

# 新たな時代の営業スタイルで 出会いと絆を大切に続ける

## 株式会社コンベックス

### 採択テーマ ▶ スマホ回線を活用した効率的営業へのテレマーケティング支援

「セールスパersonの生産性をいかに高めるか」という目線でサービスを進化させてきた会社。「世界中に「良縁」を。」というミッションを掲げ、営業活動において「出会う」べき顧客との接点を創出し、「絆」を深めていくための価値提供を考えている。ビジネスにこの「良縁」があふれる世界になることを、テクノロジーの力でめざしている。

### キーワード ▶ テクノロジー×セールスパerson



代表取締役：美里 泰正さん



ホームページのトップにも、同社の「世界中に「良縁」を。」のミッションが掲げられている。



クラウド営業支援ソフト「digima」を利用することで、顧客の興味・関心に合わせた個別の営業アプローチが実現できる。



「digima」は顧客情報を管理しやすく、使いやすのが特長である。

### ◆クラウドでスマートフォンによる営業をサポート

代表取締役の美里泰正さんは、自らの不動産営業の経験をもとに、会社を設立。法人営業の仕事をもっと楽しく、もっと誇りあるものにサポートできないかと考えていた。そこで、電話営業支援システム「TELE-ALL-ONE (テレオールワン)」を開発。さらに新たなシステムを模索していた時に、革新的サービスの事業化支援を受けた。開発したのは、スマートフォンの回線を利用して顧客情報や通話記録の共有、WEBと連動した顧客情報の分析などができる機能を備えたテレマーケティングシステム。クラウド営業支援ソフト「digima (デジマ)」である。

### ◆従来のテレマーケティングのさまざまな課題を解決

「digima」はスマートフォンとの連動で飛躍的に便利なサービスになり、従来の電話の時のように料金が多額になる問題も解消した。導入した会社の効率的な営業を実現し、折り返し電話などのやり取りもスムーズになった。今までのテレマーケティングにあった、さまざまな課題を解決。今は営業もスマートフォンを持つ人が増えているため、「digima」は幅広い顧客に受け入れられ、導入企業は大幅に増えた。そして美里さんは「もしも事業化支援を受けるのがコロナ禍の後だったらと思うと、このタイミングで本当に助かったと思います」と語る。

### ◆在宅やリモートなどの新しいワークスタイルにも対応

コロナ禍で訪問営業が難しいという状況で、セールスパersonをシステムからサポート。在宅やリモートワークなどの新たな営業のスタイルにも対応することができた。また、管理する側にとっても、在宅でどんな営業をしているか記録されることで仕事が「見える化」し、新人を指導しやすいなどの大きなメリットもある。美里さんは「ますますエンゲージメントが大切になる社会で、ミッションに『良縁』を掲げる会社に恥じないサービスを、これからも提供したいです。かけがえのない出会いと、その絆の深まりを大切にしたいですね」と語った。



会社の目

営業する側だけでなく、営業される側の立場も考え、迷惑を減らすシステムであることも大きなメリットであると感じます。今後はさらにマルチチャネルを統合した営業サポートシステムの開発に向かっていくとのこと、新たな展開も期待されます。

### 会社概要

所在地 ● 東京都渋谷区渋谷2-15-1 渋谷クロスタワー15F TEL ● 03-5774-3181 URL ● <https://comvex.co.jp>  
代表取締役 ● 美里 泰正 設立 ● 2005年12月 資本金 ● 9,800万円