



2024年2月27日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ジ ー ニ ー
代 表 者 名 代表取締役社長 工藤 智昭
(コード番号：6562 東証グロース)
問 合 せ 先 上級執行役員(CFO)兼 菊川 淳
投資戦略部部長
(TEL. 03-5909-8177)

株式会社RevCommとセールスイネーブルメント領域で業務提携

本日、当社（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤 智昭、以下ジーニー）が開発・運営する「GENIEE SFA/CRM」は、株式会社RevComm（本社：東京都渋谷区、代表取締役：會田武史、以下レブコム）が提供する音声解析AI電話「MiiTel」と新たに業務提携を開始することを決定いたしました。

記

1. 業務提携の背景

ジーニーは、自社開発の営業管理ツール「GENIEE SFA/CRM」を提供しています。使いやすい画面と、カスタマイズ性の高さで企業規模を問わず6,500社以上への導入実績を持ちます。

このたびの連携により、コミュニケーションの内容を可視化するだけでなく、データを活用した対応品質と業務生産性の向上を実現します。

① 音声解析AIを活用し対応品質向上と成果の管理を実現

顧客との会話情報を自動的に取り込むことで、話速、抑揚などの通話音声分析、音声感情認識などのデータを活用して、一人ひとりのスタッフのセルフコーチングや架電業務の品質向上に役立てることができるようになります。

また、「GENIEE SFA/ CRM」と連携することにより、対応品質向上のための取り組みによって、担当ごとの受注率や商談化率、受注金額や顧客との相性に与えた影響を一気通貫して管理することで、セールスイネーブルメント（※）のPDCAサイクルを安定させ、マネジメントの仕組み作りに貢献します。

② AIによる自動化で、セールスイネーブルメントに使う時間を創出。

「GENIEE SFA/CRM」の画面上で活用できる「AIアシスタントプラン powered by GPT-4」と連携することで、商談議事録を要約することができます。要約された内容から顧客のニーズや予算などの個別情報を抽出して顧客情報を自動更新してくれたり、商談後のタスクの作成、さらに上長、各部門への承認依頼まで、SFA/CRM上の設定のみで自動化することができるようになります。

2. 今後の展開

今回の機能連携により、これまでセールスイネーブルメントの取り組みを阻害するいくつかの要因を解決することができます。

【代表的な阻害要因】

- ① 営業活動が可視化されていないので、メンバーに合わせた育成プランが建てられない
- ② イネーブルメントの取り組みによる営業活動の改善効果の数値化ができない
- ③ 普段の業務が忙しく取り組みのための十分な時間を確保できない

これらの課題を解決し、営業 DX の推進課題を抱えた企業様を、AI を活用して強力にサポートします。

3. 株式会社RevCommについて

「コミュニケーションを再発明し、人が人を想う社会を創る。」という理念のもと、音声技術と AI により、コミュニケーション課題を解決する企業です。

音声解析 AI 電話「MiiTel」は、インサイドセールス市場を中心に、営業やコールセンター業務におけるトークの可視化とセルフコーチング、テレワーク体制構築にご活用いただいています。また、AI 搭載オンライン会議解析ツール「MiiTel Meetings」は、複数人でのオンライン会議の解析や振り返りが可能となり、営業の成約率を飛躍させます。オフライン（対面）の商談を可視化する「MiiTel RecPod（α 版）」の提供も開始し、コミュニケーションが発生するすべての場所における会話のビッグデータ化を実現します。

■会社概要

社名：株式会社 RevComm

代表者：代表取締役 會田 武史

本社：東京都渋谷区渋谷 1-3-9 ヒューリック渋谷一丁目ビル 7 階

設立：2017 年

資本金：9 億 3,500 万円（資本準備金含む）

事業内容：AI × 音声のソフトウェア・データベースの開発

URL：<https://www.revcomm.co.jp/>

4. 「MiiTel」について

音声解析 AI 電話「MiiTel」は、電話営業やコンタクトセンター業務における、会話の内容を解析し、高精度のフィードバックを行うことで商談獲得率・成約率を向上させる、日本発の音声解析 AI 電話サービスです。顧客と担当者が「何を」「どのように」話しているか分からない、というブラックボックス化問題を解消し、アナログな議事録作成も自動文字起こし機能が軽減します。

商談内容を振り返りやすいシンプルな設計なので、自ら振り返り商談の質を高めたり、開発や他部門に顧客要望をニュアンスまで正確に伝えたりすることが可能です。MiiTel は、営業担当者が「人にしかできないクリエイティブな仕事」に専念する時間を生み出します。

<https://miitel.com/jp/>

(※) セールスイネーブルメント (Sales Enablement) とは

セールスの効率性と成果の最大化を追求するための総合的なアプローチであり、営業活動の改善とセールsteamの成功を支援するための手法や戦略の総称です。

参照元：<https://geniee.co.jp/media/tool/salenablement/>

5. 「GENIEE SFA/CRM」について

顧客管理・商談管理・データ分析機能等が一体となったクラウド型の国産 SFA/CRM です。純国産ツールのため日本のビジネスシーンに合わせたシンプルな機能で、ツール導入・運用の専門家がいなくても項目設定・レポート作成などを容易に行うことができます。定着率 99%の実績があり、ベンチャー企業から大手企業まで、幅広いお客様に高い営業改善環境をご提供しております。

<https://chikyu.net/>

6. 今後の当社業績の見通し

本件による、当社連結業績への影響は、軽微であると見込んでおります。

以上