

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 営業 DX を促進するインサイドセールス DX ツール 『SALES BASE ISM』を発売

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、受注に繋がる商談を育成する効率的なインサイドセールス活動を設計し運用管理できる SaaS サービス、SALES BASE ISM をリリースします。



### 1. 製品開発の背景

少子高齢化や労働力人口の減少、インターネットの普及に伴うモノの買い方の変化など、近年法人営業の分野にもデジタル技術を使った業務変革の波が押し寄せています。法人営業分野で利用されるデジタル技術には、CRM や SFA、RPA、MA ツールなどがありますが、昨今の新型コロナウイルス感染症が拡大した影響を受けて訪問営業が制限されたこともあり、特に電話やメール、WEB 会議ツールなどを活用した非対面の営業活動方式であるインサイドセールスに対する注目が高まっています。

とはいえ実際にインサイドセールスの専任組織を作り、CRM や SFA といったツールを導入してみたものの、期待していた成果が得られていないという企業も少なくありません。今回、インサイドセールスのアウトソーシングサービスを多くの企業に提供してきた実績を活かし、導入企業が自社内のリソースでインサイドセールスを成功させるための秘訣を濃縮した SaaS サービスを発売いたします。

詳細はこちらをご覧ください。

URL <https://salesbase.salesrobotics.co.jp/service/ism/>

### 2. 『SALES BASE ISM』の特徴

『SALES BASE ISM』は、顧客台帳の情報を更新する感覚でインサイドセールスの運用を効率的に管理できるクラウドサービスです。既存の CRM のように複雑な設定は必要なく、当社がサポートするガイドンスに沿って各社が独自に持っている受注につながる商談を作るために必要な要素を決定するだけで、誰でも感覚的にインサイドセールスを運用することができます。

インサイドセールスは、①リスト（営業先）を作る、②リード（営業できる顧客）を作る、③営業が商談できる状態（アポイント）を作る、という3つのカテゴリの活動を組み合わせていく必要があります。これらのカテゴリの DX を実現するために、『SALES BASE ISM』（以下、「ISM」とする）では、以下の3つの機能を実現しています。

## 機能 1：最新の営業リストを構築するための約 617 万件 <sup>(※1)</sup> 国内最大級の企業データベースを搭載

当社は、SALES BASE ISM の営業リスト作成機能を強化するために、NTT タウンページ株式会社と連携し、NTT タウンページ株式会社が保有する企業情報及び電話帳データ（タウンページデータベース<sup>※2</sup>）と当社がこれまでに蓄積してきた膨大な企業データを融合して、過去の営業データを元にした当社独自の検索軸から『タウンページ DB for SB ISM』としてターゲットリストを作成できるようにしました。ISM には約 617 万件の企業データが搭載されており、独自の検索軸から営業したい企業を選択し、リストとして購入することで、国内で最新 <sup>(※3)</sup> の企業データをターゲットリストや顧客台帳として設定できるようになっています。営業活動の土台となる最新かつ安心の企業データを ISM で管理することが可能になります。

※1：2021 年 3 月末現在

※2：ISM に搭載されているタウンページ DB for SB ISM は、NTT 東日本・NTT 西日本からの委託を受けた NTT タウンページから提供されるタウンページデータベースを基に作成されている。

※3：タウンページ DB for SB ISM はタウンページデータベースにより毎日更新されている。<https://tpdb.jp/townpage/reason/>

## 機能 2：顧客台帳を更新する感覚でスコアリングを実施し、優先的に行うべき商談を可視化

インサイドセールスを実行する企業リストや商材、キャンペーンごとに営業が欲する商談アポイントの条件やタイミングは変化します。この変化に対応するために、各条件に応じた様々な条件項目を容易に設計することができるようにしました。将来的にこれらの獲得項目とスコアリングは解析され、今後追加される予定（2021 年末～2022 年春頃実装予定）である、まだ顕在化されていない営業すべき企業のサジェストや営業すべき別商材のレコメンド及び、その商談を担当すべき最適なインサイドセールススタッフへのトスアップなど、機械学習（2022 年春搭載予定）を駆使した営業 DX 機能を実現するためのユーザー企業独自の教師データとして活用されます。

## 機能 3：すべてのデータを Salesforce とシームレスに連携、その他の CRM との連携も今後拡充

インサイドセールスは、最新のターゲット企業情報だけでなく、営業担当の求める商談条件に達したリードを営業チームに引き渡す必要があります。その際、インサイドセールスで獲得した様々な情報を営業プロセス管理ツールに連携させるニーズが生じます。ISM は、世界で最も利用されている CRM <sup>(※4)</sup> である Salesforce とシームレスにデータ連携ができます。ユーザーは日頃使い慣れた CRM を利用しながら、インサイドセールスの設計・運用に特化した ISM で営業効率を高めることが可能です。2021 年末を目途に今後その他の CRM や SFA との連携も強化していくことで、より多くのユーザーが既存の CRM とスムーズにデータ連携を行えるようになります。

※4：CRM とは Customer Relationship Management の略で、顧客満足度と顧客ロイヤルティの向上を通して、売上の拡大と収益性の向上を目指す経営戦略/手法を示し、ここではそれらを管理するためのソフトウェアを指し示している。Salesforce は 2016 年 IDC 社の調査により世界の市場シェア No1 と評価されている。<https://www.salesforce.com/jp/blog/2017/11/salesforce-is-number-1-crm.html>

以上、3 つの機能に加えてインサイドセールスリソースが不足している場合は、当社が提供するインサイドセールスアウトソーシングサービス SALES BASE を活用し運用を連携させることにより、実際のインサイドセールスの業務も強力にサポートします。

### **3. 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ティブなセールス・テック・ベンチャーとして、「営業をもっとスマートに！」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。

#### **【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)