



プレスリリース
報道関係者各位

ワークスモバイルジャパン株式会社
株式会社ジェネストリーム
株式会社 Phone Appli
2019年5月28日

明治安田生命にて「LINE WORKS」と「Salesforce」の連携ソリューションを導入

MY ライフプランアドバイザー（営業職員）が得た顧客のLINE お友達情報を
シームレスに「Salesforce」に反映
LINE を活用した高度な営業活動の実現に向けた実証実験を開始

仕事用のLINE「LINE WORKS」を提供するワークスモバイルジャパン株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：石黒豊、以下「ワークスモバイルジャパン」）とセールスイネーブルメントソリューション「Rekuru SFA for LINE WORKS」を提供する株式会社ジェネストリーム（本社：東京都世田谷区、代表取締役 CEO、秋貞雄大、以下「ジェネストリーム」）、社内電話帳/名刺管理ツール「PhoneAppli for Salesforce」を提供する株式会社 Phone Appli（本社：東京都港区、代表取締役社長：石原洋介、以下「Phone Appli」）は、「LINE WORKS」と「PhoneAppli for Salesforce」が「Rekuru SFA for LINE WORKS」を介して連携する新たなソリューションを開発し、明治安田生命保険相互会社（執行役社長：根岸 秋男 以下、明治安田生命）と導入効果検証のための実証実験を開始することをお知らせいたします。

明治安田生命では、2014年よりセールスフォース・ドットコムが提供する「Salesforce」を本格導入し、同社のMY ライフプランアドバイザー（営業職員）と顧客のスピーディなコミュニケーション強化を目的にPhoneAppli for Salesforceの導入を行っています。

また、営業推進を目的にLINEを活用するため、2017年8月よりLINEとつながる唯一のビジネスチャット「LINE WORKS」を導入し、顧客とMY ライフプランアドバイザーの円滑なコミュニケーションを実現してまいりました。

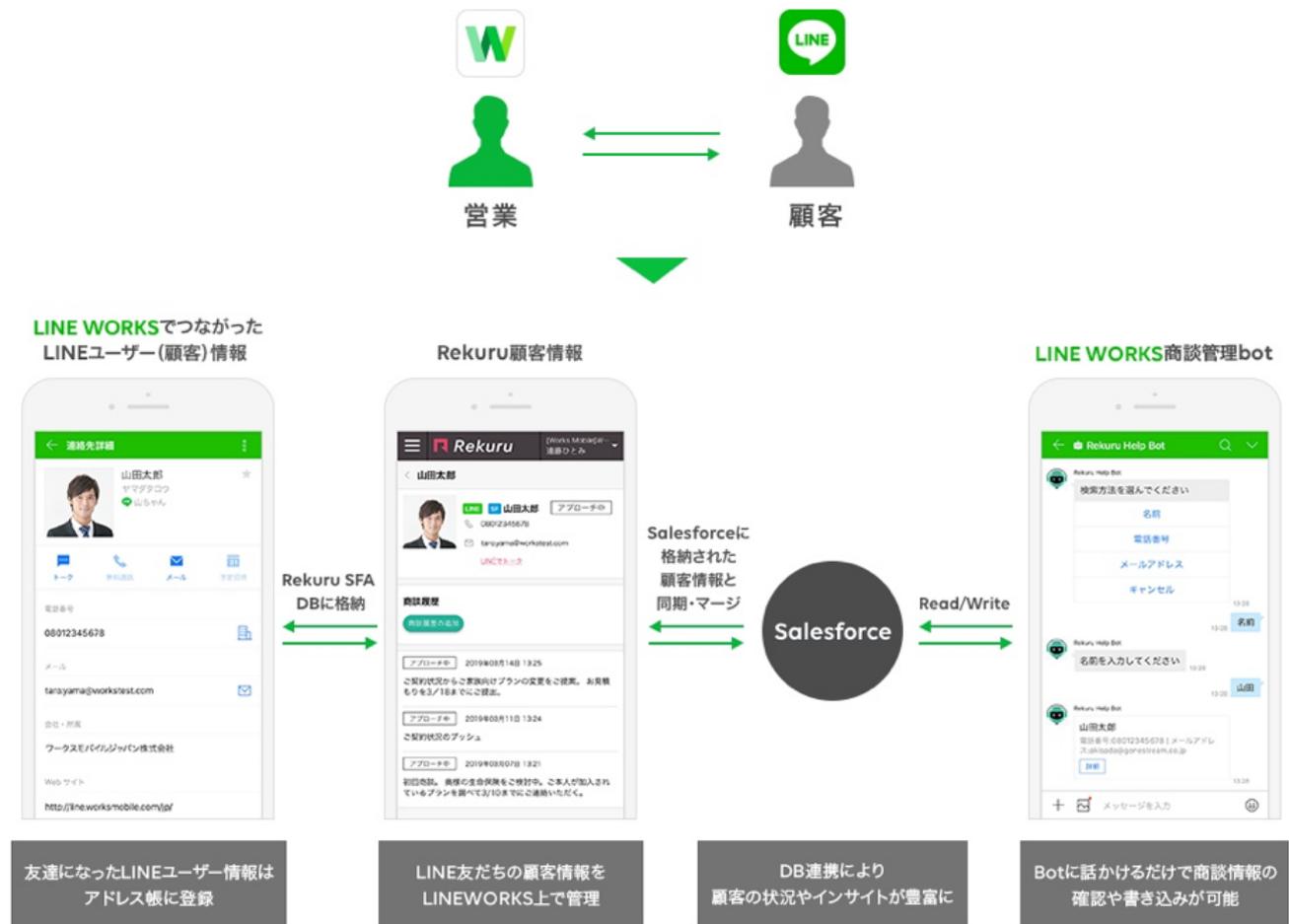
ワークスモバイルジャパンとジェネストリームは、「LINE WORKS」と「Salesforce」を合わせて利用するニーズの高まりを受け、「Rekuru SFA for LINE WORKS」により「LINE WORKS」と「Salesforce」が連携する新たなソリューションを開発しました。

本ソリューションを導入することにより、明治安田生命では、同社のMY ライフプランアドバイザーなどが「LINE WORKS」でお友達になった顧客のLINE アカウント情報を、シームレスに「PhoneAppli for Salesforce」の顧客属性情報に加えることが可能となります。

また、今後の展望としては、以下のような機能を追加実装する予定です。

- 「LINE WORKS」と顧客のLINE間でやり取りしたトークログが「Salesforce」上で管理可能に。従来では、管理が難しかったLINEを活用した営業活動の可視化が実現。
- 顧客スコアリングに応じたステップメール送信を「LINE WORKS」を使う営業職員に対してリマインドする機能をチャットボット活用で実装。営業活動の機会損失軽減が実現。
- 本来、「Salesforce」上にPCを使って記入する商談情報を「LINE WORKS」上からスマホで記入可能に。利用する営業職員の負担を軽減し、「Salesforce」の社内浸透や利用率向上を実現。

各ソリューションの連携イメージ



この度の実証実験について、明治安田生命保険相互会社湯浅 慎司様、株式会社セールスフォース・ドットコム田村 英則様よりコメントをいただいております。



明治安田生命保険相互会社 湯浅 慎司 様

これまでの対面、電話、メールによるコミュニケーションに、利用が急増している LINE が加わることで、お客さまの望まれる連絡手段でコミュニケーションが取れるようになります。今回の連携ソリューションを利用することで、それぞれを個別に利用するのではなく、一元的に管理された画面から適切な連絡手段を選択し、履歴の管理もできるようになることで、よりお客さまに寄り添った高度なコミュニケーションが実現できることを期待します。

株式会社セールスフォース・ドットコム 田村 英則 様

LINE をエンタープライズ分野において本格的に導入していくことで、これまでのメインツールであった電話やメールと比べても、より効果的に追客が出来るようになります。マルチコミュニケーションチャネルを統合的にカバーできる事に加え、今後は顧客の世帯管理や資産状況を統合的に管理できる Salesforce Financial Services Cloud と組み合わせることで顧客の意思決定をスピーディにサポートすることを目指す予定です。

ワークスマイルジャパンとジェネストリームは、今後もセールスフォース・ドットコムと連携し、「LINE WORKS」と「Salesforce」を利用する企業の利便性向上に努めてまいります。また、ビジネスチャット「LINE WORKS」が、コミュニケーションの領域にとどまらず、LINE を活用した営業活動においても利活用していただけるよう取り組みを推進してまいります。

「LINE WORKS」とは

LINE WORKS は、仕事で活用できる充実した機能と、ビジネス利用として必要なセキュリティおよび管理機能を備えた「ビジネス版 LINE」です。

LINE おなじみのチャットや無料通話はもちろん、掲示板、アドレス帳、メール、予定表、ファイル共有などを1つのアプリに集約し、スマートフォンからもPCと同じ機能が利用できるため、社内ツールとしてだけでなくサービス業や屋外での現場業務などシーンや場所を選ぶことなく活用できます。また、LINE と同じ使い勝手のため導入したその日から誰でもすぐに操作が可能です。

「Rekuru SFA for LINE WORKS」とは

Rekuru SFA for LINE WORKS は、LINE WORKS でお友達になった LINE ユーザーの顧客情報管理及び商談管理を行うことができる、日本初の LINE WORKS 連携 SFA ソリューションです。

Rekuru SFA for LINE WORKS は、Rekuru データベースへ顧客情報及び商談情報を保存できますが、導入企業様が Salesforce Sales Cloud を導入している場合、その顧客情報及び商談履歴を同期することが可能です。さらに Rekuru SFA for LINE WORKS の提供する LINE WORKS 上で動く営業支援 bot から、当該顧客情報及び商談履歴を書き込み、呼び出すことが可能です。

加えて、マネージャーが可視化できなかった LINE WORKS 従業員が友達になった LINE ユーザーの数を、部署、エリア、店舗ごとに総数及び増減を可視化、比較や各 LINE WORKS 従業員が LINE ユーザーとやりとりしたトークログを自動的に保存しておくことができるようになります。



「PhoneAppli for Salesforce」とは

PhoneAppli for Salesforce は、Salesforce 版の Web 電話帳として、Salesforce を活用して社内・社外すべての連絡先を管理することが出来ます。電話・メール・チャットのコミュニケーションツールの統合と名刺の管理を含めた取引先管理を PC とスマホから簡単に月々300 円/1 ユーザーで利用することが可能です。

■会社概要

社名：ワークスマバイルジャパン株式会社

本社：東京都渋谷区神宮前 1-5-8 神宮前タワービルディング 11F

設立：2015 年 6 月

代表者：代表取締役社長 石黒 豊

資本金：30 億 2,000 万円

URL：<https://line.worksmobile.com/jp/>

社名：株式会社ジェネストリーム

本社：東京都世田谷区下馬 2-10-5

設立：2012 年 3 月

代表者：代表取締役 CEO 秋貞 雄大

資本金：5,600 万円

URL：<http://genestream.co.jp/>

社名：株式会社 Phone Appli

本社：東京都港区 虎ノ門 4 丁目 3 番 13 号 ヒューリック神谷町ビル 8 階

設立：2008 年 1 月

代表者：代表取締役社長 石原 洋介

資本金：3 億 9,836 万 5,710 円

URL：<https://phoneappli.net/>

※記載の会社名、製品名は、それぞれ会社の商標または登録商標です。

※本プレスリリース記載の情報は発表日現在の情報です。予告なしに変更されることがありますので、予めご了承ください。

■本リリースに関するお問い合わせ先

ワークスマバイル広報事務局（㈱カケル内） 担当：山崎

TEL：070-4471-4264 Mail: info@kakelu.com

ジェネストリーム広報 担当：秋貞（あきさだ）

Mail：info@genestream.co.jp