News Release

報道関係各位

2019年5月29日
ブリッジインターナショナル株式会社
株式会社 RevComm
株式会社ブイキューブ

ブリッジ、レブコム、ブイキューブの三社が
営業の働き方改革を支援するSales Tech領域でサービス連携

ブリッジインターナショナル株式会社（本社：東京都世田谷区、代表取締役社長：吉田融正、以下ブリッジ）と株式会社RevComm（所在地：東京都渋谷区、代表取締役社長：會田武史、以下レブコム）、株式会社ブイキューブ（本社：東京都港区、代表取締役社長：間下直晃、以下ブイキューブ）の三社は、営業の働き方改革を支援するSales Tech領域でサービス連携をいたします。

具体的には、インサイドセールス分野のリーディング企業であるブリッジの「ANSWERS（アンサーズ）」、音声解析に強みを持つレブコムの「MiiTel（ミーテル）」、国内Web会議分野で12年連続シェアNO.1であるブイキューブの「V-CUBE セールスプラス」を連携したサービス提供を開始します。

【サービス連携に至った背景と目的】
テクノロジーの進化によって社会、産業、ライフスタイルは急速に変化し、経済の構造変化と共に経営の在り方も大きく変わろうとしています。日本の経済成長を支えてきた長時間労働による労働量の確保は限界を迎え、日本企業の働き方改革は不可欠なものとなりました。これから本格的な少子高齢化を迎え、労働人口が減少する中で、企業はいかにして生産性を高めていくかが求められています。こうした背景から注目されているのが「個人のエンゲージメント」を高める取り組みです。昨今謳われるTeal組織論やホラクラシー経営など新たな組織論と並んで、一人一人の生産性を高めることによって組織全体の生産性を最大化する、新たな取り組みが注目されています。

こうした背景を受けて、ブリッジとレブコム、ブイキューブの三社は、営業分野での生産性向上を目的としたSales Tech領域でのサービス連携を実現します。



【サービス連携の内容】
昨今注目が高まっているインサイドセールスは、実際に経験をしたことがある人はまだ少なく、自社にインサイドセールスのノウハウを有している企業は限られています。そのため、インサイドセールスにどう取り組めばいいかわからない、インサイドセールのスキルを持った人材が不足しているといった課題が多く聞かれます。いかにお客様と適切なコミュニケーションをとるかが重要なポイントであるにもかかわらず、知見に基づいた改善指導に手が回っていないということも起きています。

この度の連携により提供するサービスは、インサイドセールスの日々の運用を伴走的に支援するとともに、インサイドセールスの内容をAIがテキスト化して会話スピードや声の抑揚などを解析・可視化し、最適な内容へ導くことによって、商談の成約率向上と教育コストの低下を実現します。

こうした課題に対して、ブリッジが提供するインサイドセールスの業務設計から必要なツールの提供、運用までをトータルに支援するサービス「ANSWERS」と、レブコムが提供するAI搭載型クラウドIP電話「MiiTel」、ブイキューブが提供するオンライン商談専用のWeb会議「V-CUBE セールスプラス」のサービス連携により、オンライン商談の可視化・効率化を通じた営業分野での生産性向上の実現を目指します。

【ブイキューブが提供する「V-CUBE セールスプラス」について】
「V-CUBE セールスプラス」は、ブイキューブがかねてから提供していたオンライン商談専用のサービスをベースに、インサイドセールスへの需要の高まりを受けて、機能を強化し2019年4月から新たに提供を開始したサービスです。1ステップで顧客とWeb会議を接続し、安定した通信でストレスなく商談を開始できます。音声は電話を使用しており、初めて使う人でもマニュアルなしで利用できるシンプルなUIが特徴で、商談中の顧客にも臆することなく遠隔商談を提案できます。
サービスの詳細はこちら　https://jp.vcube.com/service/sales-plus

【レブコムが提供する「MiiTel」について】
「MiiTel（ミーテル）」は電話営業・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。営業トークや顧客対応における会話を人工知能が解析し、成約率の向上や解約率の低下につなげます。また、顧客管理システムと連携して、ワンクリック発信や、着信時の顧客情報自動表示も実現し、生産性向上に役立てます。会話内容は顧客情報紐付きで全て録音され、振り返りたい会話にいつでも・どこでも・すぐにアクセスすることができ、教育目的やコンプライアンス目的など多業界で幅広く活用されています。
「MiiTel」を導入することで、電話営業におけるアポイント獲得率や成約率の向上・顧客対応における解約率の低下・教育コストの削減・電話の管理工数削減など、多面的に生産性を向上させることができます。

【ブリッジが提供する「ANSWERS」について】
「ANSWERS（アンサーズ）」は、自社でインサイドセールスを運営する法人向けにインサイドセールス活動をトータルに支援し、インサイドセールスの業務の設計から必要なツールの提供、運用の支援を行います。単にツールを提供するだけではなく、インサイドセールスのノウハウを有したコンサルタントやトレーナーが運用の支援を行うことで、インサイドセールスの早期立ち上げを実現いたします。本取り組みにおいてはV-CUBE セールスプラスを有効的に活用するインサイドセールスのプロセスを定義し、MiiTelで録音された音声内容などをチェックして、インサイドセールスのスキルアップを図ります。
【ブリッジインターナショナル株式会社について】http://bridge-g.com/
社　名：ブリッジインターナショナル株式会社（BRIDGE International Corp.）

代表者：代表取締役社長　吉田融正
設　立：2002年1月
本　社：東京都世田谷区若林1-18-10 みかみビル

【株式会社RevCommについて】https://www.revcomm.co.jp/
社　名：　株式会社RevComm
代表者：　代表取締役　會田武史
設　立：　2017年7月7日
所在地：　〒150-0002　東京都渋谷区渋谷2-6-11　花門ビル3階

【株式会社ブイキューブについて】https://jp.vcube.com/
社　名：株式会社ブイキューブ（V-cube, Inc.）
代表者：代表取締役社長 CEO 間下直晃
設　立：1998年10月
本　社：東京都港区白金一丁目17番3号　NBFプラチナタワー

【報道関係のお問い合わせ先】
株式会社ブイキューブ　　社長室　広報担当
TEL：03-5475-7250　FAX：03-6866-5601 E-mail：release@pj.vcube.co.jp