

**イノベーション、エムエム総研と共同で  
インサイドセールス運用を支援するツール『Sales Lake』の開発、テスト運用を開始**  
**アプローチリスト、稼働時間、目標、結果の一元管理、可視化が可能に**

株式会社イノベーション（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：富田直人、東証グロース 証券コード 3970）は、株式会社エムエム総研（本社：東京都新宿区、代表取締役 CEO：萩原 張広）とインサイドセールス運用を支援する Sales Tech ツール『Sales Lake』の共同開発及び顧客テストを開始したことをお知らせします。

■ 『SalesLake』とは



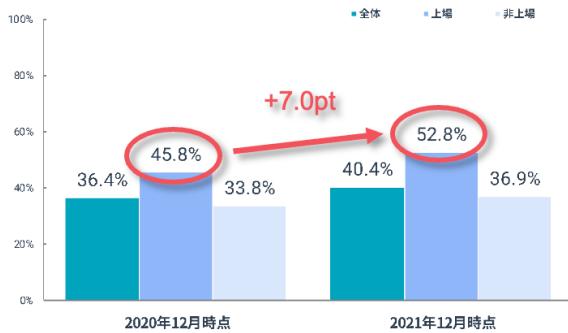
営業生産性向上や DX（デジタルトランスフォーメーション）の観点から急速に導入が進むインサイドセールスですが、新設されたチームであることが多いため、新入社員や社内異動など経験の浅いメンバーで構成されることが少なくありません。

そのような中、メンバーの早期オンボーディング（戦力化）や PDCA を通じたパフォーマンス向上を実現するにあたっては、単なるアプローチ結果の管理だけでなく、稼働時間や予実（目標と実績の差分）の管理、アプローチリストの生成・割当てなどインサイドセールス固有の生命線とも言える業務が存在しています。

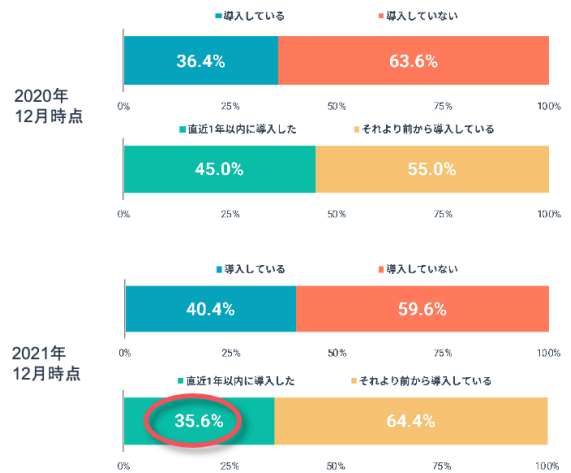
これらを既存の SFA（営業支援ツール）や CRM（顧客管理ツール）だけで管理するにはカスタマイズが必要となり、リテラシーやリソースの不足、社内調整など多様な壁に直面してしまい、その結果、日々の活動状況のブラックボックス化や、Excel、スプレッドシートなどでの別管理、属人化による非効率が生じています。

『Sales Lake』は複雑な設定を要することなくかつ既存の SFA を活かしながらも、インサイドセールス固有の重要指標の管理、可視化を実現することでメンバーのセルフマネジメントや管理者の運用管理を支援し、早期戦力化やパフォーマンスの最大化を強力に後押しします。

## 導入率(上場・非上場)



## 導入率の詳細



引用：【2022年版】インサイドセールスに関するデータ集(HubSpot Japan)

## ■ 『SalesLake』 で実現できる課題の解決

### ① 煩雑な KPI の自動集計



日毎、週毎、月毎の数値がすぐわかる。

※架電時間/架電数は半自動で計測可

～本件に関する報道関係者さまからのお問い合わせ先～  
株式会社イノベーション 広報担当: 山宮 大澤

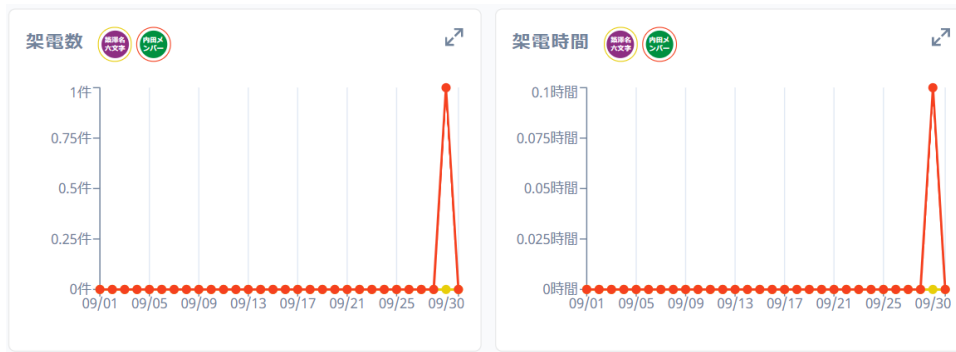
TEL: 03-5766-3800 FAX: 03-5766-3835 Mail: pr@innovation.co.jp

## ②リスト別の成果把握



リスト群（リードソース等）ごとの成果や進捗率もすぐに比較できる。

## ③メンバー成果の比較



メンバー間の比較も1クリックで実現。

#### ④メンバーごとのリスト管理

絞り込む	1-30/336	30件ずつ表示	<	>			
企業名	部署名	担当者名	担当者メールアドレス	最終更新日	ステータス	メンバー担当者	次回アクション日時
架空の(株) E agle		担当者2000 424	hiroyoshi.tsuki sawa+2000424 @orithankyou. co.jp	2021/09/29 11:25	不在	内田メンバー	
Sales Lake 架空		担当者2000 382	hiroyoshi.tsuki sawa+2000382 @orithankyou. co.jp	2021/09/29 11:25	不在	内田メンバー	2021/09/29 11:25
架空の株式会社 EAGLE		担当者2000 384	hiroyoshi.tsuki sawa+2000384 @orithankyou. co.jp	2021/09/29 10:48	未着手	内田メンバー	
架空の(株) E agle		担当者2000 385	hiroyoshi.tsuki sawa+2000385 @orithankyou. co.jp	2021/09/29 10:48	未着手	内田メンバー	
イーグル 架空 の(株)		担当者2000 387	hiroyoshi.tsuki sawa+2000387 @orithankyou. co.jp	2021/09/29 10:48	未着手	内田メンバー	
Fanta 架空		担当者2000	hiroyoshi.tsuki sawa+2000388	2021/09/29	未着手	内田メンバー	

各メンバーに、優先順位が高いリストから自動的に表示できる。

#### ■株式会社エムエム総研との共同開発の背景

デジタルマーケティング、営業 DX コンサルティング、及びデジタルセールス人材採用事業を手がける株式会社エムエム総研の持つ顧客基盤、並びにインサイドセールス領域において長く蓄積されたノウハウを『Sales Lake』に機能反映させることで、顧客視点の機能開発を加速させると共に、株式会社イノベーションの持つセールスデータの連携も行うことでより精度の高いインサイドセールスの実現を目指すというお互いの意向が合致したことから今回の共同開発に至りました。

開発及び顧客連携も視野に入れながら双方の強みを活かしたインサイドセールスの仕組み構築を行います。

#### ■株式会社エムエム総研取締役米田様より

当社は 1989 年の設立以来、30 年以上にわたり法人営業支援、BtoB マーケティング支援を行ってまいりました。また、20 年以上にわたり BtoB アウトバウンド支援を手掛け、2017 年からはそのノウハウを基に業界でいち早く社内構築型のインサイドセールス支援を開始しました。

同サービスは“従事者、企業、顧客のトリプル Win なインサイドセールス”をコンセプトに、コンサル、人材、研修の切り口からインサイドセールスの立ち上げや成功を支援するものとなっており、その提供実績は 100 社以上にのぼります。

～本件に関する報道関係者さまからのお問い合わせ先～  
株式会社イノベーション 広報担当:山宮 大澤  
TEL:03-5766-3800 FAX:03-5766-3835 Mail:pr@innovation.co.jp

その中で、インサイドセールスによる SFA や CRM 活用時の課題、障壁や、人財の育成・戦力化や管理業務に関する課題を多く目の当たりにし、その解決に向け Sales Tech 領域やデータ領域に強みを持つ株式会社イノベーションとの共同開発を行うに至りました。

『Sales Lake』は“管理のための管理”を行うツールではなく、インサイドセールスをより早く軌道に乗せることや必要不可欠なルーティンを効率的に行うことを助けることで、現場の裁量を高めると同時に管理者の負担を減らし、より創造的な業務や顧客に資する活動に一層注力できることを目指して開発しております。

当社では、今後も引き続き、お客様のご意見、ご要望を参考に、ご活用いただきやすいサービスにしていけるよう開発を進め、『Sales Lake』におけるサービス体験の向上に取り組むことで、営業活動の効率化、最適化を図り、ご利用企業さまの売上貢献のサポートをしてまいります。

#### ■株式会社イノベーションについて

所在地 : 東京都渋谷区渋谷 3-10-13 TOKYU REIT 渋谷 R ビル 3F  
設立 : 2000 年 12 月 14 日  
代表取締役社長 : 富田直人  
URL : <https://www.innovation.co.jp/>

#### ■株式会社エムエム総研について

所在地 : 東京都新宿区新宿 6-27-56 新宿スクエア 5F  
設立 : 1989 年 3 月 13 日  
代表取締役社長 : 萩原張広  
URL : <https://www.mmsouken.co.jp/>

～本件に関する報道関係者さまからのお問い合わせ先～  
株式会社イノベーション 広報担当:山宮 大澤  
TEL:03-5766-3800 FAX:03-5766-3835 Mail:pr@innovation.co.jp