

NEXWAY

2010年8月5日
株式会社ネクスウェイ

報道関係各位

**ネクスウェイ、法人リスト検索購入・オンデマンド印刷発送・FAX一斉配信を
Salesforce CRM上で実現するB2Bマーケティングツール
『販促 Navigator for Salesforce』提供開始**

ITホールディングスグループの株式会社ネクスウェイ（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：富加見 順、以下 ネクスウェイ）は、株式会社セールスフォース・ドットコム（本社：東京都港区、代表取締役社長：宇陀 栄次）が提供するSalesforce CRM上で、ターゲット法人リストを検索購入できる機能やSalesforce CRMにある見込み顧客・取引先へFAX及びダイレクトメール配信を可能にするサービス「販促 Navigator for Salesforce」を2010年8月6日に提供開始いたします。

ネクスウェイは、約8,000社の顧客にFAX一斉配信サービスなどの販促支援や業務支援のサービスを提供しています。またFAXは企業間のコミュニケーションツールとして、未だに多く活用されています。さらに、昨年11月にサービス提供を開始した、オンデマンド印刷発送サービス『e-オンデマンド便サービス（※1）』も提供開始より多くの企業に導入されており、ネクスウェイではFAXやダイレクトメールをWEB上から簡単に一斉に配信できるサービスと宛先のデータベースとの連携ニーズはより高まっていると考えています。

このようなニーズをふまえ、ネクスウェイでは、FAXやダイレクトメールの配信に必須である宛先リストの検索購入から、そのターゲットリストへの情報配信をSalesforce CRMより行える「販促 Navigator for Salesforce」を提供することといたしました。販促活動に必要な一連の業務を、Salesforce CRMと連携することによって、ユーザ企業は見込み顧客や取引先に情報伝達やアウトバウンドする業務を効率化することができます。

なお、本サービスは、SaaS（※2）とシステム連携に特化したサービスとソフトウェア開発を行なう株式会社テラスカイ（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：佐藤 秀哉）が開発を担当しました。

「販促 Navigator for Salesforce」について、セールスフォース・ドットコム株式会社の専務執行役員 保科実氏は次のようにコメントしています。

「セールスフォース・ドットコムは、ネクスウェイ社の販促 Navigator for Salesforce のリリースを歓迎します。同社はSalesforce CRM ユーザとして弊社のCRM機能を熟知されており、これを活用した今回の販促 Navigator for Salesforce は、よりマーケティング活動の精度と生産性を向上するものだと確信しています。特に、FAXやダイレクトメールの発送と連動した機能は、従来のメールによるコンタクトと異なり、直接的なコミュニケーションやプロモーションを実現するもので、非常に画期的な仕組みとなるでしょう。近日中にも、弊社が展開しているAppExchange（※4）サイトにおいても、販促 Navigator for Salesforce を掲載し、Salesforce CRM ユーザの皆様が簡単にインストールして利用できるようになりますので、是非ご利用いただければと思います。」

ネクスウェイは本サービスにより、FAX やダイレクトメールのアウトバウンドツールだけではなく、法人リストの提供から顧客データベースの領域までをカバーすることとなり、B2B のダイレクトマーケティングを支援するサービスや体制をより強化していきます。

販促 Navigator for Salesforce の詳細はこちら : <http://www.nexway.co.jp/promotion/h4sf.lp1/index.html>

サービス内容：

1) Salesforce CRM の[キャンペーン]より一斉配信

Salesforce CRM 上にある顧客情報の宛先に FAX 及びダイレクトメールを一斉に配信することができます。
(サービスイメージ 図 1)

2) 配信履歴が自動記録

FAX やダイレクトメール配信をした送達記録が自動的に記録されます。

なお、大量配信や高頻度の配信によるレコードメモリー増加を防ぐための対策として、活動履歴に送達記録を残さないよう選択も可能です。(サービスイメージ 図 2)

3) 350 万件の法人リストの検索購入機能

一般的な電話帳や日本標準産業分類(※3)を参照にした業種分類と、市町村区までの詳細なエリア区分などによって、ターゲットの詳細な絞り込みが可能で、リスト購入前にそのターゲット法人数を検索できます。ターゲットリストの購入は、購入ボタンをクリックするだけで対象の法人リスト情報(業種・会社名・住所・電話番号・FAX 番号)をダウンロードすることができます。(サービスイメージ 図 3)

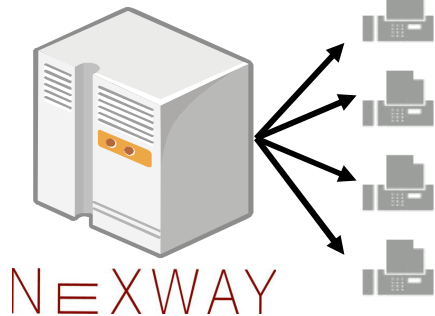
サービスイメージ：

図1 Salesforce CRMの[キャンペーン]より一斉配信

「販促Navigator for Salesforce」をお申しいただくと、既存のSalesforce CRMに「FAX・オン便(※1)送信管理」「アウトバウンド送信」「リスト購入」というアプリケーションが追加されます。



「FAX同報」「DM発送」タブをクリックすると、FAX・ダイレクトメールの一斉配信ができます。



FAX・ダイレクトメール配信後、Salesforce CRMに配信状況を自動反映します。宛先への配信状況・原稿をこちらで管理できます。

利用料金：

- 初期費用：30,000円 ※ご利用のSalesforce CRMに弊社アプリケーションを設定する費用
- リスト購入費用・FAX配信費用・ダイレクトメール発送費用：配信形態・配信ボリュームに応じて設定

今後の展開：

今後は、本サービスとシナジーのあるアプリケーションの開発や連携を更に強化し、B2Bのダイレクトマーケティングシーンにおけるスタンダードなツールになることを目指していきます。

2011年3月までに、本サービスの100社の導入を目指します。

※1 e-オンデマンド便サービス(オン便)：パソコンからWeb上へ宛先データと原稿ファイルをアップロードして、発送形態を指示するだけで、翌日に発送。既存顧客・代理店・会員などへの定期的な発送業務をサポートするサービス

※2 SaaS：Software as a Serviceの略称。お客様の必要に応じて、ソフトウェアの機能をネットワークを通じてサービスとして提供する仕組みのこと。

図3 350万件の法人リスト検索購入機能

追加されたアプリケーション「リスト購入」から、法人リストの検索およびダウンロードができます。



図2 配信履歴が自動記録



※3 日本標準産業分類:日本の各種統計における産業分類を定めたもの

※4 AppExchange : クラウドアプリケーションのマーケットプレイス。Salesforce CRM や Force.com プラットフォームを利用したアプリケーションやサービスを探し、評価できる。

株式会社ネクスウェイについて(<http://www.nexway.co.jp>)

「最高のプラットフォームで情報を届け、ひとに響くコミュニケーションスタイルを創造します」というビジョンを掲げ、WEB、メール、FAX 等を活用したサービスを約 8,000 社の企業に提供しています。主なサービスは FAX・メールによる一斉同報のための ASP サービス、帳票FAX自動配信ASP、リスティング広告、LPO(ランディングページ最適化)です。全サービスの利用契約数は約 25,000 契約(2010 年 3 月 31 日現在)です。

■ 本件に関する報道関係者からのお問い合わせ先

企画部 広報担当 佐野

東京都千代田区内幸町 2-2-2 富国生命ビル

電話:03-4541-1615(直通) e-mail:public_relations@nexway.co.jp

■ サービスに関するお問合せ先

電話:0120-341890 e-mail:clp@nexway.co.jp

販促 Navigator for Salesforce の詳細はこちら : http://www.nexway.co.jp/promotion/h4sf_lp1/index.html