

報道関係各位

このご案内は、ブリッジインターナショナル株式会社および、株式会社マクニカとの共同でお送りしています。両社より重複して配信される場合がございますがご容赦くださいますようお願い申し上げます。

<ニュースリリース>

2006年3月8日

ブリッジインターナショナル株式会社

株式会社マクニカ

**ブリッジインターナショナル、マクニカとの OEM 契約により、  
オンデマンド経営ダッシュボードソリューション  
「PERFORMAN'SCOPE® for AppExchange」の提供を開始**

初年度 1 億円を目標に営業展開

セールス BPO® (ビジネス・プロセス・アウトソーシング) サービスを提供するブリッジインターナショナル株式会社 (本社: 東京都世田谷区 代表取締役: 吉田 融正<sup>みちまさ</sup>、以下ブリッジ) は、半導体やネットワーク機器の輸入、販売、開発を手がける株式会社マクニカ (本社: 横浜市港北区 代表取締役社長: 神山 治貴、以下マクニカ) と OEM 契約を締結し、3 月 8 日より経営ダッシュボードソリューション「PERFORMAN'SCOPE® for AppExchange」の提供を開始することで合意しました。

「PERFORMAN'SCOPE® for AppExchange」は、セールスフォース・ドットコム<sup>®</sup>のオンデマンド・アプリケーション・プラットフォーム「AppExchange」上で利用可能な経営ダッシュボードソリューションです。同ソリューションは、「AppExchange」インターフェイスにより、セールスフォース・ドットコム<sup>®</sup>のオンデマンド CRM「Salesforce」とデータ連携を行い、「AppExchange」内に統合して利用できるアプリケーションです。同ソリューションを利用することで、「Salesforce」のほか、SAP、Oracle、Excel など複数のデータソースを連携し、解析、チャート化、統合することが可能で、これにより経営情報をリアルタイムに可視化することができます。ブリッジの「PERFORMAN'SCOPE® for AppExchange」は、マクニカから OEM 供給を受けて提供するものです。今回の OEM 契約は、ブリッジの営業プロセスマネジメントのノウハウや、営業・マーケティング分野における営業プロセスの改革、セールス BPO® による営業リソースの適正配置といった実績を、マクニカが評価し実現したものです。

ブリッジの提供するセールス BPO® サービス及びセールス BPR コンサルティングは、効果的な営業プロセスの分業モデル「セールスハイブリッドモデル」の実現により、営業プロセスの最適化により営業活動の効率性と生産性の向上を支援するものです。この実現のためには、最適な営業プロセスを定義し、各々の KPI (重要業績評価指標) の目標値や実績値を格納している「Salesforce」をはじめとする顧客 DB システムや他の販売管理システムといった分散した様々なデータベースからリアルタイムにデータを取得、分析することが必要です。「PERFORMAN'SCOPE® for AppExchange」を利用することで、営業プロセス上での営業担当者の業務管理から、管理者層による長期的視点に立った状況把握まで、異なる視点での管理・把握をリアルタイムで実行できます。これにより、営業プロセスデータの可視化と

共有化を通じた企業の戦略的な意思決定を支援します。

「PERFORMAN'SCOPE® for AppExchange」は、サーバーライセンス方式で提供され、利用価格は336万円（税別）です。同ソリューションは、セールスフォース・ドットコム（<http://www.salesforce.com/jp/appexchange/>）を通じて利用できます。ブリッジでは、初年度1億円を目標に営業展開し、現在のサーバー版に加え、2006年6月にはASPサービスも開始する予定です。

#### 「Salesforce」について

「Salesforce」は、株式会社セールスフォース・ドットコムが提供するオンデマンド CRM サービスです。2006年1月末現在、全世界20,500社、399,000ユーザーが利用しています。詳細は、以下ウェブサイトをご覧ください。

<http://www.salesforce.com/jp/>

#### 「AppExchange」について

「AppExchange」は、セールスフォース・ドットコムが提供する世界初のオンデマンド・アプリケーション・プラットフォームです。「Salesforce」ユーザーは、「AppExchange」上のアプリケーションをワンクリックで容易にインストールして利用できます。現在、日本で20以上、全世界で160以上のアプリケーションが利用可能です。詳細は、以下ウェブサイトをご覧ください。

<http://www.salesforce.com/jp/appexchange/>

#### ブリッジインターナショナルについて

ブリッジインターナショナル株式会社は、2002年1月に設立された、営業・マーケティング分野のビジネス・プロセス・アウトソーシング（BPO）に特化したサービスを提供するベンチャー企業です。ブリッジでは、BPOとは、業務をアウトソーシングすることで、コスト削減に留まらず、プロセスの再構築による業務変革を実施することと考えています。セールス BPO®とは、営業・マーケティング分野に特化してプロセス改革を実現するアウトソーシングサービスです。同サービスでは、企業の営業プロセスを高付加価値業務と生産性重視業務とに分類し、法人が持つ営業リソースの状況に応じて生産性重視業務をブリッジが請け負うことで営業プロセス分業を実現し、業務効率の改善、コスト削減、組織のスリム化、生産性の向上を支援します。具体的には、対法人営業の非効率な営業プロセスを切り出して、ブリッジの非対面の営業手法を組み込むことにより、対面営業 / 非対面営業の効果的なプロセス分業を実現するセールスハイブリッドモデルを構築します。詳しくは <http://www.bridge-g.com/> をご覧ください。

#### マクニカについて

マクニカは1972年の創業以来、エレクトロニクス・情報通信分野で、半導体を軸に多彩な電子部品やソフトウェアの供給に取り組んできました。マクニカは、単なる商品供給者となるのではなく、幅広いテクニカル・サポートを行う「技術商社」として事業展開を図り、現在では集積回路及び電子デバイス事業とネットワーク関連商品事業の2つの事業を通じて数多くの高付加価値商品・サービスを、国内大手の電機・電子メーカーをはじめとする顧客企業に提供しています。

同社は、米国シリコンバレーなどの、先進技術を持った将来性のあるベンチャー企業とパートナー契約

を結び、顧客の多様なニーズを的確に反映した商品開発と供給体制を実現しています。また、技術力を活かしたデザイン・イン、プログラミング・サービス、独自の商品開発など包括的なサービスなども提供しています。開発拠点は日本と米国カリフォルニア州にあります。詳細については、<http://www.macnica.co.jp/index.html> をご覧ください。

< 本件に関するお問い合わせ >

ブリッジインターナショナル株式会社 担当 平野

TEL : 03-5787-3030 FAX : 03-5787-3031

または

共同 PR 株式会社 第一業務局 青田、児玉

TEL : 03-3571-5326

株式会社マクニカ 経営企画室 広報企画担当 宮原

TEL : 045-470-9851 FAX : 045-470-9853