

機能名称	機能	無料プラン 0円 1ユーザー	スタンダード 9,120円(税抜) 6カ月/1ユーザー	プロフェッショナル 15,390円(税抜) 6カ月/1ユーザー	エンタープライズ 26,790円(税抜) 6カ月/1ユーザー
利用人数					
CRM組織の利用人数	同一のCRM組織に参加できる人数	10人まで	購入数に応じる (上限なし)	購入数に応じる (上限なし)	購入数に応じる (上限なし)
営業活動支援					
見込み客管理	新規の顧客リストや展示会等イベントで名刺交換した人など、今後商談化する可能性のある潜在顧客を管理します	○	○	○	○
取引先管理	取引や引き合いのあった会社の企業情報を管理します	○	○	○	○
連絡先管理	取引先の担当者(B2Cの場合は、取引や引き合いのあった個人)を管理します	○	○	○	○
商談管理	取引先/連絡先との間での営業案件(案件規模、進捗状況、受注見込み時期)を管理します	○	○	○	○
活動管理(タスク、予定、通話記録)	営業担当者が実施すべき作業としてタスク、予定、通話記録を管理できます	○	○	○	○
リマインダー	あらかじめ設定した時間にタスクや予定を通知することができます	-	○	○	○
売上予測	1ヶ月または四半期毎の売上目標と達成度を商談の進捗状況から算出します	-	○	○	○
テリトリー別の売上予測	テリトリー毎に売上予測を算出します	-	-	-	○
BCC Dropbox	顧客とのメールのやりとりをBCCアドレスを利用してCRMに自動で取り込みます	-	-	○	○
マクロ	ユーザー毎に項目の更新、メール送信、タスク作成などの一連の操作を定義できます	-	-	○	○
複数通貨	基準となる通貨に加えて、最大10種類の通貨まで表現できます	-	-	-	○
カスタム関連リスト	他のタブやソースから取得したデータを表示できます	-	-	-	○
ファイル添付	CRMのデータやCRMから送信されるメールにドキュメントを添付できます	○	○	○	○
ドキュメントライブラリー	添付ファイルとして使う共通のドキュメントを管理できます	○	○	○	○
フィード					
ステータス更新	フィードにメッセージを投稿し、組織のすべてのユーザーと共有できます	○	○	○	○
ダイレクトメッセージ	個人的なダイレクトメッセージを同僚に送信できます	○	○	○	○
フィードへのファイル添付	投稿メッセージにファイルを添付できます	○	○	○	○
フォローアップルール	自動でフォローするルールを作成し、自動的にデータをフォローできます	○	○	○	○
グループ	グループにメッセージを投稿し、グループのメンバーと共有できます	-	○	○	○
マーケティングオートメーション					
メールテンプレート	メールの定型文をテンプレートとして管理できます	10	100	制限なし	制限なし
オプトアウト	顧客のメール配信オプトアウト(通知拒否)設定を管理できます	○	○	○	○
キャンペーン	販売促進活動の計画、実施、結果の分析を管理できます	○	○	○	○
一括メール送信	見込み客、連絡先の顧客リストを使って一括でメール送信できます	-	250通/日	500通/日	1,000通/日
一括送信メールの時間設定	一括メールの送信時間を予約できます	-	-	○	○
自動メール送信	あらかじめ設定したタイミングで見込み客、連絡先に自動的に最大5つのフォローアップメールを送信できます	-	-	-	○

機能名称	機能	無料プラン	スタンダード	プロフェッショナル	エンタープライズ
顧客サポート支援					
問い合わせ管理	トラブルや問い合わせ、要望などのチケットを定義したりサポートプロセスに従って処理できます	-	-	○	○
問い合わせの取り込み (問い合わせフォーム)	お客さまがWebフォームで入力した情報を問い合わせに取り込みます	-	-	10	20
担当者への通知 (問い合わせ)	問い合わせフォームで入力された旨をデータの担当者に通知します	-	-	○	○
ソリューション管理	お客さまからの問い合わせに対する解決策を管理します	-	-	○	○
在庫管理					
商品管理	商品情報を管理します	-	-	○	○
価格表	価格表を管理します	-	-	○	○
見積書	顧客へのお見積書情報を管理します	-	-	○	○
受注書	顧客からの受注書情報を管理します	-	-	○	○
請求書	顧客への請求書情報を管理します	-	-	○	○
仕入先管理	仕入先情報を管理します	-	-	○	○
発注書	仕入先への発注書情報を管理します	-	-	○	○
分析					
標準レポート	データ分析のためにデフォルトで用意されているレポート	○	○	○	○
カスタムレポート	分析したい軸に合わせて作成できるレポート	-	100	制限なし	制限なし
定期レポート	レポートを決められた日時にメールにて自動で送信することができます	-	20 /ユーザー 最大 100 /日/組織	20 /ユーザー 最大 100/日/組織	20 /ユーザー 最大 100/日/組織
標準ダッシュボード	販売状況・活動状況などを視覚的に確認できます	-	○	○	○
カスタムダッシュボード	分析したい軸に合わせてカスタマイズできるダッシュボード	-	10	制限なし	制限なし
Webサイト連携					
見込み客の取り込み	お客さまがWebフォームで入力した情報を見込み客に取り込みます	1	5	10	20
連絡先の取り込み	お客さまがWebフォームで入力した情報を連絡先に取り込みます	1	5	10	20
担当者への通知 (見込み客/連絡先)	Webフォームで入力された旨をデータの担当者に通知します	-	○	○	○
ファイルストレージ					
初期設定のストレージ容量 / CRM組織	CRM組織全体で利用できる文書添付などの保存容量	1GB	1GB プラス 512 MB /ユーザー	1GB プラス 512 MB /ユーザー	1GB プラス 1GB /ユーザー
追加ストレージ容量 (5GB) (※1)	5GB追加毎の利用料金	-	3,000円 (税抜) /6カ月 (5GB)	3,000円 (税抜) /6カ月 (5GB)	3,000円 (税抜) /6カ月 (5GB)
データ管理					
データ件数 (全タブ)	CRMで管理されるデータ総数	25,000	100,000	制限なし	制限なし
データのインポート	タブ毎の1回でインポートできるデータ数	1,000	10,000	20,000	30,000
タブのデータのエクスポート	タブ毎のデータエクスポート可能なデータ数	1,000/タブ	3,000/タブ	3,000/タブ	3,000/タブ
重複データの一括検索と統合	タブ内の重複データを検索、その結果を比較・選択して統合できます	-	-	○	○
セキュリティ管理					
権限設定数	タブレベルおよび機能レベルでのアクセス権限の一式を独自に定義できます	2	5	15	25
組織階層 (役職) の設定可能数	役職の階層に応じてデータレベルでのアクセス権限を独自に定義できます	2	5	10	250
項目別の権限	各タブの項目毎のアクセス権限設定	-	-	○	○
データ共有ルール	グループや役職間でタブごとのデータ共有の設定を独自に定義できます	-	-	-	15
グループ	ユーザー、役職、他のグループを指定してグループ化できます。グループにはデータ共有ルールやワークフロー通知などを設定できます。	-	20	30	50
データごとの共有	個別のデータを特定の組織内ユーザーに共有できます。取引先、連絡先、商談のみで利用可能です。	-	-	-	○
テリトリー管理	データの特性を基に顧客データをグループ化し階層的に管理できます	-	-	-	150

機能名称	機能	無料プラン	スタンダード	プロフェッショナル	エンタープライズ	
カスタマイズ						
タブ並べ替え	タブの並び順を変更できます	○	○	○	○	
タブ名の変更	タブの名称を変更できます	○	○	○	○	
タブグループ	複数のタブをまとめてタブグループと定義することで、ユーザーの権限に応じて、使用するタブを変えることができます。	-	-	-	10	
カスタムタブ	標準タブで管理しきれない独自のニーズに合わせたタブを作成できます 標準タブで管理している情報と関連づけることもできます	-	-	-	10 (10ユーザー毎に1件追加) (最大30件)	
一意の項目	項目を一意(重複不可)に設定できます	-	2/タブ	2/タブ	2/タブ	
カスタムボタン	新しいボタンを作成し、アクションを設定できます	-	-	-	50/タブ	
Webタブ	CRMの画面内で他のWebページを参照できるように設定できます	-	-	-	25	
ページレイアウト変更	タブ毎にデータの項目の表示・非表示、表示レイアウトを変更できます	○	○	○	○	
ページレイアウト	複数の営業プロセスがある場合、それに応じた顧客情報を管理できます	-	-	-	3/タブ (予定タブ除く)	
カスタムビュー	タブ毎に要件に応じてリストの表示項目とフィルタリング条件指定したビューを作成することができます。	5/タブ	50/タブ	制限なし	制限なし	
メールアドレスの重複チェック	見込み客・連絡先の追加時に、既存データとメールアドレスが重複しているデータ追加を禁止するかを選択できます	-	○	○	○	
関連リストのカスタマイズ	データに紐付いている他のタブのデータの表示項目を変更できます	-	○	○	○	
カスタム項目	タブ毎に独自の管理項目を追加できます	-	10/タブ	150/タブ	300/タブ	
カスタム項目 種類ごとの上限	テキスト	1行テキスト(最大255文字)、選択リスト、複数選択リスト、メール、電話番号、複数行テキスト、URL、オートナンバーの合計の上限数	-	10/タブ (オートナンバーは最大1/タブ)	60/タブ (複数行テキストは最大10/タブ) (オートナンバーは最大1/タブ)	130/タブ (複数行テキストは最大10/タブ) (オートナンバーは最大1/タブ)
	整数	9桁までの整数の上限数	-	10/タブ	20/タブ	30/タブ
	長整数	18桁までの整数の上限数	-	5/タブ	5/タブ	15/タブ
	小数、パーセント、通貨	小数、パーセント、通貨の合計の上限数	-	10/タブ	15/タブ	20/タブ
	日付	日付の上限数	-	10/タブ	15/タブ	25/タブ
	日時	日時の上限数	-	5/タブ	10/タブ	25/タブ
	真偽値	真偽値の上限数	-	10/タブ	20/タブ	50/タブ
	ルックアップ	他のタブのデータを参照するルックアップの上限数	-	-	5/タブ	5/タブ
	数式項目	他の項目の値に基づき動的に値を計算する数式項目の上限数	^	-	15/タブ	15/タブ
カスタムリンク	データの表示画面からワンクリックで外部のサービスにアクセスするURLを定義できます	-	-	10/タブ	10/タブ	

機能名称	機能	無料プラン	スタンダード	プロフェッショナル	エンタープライズ
ワークフロー管理					
ワークフロールール	データが追加・編集された時に、条件を指定して、アクション（通知、タスク割り当て、特定項目の更新、Web通知など）を定義できます	1/タブ	6/タブ	20/タブ	50/タブ
特定項目の更新によるワークフロー起動	ワークフローの起動条件として、データの特定項目の更新を選択できます	-	-	-	○
ワークフローによる変換	ワークフロールールを使用して、データの変換作業を自動化できます	-	○	○	○
ワークフローによる通知	ワークフロールールが起動時に、指定されたテンプレートを利用してメール通知を送信できます	5/処理	5/処理	5/処理	5/処理
ワークフローによるタスク設定	ワークフロールールが起動時に、ワークフロータスクをユーザーに割り当てることができます	5/処理	5/処理	5/処理	5/処理
割り当てルール	インポートまたはWeb連携で取り込んだ見込み客、連絡先、問い合わせの担当者を自動的に割り当てることができます。	-	-	ルール：20 条件：20/ルール	ルール：20 条件：50/ルール
ワークフローによるWeb通知	ワークフロー起動時に、他のWebサービスのURLをパラメータを指定して通知できます	-	-	10,000 コール/日 または 100 コール×ユーザー数 (少ない方)	20,000 コール/日 または 500 コール×ユーザー数 (少ない方)
ワークフローによる特定項目の更新	ワークフロー起動時に、データの特定項目の値を変更できます	-	-	3項目/処理	3項目/処理
問い合わせのエスカレーションルール	お客さまからの問い合わせに対してエスカレーションルールを設定できます	-	-	-	○
カスタム関数	他のアプリケーションや関連するCRMタブにあるデータを更新するのに役立ちます	-	-	-	○
時間基準のアクション	ワークフロー起動後、一定時間経過後に、通知の送信、タスクの割り当て、特定項目の更新を行うように設定できます	-	-	-	5/ルール
承認プロセス	データに関連付けた承認プロセスを定義して、承認依頼や決定時のアクションを自動化できます	-	-	-	○
他システムとの連携					
SkyDesk Campaigns 連携	CRMの見込み客と連絡先をCampaignsにエクスポートし、ニュースレター、ウェルカムメール、顧客アンケートなどを簡単に計画、実行できます	○	○	○	○
SkyDesk SalesIQ 連携による訪問者の追跡	Webサイトに訪問者が来たらCRMで通知を受け取り、また訪問履歴は見込み客と連絡先に関連付けて確認できます	○	○	○	○
SkyDesk Reports 連携	CRMのデータをSkyDesk Reportsで分析できます	○	○	○	○
SkyDesk Motivator 連携によるゲーミフィケーション	CRMのデータをもとにKPIを設定、目標管理とコンテストの実施をSkyDesk Motivatorが支援します	○	○	○	○
SkyDesk Projects 連携	取引先、連絡先、商談からSkyDesk Projectのプロジェクトを作成したり、プロジェクトのステータス、プロジェクトの詳細、進捗状況を確認できます	○	○	○	○
SkyDesk Support 連携	見込み客、連絡先、取引先からSkyDesk Supportへの顧客の問い合わせを閲覧できます	○	○	○	○
SkyDesk PhoneBridge 連携	Twilio連携により見込み客や顧客との電話のやりとりを管理できます	-	○	○	○
SkyDeskメールオプション	見込み客や顧客とやりとりしたメールとCRMの見込み客/顧客データに関連付けて管理できます	-	-	○	○
SkyDesk Creator 連携	カスタムアプリを作成し、CRM上でCreatorアプリと連携できます	-	-	-	○
Googleカレンダー同期	GoogleカレンダーとCRMの予定を一方方向・双方向で連携できます	-	○	○	○
Google連絡先同期	Google連絡先とCRMの連絡先を一方方向・双方向で連携できます	-	○	○	○
APIによる他のシステムとの連携	APIを利用して他の業務システムとの連携を実現できます	1,000 コール/日/組織	250 コール/ユーザー 最大：5,000 リクエスト/日 最小：2,000 リクエスト/日	250 コール/ユーザー 最大：10,000 リクエスト/日 最小：3,000 リクエスト/日	500 コール/ユーザー 最大：25,000 リクエスト/日 最小：4,000 リクエスト/日
スマートフォン/タブレット端末					
SkyDesk CRMモバイル版	iPhone, iPad, Android専用アプリから利用できます。オフライン時でも閲覧、編集、追加が可能です	○	○	○	○

※ 追加ストレージは最大100GBまで購入いただけます