

位置情報×CRMで、現場の営業力を上げる。

UPWARD

サービスご紹介資料



目次

UPWARDについて	私たちが目指す世界	3
	UPWARDとは?	4
	UPWARDの強み	5
	導入実績	6
	ユーザーからの評価	7
UPWARDが選ばれる理由	営業のベストプランを地図上に可視化できる	9
	報告作業のストレスから解放される	10
	活動データから「次の一手」が分かる	11
	安心のセキュリティ	12
	拡張性をそなえた技術基盤	12
導入事例のご紹介	13
料金プラン	CRM未導入のお客様向け	14
	CRM導入済みのお客様向け	15
	オプション一覧	16
さいごに	よくあるご質問	17
	会社概要	18
	お問合せ先	18

私たちが目指す世界

UPWARDは、現場の最前線で働くフィールドワーカーの方々の課題をテクノロジーで解決し、より創造的な働き方ができる世の中を実現したいと考える企業です。位置情報技術とCRMを掛け合わせたモバイルアプリケーション「UPWARD」は、営業DXを追求する400社以上の企業に導入されています。

PURPOSE

Inspiring upward creativity

フィールドワーカーの創造性を引き出し、
企業と社会の成長を加速させる

VISION

Go smarter, anywhere

どこでも快適に働ける世界をつくる

MISSION

Innovation of the last mile

現場のラストワンマイルを革新する

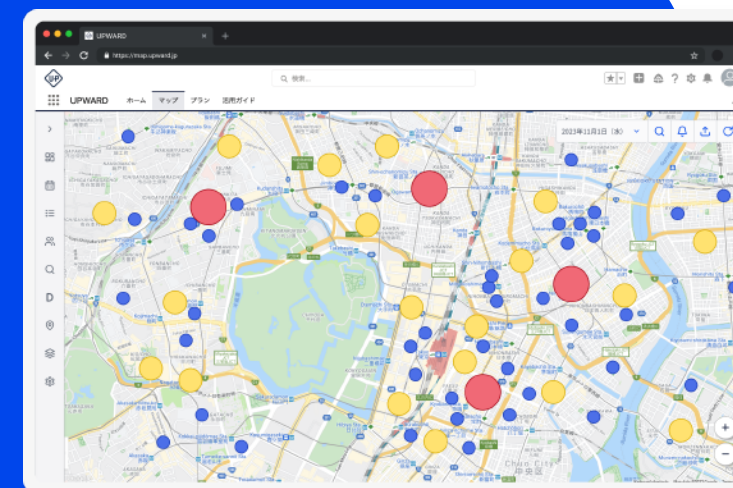
UPWARDとは？

営業活動の各ステップを
モバイルアプリで
自動化・最適化する、
セールスエンゲージ
メントサービスです。

UPWARDを活用したPDCAサイクル

Plan

営業計画のベスト
プランを可視化



Do

訪問に関するデータ
入力を自動で実行



滞在検知による自動入力

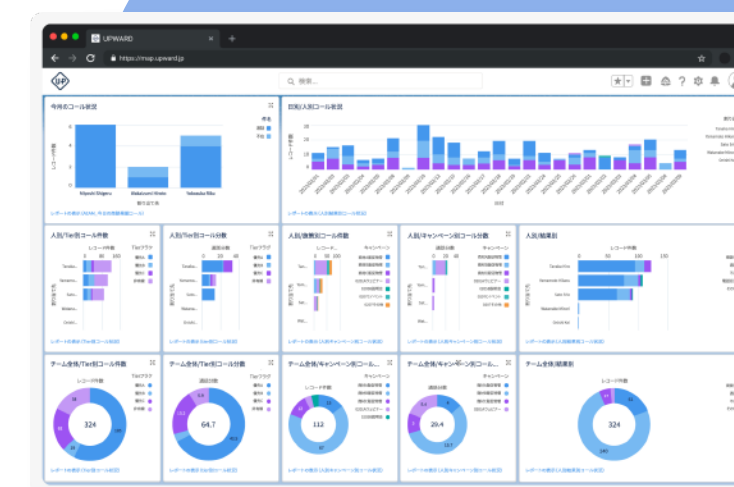
Action

個別最適化された
ネクストアクション
を示唆



Check

データの集計・
分析の自動化



訪問した取引先一覧が自動で表示。
ワンタップで報告が完了します。

次に行くべき訪問先を、
地図上に見える化します。

UPWARDの強み

出先での入力・確認を
想定したシンプルな
モバイルアプリで、
フィールドワーカーの
“現場行動”を変革します。



導入実績

製造・卸売・不動産・銀行など、訪問活動が重要な業種で特に導入が進んでいます。



契約継続率

99%



ユーザーからの評価

第三者機関口コミサイト“BOXIL”にて、CRM部門カテゴリ全9項目でNo.1評価をいただきました。

BOXIL SaaS AWARD Autumn 2022

CRM (顧客管理システム) 部門

※各項目の内訳

「使いやすさ」「お役立ち度」「カスタマイズ性」「機能満足度」「サービスの安定性」「営業担当の印象」「サポートの品質」「料金の妥当性」



Salesforceと連携できる300種類以上のアプリの中で、人気ランキング1位を獲得しました。

Salesforce BEST HIT APP RANKING 2022

製造業部門のほか、中小企業部門売上3位、新規導入件数5位、大企業部門売上5位も同時に受賞。



お客様の声※

“ 顧客情報が地図上に反映され、ルート営業の効率化が図れる。操作性も良く、感覚的に使えるため慣熟まで時間もかからない。何よりSalesforceの記録作業を簡略化できるのが便利。 ”

金融

“ 操作性としても簡単ではあるものの、困ったときにすぐにサポートしていただけたら、利用促進のためのアイデアや手法を随時案内してくれるなど、常に寄り添った対応をおこなっていただけます。 ”

不動産・建設

“ 地図を活用したアプリで外出先でも当日の営業活動を入力することができる。アプリのデザインも見やすく入力しやすい仕様になっており初めて見たときは感動しました。 ”

小売・流通

※2023年6月15日時点で、BOXIL上に記載されている口コミからの抜粋。
出典元：<https://boxil.jp/service/3450/>

UPWARDが選ばれる理由

01 営業のベストプランを
地図上に可視化できる

02 報告作業のストレス
から解放される

03 活動データから
「次の一手」が分かる

04 安心のセキュリティ

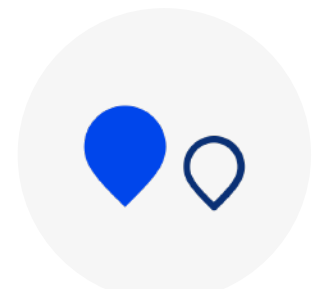
05 拡張性をそなえた
技術基盤

UPWARDが選ばれる理由

01

営業のベストプランを 地図上に可視化できる

アプリを開けば、次に訪問すべき顧客が直感的に分かります。いつもの「行きやすい先」ではなく、本当に「行くべき先」へ、戦略的な訪問活動が誰でも可能です。



顧客マッピング
ピンの色や大きさで
訪問の優先度を見える化



周辺検索
近くの顧客情報を
素早くチェック

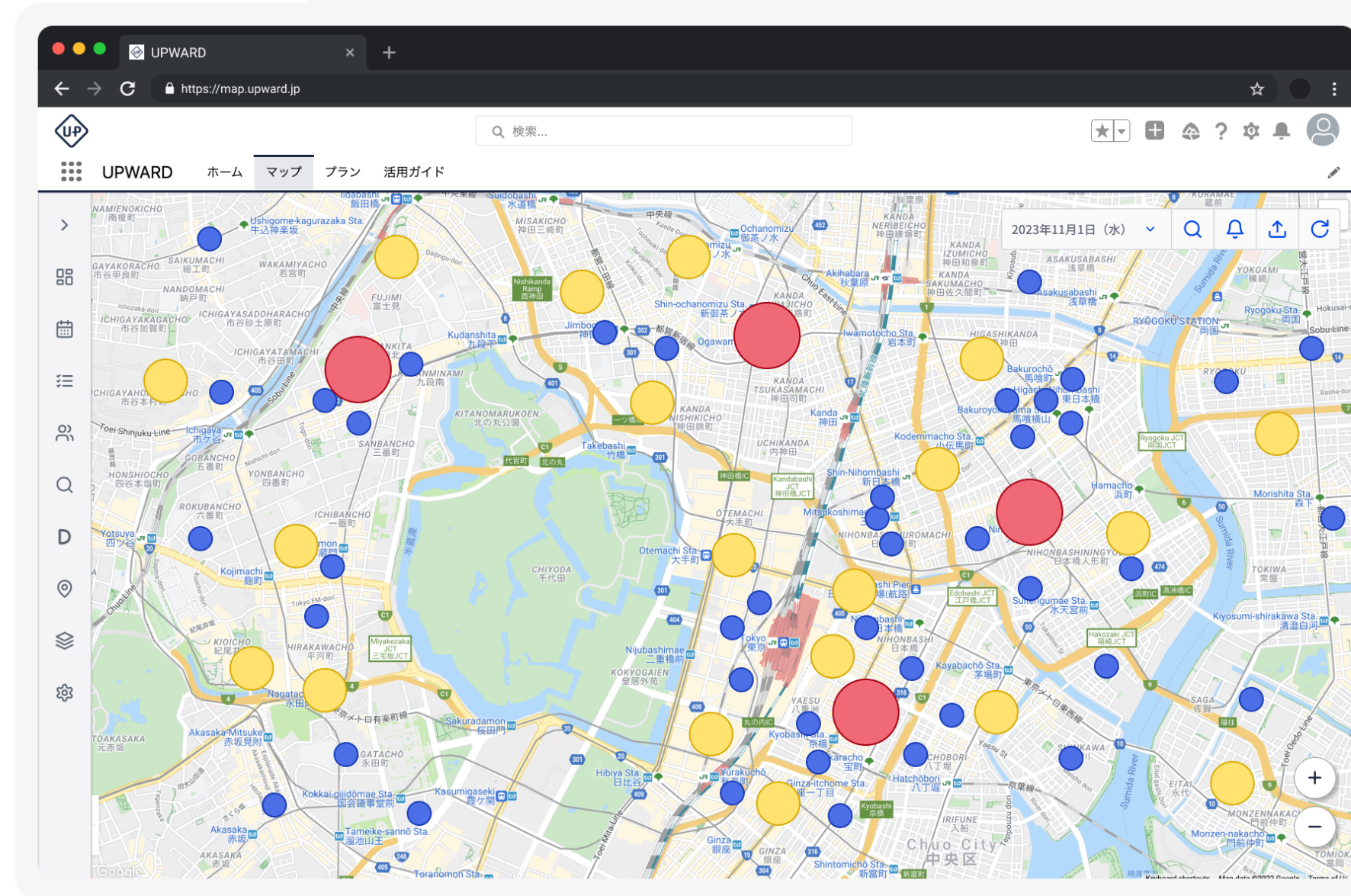


プッシュ通知
現在地付近の顧客を
タイミングよくお知らせ

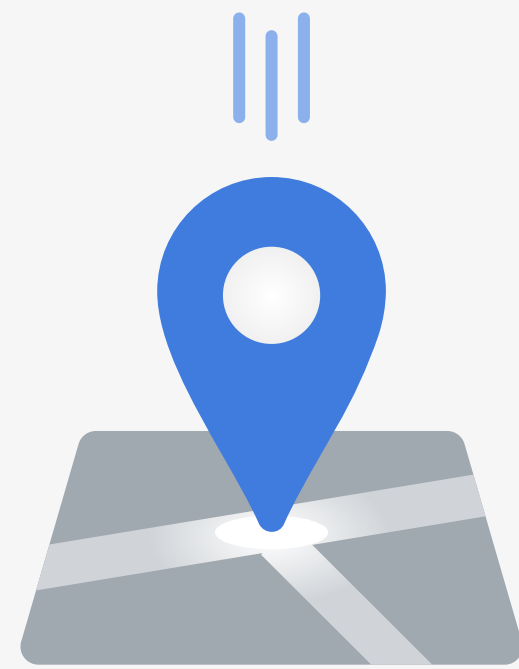


ルート検索
いちばん早くて楽な
ルートをナビゲート

未活動日数・売上規模など様々な軸で、
訪問すべき顧客を直観的に見える化。
データを元にした、戦略的な営業活動を実現します。



UPWARDが選ばれる理由



滞在検知による自動入力

報告対象の候補が自動で表示されるので、報告作業の手間を大幅に削減できます。



02

報告作業のストレスから解放される

顧客管理ツールを導入後、営業活動データを入力できている会社はわずか3割*程度。報告作業の半自動化により、入力漏れを少なくすることが営業DXのツボです。

*2022年9月弊社実施の調査による結果。(n=800)



滞在記録の自動検知

滞在先と滞在時間を自動でCRMに記録



オート電話記録

通話履歴を自動でCRMに記録



かんたん報告

会社への報告をテンプレでより素早く

UPWARDが選ばれる理由

03 活動データから “次の一手”が分かる

蓄積された活動データを、チームごと・年度ごと・営業所ごと...など様々な軸で分析できます。チーム・個人の課題を発見して、次何をすべきかまでが誰でもわかります。

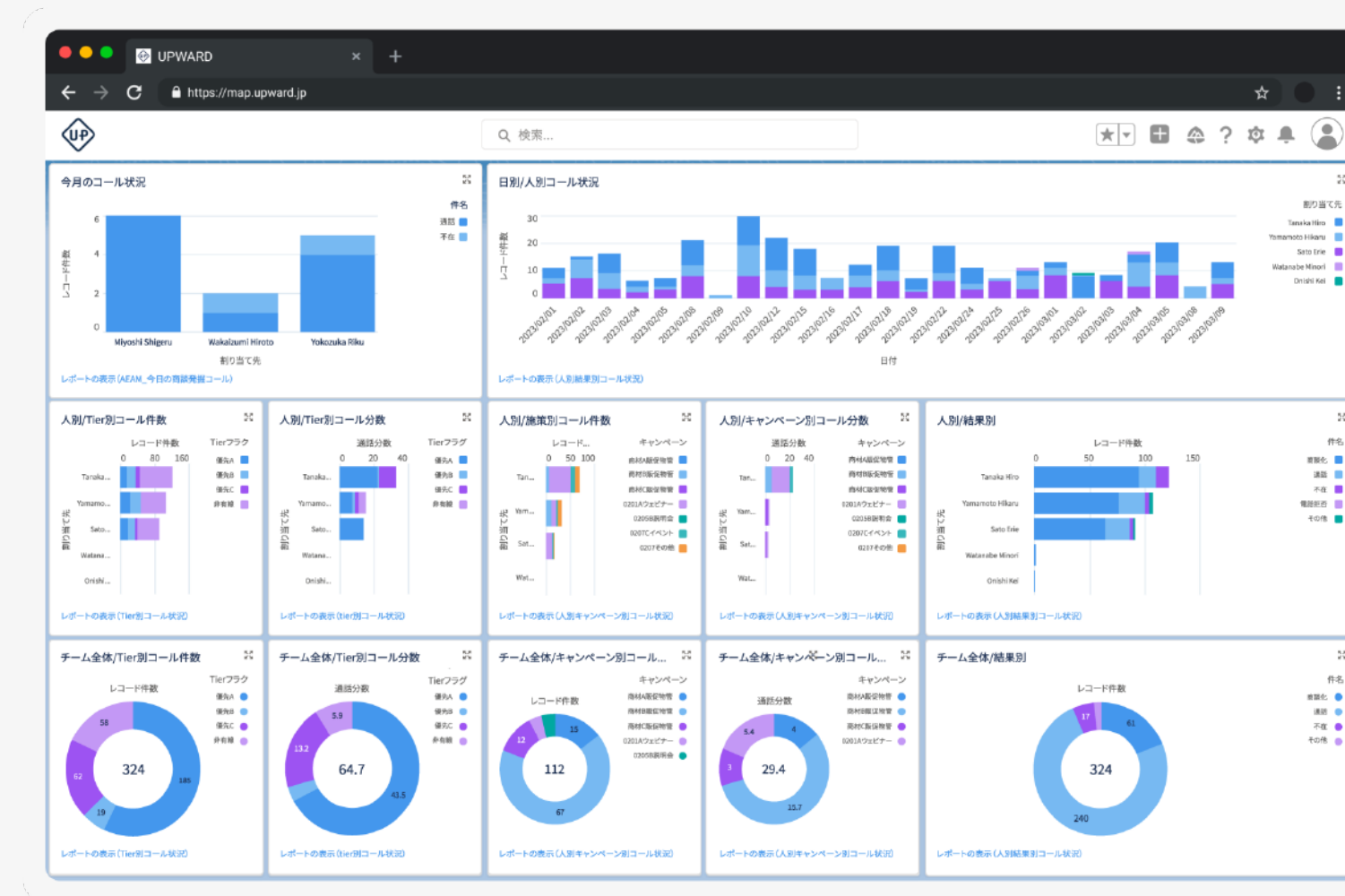
- 

顧客データ管理
業種や規模、担当者名、商談の履歴などに素早くアクセス
- 

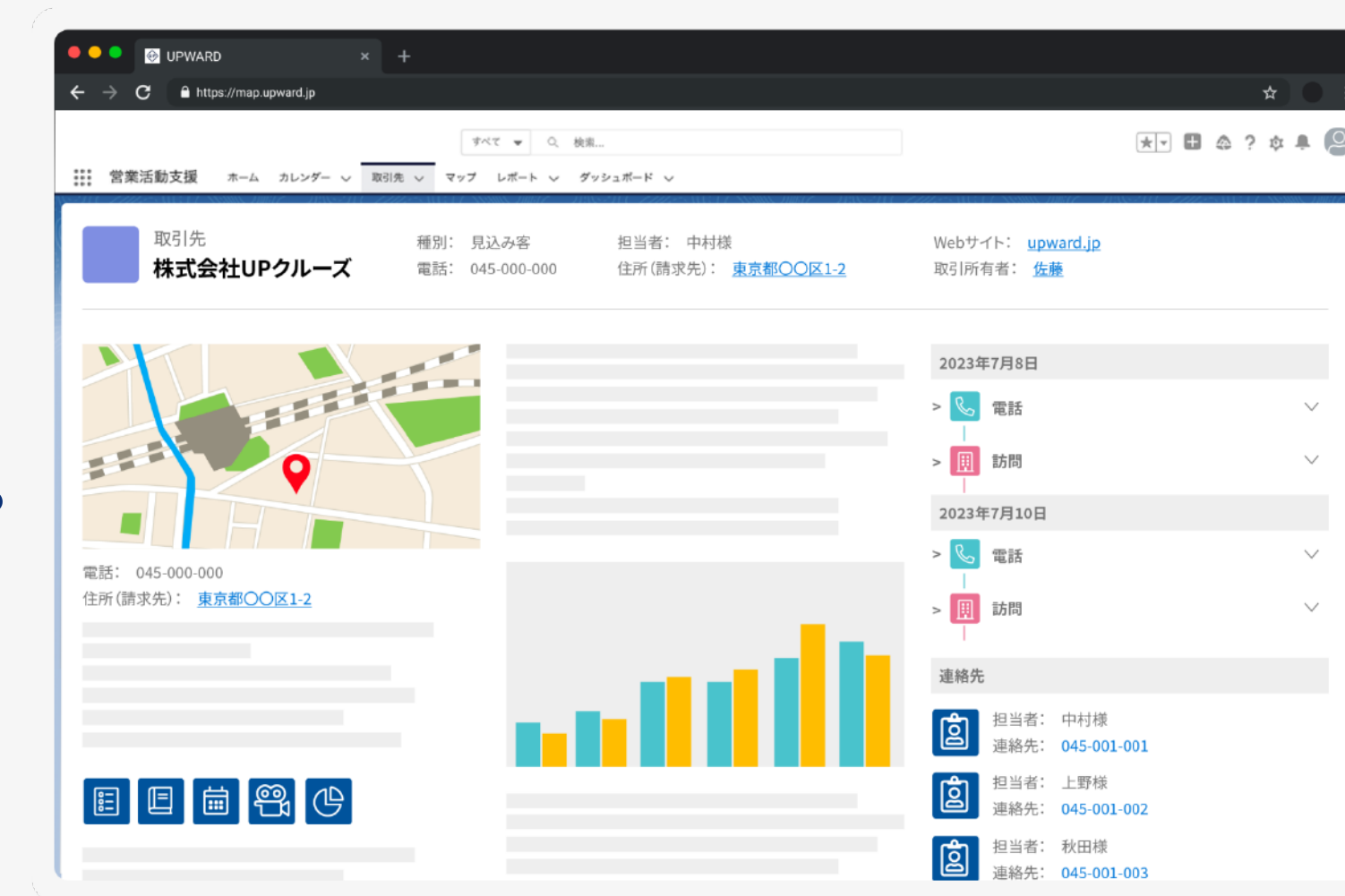
ダッシュボード
オンラインとオフライン両方の顧客接点を一画面で可視化
- 

担当者アサイン
メンバーのスケジュールをまとめて表示し一括調整
- 

高度なセキュリティ
データの保護を最優先し安全性を常に向上



過去の商談内容・発注を受けた内容・先方のキーマンなど、取引先に関する情報を一括で確認可能。



04

安心のセキュリティ

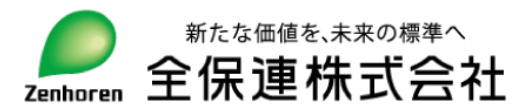
サービスの使いやすさに加えて、セキュリティの堅牢性を評価いただき、金融・保険業界でのご導入も進んでいます。



IS 631188 / ISO 27001

外部認証

情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS) に関する国際標準規格「ISO/IEC27001:2013 / JIS Q 27001:2014」の認証を取得。



導入企業

05

拡張性をそなえた 技術基盤

物件管理や商品管理に使用できる自由設計オブジェクトを作成できるほか、勤怠管理アプリなどの外部サービスとの連携も可能です。

名刺スキャン

勤怠管理

経費精算

帳簿作成

MAツール

予定管理

外部サービス連携

予実管理

納品管理

メンテナンス
記録

要望・クレーム
管理

物件情報

用地仕入れ

自由設計オブジェクト

※上記の機能・連携可能サービスは一例です。

お客様の方向性に合わせて最適なプランをご提案させていただきます。

導入事例のご紹介

様々な業種・業態でUPWARDをご活用いただいています。

新規開拓

「砂漠の緑化」でモチベーションをつくる新しい活動管理スタイルで
1年後には5.5倍の売上実績

新規開拓活動において顧客マッピング機能を活用し、新規法人への活動状況の可視化とモチベーションアップを実現！



既存営業

フィールド営業の機動力を取り戻す！
国内販売会社全13社へ導入、顧客接点の質を大幅に向上

スマートフォンからの活動報告・位置情報の共有により、既存顧客への訪問活動を大幅に効率化！



ラウンダー

報告時間 65% 減でラウンダーの
負荷軽減！メーカーと実店舗をつなぐコミュニケーションを深化

顧客マッピング機能・iPadからの活動報告により、日々の顧客接点情報・ベテラン社員のノウハウを組織で共有！



メンテナンス

機器のメンテナンス業務の効率化でトータル1億円規模の業務改善を実現！

機器メンテナンスの依頼に対するエンジニアの割当・作業報告をUPWARD上で完結。リアルタイムの報告で業務スピードを向上！



UPWARD Sales Engagement Platform

料金プラン①

CRM未導入の お客様向け

マップ機能やモバイルアプリ、
CRMがセットになった
オールインワンプランです。

ESSENTIAL	STANDARD	ENTERPRISE
3,800 円 (税抜) 1ユーザー / 月	7,800 円 (税抜) 1ユーザー / 月	12,800 円 (税抜) 1ユーザー / 月
ベーシックな地図連携で 効率的な訪問活動をサポート	地図連携 + 滞在記録・活動報告の自動化 さらに便利な拡張機能	エンタープライズのお客様向け の充実のフルスペックプラン

※全てのプランで別途、初期費用100,000円 (税抜) ががかかります。最小ユーザー数は10 ID です。

ESSENTIAL・STANDARDは管理者ライセンスとして9,000円 (税抜) × 2 ID が必要です。

※各プランを組み合わせてご契約いただくことはできません。

UPWARD Sales Engagement Service

料金プラン②

CRM導入済み のお客様向け

Salesforce や
Microsoft Dynamics 365 などの
CRMを導入済みのお客様向けの料
金プランです。

STARTER	STANDARD
1,800 円 (税抜) 1ユーザー / 月	3,800 円 (税抜) 1ユーザー / 月
ベーシックな地図連携で 効率的な訪問活動をサポート	地図連携 + 滞在記録・活動報告の自動化 さらに便利な拡張機能

※全てのプランで別途、初期費用 100,000円 (税抜) ががかかります。最小ユーザー数は 5 ID です。

※各プランを組み合わせでご契約いただくことはできません。

料金プラン③

オプション一覧

UPWARD プレミアムサポート

オプションを含む
ご契約料金の30% (税別)

約400社の定着化支援実績を誇る国内トップクラスのカスタマーサクセスチームが、お客様の営業組織での確実な定着化に向けた支援を提供します。

ASO (Additional Staging Objects)

2,000 円 (税抜)
1ユーザー / 月

各プランに付随する自由設計オブジェクト (顧客情報などを蓄積・管理するデータテーブル) を追加いただけます。1セット10個単位、ご契約プランに含まれる個数と合わせて最大30個まで追加可能です。

UPWARD DATA (Foursquare連携)

2,000 円 (税抜)
1ユーザー / 月

Foursquare社が提供する鮮度の高い施設・店舗データを地図上に連携。新規開拓における営業リストを現場ヘリアルタイムに提供します。現在、国内約800万件の商業施設情報をカバーしています。

UPWARD DATA (住宅地図連携)

2,000 円 (税抜)
1ユーザー / 月

株式会社ゼンリンが提供する、一軒一軒の建物名称、居住者名や番地、マンションの入居者名、ビルのテナント名などの情報が掲載された地図データです。取得した情報から物件の登記情報を確認できるほか、物件情報をCRMで管理することも可能になります。

UPWARD DATA (住宅 地図+ブルーマップ連携)

3,000 円 (税抜)
1ユーザー / 月

住宅地図に更に地番情報を重ね合わせ、公図界・公図名・親番界・地番が参照できる地図データです。住宅の表札情報をもとに訪問営業、サービス提供、顧客管理が可能になります。

不動産・金融
業界のお客様
におすすめ!



UPWARD Security Plus

オプションを含む
ご契約料金の10% (税別)

セキュリティ向上のためのイベントモニタリングをご利用いただけます。

UPWARD External User

2,000 円 (税抜)
1ユーザー / 月

UPWARDをお使いではない外部ユーザー用のコミュニティライセンスです。

UPWARD BI

2,000 円 (税抜)
1ユーザー / 月

BI分析をご利用いただくためのライセンスです。5ライセンス以上からご購入いただけます。

※設定可能なオプション機能はお使いのシステム環境により異なります。

さいごに

よくあるご質問



UPWARDは他のサービスと何が違いますか？ 特徴はなんですか？

従来の営業支援ツールは難しい、操作が複雑などの理由で現場に敬遠されてきました。UPWARDは「使いやすさ」にとことんこだわり、ITが得意でないセールスパークソンの皆さまにも大変ご好評いただいております。ご検討に役立つ資料や、各種お問い合わせ窓口をぜひご活用ください。



すでにCRMを利用中なのですが、UPWARDとの連携方法は どうなりますか？

お使いのCRMシステムやビジネスの状況に応じて、最適な連携方法をご提案させていただきます。



常にGPSで場所が分かってしまうのですか？

UPWARDは監視ツールではないため、常にユーザーの場所を把握することはできません。ユーザーが報告の操作を行った際にのみ、滞在履歴を記録します。



Salesforceのどのエディションで利用できますか？

Sales Cloud (Enterprise Edition以上)
Service Cloud (Enterprise Edition以上)
Lightning Platform (Enterprise Edition以上)
Partner Community (Enterprise Edition以上) で利用可能です。



SalesforceなどのCRMは未導入ですが、 UPWARDは利用可能でしょうか？

はい、もちろんご利用いただけます。



最小ユーザー数はありますか？

最少ユーザー数は10 IDです。
※UPWARD Sales Engagement Serviceの場合、最小ユーザー数は5 IDです。



初期費用はどれくらいかかりますか？

全てのプランで初期費用100,000円（税抜）がかかります。

会社概要

UPWARD

会社名	UPWARD株式会社
代表者	代表取締役社長 CEO 金木 竜介
設立	2002年3月
所在地	東京本社 (東京都港区西新橋1-1-1 WeWork日比谷FORT TOWER) 大阪支社 (大阪府大阪市北区大深町 1-1 WeWork LINKS UMEDA 8階) シンガポール支社 UPWARD Sales Engagement Pte. Ltd. (10 Anson Road #14-06, International Plaza, Singapore)
従業員数	99名(2023年6月時点)
株主	DNX Ventures (米国), Salesforce Ventures (米国) 他

最後までご覧いただきありがとうございました。
ご質問やご相談、お見積り依頼などお気軽にご連絡ください。

 03-6897-3683

 sales@upward.jp



こちらのQRコードからも
お問合せいただけます。



UPWARD公式SNS