

報道関係者各位

SALES ROBOTICS 株式会社  
代表取締役社長 内山 雄輝

## SALES ROBOTICS 独自のシステムでコール業務のクラウド化に成功

### 今後 SaaS サービスとして提供予定

～6月以降の各社の本格的な法人営業再開に備え、インサイドセールス支援体制を強化～

インサイドセールスコンサルティングサービス『SALES BASE』を提供する SALES ROBOTICS 株式会社（本社：東京都中央区 代表取締役社長 内山 雄輝 以下「当社」）は、インサイドセールスコール業務のクラウド化を実現し、コールスタッフの勤務場所に左右されず従来のインサイドセールスのクオリティを確保することに成功しました。これにより、インサイドセールス受託体制が受ける外的影響が小さくなり、6月以降再開される見込みの各社の法人営業活動に対し、規模を拡大してご支援できる体制が整ったことをご知らせいたします。また、本状況を可能にした独自システムは、今後インサイドセールス内製化を支援する強力な SaaS サービスとして製品化し、皆様にご提供していきます。



SALESROBOTICS株式会社様

この電話番号に関連する過去架電結果一覧を開く

ここは、SALES BASE 上で表示されます。

案件名	テスト(一部三県)	リスト名	初回ターゲットリスト
会社名	テスト株式会社	<a href="#">企業名でGoogle検索する</a> <a href="#">企業名+電話番号でGoogle検索する</a>	
業種1	農業、林業 > 林業 > 育林業		
業種2	農業、林業 > 林業 > 素材生産業		
業種3	農業、林業 > 林業 > 製薪炭業		
URL	https://weic.co.jp		
商品URL1	https://weic.co.jp/item1		
商品URL2	https://weic.co.jp/item2		
代表者	代表取締役社長A		

ここは、SALES BASE 上で表示されません。

電話番号	03-1211-3333	電話番号「不通」へ
電話番号2	03-1234-5678 <a href="#">編集</a>	部署2 総務部 <a href="#">編集</a>
電話番号3	03-1234-7890 <a href="#">編集</a>	部署3 経営企画部 <a href="#">編集</a>
電話番号4	03-1234-1234 <a href="#">編集</a>	部署4 情報システム部 <a href="#">編集</a>
住所	〒1040053 東京都中央区晴海3-12-1 KDX晴海ビル7階	
上場区分	上場	倒産フラグ なし <a href="#">「倒産」へ</a>
設立年月(西暦年月)	199910	創業年(西暦) 2000年
営業種目	営業種目1	資本金(千円) 1000
従業員数	100	工場数 5

### 1. コール業務をクラウド化する意義

当社では、インサイドセールス支援システム『SALES BASE』の開発・提供並びにインサイドセールスコンサルティング、BPO サービスの提供を通じ、Smart Sales（テクノロジーを活用してクロージングまでを行う非接触型の営業活動）社会の実現に向け取り組みを進めてまいりました。

自然災害・火災・テロ攻撃などの緊急事態に備え、サーバー類の分散設置及びクラウド化、社外アクセス時の手続きの整備、セキュリティ対策済みのノートPCの貸与などを進め、営業・コンサルタント・エンジニア・事務といった職種の社員を中心にリモートワークが可能な環境が整いつつありました。一方、通常特別な環境下でインサイドセールス業務を遂行するコールスタッフの在宅勤務は、運用面を鑑み慎重に進めておりました。

しかしながら、この度の新型コロナウイルスの流行を受け、企業の営業活動の最前線を担うコールスタッフの勤務を在宅で実現することは、いわば企業の営業活動の生命線であり、法人営業活動をご支援する当社にとって重要な使命ととらえ、勤務場所に左右されない環境でインサイドセールスを実行できる「クラウドコールセンター」を実現すべく取り組みを加速いたしました。

## 2. システムの概要と実績

独自のインサイドセールス運用管理システム『ALICE』の機能を強化し、AI搭載型クラウドIP電話『MiiTel』※1とシステム連携させることで当社のインサイドセールスBPOセンターのセキュリティ向上に加え、運用効率化と活動データの蓄積、分析、可視化を実現できる環境を構築いたしました。

これにより、4月9日より段階的に在宅勤務を拡大導入し、現在までに当社所属のインサイドセールスコールセンタースタッフのうち、最大約8割の人員が同時にリモートによる勤務を実施したことを確認しております。

またこの度当社インサイドセールスセンターのクラウド化を実現したシステムは今後インサイドセールス内製化を支援する強力なSaaSサービスとして製品化を予定しております。

## 3. SALES BASE について

SALES BASE はデータとテクノロジーとコールセンターを融合したインサイドセールスコンサルティングサービスです。受注につながる商談を創るサービスとして800社以上の企業で利用されています。SALES BASE は約400万社の企業データベースと活動管理システムを搭載し、過去の活動結果を元に最適なターゲットリストと活動プランを提案し実行します。経験豊富なプロフェッショナルチームがインサイドセールスを実行することで、ハイブリッド型の営業活動を実現し、営業活動の効率化を図ることが可能です。CRMやSFA・MAなどの各種システムとも連携し、最も成長しているインサイドセールス支援サービスとして注目されています。

## 4. SALES ROBOTICS 株式会社について

営業のワークスタイルをクリエイトするセールス・テック・ベンチャーとして、「インサイドセールスをすべての企業へ！」をスローガンに、テクノロジーとコールセンターを融合したクラウド型インサイドセールス支援サービス『SALES BASE』を開発・提供しています。営業現場の生産性の向上や働き方改革をトータルで支援するビジネスサポートカンパニーです。

※1. MiiTel は株式会社 RevComm（本社：東京都渋谷区 代表取締役 會田 武史）が販売する電話営業や顧客対応を可視化する音声解析AI搭載型のクラウドIP電話です。

### 【本件に関する報道関係者のお問合せ先】

SALES ROBOTICS 株式会社

経営企画室長 伊藤純代

電話番号： 050-5893-9191

電子メール：[pr@salesrobotics.co.jp](mailto:pr@salesrobotics.co.jp)