

報道関係各位

サンブリッジ、第三者割当増資を実施

Salesforce プラットフォームを基盤とした「名刺管理・マーケティングオートメーション・CRM」のプロセス統合によるビジネス変革を加速

Salesforce およびマーケティングオートメーション（以下、MA）の導入支援、定着化、連携活用を支援するクラウドプロフェッショナルサービス企業の株式会社サンブリッジ（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：小野裕之、以下サンブリッジ）は、米国セールスフォース・ドットコム（Salesforce）の投資部門である Salesforce Ventures を引受先として、第三者割当増資を実施いたしました。

サンブリッジは株式会社セールスフォース・ドットコム設立以来のパートナーとして、これまで500社2000プロジェクト以上のSalesforce導入・活用支援に携わってまいりました。

日本国内におけるクラウド市場は、更なる拡大傾向にあります。サンブリッジはセールスフォース・ドットコム認定 Gold Consulting Partner としてSalesforceの導入・活用支援、ライセンス販売活動に加え、Salesforce 一体型クラウド名刺管理サービス「SmartVisca」の提供を行なう ISV Partner としても活動領域を広げています。

今回の資金調達により、サンブリッジはSalesforceの導入・活用支援及びSalesforce連携活用コンサルティングの体制を大幅に強化します。また企業活動において重要な顧客情報である名刺情報もSalesforceのCRMプラットフォームに統合することで、見込客獲得から商談成立までの可視化とこれに伴う業務プロセスの改善をマルチクラウドで提供し、お客様企業における価値創造の実現を目指してまいります。

またセールスフォース・ドットコム社とは、これまで以上の協力体制を強固に築くことで、両社で更なる収益の向上を図ってまいります。

■株式会社セールスフォース・ドットコムからのエンドースメント

この度、セールスフォース・ドットコムが2000年に日本法人を設立して以来、コンサルティングパートナーとして数多くのSalesforce導入支援および関連サービス開発の実績を誇る株式会社サンブリッジの第三者割当てを引受けることで合意いたしました。

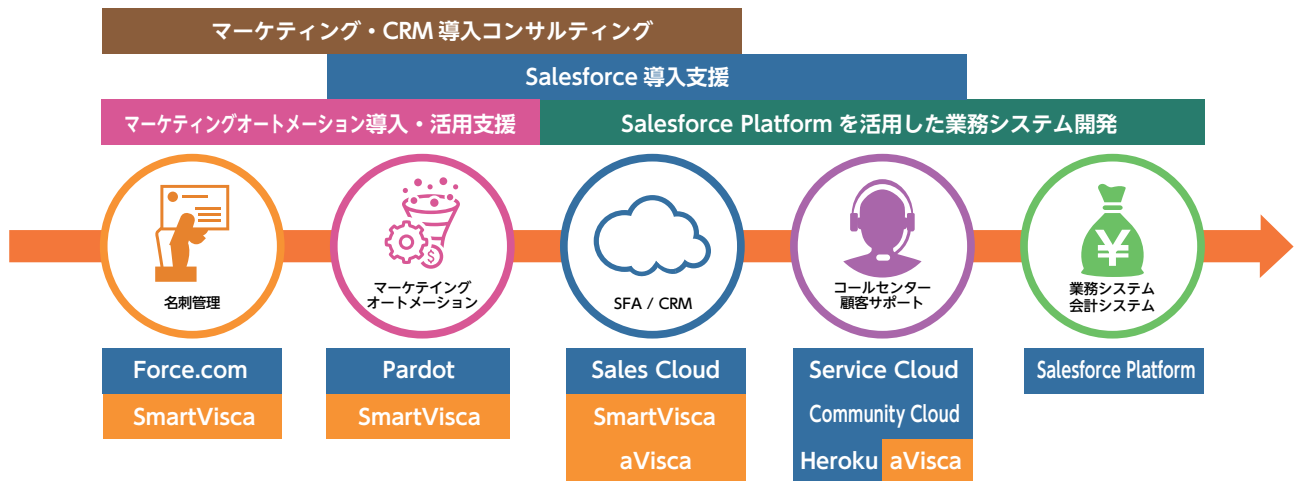
今回の投資に伴い、株式会社サンブリッジが拡大・成長を続けるSalesforceのCRMプラットフォームを基盤としたソリューションの導入・サービス開発の体制をより一層強化し、共にお客様を成功に導いてくれることに期待しています。

株式会社セールスフォース・ドットコム Salesforce Ventures 日本代表 浅田 慎二 氏

■サンブリッジについて (<https://www.sunbridge.com/>)

サンブリッジは高度化・多様化が進む顧客のビジネス課題に対して、Salesforceに代表されるクラウドサービスを中心に、近年注目されている最新のIT技術を組み合わせるシステム構築を行う「ベスト・オブ・ブリード」というアプローチでソリューションを実現するプロフェッショナルサービス企業です。

日本における株式会社セールスフォース・ドットコム設立時からのコンサルティングパートナーとして、Salesforce導入・定着化支援を行う一方、マーケティングオートメーションを活用した業務コンサルティングやSalesforceのCRMプラットフォームやHerokuを活用した幅広いシステム開発サービスを提供しています。近年は自社アプリケーションの開発販売に力を入れており、AppExchangeアプリケーション「SmartVisca」（Salesforce一体型名刺管理サービス）「aVisca」（Salesforce一体型オンラインアンケート）の開発・販売を行っており、コンサルティングビジネスとアプリケーション開発販売ビジネスの相互の事業シナジーを図っています。



名刺管理～リード獲得・育成(MA)～顧客管理(SFA/CRM)～顧客サポート(Service Cloud)～
業務・会計システム(Salesforce Platform)のマルチクラウド対応

サンブリッジが提供する Salesforce の CRM プラットフォームを活用した「売れるしくみ」を構成するサービス群

本件に関するお問い合わせ先

株式会社サンブリッジ

管理本部

担当：取締役 兼 管理本部長 梶川拓也

E-mail: ir@sunbridge.com