

News Release

報道関係各位

2020年9月28日

ブリッジインターナショナル株式会社

非対面営業を AI で支援するツール「SAIN」の利用が 20 社を超える

－ コロナ禍でインサイドセールスへのシフトが加速 －

法人営業改革支援の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」）は、インサイドセールスを AI で支援するツール「SAIN」（Sales AI Navigator）の利用が拡大し、大手 IT 情報・通信業、ソフトウェア開発・販売業、金融業など利用社数が 22 社に達したと発表しました。

テレワークの導入が様々な業種/職種において広がりつつある中、法人営業の現場においても、電話や e メール、オンライン会議ツールを活用して非対面で商談を行うインサイドセールスの需要が急速に高まっています。

SAIN は 2019 年 12 月に本格販売開始以来、導入が進んできましたが、ニューノーマル時代において、非対面営業を前提とした法人営業改革を支援するツールとして利用・検討が加速しています。これまでの導入企業から得られた成果は以下の通りです。

■非対面営業を導入する業種が拡大

インサイドセールスは主として外資系の IT 企業を中心として利用されてきましたが、国内 IT 企業、通信業に加え、製造業、金融業においても導入が拡大しています。非対面営業による法人営業改革は業種を問わず進展しつつあります。

■非対面営業活動が数値化され、効率が具体的に向上

電話や e メールでのやりとりが見える化し、AI を活用してデータに基づいた営業活動が可能になります。リードの案件化率や会話品質の向上など営業活動が数値化され、効率の向上が実現しています。

■非対面営業と訪問営業の組み合わせによる法人営業改革が推進

ニューノーマル環境下で非対面営業へのシフトが加速し、これまでの訪問営業と非対面営業との役割分担の見直しが進み、最適な組み合わせによる法人営業改革が進んでいます。

具体的な導入事例は以下の通りです。

SAIN 導入事例

■ A 社（外資系大手ソフトウェア事業）

導入サービス：SAIN「モニタリング」

【課題】

- ・インサイドセールスの品質向上
- ・スーパーバイザーのモニタリング、メンバー指導の効率化

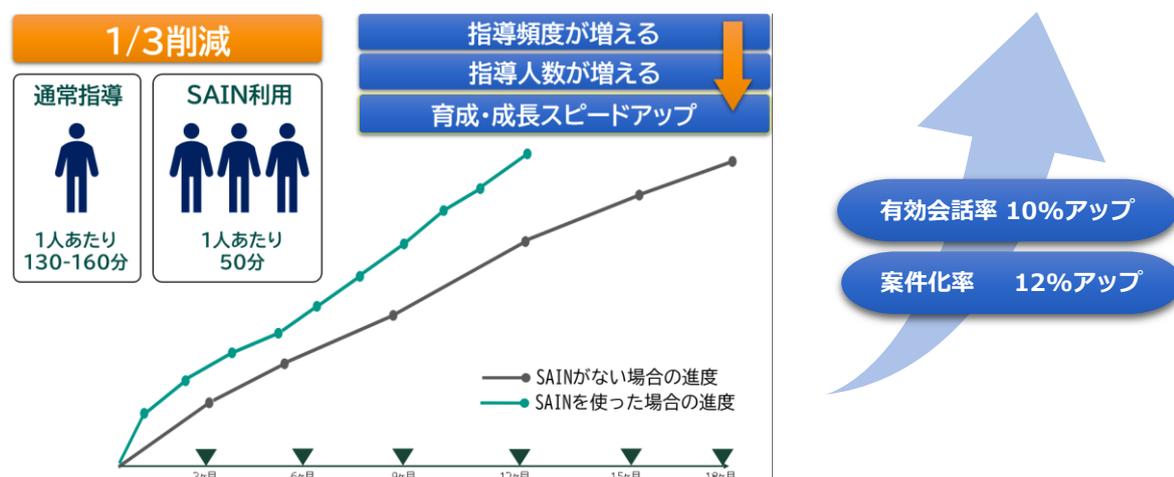
【概要と成果】

A社では、売上を最大化するために、既存ユーザーの離反防止、ロイヤリティ向上、クロスセル/アップセルをミッションとして、インサイドセールス活動をしています。

SAIN「モニタリング」を導入し、コール状況や会話内容がダッシュボードで可視化されたことにより、インサイドセールス自身の意識改善にも繋がり、短期間で有効会話率が10%向上、案件化率が12%向上しました。また、スーパーバイザーは、会話のテキスト化や多様な検索機能を使うことで、改善点の把握や指導時間は3/1の削減につながり、一人あたりの指導頻度、指導人数が増えたことで育成・成長スピードアップにつながりました。

テレワーク開始後のリモート環境での運用管理やインサイドセールス間での情報共有にも、効果を発揮しています。

【実績】



■ B社(国内大手 IT 関連サービス業)

導入サービス：SAIN「ターゲティング」

【課題】

- ・エンドユーザーへのアプローチのためのデータが肥大化
- ・新規案件の発掘と醸成が困難
- ・コロナ禍により、顧客接点とリード数の減少

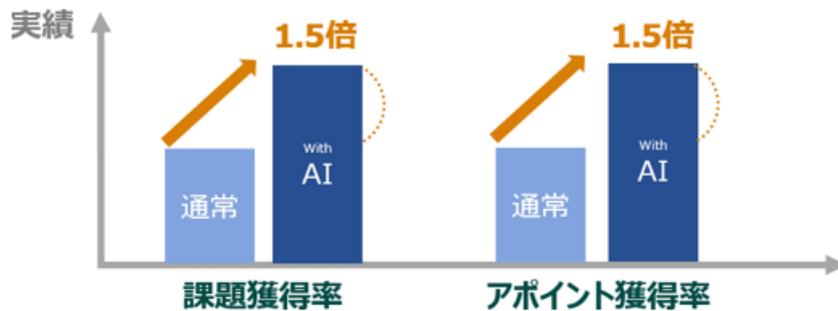
【概要と成果】

B社は、エンドユーザーへの販売は行わないパートナービジネスにおいて、主にリード^(注1)獲得とリードからのナーチャリング^(注2)の生産性アップを目的としてインサイドセールスを導入しています。

コロナ禍での急速なテレワークの普及に伴い、営業は訪問ができず顧客接点の減少、リード数の減少傾向となり、今までよりも営業生産性やデータ管理の徹底が求められ、優先顧客の見極めや判断が重要となります。アプローチ先や優先順位付けを、より効率化するために、SAIN「ターゲティング」を導入しました。

顧客の見込み度合いを数値化することで、適切に優先づけされた精度の高い営業リストを用いて活動することで、課題獲得率、アポイント獲得率ともに1.5倍の向上に成功しました。

【実績】



＋ 項目の重要度・寄与率 → 取得データ・優先度の見極め

■ C社（国内大手PC/プリンター・ソフトウェア製品販売業）

導入サービス：SAIN「モニタリング」

【課題】

- ・インサイドセールスによるネガティブワードの頻発により商談の機会損失

【概要と成果】

C社では、訪問営業やパートナーとのセリングにおいて質の高い案件化をミッションとしてリード精査からナーチャリング活動を行っています。

SAIN「モニタリング」の定性情報（ネガティブワード、ポジティブワード、効果的な訴求ワード等）を可視化することで、提案時の癖や早期の原因特定など質と量の向上が図れ、社内の連携がスムーズに行えるようになりました。検討時期や予算の質問を「はい、いいえ」で答えられる設定にした場合に、「～は難しいでしょうか？」と否定的（ネガティブ）なワードを使ってしまいがちなインサイドセールスは、商談の障壁となってしまうことが多くありました。

そこで特定ワードの出現推移を数値化/見える化したことにより、1か月間で「難しい」と発する機会は77%減少し、有効な会話、スキルアップにつながりました。

【実績】



質問の中の「難しい」のワード数

1か月で **77%減少** ←

SAIN 概要

SAINは、インサイドセールスに関わる全ての管理者（マネージャーやスーパーバイザー等）とコール担当者の業務をAIを活用して支援するクラウド・サービスです。

SAINは、インサイドセールス活動の高品質化・平準化を実現するAIツールとして、『顧客との会話音声』や『顧客情報』などのビッグデータを解析し、インサイドセールス担当者の指導強化、会話内容の品質向上、可能性の高い見込み客へのアプローチを可能とし、インサ

イドセールスの成果の最大化を実現します。

■主な機能

1. モニタリング機能

AI の力で顧客の声を可視化。会話の見える化により指導・改善をスピーディーに。
インサイドセールスに欠かせない会話内容の改善。顧客との会話内容のテキスト化により、スムーズな指導や早期コンディション把握を可能にします。

2. ターゲティング機能

どの顧客に何の商材を提案すべきか、属人的ではない AI による提案先を選出。
お客様の製品・サービス購入のポテンシャルが高いアプローチ先をスコアリングによりリストアップし、効果的なインサイセールス活動を支援します。

3. コールナビ機能

AI が次の会話をナビゲート。必要な情報を、必要なタイミングで。
インサイドセールスが顧客と会話を行う際に、相手の反応に応じて商談に必要な情報の抜け漏れを自動的に提示し、会話品質の向上とともに、効果的なインサイドセールス活動の実現を支援します。また、スーパーバイザーのリアルタイムモニター機能により適切なアドバイスをインサイドセールスに送信でき、より高度な会話をサポートします。

【ブリッジインターナショナル株式会社 会社概要】 <https://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

市 場：東証マザーズ 7039

ブリッジインターナショナル株式会社は、2002年に会社を設立して以来、インサイドセールスのリーディングカンパニーとして法人営業改革の支援をしています。

2018年10月に東証マザーズに上場、インサイドセールスに関連する銘柄では初の企業です。

注釈

注1 リード：見込み客

注2 ナーチャリング：見込み客を顧客に育てる方法

【報道関係のお問い合わせ先】

ブリッジインターナショナル株式会社

コンサルティング本部 マーケティング&コミュニケーション

〒154-0023 東京都世田谷区若林 1-18-10 みかみビル

TEL：03-5787-3080 (代表)

E-mail:mktg@bridge-g.com