

2009年10月1日

各 位

オリックス株式会社

## 米セールスフォース社と販売代理契約締結に合意

～クラウド型顧客関係管理システムを全国の中小企業へ販売～

オリックス株式会社（本社：東京都港区、社長：梁瀬 行雄、以下「オリックス」）と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、以下「セールスフォース社」）は、クラウド型 CRM（顧客関係管理システム）「セールスフォース CRM」の販売代理契約の締結に合意しましたのでお知らせします。

セールスフォース社は、グーグルやアマゾンなど消費者向けのネット産業の基幹技術であるクラウド・コンピューティングを活用し、すでに世界の 63,200 社に企業向け CRM を従量課金で提供するエンタープライズ・クラウド業界のリーディングカンパニーです。

一方、オリックスは中堅・中小企業を中心に全国に強固かつ広範囲な顧客基盤を有しています。

今回の提携により、セールスフォース社は販売網を増強することができ、オリックスは CRM に馴染みが少ない全国の中堅・中小企業さまへの新しい付加価値をご提供します。

また、独自のサービスとして、初期導入コストを抑えたパック商品や、導入費用を分割でご利用いただけるファイナンス機能をあわせてご提供するなど、中堅・中小企業さまにとってご利用しやすいサービスを付加します。

今後もオリックスはお客さまへの付加価値を提供すべく新しい取り組みを行ってまいります。

### < ご提供商品について >

#### 「セールスフォース CRM」

セールスフォース社が提供するクラウド型 CRM サービスおよび開発基盤。利用者はハードウェアやソフトウェアなどの資産を取得せずに気軽に導入できるほか、導入期間の短縮、ITコストの削減、情報の共有、経営の迅速化ができるメリットがあります。

#### 「セールスフォース CRM」に関するオリックス独自の付加サービス

##### 「クイック導入パック」

要件定義、カスタマイズ、トレーニングなどの導入支援のメニューを定型化したものです。通常、初期導入に数百万円の費用がかかりますが、コストを 80 万円以下に抑え、簡単にご利用いただけるオリックス独自のサービスです。

##### 「初期費用分割払いサービス」

クイック導入パックのお支払方法について、オリックスのファイナンス機能を活用した 1 年間～3 年間の分割払いにご対応いたします。

以上

本件に関するお問い合わせ先  
社長室 広報担当：内田  
電話：03-5419-5102