

本資料は、両社から重複して配信される場合がございますが、何卒ご容赦ください。

News Release

2006年8月30日

日立ソフトウェアエンジニアリング株式会社
株式会社セールスフォース・ドットコム

日立ソフトとセールスフォース・ドットコムが サービス事業で業務提携

日立ソフト、オンデマンド CRM サービス「Salesforce」により SaaS 事業に参入

日立ソフトウェアエンジニアリング株式会社（代表執行役 執行役社長：小野 功、本社：東京都品川区、以下 日立ソフト）は、オンデマンド・ビジネス・サービスのリーディング企業である株式会社セールスフォース・ドットコム（代表取締役社長：宇陀 栄次、本社：東京都渋谷区）と、同社のオンデマンド CRM アプリケーション「Salesforce（セールスフォース）」を活用した SaaS（Software as a Service：サース）事業を展開すべく業務提携契約を締結しました。日立ソフトでは現在、「Salesforce」を数千ユーザ規模で利用しており、自社の利用実績のノウハウを活かしたコンサルティングとインテグレーションサービスの提供を本日より開始します。今後オンデマンド・サービスと従来のシステムインテグレーションを組み合わせることで、スピーディで、投資対効果の高いサービスを提供していきます。

近年、初期費用が少なく、短期間で導入できることから、システムを所有せずにアプリケーションの機能を利用可能な「オンデマンド・サービス」が急成長しており、「サービスとしてのソフトウェア」 SaaS への注目が高まっています。ユーザ企業にネット経由で様々なアプリケーションを提供し、複数のサービスを結びつける SaaS プラットフォームは、提供できる付加価値が無限に広がることから大きなビジネスチャンスをもたらすものと捉えられています。

日立ソフトは、今後の方針として、サービス事業への注力を掲げており、今回の提携は、その中の一つである SaaS 事業の第 1 弾となります。オンデマンド・ビジネスを独自で立ち上げる場合、一般的には数十億円の先行投資が必要とされ、事業として本格軌道に乗るまでには、最低 5 年は掛かると考えられます。日立ソフトは、セールスフォース・ドットコムと提携することにより、今回本格参入する SaaS 事業において、スピーディかつ少ない初期投資でお客様への提供が可能となります。今後、金融、産業・流通、公共・社会分野のお客様を中心に、オンデマンド・サービスを提供していきます。

日立ソフトは、2005 年から営業部門を中心に「Salesforce」を数千ユーザ規模で導入、統合基幹業務システム「SAP R/3」との連携や自社の業務要件に合わせたカスタマイズと追加のソフトウェア開発を行い、営業事務効率向上や営業力強化に役立てています。セールスフォース・ドットコムでは、今回の提携により、この日立ソフトでの社内運用の実績に基づき、大規模なシステムインテグレーションを必要とする大手ユーザの獲得を目指します。また、これまで参入していなかった公共事業体などでの「Salesforce」導入にも期待しています。

日立ソフトはこれまでの大規模・高品質アプリケーション開発、及び情報漏洩防止ソリューション「秘文」を始めとするパッケージ提供に加え、オンデマンド・サービスを本格的に提供する SaaS 事業により効率的なソフトウェア利用環境をお客様に提供していきます。セールスフォース・ドットコム の オンデマンド・プラットフォーム「AppExchange」を利用し、自社向けに開発したプロジェクト管理システムや旅費精算システムに加え、会計業務システム連携などの機能を「AppExchange アプリケーション」として提供していく予定です。また、特定業務向けのサービス提供の第 1 弾として、日立ソフトが提供する衛星画像を利用した不動産物件案内 ASP サービスと「Salesforce」との連携を行い、不動産業のお客様向けに販売を計画しています。将来的には、販売管理、生産管理アプリケーションとの連携も視野にいれ、統合サービスインテグレーションプラットフォームを提供していく予定です。

日立ソフトでは本サービス事業を推進する専門組織として産業サービス本部を新規に設立し、サービスインテグレーションビジネスを今後強力に展開していきます。また、SaaS 事業については数万ユーザ規模の導入を望む企業を対象にシステム運用を含めたデータセンタ事業も視野におき、今後サービス事業の拡大を推進します。

セールスフォース・ドットコム の 代表取締役社長、宇陀 栄次は、次のように述べています。「日立ソフトとの業務提携により、従来から中小規模向けと考えられていたオンデマンド・サービスが大企業へも広く利用されることを期待します。日立ソフトの自社利用から得られる非常に質の高い導入ノウハウが、お客様への導入支援から、継続したコンサルティングサービスとして提供されることを期待します。」

< 関連 URL > <http://hitachisoft.jp/salesforce>

< 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、オンデマンド・ビジネス・サービスの市場およびテクノロジーのリーディングカンパニーです。同社のオンデマンド CRM アプリケーションである「Salesforce (セールスフォース)」は、顧客企業の営業、サポート、マーケティング部門の支援やパートナー情報のオンデマンドによる情報共有および一元管理を可能にします。また、顧客およびパートナー企業は、同社のオンデマンド・プラットフォーム「AppExchange (アップエクスチェンジ)」を活用することにより、自社の業務要件に合わせた「Salesforce」のカスタマイズやインテグレーションはもちろん、新たなアプリケーションの構築が可能となります。さらに、新たに作成したオンデマンド・アプリケーションは、www.salesforce.com/jp/appexchange 上で共有・販売することができます。さらに、顧客がサービスを最大限有効に活用できるよう、トレーニング、サポート、コンサルティング、ベストプラクティスといった導入支援のためのサービス「Successforce (サクセスフォース)」も提供しています。

2006 年 7 月 31 日現在、同社サービスはみずほ情報総研株式会社、損保ジャパン DC 証券株式会社、日立ソフトウェアエンジニアリング株式会社、ジョンソン・エンド・ジョンソン株式会社、日清フーズ株式会社 (敬称略、順不同) を含む、世界 24,800 社、501,000 ユーザに利用されています。

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。詳しい情報は、<http://www.salesforce.com/jp/> をご覧ください。

< 日立ソフトについて >

日立ソフトウェアエンジニアリング株式会社 <http://hitachisoft.jp/>

日立ソフトは1970年、日立グループ最初のソフトウェア会社として発足しました。大型コンピュータの基本ソフトの開発や官公庁、金融・保険・証券業向け大規模業務システムの開発などに取り組んでおり、1992年には東京証券取引所1部に上場。インターネット、セキュリティ、ライフサイエンス、GIS（地図情報システム）、衛星画像、電子ボードシステムなどの分野でも、事業拡大を目指しており、特にセキュリティ分野の代表的製品である「秘文」シリーズは多くの企業にご採用いただき250万ライセンス(2006年3月末時点)の出荷実績をもつ情報漏洩防止ソリューションのベストセラーとなっています。

< ニュースリリースに関するお問い合わせ >

株式会社セールスフォース・ドットコム

広報担当：山本

Tel:03-5281-8301 E-mail:info@jp.salesforce.com

または

共同 PR 株式会社 児玉、青田、山谷 TEL : 03-3571-5326 E-mail : sfdcpr@kyodo-pr.co.jp

日立ソフト 広報 IR 部 担当：竹橋、高野

Tel:03-5780-6450 E-mail:press@hitachisoft.jp

日立ソフトの正式名称は、日立ソフトウェアエンジニアリング株式会社です。

salesforce.com は米国 salesforce.com Inc. の登録商標です。

SAP はドイツ SAP AG の登録商標です。

秘文は日立ソフトウェアエンジニアリング株式会社の登録商標です。

その他記載の会社名、製品名はそれぞれの会社の商標もしくは登録商標です。