

Press Release

報道関係者各位

2024年8月1日
株式会社ハイウェイ

ジョーシス、企業間営業連携クラウド「ハイウェイ」を採用
CRMの案件データの相互同期によるスムーズなパートナー連携体制を構築



株式会社ハイウェイ（本社：東京都新宿区、代表取締役：久保文誉、以下ハイウェイ）が開発・運営する企業間営業連携クラウド「ハイウェイ」は、情報システム部門におけるITデバイスやSaaS管理などのノンコア業務を効率化するプラットフォームを運営するジョーシス株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役社長 CEO：松本恭攝）に採用されたことをお知らせします。

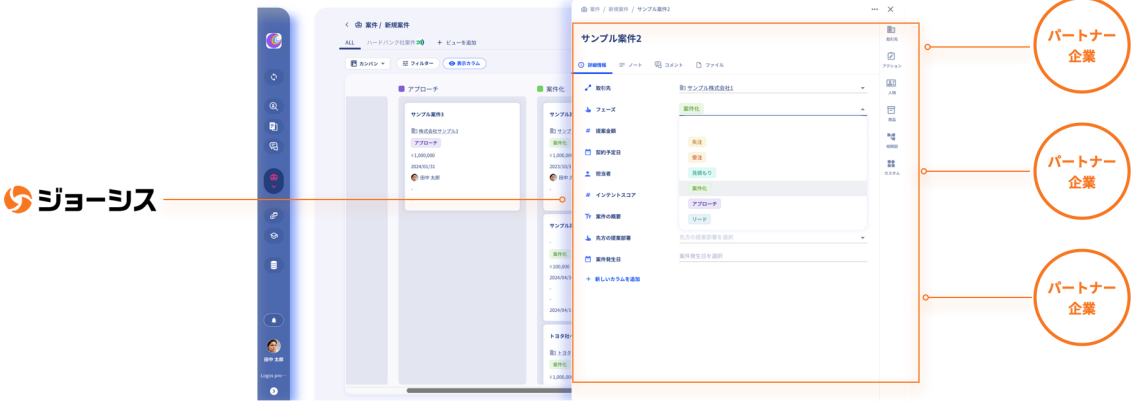
販売パートナーとのスピーディかつセキュアな案件情報連携や、Hubspotとのデータ連携によるパートナー情報の一元管理などで、国内販売パートナーとの営業連携をさらに強化する目的で導入を開始しました。

Deal Registration
パートナーと案件共有

パートナーと共同案件管理
代理店毎に権限管理



hubspotと相互同期連携を実現



■ **ハイウェイ導入の背景**

これまでジョーシスでは、HubSpotでのCRM管理と販売パートナー様との案件情報が連携していないため、リアルタイムな案件情報の共有が難しく、共有時のタイミングで情報更新されるため、データの最新管理の把握が課題でした。

そこで、ハイウェイを利用することで販売パートナー様との案件情報の連携やHubSpotとのデータ連携、販売パートナーや代理店に関する様々な情報をハイウェイでリアルタイムな一元管理を実現していきます。

さらなるパートナー戦略の強化に寄与すると考え、この度導入に至りました。

■ハイウェイを活用した取り組み

- ①パートナーとのスムーズな案件情報の共有とコラボレーション管理
- ②Hubspot との API 連携によるリアルタイムでの”相互同期”
- ③パートナーとのホワイトスペースの共有

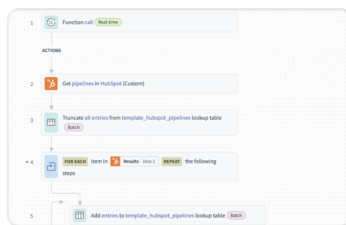


Deal Registration ①パートナーと案件共有



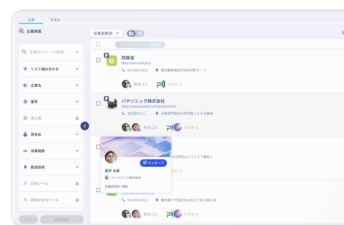
DR申請後の案件進捗を
パートナー企業と共同でリアルタイム管理

CRM Integration ②Hubspotとの柔軟な連携



ハイウェイの柔軟な連携機能を使い
Hubspotの取引データを自動連携

Account Mapping ③ホワイトスペースの公開



パートナーに対するホワイトスペース共有

■ジョーシス株式会社 チャンネル営業統括部 副統括部長 城戸様のエンドースコメント

ジョーシスではパートナー戦略に注力しているなかでパートナー様とのタイムリーな案件情報やナレッジの連携が重要であるため、規模の拡張とスムーズな連携を両立する方法を模索していました。ハイウェイでは案件情報のタイムリーな連携だけでなく他ツールとの連携も早く、ジョーシスの今後のパートナービジネス拡張を支えていただけると感じています。

ハイウェイの今後の成長を期待しています。

■ハイウェイについて

ハイウェイ (<https://product.hiway.app>)は企業間の営業連携を事業成長の武器にするニアバウンドプラットフォーム

■会社情報

会社名：株式会社ハイウェイ / Hiway, Inc.

代表者：代表取締役 久保 文誉

所在地：東京都新宿区高田馬場 2-17-3 東京三協信用金庫本店ビル THE HUB 高田馬場 801

ホームページ：<https://product.hiway.app/>

■本件に関するお問い合わせ先

株式会社ハイウェイ 広報担当

Email：pr@hiway.app