

2023年2月24日  
株式会社 Sales Lab  
株式会社ネクスウェイ

## Sales Lab とネクスウェイ、インサイドセールス×SMSによる顧客の 営業プロセスを推進する取り組みを開始 ～リモートワーク下の接続率を向上させ、営業活動の効率化を支援～

TIS インテックグループの株式会社 Sales Lab（本社：東京都江東区、代表取締役社長：小椋亮、以下 Sales Lab）と株式会社ネクスウェイ（本社：東京都江東区、代表取締役社長：松森 正彦、以下ネクスウェイ）は、インサイドセールスのアプローチ手法に SMS も活用し、顧客の営業プロセスの最適化を推進する取り組みを開始することをお知らせします。

Sales Lab が提供する、インサイドセールスの戦略立案、実行計画、実践までをワンストップで支援する「オールインワン BPO 型営業支援サービス」（以下、営業支援サービス）に、ネクスウェイが提供する SMS 配信サービス「SMSLINK」を組み合わせることで、SMS 配信後、顧客が電話やメールでリアクションをとるだけでなく、SMS から直接返信することが可能になります。

これにより、リモートワーク下でも担当者接続率を上げ、インサイドセールスチームがよりスムーズに顧客とコミュニケーションをとることが可能になります。



### ■協業背景

Sales Lab の「営業支援サービス」は、リード獲得から受注までの営業プロセスに潜むデータを詳細に定義づけし、蓄積、可視化、分析、活用することで中長期的な営業活動に進化させるアウトソーシングサービスです。

独自開発したプラットフォームを利用することにより、受注に至るまでのプロセスだけでなく、失注になったプロセスから得たデータも可視化し活用することが可能です。データをもとに中長期的にナーチャリングし、顧客が売上を上げ続けることが出来る仕組みづくりの支援をしている点が特徴です。

このような強みを活かし、企業の営業支援を行う Sales Lab は、コロナ禍以降、企業のリモートワーク化が進んだことにより、電話をかけても「オフィスに誰もいない」、また「顧客の携帯電話にかけても繋がらない」など、コロナ禍以前と比較して、架電時の接続率が下がっているという課題を抱える企業が増加傾向にあることに着目しました。実際に Sales Lab が支援するお客様からも、同様の課題に悩むお声があがっています。

このような背景を踏まえ、「営業 DX を実現し、営業を進化させる」をテーマとする Sales Lab はお客様の営業 DX を更に推進するため、ネクスウェイと協業し、「営業支援サービス」と「SMSLINK」を組み合わせ、リモートワーク下の接続率を上げ、営業プロセスの最適化を図る取り組みを開始しました。

これにより、リモートワーク下でも担当者接続率を上げ、Sales Lab のインサイドセールスチームがよりスムーズに顧客とコミュニケーションを取ることが可能になります。接続率が上がることで、営業活動が効率化されるだけでなく、未接触・未接続状態の見込み客を減らし、商談数の底上げが見込めます。

## ■効果

Sales Lab はネクスウェイの「SMSLINK」のインサイドセールスを担っており、2021 年上期の接続率は 53.9%でしたが、2021 年下期より「SMSLINK」を活用した結果、接続率が 78.8%まで向上し、約 25%の接続率アップを実現しました。2022 年上期には 76.6%と接続率を維持しており、インサイドセールスの接続率アップに SMS 活用は効果的だと考えられます。

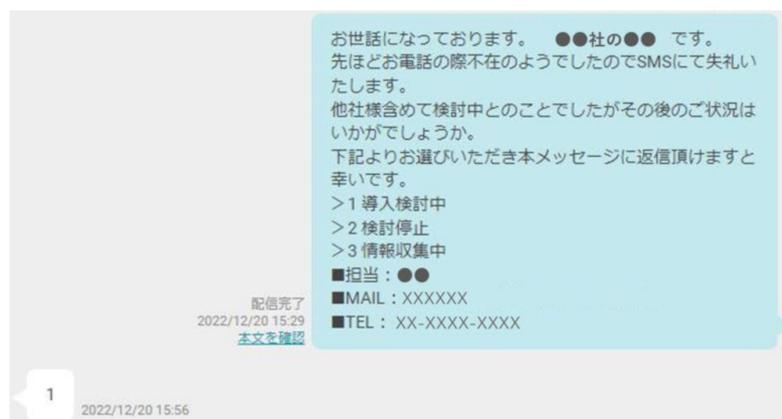


## ■「オールインワン BPO 型営業支援サービス」×「SMSLINK」活用イメージ

Sales Lab のインサイドセールスチームが資料請求や WEB ページからのお問い合わせのフォロー、または顧客リストのフォローをする際に、顧客の携帯番号に架電しても繋がらない、メールにも返信がないという場合、SMS 配信サービス「SMSLINK」で、連絡した旨と要件を個別にメッセージ配信します。

ポップアップ表示され視認性の高い SMS を活用することで、誰がどのような要件で連絡をしたのかが一度で顧客に届きやすくなり、顧客からのリアクションを促すことができるため、電話やメールで接続できない顧客との接続率向上に繋がります。

## <メッセージ配信画面>



### ■「オールインワン BPO 型営業支援サービス」とは

リード獲得から受注までの営業プロセスに潜むデータを詳細に定義づけし、蓄積、可視化、分析、活用することで中長期的な営業活動に進化させるアウトソーシングサービスです。

独自開発したインサイドセールスの活動を効率的、効果的に行えるプラットフォームを利用することにより、自社でのツールの用意やツール利用の教育が不要となります。

詳細は以下 URL をご参照ください。

<https://www.saleslab.jp/service/>

### ■「SMSLINK」とは

SMSLINK は「宛先リストのアップロード」「メッセージの作成」「送信日時の設定」の 3 ステップで SMS を簡単に配信できるコミュニケーションツールです。

届けたいメッセージをパソコンやシステムから簡単に SMS 配信ができ、本人確認(SMS 認証)以外にも予約リマインド、請求連絡、問い合わせ対応など、電話が繋がらない・メールを見てもらえない課題の解決策として幅広くご利用いただいています。

また、2022 年 5 月より追加した「双方向機能」を利用することで、企業の担当者は顧客との SMS を通じたコミュニケーションをとることができるようになりました。これにより、企業は顧客をアンケート URL などに誘導することなく、SMS のみでやりとりを完結することができます。

詳細は以下 URL をご参照ください

<https://smslink.nexway.co.jp/>

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

Sales Lab は「営業 DX を実現し、営業を進化させる～営業プロセスデータを可視化し、中長期的な営業活動に変える～」をテーマに、リード獲得から受注までの営業プロセスに潜むデータを可視化し、中長期的な営業活動に変えることで、企業の営業 DX を推進します。営業プロセスのエコノミー化を図り、営業成果を向上させ、新しい営業のカタチ作りを実現します。

## 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、非対面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、国内外グループ2万人を超える社員が『ITで、社会の願い叶えよう。』を合言葉に、「金融包摂」「都市集中・地方衰退」「低・脱炭素化」「健康問題」を中心とした様々な社会課題の解決に向けて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新たな価値を創造し、人々の幸せと持続可能な豊かな社会の実現に貢献します。

※ 記載されている会社名、製品名は、各社の登録商標または商標です。

※ 記載されている情報は、発表日現在のものです。最新の情報とは異なる場合がありますのでご了承ください。

### 【本件に関するお問い合わせ先】

#### ◆報道関係からのお問い合わせ先

株式会社 Sales Lab

管理部 人事広報グループ 伊奈

E-mail : [info@saleslab.jp](mailto:info@saleslab.jp)

株式会社ネクスウェイ 経営企画本部

ビジネスアクセラレーション 人事広報室 佐野

TEL: 03-6887-1615 (直通) E-mail : [public\\_relations@nexway.co.jp](mailto:public_relations@nexway.co.jp)

#### ◆「オールインワンBPO型営業支援サービス」に関するお問い合わせ先

株式会社 Sales Lab

インサイドセールス支援事業部 セールス&マーケティンググループ

E-mail : [info@saleslab.jp](mailto:info@saleslab.jp)

#### ◆「SMSLINK」に関するお問い合わせ先

株式会社ネクスウェイ

コミュニケーションプラットフォーム事業本部 SMS推進室

TEL : 0120-341-890 E-mail : [clp@nexway.co.jp](mailto:clp@nexway.co.jp)