

**toBe マーケティング株式会社と「Teachme Biz」の販売代理店契約を締結**

～Salesforce の社内運用を定着させ、さらなる導入効果の拡大に貢献～

国内外の約 2,600 社が有償利用するビジュアル SOP マネジメントプラットフォーム「Teachme Biz」（ティーチミー・ビズ）を提供する株式会社スタディスト（本社：東京都千代田区、代表取締役：鈴木悟史、以下「スタディスト」）は、デジタルマーケティングおよびマーケティングオートメーションの導入支援サービスを提供し、特に Salesforce の導入に強みを持つ toBe マーケティング株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役：小池 智和、以下「toBe マーケティング」）と販売代理店契約を締結しました。本契約に基づき、1,200 社以上\*1に対する Salesforce 関連サービスの導入支援を誇る toBe マーケティングを介した「Teachme Biz」の販売が 2020 年 1 月 1 日から開始され、より多くの Salesforce ユーザーに Salesforce の導入効果、利便性を最大化させるための支援体制が強化されます。

2019 年 9 月に発表された「SaaS 導入」に関する意識調査\*2によると、「SaaS 導入後の課題」について、「社内運用が定着していない」が最多の 72.5%であり、次いで「費用対効果が出ていない」が 49.5%と、SaaS の利用に当たり多くの企業に定着の課題があることがみられます。また、「SaaS 導入をスムーズに進めるために、導入検討時に欲しかったもの」として、「自社に適切な SaaS を提案してくれる専門家」が 72.5%と、SaaS について詳しい助言を欲している企業が多いことが分かっています。「SaaS 導入検討や導入後の推進を行うために、必要だと感じるものを教えてください」の質問には、54.9%に「利用・活用時のマニュアルの充実度」が挙げられており、多くの導入企業に専門家の知見や手順書が求められています。

スタディストでは 2019 年 4 月から、クラウド CRM・SFA（Sales Force Automation、営業支援システム）サービスである「Salesforce Sales Cloud」、「Salesforce Service Cloud」等の Salesforce 製品と「Teachme Biz」の API 連携を可能にしたアプリ「Teachme Biz for Salesforce」の提供を開始しています。「Teachme Biz for Salesforce」は、Teachme Biz で作成された SFA の操作手順書等を、SFA の画面ごとに自動で絞り込んでリスト表示させることができるほか、手順書自体を SFA の画面内に直接表示させることも可能です。toBe マーケティングとの提携によって、SFA の操作方法や営業ノウハウなど、導入企業やそのユーザーが持つ疑問点を自己解決できる機能をより多くの Salesforce ユーザーに提供できる体制が整い、SFA 導入・運用側の社内教育や問い合わせ負荷の軽減、SFA の利用定着、安定稼働に貢献します。

## ■今後の展開

企業における SaaS の利用が浸透することにより、既存の社内システムとの連携から日々更新される機能への対応など、情報システム担当者にかかる負担は増加しています。今後スタディストでは、toBe マーケティングが支援するお客様にプリセットの Salesforce 操作マニュアルを提供するなど、企業内で最新機能が正しく活用されるための支援体制強化に努めます。

また、スタディストでは、アライアンスパートナー企業を介した「Teachme Biz」の販路をさらに拡張させるため、「Teachme Biz アライアンスプログラム」（パートナー制度）の本格運用を開始します。スタディストでは、直接販売、パートナー企業からの紹介や全国の地方銀行を仲介役としたビジネスマッチングを通じ、全国のさまざまな業種・業界および規模の企業に対し「Teachme Biz」を提供してきました。toBe マーケティングを含むアライアンス体制の強化を通じて、都市部、地方や企業規模に関わらず Teachme Biz の販路を拡張し、企業内での浸透定着を促進するための機能強化に努めます。

スタディストでは、2020 年 1 月 16 日（木）、28 日（火）（toBe マーケティング本社内）において、「Salesforce で効果を出したお客様事例と、社内定着化を加速する秘訣」と題した toBe マーケティングとの共催セミナーを開催します。

セミナー概要：[https://tobem.jp/seminar/free/salesforce\\_1.html](https://tobem.jp/seminar/free/salesforce_1.html)

## ■Teachme Biz について

クラウド型のビジュアル SOP\*<sup>3</sup>マネジメントプラットフォーム「Teachme Biz（ティーチミー・ビズ）」は、企業の標準作業手順書の作成、管理を効率化することで、生産性を大きく向上させるソリューションです。手順書の作成時間を大幅に削減するだけでなく、人材育成効率化や顧客満足度の向上など、様々な成果が報告されています。2020 年 1 月現在、約 2,600 社が有償利用しています。利用料金は 1 社あたり月額 50,000 円（税抜）から。

<https://biz.teachme.jp/>

\*<sup>1</sup> 2019 年 9 月末時点における toBe マーケティング株式会社の導入実績

\*<sup>2</sup> 「SaaS 導入」に関する意識調査：2019 年 9 月 30 日 1st Penguin 株式会社 発表プレスリリース

\*<sup>3</sup> SOP：標準作業手順書（Standard Operating Procedures）

## ■Teachme Biz アライアンスプログラムについて

Teachme Biz アライアンスプログラムは、Teachme Biz の販売（再販）を行う「セールspartner」と、導入支援等サポートを行う「テクニカルパートナー」の 2 種類から構成されるパートナー制度です。スタディストはアライアンスプログラム提携各社との販売促進策の検討および各種の支援施策を行い、双方のビジネス機会拡大を図ります。

アライアンスプログラム概要：<https://biz.teachme.jp/partners/detail/>

## ■株式会社スタディスト 会社概要

所在地：東京都千代田区神田錦町1-6 住友商事錦町ビル9階

設立：2010年3月19日

資本金：6億7,474万円（資本準備金含む）

代表者：代表取締役 鈴木悟史

事業内容：ビジュアル SOP マネジメントプラットフォーム「Teachme Biz」の開発、販売

ウェブサイト：<https://studist.jp/>

「伝えることを、もっと簡単に。」というミッションのもと、クラウド型ビジュアル SOP マネジメントプラットフォーム「Teachme Biz」を開発、販売。企業における情報伝達ロスをなくし、「知る、考える、創り出す喜びにあふれた、知的活力みなぎる社会をつくる」というビジョンを掲げるスタートアップ。

## ■報道関係者 お問い合わせ先

株式会社スタディスト

担当：森

電話：03-6206-9330

E-mail：pr@studist.jp