

ミーツボックス

## オンライン商談システム『Mee2box』を提供するイズム株式会社 通販やゲーム事業などを展開するクルーズ株式会社のグループ会社へ 営業に特化した最安値のインサイドセールスシステム、開発強化・サービス拡充へ

イズム株式会社（本社：東京都港区、代表取締役 CEO：今野仁史、以下イズム）は、通販やゲーム事業などを展開するクルーズ株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：小淵宏二、以下クルーズ）の子会社となることを発表いたします。様々なインターネット領域の企業を保有するクルーズのノウハウや人材、資金面での協力を仰ぎ、イズムが提供するオンライン商談システム『Mee2box(ミーツボックス)』の開発を強化し、サービスの拡充に努めてまいります。



イズムは、2018年11月21日(水)に業界最安値のオンライン商談システム『Mee2box（ミーツボックス）』を、リニューアルして提供を開始しました。当サービスは営業先に対し、専用アプリやソフトのインストール・会員登録が不要のため、約3秒後にはオンライン商談をスタートすることが可能になるサービスです。当サービスをご活用いただくことで、内勤型営業（以下、インサイドセールス）が容易に行えるようになり、効率的な営業・商談を実現することが可能となります。

一方、クルーズは、2018年5月に、全ての事業を子会社化し、純粋持株会社としてグループ経営への移行を決定しました。「インターネットの時代を動かす凄い100人を創ること」をミッションに掲げ、様々なインターネット領域の事業会社を子会社化し拡大をしています。

この度、クルーズグループの傘下になることで、クルーズがこれまで17年間の経営で培ってきた事業成長のノウハウやヒト・モノ・カネ・情報といったあらゆる資産を活用することで、より一層、『Mee2box』の開発速度の向上、導入企業の拡大を進め、企業における人材不足・働き方などの課題解決の一助を担うべく、今後も『Mee2box』のサービス向上・拡大に努めてまいります。

### ■『Mee2box』概要

#### <ポイント>

#### (1) より使いやすい・よりわかりやすいサービス

洗練されたユーザーインターフェイス、使いやすさにこだわったユーザーエクスペリエンスを実現。どなたでもすぐに、当サービスを使ってオンライン商談をすることが可能。

#### (2) 業界最安値を実現

オンライン商談に必要な機能だけを搭載することにより、開発人員・日数をおさえることができ、業界最安値\*でのツール提供を実現。

\*イズム調べ



### (3) 様々な営業便利機能を搭載

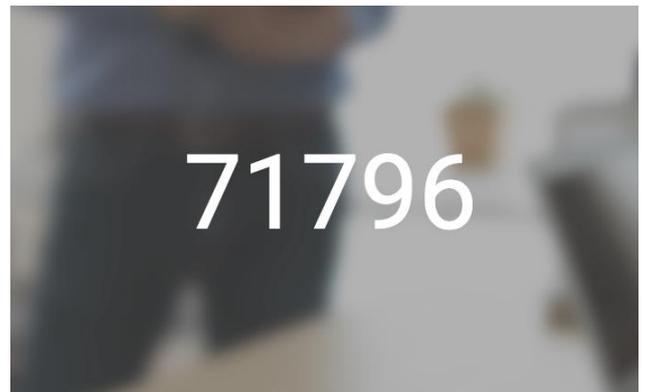
商談中リアルタイムでの資料ダウンロード、資料画面の共有、音声の自動議事録作成、複数名での商談など、オンライン商談で便利な機能を搭載。

#### <利用手順>

(1) 客先にて、インターネット上で『Mee2box』または「ミーツボックス」と検索していただきます。



(2) 客先にて『Mee2box』サイトに入っただき、「接続ナンバーを発行」をクリック。5桁の接続ナンバーが発行されます。



(3) 当サービス導入企業側で、その5桁の接続ナンバーを入力。その後、商談をすぐにスタートできます。



## <サービス概要>

- ・サービス名：『Mee2box』（ミーツボックス）
- ・サービス開始日：2018年11月21日(水)
- ・利用料金：月額7,300円(税抜)～ ※1IDあたり  
(初期費用として1社あたり別途98,000円(税別) ※導入・運用コンサルティング込み)
- ・URL：<https://mee2box.com/>



## ■イズム株式会社 概要

イズムは、働き方改革により急激に変わりゆく現代において、企業の成長に最も重要な「営業、セールスを科学」いたします。

上場会社でトップの営業マンであった代表取締役 CEO・今野が、様々な営業現場で培った経験を活かし、インサイドセールス、フィールドセールス、それぞれの形を明確に分析。さらに IT の力を駆使した「イノベーションセールス」を全国、全世界へ発信し続けます。

- ・会社名：イズム株式会社
- ・所在地：〒105-0011 東京都港区芝公園 4-6-8bijin-BLDG.3F
- ・事業内容：オンライン商談システム『Mee2box』の開発、運営  
営業・インサイドセールス、コンサルティング事業
- ・代表取締役 CEO：今野 仁史
- ・URL：<http://i2m.jp/>



## ■クルーズ株式会社 会社概要

クルーズは、「インターネットの時代を動かす凄い 100 人を創る」ことをミッションに掲げ、2018 年 5 月 10 日をもって全ての事業を子会社化し、純粋持株会社となりグループ経営への移行を決定しました。これに伴い、SHOPLIST 事業も会社分割し、クルーズ株式会社は事業を持たない純粋持株会社としてグループ運営の最適化への環境を整えてまいります。また、ミッションの実現に向け、次世代の事業の誕生と成長、次世代の経営者の誕生と成長、永遠のベンチャースピードを手に入れるための仕組み「CROOZ 永久進化構想」を構築しました。

詳しくはこちらのムービーをご覧ください。

[https://www.youtube.com/watch?time\\_continue=2&v=7STw1NX59j8](https://www.youtube.com/watch?time_continue=2&v=7STw1NX59j8)

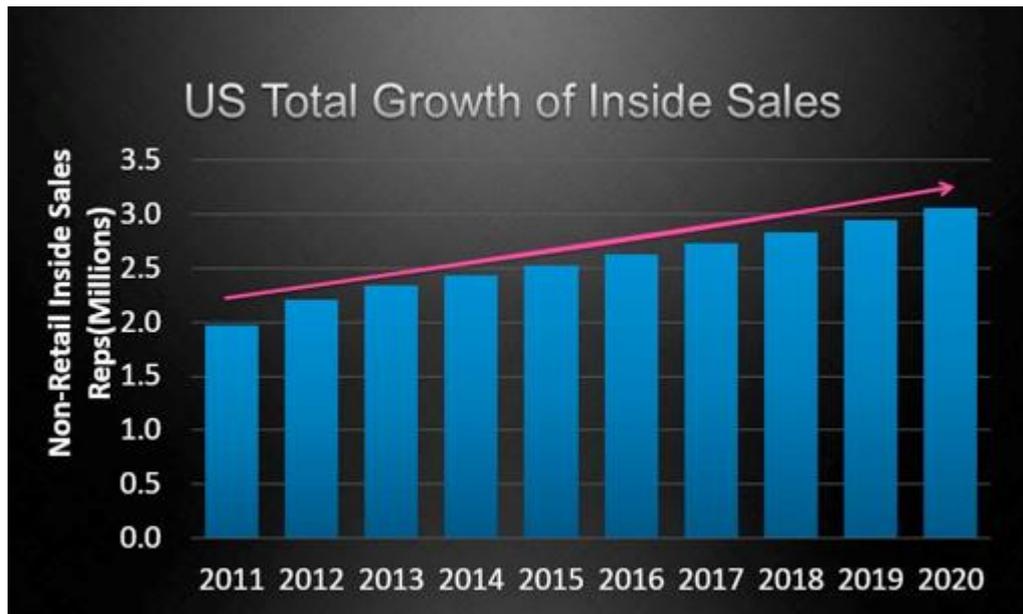
- ・会社名：クルーズ株式会社
- ・所在地：〒106-6138 東京都港区六本木六丁目 10 番 1 号 六本木ヒルズ森タワー
- ・事業内容：純粋持株会社として当社グループの経営戦略の立案、  
及び子会社への投資、経営目標の立案・実行の支援
- ・代表取締役社長：小淵 宏二
- ・URL：<https://crooz.co.jp/>



※記載の会社名、製品名、サービス名等は、それぞれ各社の商標または登録商標です。

<資料：「オンライン商談システム」市場について>

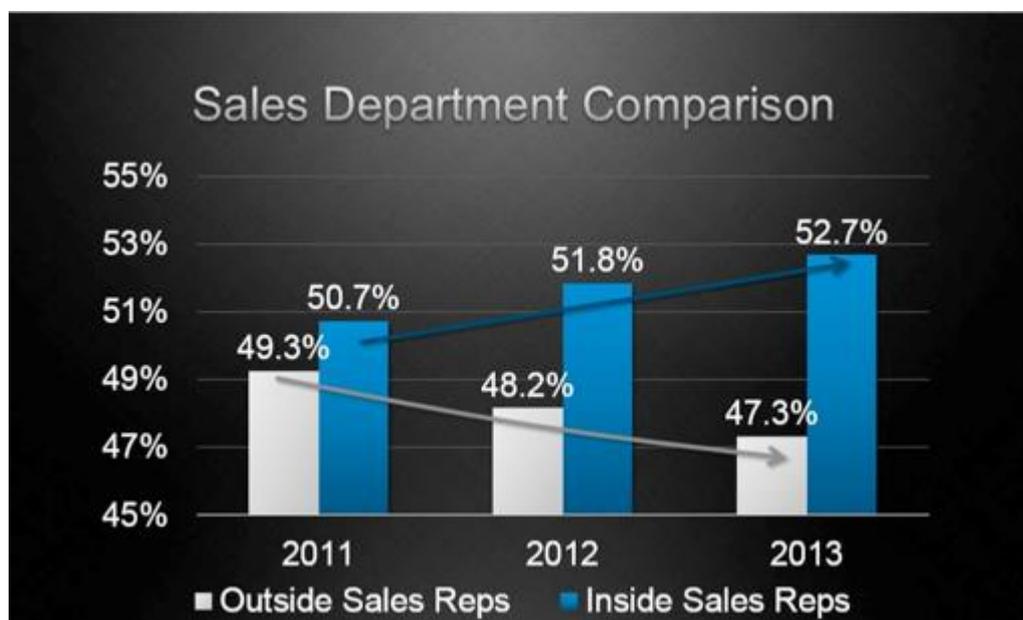
## ■「オンライン商談システム」の市場規模



▲米国における「インサイドセールス」の市場規模

オンライン商談システムなどを使い、会社や自宅に居ながらにして商談を行う「インサイドセールス」の市場は、世界において確実に伸びています。リーマンショック以降、「インサイドセールス」市場が急激に発展し、年率約 7.5%で成長。2020 年度は\$30 billion USD(≒約 3.0 兆円)に拡大すると予測されています。

以下の図は、足をを使って客先をまわる「アウトサイドセールス」よりも、「インサイドセールス」が伸びていることを示すグラフです。縦軸は非小売業のインサイドセールス担当者の増加数を表しています。日本においても、政治や経済等のマクロ環境を考えると、「インサイドセールス」を取り入れた営業スタイルは増加していくと予測されます。



▲米国における「アウトサイドセールス」と「インサイドセールス」の推移

参照元: Inside Sales Growing 300% Faster Than Traditional Field Sales

## ■「オンライン商談システム」導入する理由は「社会課題の解決」

### ●中小企業やベンチャー企業における人手不足の問題の解消

中小企業やベンチャー企業では、社員を増やすことが容易ではないため、少人数で多くの顧客をカバーする必要があります。「インサイドセールス」を可能にするオンライン商談システムを導入することによって、効率よく営業活動を行うことが可能になります。

### ●人材の有効活用

「女性の人材活用」という点において、オンライン商談システムは非常に有効と考えられます。長年「インサイドセールス」をやっている会社では、営業経験がない女性でも、最初に少しばかり会社側でフォローをすれば、徐々に「インサイドセールス」のスキルを身につけ、キャリアアップできたという実例があります。

「シニア人材の活用」という点においても有効です。企業において、豊富な経験を持つシニア人材を、うまく活用できていないというケースがあります。これまで営業で活躍していたシニア人材を、「インサイドセールス」のチームマネージャーに任命し、全体を統括してもらうことで、営業ノウハウや経験を若い社員へと伝えてもらうことができます。

### ●働き方の多様性を実現

「電話（インターネット）を使う」という業務の特性から、働き方の多様性を実現できます。インターネットが使える環境であれば、会社へ入社せずとも、カフェや自宅など、場所を選ばずに業務を行うことが可能になります。