

CRM for Sales / CRM for Support & Service」のように、セールスとサービスを網羅する製品も多い。「顧客情報は、重要な資産であると同時に機密性の高い情報でもある。COMPANY CRMでは、人事パッケージで培ったセキュリティ機能をもとに、部署や役職、業務などによってきめ細かく情報開示を設定できるようにした」(同社)。

特化型②

緻密な分析で 販促効果を最大化

高度な分析機能については、BI (ビジネスインテリジェンス) ソフトベンダーが、CRM向けに提供しているマーケティング特化型の製品がある。導入実績から考えると、SASインスティ

テュートジャパンの「SAS Customer Intelligence Suite」と、日本テラデータの「Teradata Relationship Manager」の2つが代表的な製品といえるだろう。どちらも大企業向けだけに、数十種類を超える統計解析手法を提供。商品/サービスの潜在的なニーズを把握したり、顧客の属性を分類したりできる。

マーケティング特化型の製品が特に力を発揮すると考えられるのが、販促キャンペーンのマネジメントだ。例えば、過去に実施したキャンペーンの内容や、それによる売上高の増加、売り上げに寄与した顧客の属性などを分析して、新規のキャンペーンの仮説や戦略立案に役立てることができる。

顧客の行動パターンを分析して、キャンペーンの実施に適したタイミングかどうかを見極めることも可能だ。銀

行を例にすると、銀行は預金の入出金という、顧客の行動傾向を蓄積している。この傾向を分析した結果、今年の同時期より預金残高が増えていれば購買余力があると判断できるので、キャンペーンの実施時期としては悪くない。逆に、ターゲットとしている顧客の預金残高が減っていれば、キャンペーンを実施するタイミングとしてあまり適切ではない。

なお表4-1に掲載した製品の多くは複数回のバージョンアップを経ており、新しい製品も既存製品を研究して開発されている。その意味では、製品の機能差は今では大きくない。むしろ既存のシステム環境との連携機能や運用性(オンプレミス型か、SaaS型かなど)、導入費用や運用・保守費用などをチェックするべきだろう。

表4-1: ■主要統合型CRM製品

製品名/ベンダー名	SaaS対応	概要	価格
Zoho CRM アドベントネット	○ SaaS 専用	3ユーザーまでなら無料で利用可能。ワークフローや在庫の管理もでき、Outlook用プラグインを利用して、Outlookの連絡先やタスクをインポートできる	1890円/人月(プロフェッショナル版の場合)
SmartNavi アルティオラ・システム	○	データの組み合わせや絞り込みなどのルールをエクセルで設定できる。サーバーにインストールせずローカルPCだけでも利用可能	200万円～(一括導入、100ユーザー規模の場合)
SmartOffice Enterprise E-Z Data社	○	金融、保険業界に特化した製品。銀行による保険業務を支援し、保険商品のキャンペーン管理や、保険契約、手数料管理などが可能	3500円/人月～(基本価格)
Powerful CRM 伊藤忠テクノソリューションズ	×	マイクロソフトの「Dynamics CRM」がベースとなる製品。営業業務やマーケティング業務などのテンプレートを用意する。OfficeやActive Directoryとの連携が可能	18万9000円(税込、プロフェッショナルサーバーライセンスの場合)
Netsymphony インターロジックス	×	8製品で構成。キャンペーンなどを管理する「Marketing Edition」、プロモーションサイトを構築する「Promotion Edition」など、マーケティング向け製品が充実	500万円～(1プロセッサあたり、Marketing Editionの場合)
InfoFarm 戦略箱 インフォファーム	×	国産ソフトでカスタマイズ性を重視。メンテナンス用画面から自由にカスタマイズでき、画面上の文言や入力項目などを変更できる	525万円～(税込)
Talisma CRM ヴァイタル・インフォメーション	×	ウィザード形式によって販売情報や案件情報などを蓄積する外部DBと連携できる。顧客情報や他のDB情報を一画面から確認できる	個別見積り
SAP CRM / SAP CRM On-Demand SAPジャパン	○	同社のアプリケーション基盤である「SAP NetWeaver」により、ERPやBI製品と連携できる。同一のアーキテクチャ、データモデルを採用するSaaS型もある	8400円/人月～(SaaSの場合)

製品名/ベンダー名	SaaS対応	概要	価格
eMplex CRM Suite エンプレックス	○	7製品で構成。案件ごとに売上や費用を管理できる「eMplex PBM」では、「eMplex SFA」と連携することで、受注後の納品や入金までのフローも確認できる	300万円～（eMplex SFA、1～20ユーザーの場合）
SugarCRM オープンソースCRM	○	オープンソース製品。規模により3タイプあり、基本機能だけの「Community Edition」は無料。ユーザーごとに利用を制限するアクセス制御機能も備える	5万円/年（Enterprise版の場合）
Oracle E-Business Suite CRM オラクル	×	ERPやSCMなどの機能を統合する「Oracle E-Business Suite」のCRM製品。営業活動から受注後の処理まで一貫して管理し、シングルサインオンで各アプリを利用可能	個別見積もり
Siebel CRM オラクル	×	ポイントの累計や交換を管理して、ユーザーの嗜好に基づいたサービスを提案できる。顧客がWebサイトで入力している情報と同期してSiebel CRMに取り込める	13万1250円（税込、1ユーザーあたり、プロフェッショナル・エディションの場合）
Oracle CRM On Demand オラクル	○ SaaS 専用	パートナーの見込み客や案件登録情報を管理する「Partner Relationship Management」機能を備える。パートナーとの情報交換を支援する	7989円/人月（税込）
PeopleSoft Enterprise CRM オラクル	×	通信業向けの機能として、端末紛失や盗難などの管理や、価格プラン設定の支援が可能。金融業向け機能として、新規口座開設までのプロセスを管理する	個別見積もり
eWORKSシリーズ コムテック	×	データ分析を行うOLAP機能を備える。マウスのドラッグ&ドロップ操作で顧客の嗜好や案件の進捗状況などをグラフ表示する	18万円/月（ライセンス保守含む場合）、300万円（一括導入時の初期費用、最小構成時）
ONYX Customer Relationship Management コンソナ・ジャパン	×	機能の違う3タイプで構成。「ONYX Performance Management」は、週の売上などのレポート作成、経営者が必要な情報を自動配信する機能などを備える	個別見積もり
OpusSquare CRM シーイーシー	×	オープンソースの「SugarCRM」がベース。複数の条件から顧客をリンク付けする機能や、活動情報を調べるキーワード検索機能を備える	4万8000円/人年
Pivotal CRM CDC Software ジャパン	×	7製品で構成。代理店が進める商談を管理する機能や、Outlookと連携してメールの履歴を取り込む機能を備える	個別見積もり
CIRCULATE CRM JFEシステムズ	×	コンタクトセンターと連携し、蓄積した情報を分析して営業やマーケティング、保守などが利用できる仕組みを構築する	48万円～
SuperOffice CRM5 スーパーオフィス	×	経路検索や訪問先の地図情報表示が可能。インターネットの検索条件として会社名を自動登録でき、会社概要などから住所を自動で入力する	7万8540円～
Salesforce CRM セールスフォース・ドットコム	○ SaaS 専用	月額2100円で利用可能な「Group Edition」から、CRMのほか人事や財務関連機能まで利用できる月額3万1500円の「Unlimited Edition」まで4タイプをそろえる	1万5750円/人月（Enterprise Editionの場合）
eセールスマネージャー ソフトブレン	○	予実管理機能を備え、目標予算に対しての実績、見込金額をレポートで表示できる。メール配信やアンケートフォームを作成する「マーケティング」もある	オープン価格
T-SQUAREシリーズ 東芝ソリューション	×	5製品で構成。モバイル端末向けの機能を備える「ma-SQUARE」は、外出先の営業担当者が携帯電話を利用して顧客検索や訪問結果報告などが可能	2500万円～（導入サービスなどを含めたセット価格、cBI-SQUAREの場合）
Infor CRMシリーズ 日本インフォ・グローバル・ソリューションズ	×	[Sales][Marketing][Service]で構成。「Sales」では、顧客の優先順位付け、コンタクト履歴、どのくらいの見込み客がいるのかなどを管理できる	5000万円～（CRM Marketingの場合、詳細は要問い合わせ）
NetSuite CRM+ ネットスイート	○ SaaS 専用	請求書の作成や従業員ごとの経費を表示できる。ERP機能を備えた「NetSuite」でもCRM機能を利用でき、「CRM+」からNetSuiteへアップグレードも可能	1万5000円～/人月
CRmanager パスコ	×	営業、マーケティング部門向け「SALES」、コールセンター部門向け「CONTACT」、保守メンテナンス向け機能を備える「FIELD SERVICE」の3製品で構成	個別見積もり
inspirX Communication ビッツページ	×	案件管理機能は、過去の顧客との履歴をツリー状で表示できる。大量の顧客へ電話営業を行う際に、顧客リストを各担当者へ振り分ける機能を備える	10万5000円/月（10ユーザー分のライセンスを含む）

製品名/ベンダー名	SaaS対応	概要	価格
CRMateシリーズ 富士通	○	「お客様の声 見える化」は、データを分析・集計する際に問い合わせ条件を蓄積して再利用できる。コールセンター向けの「お客様 接点力」も同シリーズに含まれる	1250万円（一括導入、お客様の声 見える化の場合）
e-MARKETBRAIN 営業支援/CRM プレイニーワークス	×	顧客のセグメントごとにニーズに合った営業活動をシナリオ化。シナリオに合わせて自動でチラシを作成できる。融資営業者向け「シナリオセンター」などもある	2100万円～（税込、ベース機能のみの場合）
Microsoft Dynamics CRM マイクロソフト	○	Office 製品との連携が容易で、Outlook から案件の進捗状況やマーケティングの実施状況を管理できる。顧客データなどをワンクリックでエクセルから表示可能	6万5000～13万4000円（1ユーザーあたり、参考価格、自社運用型の場合）
RightNowシリーズ ライトナウ・テクノロジーズ	○ SaaS 専用	「Sales」、「Marketing」、「Analytics」などで構成。「Analytics」は簡易な操作性で、エクセルの関数を扱うように分析条件を自由に設定できる	1万4553円/人月～
DISH ランドスケープ	○	顧客データの重複を避けるクレンジング機能を備える。画面上的アイコンをドラッグ&ドロップ操作するだけで、さまざまなキャンペーンパターンを作成できる	4万2000円/人月（税込、ASPの場合）

■主要 SFA 製品

製品名/ベンダー名	SaaS対応	概要	価格
e-セールスweb アクセスシステム	×	訪問予定の近い顧客やクレーム未対応などを一画面上から確認できる。商談の進捗状況だけでなく、受注後の納品状況まで把握可能	26万2500円
ウェブハロー アシスト	○	グループウェア機能がベースの製品。自社運用型は機能別に「セールスCRM」、「セールスAL」、「エンタープライズ」を提供。SaaS型「アストラ」もある	7万3500円（セールスCRMの場合）
ジャイアント営業2 アットバンダ	×	スケジュールや案件、日報を管理する。携帯メールを利用し、スケジュール登録や日報提出、顧客情報の確認が可能	4万8000円（税込、1～10ユーザーの場合）
AMMIC/WebSFE アミック	×	同社提供の生産管理、販売管理システムと連携可能。これにより、製品の出荷情報を確認したり、代理店の在庫を把握したりできる	315万円～（同時利用者数が10名までの場合）
ASPSFA ES2 [InfAjast] イーエスピーコム	○ SaaS 専用	Ajaxの技術を利用して、ポータル画面をマウスのドラッグ&ドロップ操作でカスタマイズできる。機能を限定した「ASPSFA」もある	1万1500円/人年（5～50ユーザーの場合、ベース機能とSFA機能利用の場合）
常勝集団 for Web エコー電子工業	×	成績の良い営業者の活動情報を共有し、営業力が弱い担当者の活動改善や全体の営業力強化を支援する	157万5000円（税込、サーバーライセンス）
顧客創造日報シリーズ NIコンサルティング	○	新規顧客向け、ルート営業向けなど、スタイル別の営業支援製品と、見込み客を管理する製品など、計6種類のラインナップがある	7875円/人月（税込、SaaS、顧客創造日報+NIコラボの場合）
Infocapture NECシステムテクノロジー	×	スケジュール管理、日報作成機能のほか、商談ごとの進捗や、これまでの商談で何をしたのかを時系列で確認できる	81万9000円（税込、1サーバーと5ユーザー分のライセンスを含む基本パッケージ）
recipe.office SFA+ NJC ネットコミュニケーションズ	○ SaaS 専用	グループウェアをベースにSFA機能を拡張した製品。シミュレーション機能により、受注の戦略立案や早期対策を実施できる	525～787円/人月（グループウェア）、2100円/人月（SFA）
intra-mart 営業支援システム NTTデータイントラマート	×	基準値を設定して顧客をランク付けする機能を備え、重点顧客に絞ったマーケティング活動を展開できる。10種の分析機能を利用でき、結果をエクセルに取り込める	375万円（スタンダード版+営業支援システム（50ユーザー）の場合）
Master'sONE モバイルオフィス 営業日報サービス NTTPC コミュニケーションズ	○ SaaS 専用	毎日の日報入力作業を通じて商談や案件、訪問管理を行う。案件情報を自動で集計し、受注確度や顧客ランク別などで確認できる	6500円/人月
BizMagicCRM カイエンシステム開発	○	グループウェアやナレッジマネジメントなどの機能を統合。オプションでマーケティングや目標達成率などを管理する機能を利用できる	5000円/人月（BizMagicCRM、ASPの場合）

製品名/ベンダー名	SaaS対応	概要	価格
コムチュア CRM セレクト コムチュア	×	SFAとCSS（サポート支援）機能で構成。高価格な商品が中心の案件営業と、低価格な消費財などが主のルート営業で別々の製品を用意する	262万5000円～（SFA+CSS機能の場合）
Sales Force Automation+ サイオステクノロジー	×	個人やグループのスケジュールを確認したり、外部データをCSV形式で取り込んだりできる。携帯電話からの日報入力や、レポート機能などを備えている	189万円（ユーザー無制限、APServer・DBServerバンドル版の場合）
サイボウズ ドットセールス サイボウズ	×	同社のグループウェア「サイボウズ ガルーン2」と連携し、サイボウズ ドットセールスの更新情報やスケジュールをガルーン2で確認できる	105万円（30ユーザー分のライセンス含む）
WonderWeb CRM/SFA シーイーシー	×	主にグループウェアとSFA機能で構成。過去の購買履歴やひいき度などから重要顧客を順位付けし、顧客に合わせた営業戦略策定を支援する	136万5000円～（税込）
IntrameriT SFA 都築電気	×	SFAは、グループウェア機能などをベースにする「IntrameriT」の拡張機能の1つ。日報の閲覧者を指定したり、日報閲覧者に未読日報を通知したりできる	100万円（IntrameriT利用料）、2000円/年（SFA機能利用、1～500ユーザーの場合）
ひびき SALES ドリーム・アーツ	×	添付ファイルとして保存した企画書なども全文検索の対象となる。BからA案件に格上げするなど、案件の変更情報を履歴として自動保存、一覧で確認できる	7万3600円/人（100ユーザーの場合）
ナレッジBOOK ドリームネット	○	グループウェア機能がベース。新規開拓数の集計やクレーム種別の分析機能を備える。携帯電話から顧客情報検索や日報入力ができるオプションもある	38万円（1サーバーあたり）、3万8000円/月（ASPの場合）※ともに10ユーザー、営業支援パッケージの場合
NC 営業サポートくん ニッセイコム	○	成功、失敗事例や案件ごとの過程を蓄積し、抽出可能。これにより、情報を共有して成功事例の推進や、失敗事例の繰り返しを防止できる	5万7750円/月～（税込、ASPの場合）
Sales Soldier 日本システム開発	○	部署内用の掲示板やメールなど、グループウェア機能が充実。受注できなかった顧客を一覧で管理したり、過去の日報を顧客別一覧表示したりできる	31万5000円（税込、1サーバーあたり）
desknet's SSS ネオジャパン	×	日報をCSVファイルで出力したり、書式を複数作成して業務に応じて使い分けたりできる。営業担当者の活動状況は、訪問件数のほか、訪問時間も確認できる	20万7900円（10ユーザー分のライセンス含む）
Gセールス2.0 ネスティ	×	営業担当者がどの顧客、市場で重点的に活動するのかを選定する分析機能を備える。商談内容を数値化し、商談の確度を把握できるようにする	300万円～
戦略営業システム SELICA for Notes パシフィックシステム	×	商品別、部署別などで関連資料を検索し、販促資料として利用できる。Lotus Notesの機能により、文書の全文検索も実施可能	210万円～（税込）
MA-EYES ビーブレイクシステムズ	×	受注確度に応じた見込み案件の検索機能を備える。SFA機能以外に、プロジェクト管理や勤怠管理、経費申請の承認なども利用可能	735万円～
アクションコックピット ビジネスラボ	○ SaaS 専用	携帯電話からスケジュール確認や日報入力が可能。メモや業務連絡を携帯メールへ送信でき、緊急性の高い情報をすぐに知らせられる	2100円/人月
KnowledgeStage 営業日報 ビック東海	×	受注できなかった要因や、適切な頻度で訪問しているかを分析する機能を備える。顧客や案件、日報を対象に検索でき、結果をCSVファイルで保存できる	100万円（1プロセッサあたり、スタンダード版の場合。別途、グループウェア「リンコムネクスト」が必要）
FASTSFA KM+ 富士通	×	一定期間放置した商談、未訪問顧客があれば営業担当者に通知する機能を備える。営業計画は成功事例を参照しながら案件ごとに立案できる	150万円～（50ユーザー）
COMPANY CRM for Sales ワークスアプリケーションズ	○	「COMPANY CRM」シリーズの1製品。アフターサービス向け「Support & Service」もある。マーケティング向け製品は「COMPANY EC」シリーズより提供	1000万円～（50名、COMPANY CRMの場合）
ワズ営業日報 ワズファクトリー	○	商談報告はルート営業、クレーム対応などのケースに応じて異なるフォームを利用可能。日報と一緒に画像を送れ、現場の状況などを視覚的に報告できる	3500円/人月～（ASPの場合）

■主要マーケティング関連製品

製品名/ベンダー名	SaaS対応	概要	価格
VextMiner アグレックス	×	テキストマイニングソフト。辞書を設定することなく自動で類似話題を抽出する。分析結果の公開範囲を指定でき、重要な情報のみ共有できるようにする	600万円(5ユーザー版の場合)
Dr.Sum EAシリーズ ウイングアークテクノロ ジーズ	×	分析エンジンやインタフェース、データ連携機能などの製品で構成。「Dr.Sum EA Excel インターフェイス」では、エクセルを利用して簡単にデータを集計できる	262万5000円(税込、Dr.Sum EA Premiumの場合)
ADVISOR イー・エス・ジェイ	×	機能の違いにより3製品ある。ウィザードによるガイド機能やマウスのクリックで操作できる使いやすさを重視。分析結果を15種のグラフで表示可能	122万8500円～
SAP BusinessObjects SAPジャパン	○	分析やレポート、検索、データ品質管理などの機能からなる製品群。英語版だが、SaaS型の「SAP BusinessObjects OnDemand」もある	個別見積もり
Predictiveシリーズ エス・ピー・エス・エス	×	顧客分析やアプローチを自動化する製品群。キャンペーン管理「Marketing」、コールセンター向け「CallCenter」などで構成。同社からはマイニングや解析製品も提供	400万円前後～(Predictive Marketingの場合)
cocoCuore NTTソフトウェア	×	購買履歴を分析して、顧客に適した情報提供が可能。購買やECサイトの閲覧履歴のみを分析するため、細かいルールや顧客属性などを設定せずに利用できる	600万円～
MarketAnalyzer 技研商事インターナシヨナル	×	地図情報を活用したエリアマーケティングが可能。標準で地図データのほかに国勢調査、年収階級別世帯数推計データなどを搭載する	18万9000円～(税込)
IBM Cognos 8 Business Intelligence コグノス(日本IBM)	×	分析結果をXMLやEメールなどで表示できる。売上などの目標値と現在までの実測値を比較し、差分の因果関係や目標に到達するためのアプローチを分析できる	206万円～(税込)
SAS Customer Intelli- gence Suite SAS Institute Japan	×	顧客の絞り込みやマーケティングを管理する「Marketing Automation」、顧客の行動変化を分析する「Customer Experience Analytics」など6製品で構成	個別見積もり
KXEN Analytic Frame- work サンブリッジ	×	エンジンとして企業の既存システムに組み込める。顧客の嗜好を分析してレコメンデーションやクロスセルなどに利用できる	846万8460円～(税込)
Net Produce ジール	×	顧客や商品、店舗などを分析するための各種テンプレートを用意。オプションでポイント加算管理や在庫管理などの機能が利用できる	400万円～
店舗21 数理技研	×	レシートのデータをもとに店舗の商品発注数予測や作業要員計画を策定する。在庫不足による販売機会のロスや在庫超過による廃棄ロスを防げる	5000万円～(年商10億前後の店舗×50店舗以下のチェーンの場合)
Affiniumシリーズ 電通国際情報サービス	×	4製品で構成。キャンペーンの自動実施やリアルタイムでキャンペーン効果を測定する。スケジュール管理や承認ワークフローなどの機能も備える	個別見積もり
Knowledgeocean ナチュラシステムズ	×	テキストマイニングソフト。TXTかCSVファイルを読み込んで分析できる。企業内独自の語句を追加したユーザー辞書を作成して分析精度を高められる	252万円(税込、Basic for Serverの場合)
Oracle Business Intelligence Suite Enterprise Edition Plus 日本オラクル	×	分析やレポート作成、ダッシュボードなど多数の機能で構成する大規模向けの製品群。リアルタイムで予測を実行したり、分析結果を携帯にメールしたりできる	3366万8460円(税込、1プロセッサあたり)
Teradata Relationship Manager 日本テラデータ	×	顧客の絞り込みに応じ、キャンペーン内容の設定や自動実施などが可能。さまざまな顧客を対象に各種キャンペーンを同時に展開できる	1200万円～
TRUE TELLER 顧客の声 ポータル 野村総合研究所	×	顧客の問い合わせ内容を分析、管理して「気づき」を与える。1日分の顧客データを深夜に分析し、翌朝には最新結果をポータルに表示するといった使い方が可能	1575万円～(税込)
MarketPlanner パスコ	○	地理情報を活用した商圈分析ソフト。出店計画やチラシ配布エリアなどを顧客、統計、地図情報を掛け合わせて分析できる。市販の統計データを活用可能	10万2900円/月(税込、ASPの場合)
Interstage Navigator 富士通	×	機能が異なる3種の製品がある。64bit環境で利用できる「Enterprise Edition」、マイニング機能を備える「Interstage Navigator Explorer Server」などがある	357万円～(Enterprise Editionの場合)

	製品名／ベンダー名	SaaS対応	概要	価格
分析機能メイン	マーケティング A.I. プロフィット	○	適切なクローリング時期を分析し、販売活動を効率化する。分析機能以外に、営業者の活動情報やスケジュールの管理も行える	5250円／人月～(税込、ASPの場合)
	MicroStrategy マイクロストラテジー	×	「元に戻す」ボタンやマウスの右クリックによるコンテキストメニューを利用でき、利便性を考慮。データマイニング機能と連携し、分析に予測を加えられる	個別見積もり
	MSデータスタジオ@WEB マイルストーン	○	エクセルファイルのデータをワンクリックでグラフ化したり、オプションでPDFファイルとして出力したりできる。ログでデータ参照履歴を残し、不用意な利用を防止する	157万5000円(税込)
	絞り.comシリーズ ミリオネット	○	商品や顧客のグループ分け、顧客の分布や競合先を地図で示すマップ分析などを利用できる。分析可能なデータ量に応じて製品ラインナップを用意する	250万円(Enterprise版Sモデル、データ件数200万件までの場合)
	Geo-Scope ランドスケープ	×	地域特性や近隣環境などの情報を加味した顧客分析が可能。世帯構成や富裕層などをもとにして地域別に顧客を分析する	個別見積もり

メール配信機能メイン	配信メール アイティープースト	○ SaaS 専用	メール開封率やURLクリック数の集計機能を備えるメール配信サービス。顧客登録用フォームの作成や顧客データの絞り込みも可能	1万500円／人月
	Visionary イズ	○	メール配信やアンケート履歴などを蓄積し、セグメント条件として活用できる。あらかじめ設定した検索条件に基づき、日時を指定して自動で情報抽出が可能	20万円／月～(SaaSの場合)
	MailPublisher シリーズ エイケア	○	携帯メール配信に特化。空メールの利用やQRコード発行機能などを備える。価格体系が異なる2種のサービスと、自社運用型となるソフト(1種)がある	1万5000円／月～(Mobile Editionの場合)
	WEB CAS シリーズ エイジア	○	メール配信やアンケートフォーム作成などの機能を備える製品で構成。「WEB CAS manager」により、ユーザーが利用できる機能を一元管理できる	1万500円／月(税込、ASP、WEB CAS e-mail、メール配信数3000件まで)
	Campaign Accelerator Professional エクスパダイト	○ SaaS 専用	メール受信者の属性に合わせてメール内容を変えられる自動メール配信機能を備える。メールの配信エラー数や開封数／率などをリアルタイムで監視できる	4200円／人月
	Synergy! シリーズ シナジーマーケティング	○ SaaS 専用	メール配信やアンケート作成、問い合わせ管理などの機能で構成。過去の購入金額や購入率が高い世代をランキングで表示できる	1万500円／月(メール配信数が5000まで、Synergy! POEMの場合)
	Secure DB セレンディビティ	○ SaaS 専用	メール配信や入力フォーム作成、データ分析などが可能なASPサービス。顧客分析の結果をCSVファイルとしてダウンロードできる	8万1900円／年(Standardプランの場合)
	w2MarketingPlanner w2ソリューション	○	顧客へのメール配信やアンケート実施などの機能のほか、分析機能も備える。クーポンやポイントを利用したキャンペーンも実施可能	13万1250円／月(顧客DBが5万件まで、SaaS型の場合)
	ClickM@iler ダブルクリック	○	メール中のURLクリック数やクリック率などを集計し、次のメール作成に役立てられる。カレンダー型スケジューラと連動してメール配信を管理する	2万5000円～／月(ASP、メール配信数5000件まで)
	KREISEL トライコーン	○ SaaS 専用	顧客の口座満期日やWebフォームより資料請求があった際に、自動でメールを配信する機能を備える。ユーザーごとに利用する機能を制限できる	5万円／月(データ件数が1万までの場合)
	BroadVision Commerce 日本ブロードビジョン	×	ECサイト基盤「BroadVision」の1機能。顧客の職種や購買履歴にもとづき、Webサイトでの商品案内やメール配信が可能	546万円～(税込、1プロセサあたり)
	@Master Campaign ネオキャスト	○	HTMLエディタを搭載し、電子メールの作成も可能。メール受信拒否者やメール内の広告クリック数などをレポート表示する	個別見積もり
	SPIRAL Messaging Place パイブドビッツ	○ SaaS 専用	メールマガジンやセミナー受付、携帯電話へのメール配信が利用できる。蓄積したメールアドレスから携帯電話用メールアドレスのみを抽出可能	2万6250円～(最小構成時、メール配信数5000件まで)
	AddPlus ライナック	○ SaaS 専用	携帯電話をポイントカードの代用として利用する「カードレスポイント管理機能」を備える。携帯電話へのメール配信と合わせて効果的なキャンペーンを実施できる	1万9600円／月