

2020年7月1日
株式会社ネクスウェイ
株式会社 Sales Lab

Sales Lab、インサイドセールス事業を開始 ～データとテクノロジーを駆使し、営業活動の変革を実現～

TIS インテックグループの株式会社ネクスウェイ（本社：東京都港区、代表取締役社長：松森正彦、以下ネクスウェイ）は、戦略的に取り組んできたインサイドセールス事業を100%子会社の株式会社 Sales Lab（本社：東京都港区、代表取締役社長：小椋亮、以下 Sales Lab）に事業譲渡し、本日より Sales Lab の事業として開始することを発表します。

■事業譲渡の経緯・目的

これまでネクスウェイは、業務連絡や受発注といった業務コミュニケーションや、販売促進・営業などのマーケティングコミュニケーションを支援するサービスを展開してきました。近年、労働人口の減少や働き方改革により、従来の営業活動を継続することに課題を抱える企業が増えている中で、ネクスウェイでは営業プロセスの変革が課題解決には必須であると判断し2016年よりインサイドセールス事業に戦略的に取り組んできました。

そこで、インサイドセールス事業をさらに強化・拡大するため、2020年3月にインサイドセールス事業に特化した Sales Lab を設立するに至りました。

■Sales Lab について

Sales Lab は営業現場のヒアリングから見込み顧客とのコミュニケーションプランの作成、実行、そしてレポートや次へのアクションプランの策定までを一気通貫で実施します。また、インサイドセールスのアウトソーシングに留まらず、データとテクノロジーを駆使し、市場動向やお客様のニーズをスピーディかつダイレクトに反映したサービスを提供していきます。

社名 : 株式会社^{セールス ラボ}Sales Lab
本社 : 東京都港区虎ノ門 4-3-13 ヒューリック神谷町ビル
代表者 : 小椋 亮
設立 : 2020年3月5日
事業内容 : 営業支援サービス事業
URL : <https://www.saleslab.jp/>

Sales Lab は、今後拡大が見込まれるインサイドセールス市場において更なるシェア獲得ならびに新しい価値を創出し、事業のさらなる強化・拡大を目指します。

■事業譲渡の概要

譲渡事業内容 : 株式会社ネクスウェイのインサイドセールス事業
譲渡日 : 2020年7月1日（水）

■株式会社 Sales Lab について (<https://www.saleslab.jp/>)

データとテクノロジーで営業を革新する Sales Lab は、インサイドセールスに特化した営業支援サービス会社として 2020 年に設立しました。営業という側面から「インサイドセールス」という手段を用いて、成果と成長を生むオールインワンサービスを展開しております。

■株式会社ネクスウェイについて (<https://www.nexway.co.jp>)

「FOR MOVIN' 想いを情報でつなぎ、躍動する社会をつくる」を理念に掲げるネクスウェイは、お客様の想いに向き合い、その想いを情報という形に仕立て、世界に伝わり、つながり合うきっかけをつくります。その手段は多岐にわたり、30 年の歴史を誇る FAX 一斉送信サービスをはじめ、薬剤師を支援する公益社団法人 日本薬剤師会との共同メディアや、FinTech 事業者の取引開始をスムーズにする KYC 業務支援サービス等、お客様のニーズや時代の流れに合わせたラインナップが強みです。

■TIS インテックグループについて

TIS インテックグループはグループ社員約 2 万人が一体となって、強みを活かし、国内および海外の金融・製造・サービス・公共など多くのお客様のビジネスを支える IT サービスを提供しています。デジタル技術を駆使したムーバーとして、未来の景色に鮮やかな彩りをつけていきます。

■本件に関する報道関係者からのお問い合わせ先

株式会社ネクスウェイ 経営企画本部 人事広報室 広報担当 中川
東京都港区虎ノ門 4-3-13 ヒューリック神谷町ビル
電話:03-6388-1366(直通) e-mail:public_relations@nexway.co.jp

株式会社 Sales Lab 担当 青山
東京都港区虎ノ門 4-3-13 ヒューリック神谷町ビル
電話:03-6388-1214 e-mail:info@saleslab.jp