEL : 03-6880-9500 FAX : 03-6880-9501

MAIL : press@softbrain.co.jp