

2016年12月1日

各位

株式会社シーイーシー

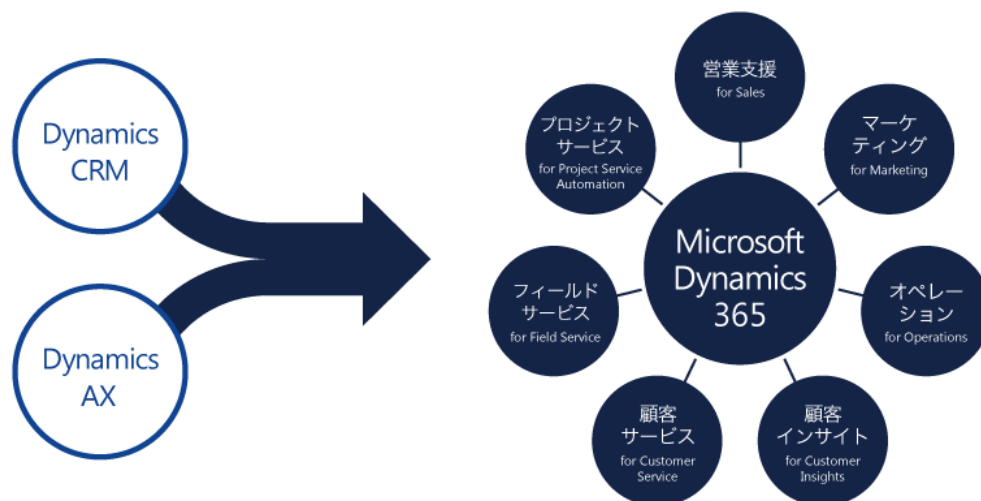
## Microsoft Dynamics 365 に既存テンプレートを対応 ～ 情報サービス業向け営業支援テンプレートを追加し、ラインアップ拡充 ～

株式会社シーイーシー（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：田原 富士夫、以下 シーイーシー）は、日本マイクロソフト株式会社（本社：東京都港区、代表執行役 社長：平野 拓也、以下 日本マイクロソフト）が2016年11月からサービス提供している「Microsoft Dynamics 365」に、既存の「Dynamics CRM」「Dynamics AX」を基盤に開発してきた業種・業務テンプレート群を対応いたします。

合わせて、新たに情報サービス業向け営業支援テンプレート「Convergent® SFA for 情報サービス業」を12月1日から提供開始し、マイクロソフト関連のクラウドサービスラインアップをさらに拡充してまいります。

これまで「Dynamics CRM」「Dynamics AX」に合わせてリリースしてきた、8種類の業種・業務テンプレートや業種特化クラウドサービスは、今後「Dynamics 365 for Sales」「Dynamics 365 for Operations」上でも問題なくご利用いただけます。

【Microsoft Dynamics 365 でのサービス体系変更イメージ】



【Microsoft Dynamics 365 の業種・業務テンプレートラインアップ】

### ■ Dynamics 365 for Sales 用テンプレート

企業情報連携サービス

報告書テンプレート

ルートセールステンプレート

Web マーケティングテンプレート

外部システム連携テンプレート

Excel・レポートテンプレート

情報サービス業向け営業支援テンプレート「Convergent® SFA for 情報サービス業」(※ 新規追加)

## ■Dynamics 365 for Operations 用テンプレート

基幹業務系 帳票ソリューション「Convergent® GOTOBİ (ゴトビ)」

## ■Dynamics 365 を基盤とした業種特化型サービス

改正保険業法対応 保険代理店向けクラウドサービス「hoQQot™ (ほこっと)」

今回追加される「Convergent® SFA for 情報サービス業」は、特殊と言われる情報サービス業の営業活動をトータルにサポートする SFA/CRM 製品です。

ソフトウェア、ハードウェア、インフラ、セキュリティ、コンサルティングなど、様々な製品やサービスを複合的に顧客企業に提案することが多い情報サービス業界の営業ですが、営業ノウハウが属人化され、商材ごとに社内体制が縦割りになって起きる、次のような課題解決に効果的です。

- ・他部署と連携できずに、ようやく製品を新規導入いただいた顧客の困り込みに失敗して、機会損失を起こした
- ・営業担当が交代して、ソフトウェア/ハードウェアの保守契約更新時に顧客への案内が遅れ、予算確保が間に合わなかった

## 【「Convergent® SFA for 情報サービス業」の主な機能】

### 顧客 IT 情報管理

IT 予算や CIO 管理、メインベンダーやシステム情報など、顧客の IT 情報を漏れなく蓄積し、管理することによって、システムリプレイス時期や競合情報などを把握でき、顧客の困り込みが可能です。

### 営業プロセス平準化

開発、ソリューション、保守、物販など、標準的な初報から受注までの営業プロセスをご用意しています。商材を選べば自動的に専用の営業プロセスが割り当てられます。

### 契約管理

基本/個別/保守契約など、顧客、案件に紐付く契約書を管理します。継続契約や次回の提案時期など、忘れがちなものをアラームで通知することで、機会損失を防止します。

### キーマン・人脈管理

企業/案件ごとのキーマン情報、キーマンタイプを蓄積し、重要人物の把握および対応を全社的に共有

できます。役割に応じた自社員のアテンドを漏れなく実施でき、また人脈の管理によって、新たな商談の発掘にもつながります。

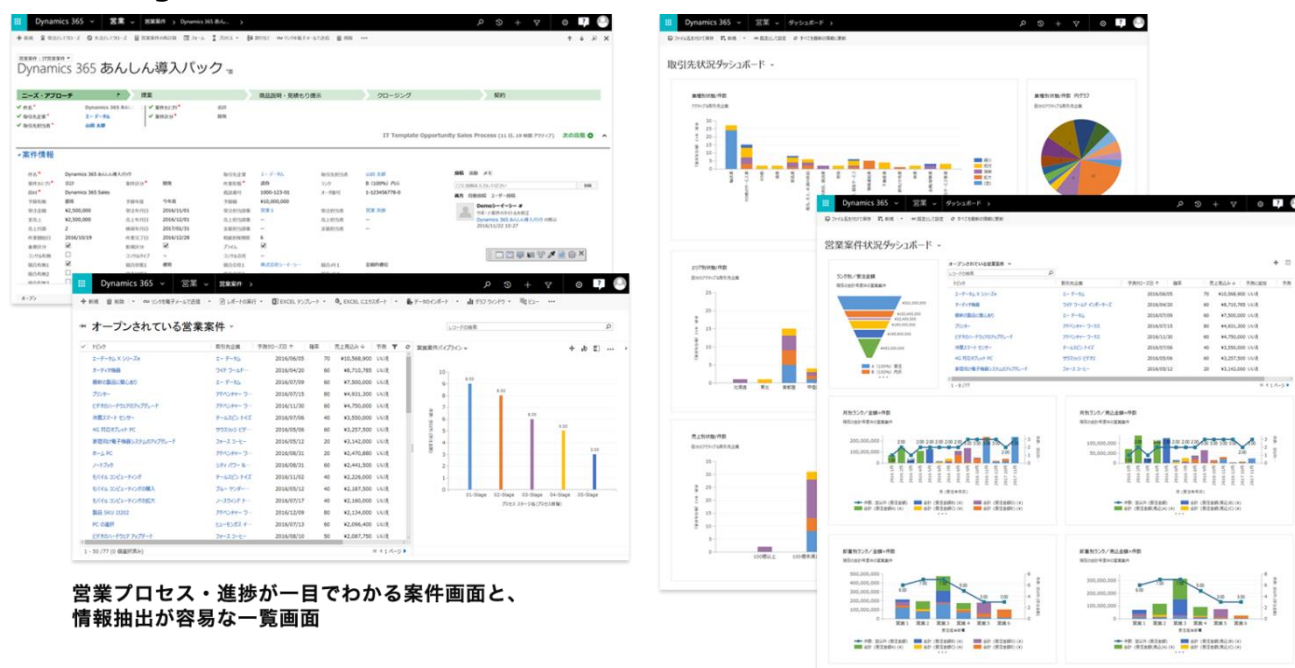
## 活動管理

新規、既存顧客や施策ごとの活動など、営業の動きを見える化することで、商材・施策にかかわる強み・弱みや活動状況の把握・分析が可能になります。

## ライセンス管理

物販におけるライセンスやシリアルナンバーなど、意外に疎かになっている細かな情報を一括管理します。

## 【「Convergent® SFA for 情報サービス業」の画面イメージ】



営業プロセス・進捗が一目でわかる案件画面と、  
情報抽出が容易な一覧画面

状況把握、分析用の各種ダッシュボード画面

シーイーシーは 2015 年 3 月に、日本マイクロソフト社が提供するクラウドサービス群に対し、独自サービスを統合したソリューション「Convergent®（コンバージェント）」を発表し、マイクロソフトビジネスの強化を進めてまいりましたが、今回の「Convergent SFA for 情報サービス業」はそのサービスラインアップをさらに強化するものとなります。

シーイーシーでは、2016 年からの 3 年間でマイクロソフトクラウドサービスを中心とするシステムインテグレーション関連で、売上 50 億円を目指しています。

「Convergent® SFA for 情報サービス業」の詳細は、こちらのサイトをご覧ください。

[http://dynamicscrm.cec-ltd.co.jp/function/tmpl\\_sfa\\_it/](http://dynamicscrm.cec-ltd.co.jp/function/tmpl_sfa_it/)

## ■エンドースメント

今回の発表にあたって、日本マイクロソフト株式会社 Dynamics パートナー営業本部本部長 林 雅音様から以下のエンドースメントをいただいています。

日本マイクロソフトは、このたびシーイーシー様が推進するクラウドサービスのビジネス拡大に向け、新しいマイクロソフトクラウドサービスである「Microsoft Dynamics 365」に対応するため、既存の「Dynamics CRM」「Dynamics AX」を基盤に開発してきた業種・業務テンプレート群のアップグレード版の提供開始されたことを心より歓迎いたします。

シーイーシー様は、2015年12月に、日本マイクロソフトが推進するクラウドパートナー企業向けプログラム CSP にも参加いただき、国内で初めて本プログラムを活用した一連のサービス（業種に特化した業務サポートサービス、システムインテグレーション、ライセンス管理など）をワンストップで提供いただいています。

このたび、Microsoft Dynamics 365 に既存テンプレートを対応され、かつ、情報サービス業向け営業支援テンプレートを追加し、ラインアップの拡充により、シーイーシー様がマイクロソフトクラウドビジネスを全国規模に展開し販売を強化されることで、より一層クラウドサービスの利便性を高めるものと期待しております。今後も日本マイクロソフトはシーイーシー様と連携し、お客様の業務にあったクラウドソリューションを提案してまいります。

日本マイクロソフト株式会社  
Dynamics パートナー営業本部 本部長  
林 雅音

## ■この資料に関するお問い合わせ先

【取扱事業部門・照会先】

株式会社シーイーシー

【担当：システムインテグレーションビジネスグループ マイクロソフトクラウド事業部

神谷（カミヤ）、安部（アベ）】

〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南 1-5-5 JR 恵比寿ビル

TEL : 03-5789-2442

E-mail : marketing@cec-ltd.co.jp

【報道関係者お問い合わせ先】

株式会社 シーイーシー

# PressRelease



【担当：企画部 広報グループ 稲垣（イナガキ）、大森（オオモリ）】

〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南 1-5-5 JR 恵比寿ビル

TEL : 03-5789-2442

E-mail : [kouhou@cec-ltd.co.jp](mailto:kouhou@cec-ltd.co.jp)

※ 記載の会社名・商品名などの固有名詞は各社の商標または登録商標です。