



2020年9月10日

株式会社セールスフォース・ドットコム

セールスフォース・ドットコム、 日本全国の中小企業のデジタル変革を支援する 「中小企業デジタル変革支援パッケージ」を90日間無償で提供

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」）は本日、従業員200人未満の国内企業・法人を対象に、「中小企業デジタル変革支援パッケージ」を本日から2020年10月30日までを申込期限として無償で提供することを発表しました。これは、長引く新型コロナウイルスの影響を受ける中小企業の生産性向上や事業継続のためのデジタル変革の支援を目的とするものです。

今回の無償提供パッケージに含まれる製品は以下の通りです。

【パッケージ内容】

- Salesforce Sales Cloud (Enterprise Edition)
- Quip (Enterprise Edition)

【概要】

- 提供期間：90日間
- 対象企業：従業員数200人未満の企業・法人
- ライセンス数：最大30ライセンス
- 申込期限：2020年10月30日（金）12:00まで
- 申込フォーム：<https://www.salesforce.com/jp/form/contact/smb-dx-package/>
 - ※既にSalesforceを利用中の企業・法人、および検証実施中の企業・法人は対象外
 - ※対象は日本国内の企業のみ
 - ※申込フォームへの情報登録が必須

新型コロナウイルス拡大防止のために発令された緊急事態宣言により、中小企業においてもテレワークを始めとした対策が急速に普及しました。しかし、宣言が解除されて3ヶ月となる現在も中小企業の業績にはマイナスの影響が発生し続けていることが明らかになりました*。新型コロナウイルスの長期化の懸念から、中小企業も生産性の向上や維持、事業継続を見据えた中長期的な取り組みが求められます。

*「[新型コロナウイルス感染症の中小・小規模企業影響調査（2020年7月）](#)」（独立行政法人 中小企業基盤整備機構）

こうした影響を踏まえて、セールスフォース・ドットコムでは中小企業向けの支援を拡充することを決定しました。今回のSalesforceの無償パッケージ提供は、日本全国の中小企業が直面するであろう課題に対して、初期投資を抑えた形で営業活動の効率化や従業員の生産性向上を支援するものです。本パッケージを活用することで、テレワークで業務を進める営業担当者が、クラウドによってどこからでもデータを活用して顧客に合わせた対応を行い、社



員間のコラボレーションや共同作業をやすくすることで、中長期的な顧客との関係の構築・維持が可能となります。

Sales Cloudにより以下が可能となります。

- **顧客に関連する情報全てが全社の資産に**
営業、マーケティング、サービスチームが部門を超えて連携し、顧客一人ひとりのニーズに応じたカスタマージャーニーへと導き、あらゆる顧客接点を商談に結びつけて管理することが可能です。
- **AIの活用とプロセスの自動化でスマートにビジネスを拡大**
営業担当者の業務をスマート化して効率アップが可能です。AIによるインサイト、ガイダンス、予測を活用してチームの生産性を高めます。プロセスの自動化により、業務効率を高めながら、着実にビジネスを前進させるアクションに集中することが可能になります。
- **進化した営業戦略でより多くの対象にリーチ**
企画、実行、確認、改善のサイクルを短期間で回して、柔軟に新たな市場や業界、変化するニーズにすばやく対応できます。チームのパフォーマンスを常に可視化し、データを元にした経営判断を下すことが可能です。

Quipにより以下が可能となります。

- **在宅勤務下でも1つの場所で共同作業**
日々変化する状況でも、関係者と共同作業と会話を1つの場所で行いながら、常に最新の情報を元に意思決定を行うことができます。
- **価値を生む業務に集中**
多様な外部ツールとの連携によって、データをコピーペーストしたり、古いデータを参考にしてアクションを行うなどの時間の無駄が削減されます。コミュニケーション、フィードバック、意思決定、プロジェクト管理、ナレッジ共有などをQuipで行うことにより、限られたリソースを価値の高い業務に集中し最大の成果を上げることが可能です。
- **コンシューマアプリの使いやすさと、エンタープライズレベルのセキュリティを両立**
モバイル端末、PCを問わず、同じエクスペリエンスで業務を進められるUIによって、従業員はどこからでも業務を行うことが可能です。昨今重要性を増しているセキュリティ面についても、シングルサインオン(SSO)、ユーザー管理、API連携などの各機能により、安全に業務を遂行することが可能です。

セールスフォース・ドットコムでは、新型コロナウイルスによる影響を受ける企業への支援策として、日本市場では本年4月より無償提供プログラム「Salesforce Care」を提供するなど、テレワークに取り組む企業や中小規模の企業を支援してきました。また、8月には株式



会社プラリタウンと国内中堅・中小企業のデジタル化推進のための業務提携、株式会社JTＢと地域DX推進のために包括的連携・協力に関する協定を締結するなど、コロナ禍における中小企業を支援する体制を構築してきました。

セールスフォース・ドットコムでは、新型コロナウイルスの影響、さらに今後発生するであろうその他の災害も含め、劇的に変化する社会的状況を注視し、社会のニーズに耳を傾け、今後も迅速なイノベーションの提供および支援を続けてまいります。

セールスフォース・ドットコムについて

セールスフォース・ドットコムは、顧客関係管理（CRM）のグローバルリーダーであり、デジタル時代において企業と顧客を近づけるお手伝いをしています。1999年に設立されたセールスフォース・ドットコムは、あらゆる規模と業界の企業がクラウド、モバイル、ソーシャル、IoT、人工知能、音声、ブロックチェーンなどの強力なテクノロジーを活用し、360度で顧客と繋がるためのツールを提供します。セールスフォース・ドットコム（NYSE：CRM）の詳細については、www.salesforce.comをご覧ください。

本リリースおよび他のリリースや発表などで言及している今後提供予定のサービスや機能は、現在のところ利用できません。サービスおよび機能の提供開始日は事前の予告なく延期または中止される可能性があります。セールスフォース・ドットコムのアプリケーションを購入する場合は、現在利用可能な機能を基に、購入の意思決定を行うものとします。セールスフォース・ドットコムは、本社をサンフランシスコに置き、ヨーロッパならびにアジアでも事業を展開しています。同社は、ニューヨーク証券取引所に上場しており、ティッカーシンボル CRM で取引されています。