comdesk lead

コムデスクリード

Comdesk Lead

電話営業に必要な
「 量 X 質 」を実現する
アウトバウンドコールシステム

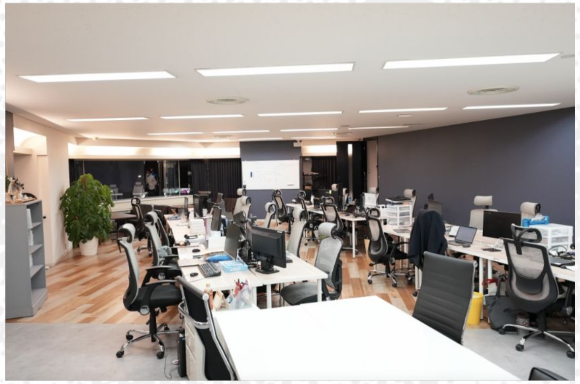
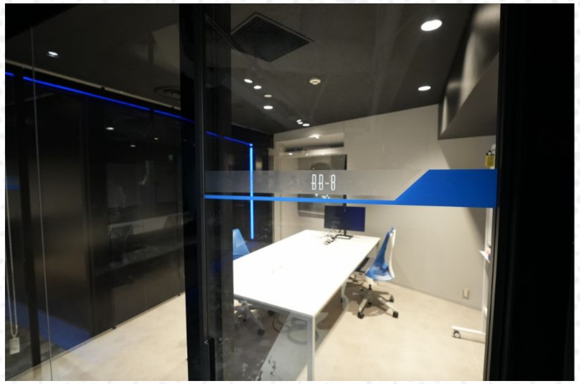
アウトバウンド専用コールシステム

特許取得

Widsley

会社概要

商号	株式会社Widsley (英表記 : Widsley INC.)
	東京本社 東京都渋谷区東3-9-19 VORT恵比寿maxim3階 大阪拠点 大阪市西区新町1-2-9日宝四ツ橋新町ビル 8階
設立	2013年8月
資本金	1億
代表	高橋 弘考
事業内容	顧客コミュニケーションSaaS Comdeskの開発提供 音声領域におけるAI開発 SaaS Integration事業

累計900社 25,000ID

通信・メディア
- USEN USEN-NEXT GROUP
- USEN-NEXT DESIGN USEN-NEXT GROUP
- USEN Business Design USEN-NEXT GROUP
- USEN ICT Solutions USEN-NEXT GROUP
- LinkandPartners
- IF Partner

不動産
- NST
- DOORS
- CENTURY 21 レイシャス
- GATES
- 青山メインランド
- LVN
- ARROWS, Inc. 株式会社アローズ
- ERA LIXIL不動産ショップ TOCHU

人材紹介
- LITALICO
- UT・CAREER
- Agent
- C3 Co., Ltd.

金融・保険
- BROAD-MINDED
- SOMPOオークス

SaaS
- Helpfeel
- SALESCORE

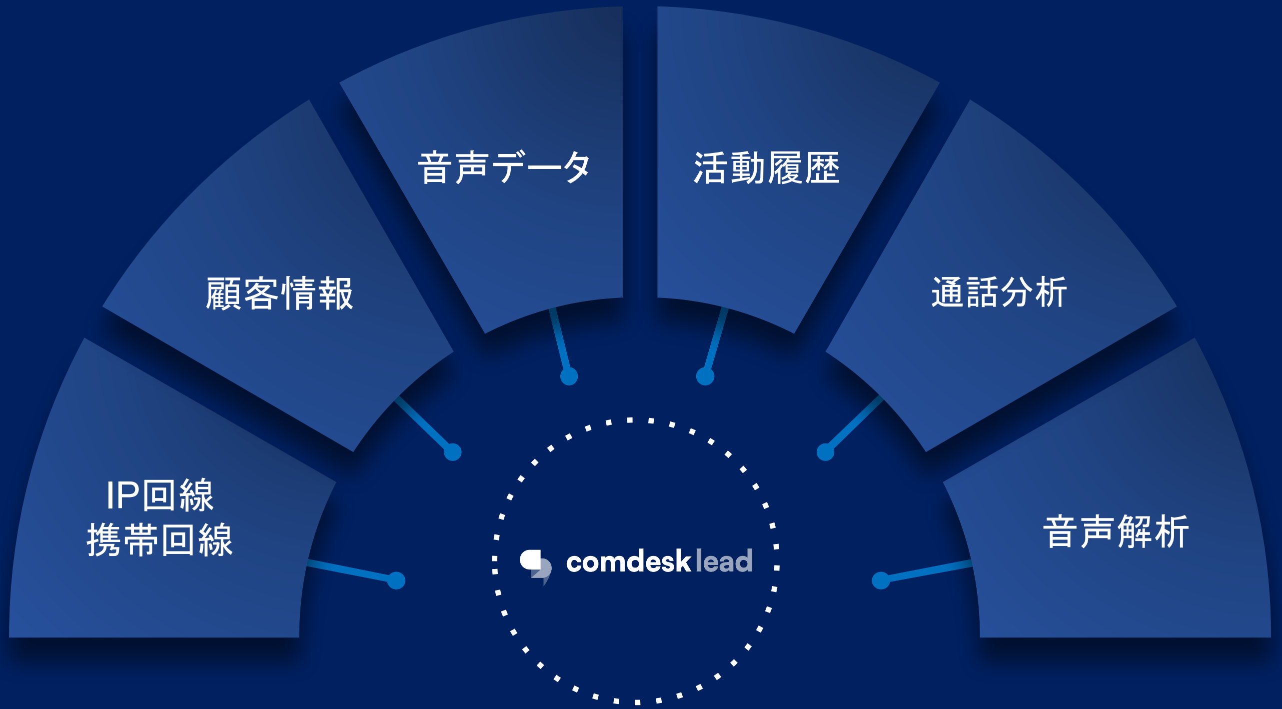
電力・エネルギー
- SMART TECH

ライフサポート
- MUSBELL
- NK CREATE

営代・CC
- TRINIAS
- Mind Ability Co.Ltd.
- 株式会社営業ハック

comdesk lead

Comdesk Leadとは



主要なSFA / CRMとAPI連携

新規開拓　インサイドセールス．テレアポ　電話営業　休眠顧客掘り起こし

発信業務の生産性を大幅に向上する CTIツールです

3つのつよみ

電話営業に最適なアプローチを行う 3ステップ

顧客の状態を知るために
接続することが大事

STEP01

顧客の情報を深く理解するために
ヒアリングが大事

STEP02

効率的な追客のために
応対者、ステータス、通話内容メモの保存が大事

STEP03

3つのつよみ

01

コストの最適化・生産性向上

発信効率を最大化

ClicktoCall | 090/080発信 | かけ放題

3つの掛け算で発信効率を最大化。接続率を最大20%向上＆コスト削減80%を実現

解決できること

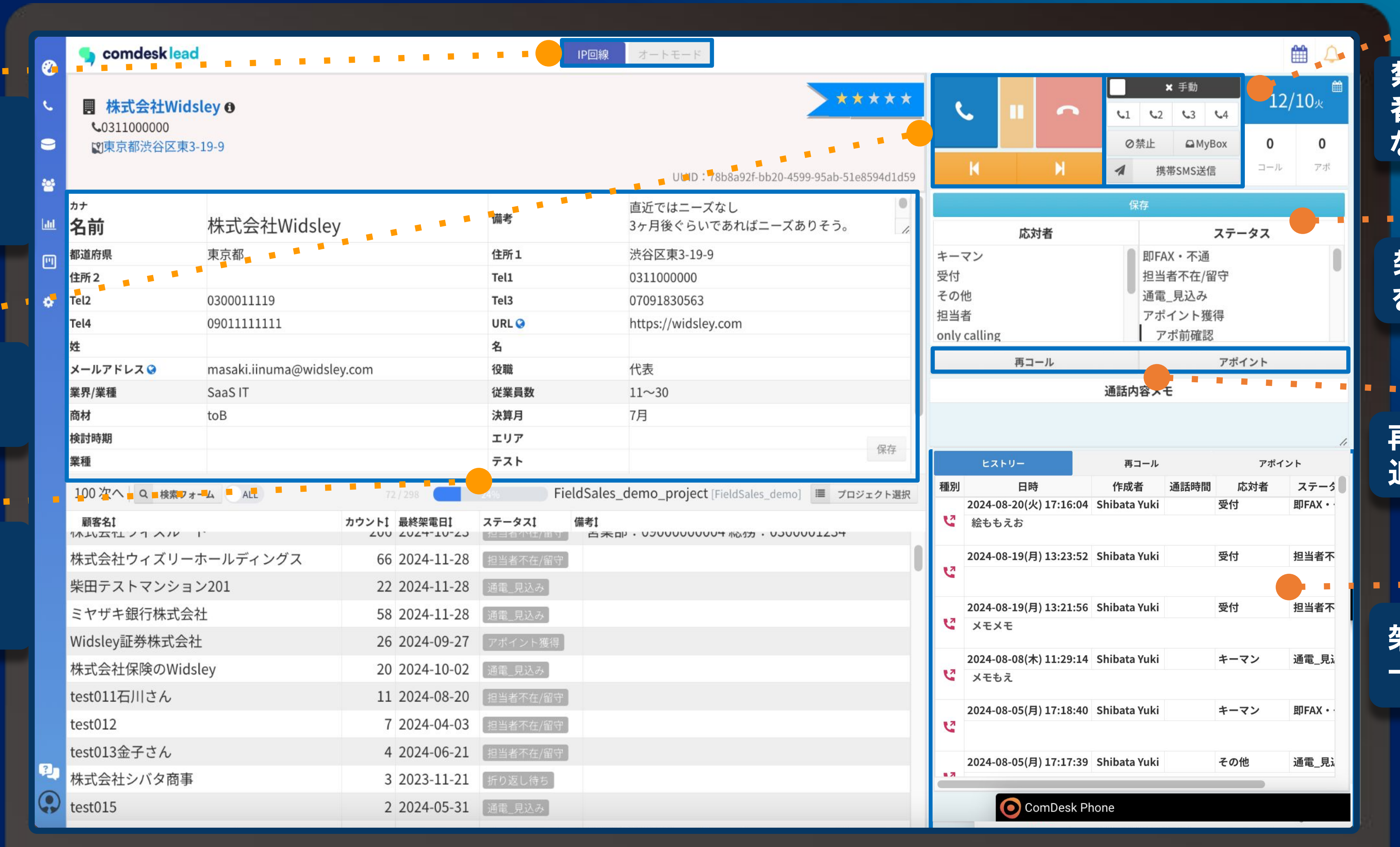
入力作業の削減

通電率の向上

追客業務の最適化

comdesk lead

架電･リスト管理･追客を支えるシンプルな UI



Point.1

IP回線･携帯回線の切り替えが簡単

Point.2

Click to Call で入力不要

Point.3

リストの項目･形式を簡単にカスタマイズ

Point.4

禁止･見込み番号の管理で正確な追客

Point.5

架電先のステータスをしっかり記録

Point.6

再コール設定で追客を徹底

Point.7

架電履歴が一目でわかる

comdesk lead

3つのつよみ

02

組織の生産性向上

再現性ある仕組み構築

ヒアリング項目設計　**アクションの明確化**

電話口でも効率的に情報収集して、次回アクションに反映・最適なタイミングでのアプローチを実現

解決できること

ヒアリングの型化　**全員がヒアリングを徹底**

comdesk lead

3つのつよみ

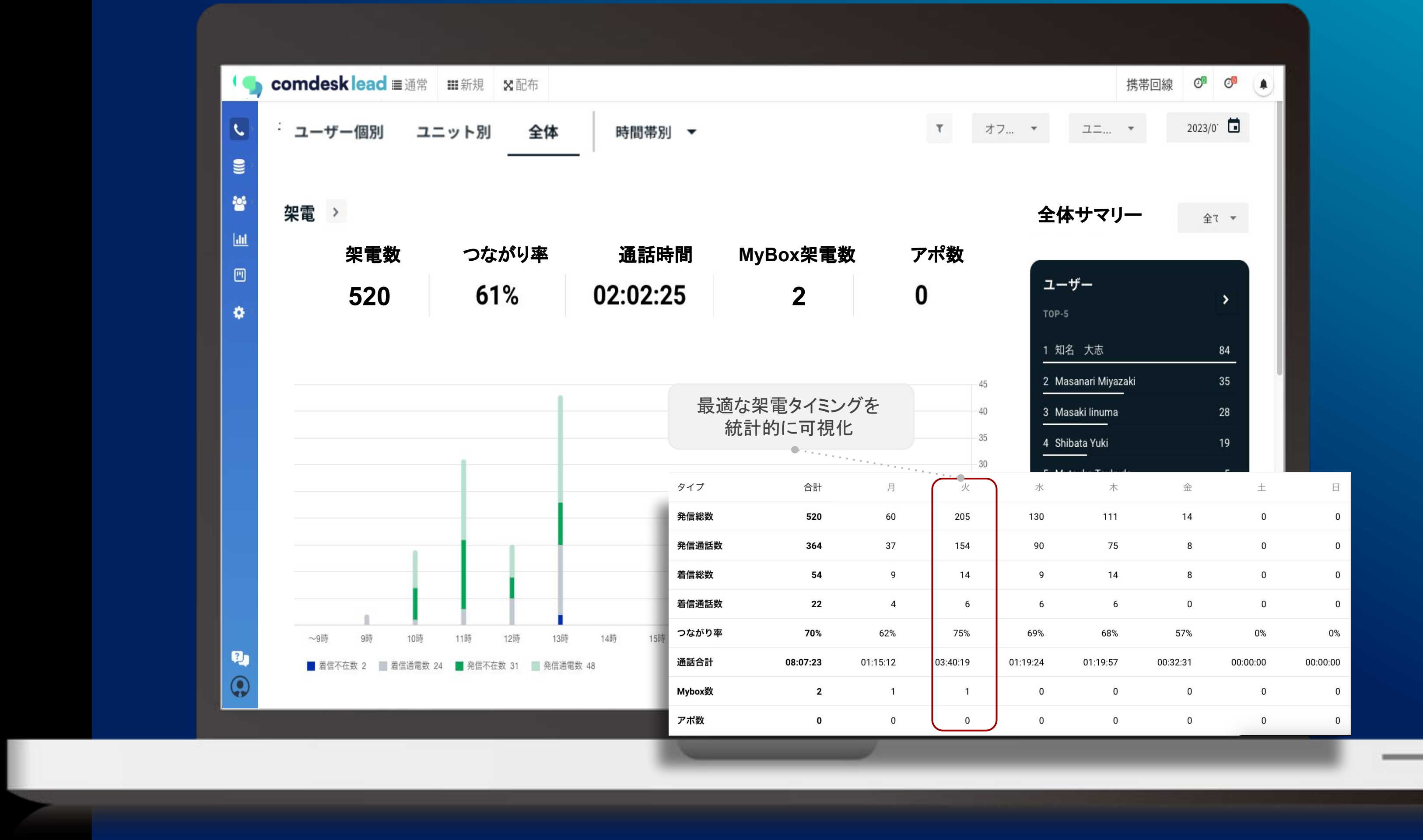
03

迅速な意思決定

こだわりぬいた架電レポート

データ活用の最大化

通話結果を、ユーザーやユニット単位で分析・
最適な架電タイミングを明確化



解決できること

分析業務の最適化

リスト・時間帯別架電分析

comdesk lead

3つのつよみ

03

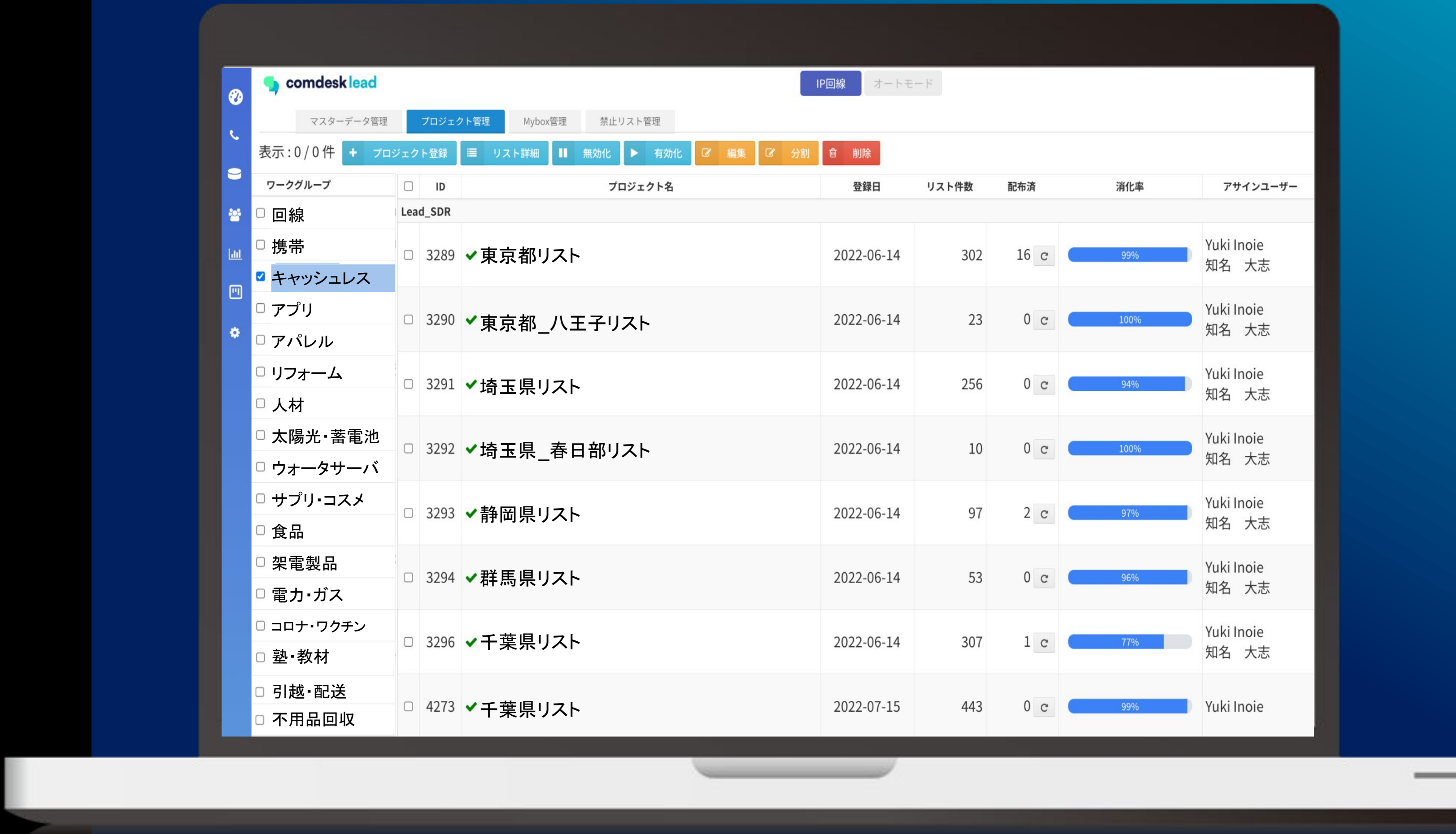
リストの精度を向上

リスト管理をかんたんに

新規開拓 **ターゲティング**

設定（ノーコード）で簡単に文言の変更や項目・プルダウンの作成が可能です。導入企業の多くは平均1週間ほどで運用を開始しています

”複数商材お取り扱いの企業様に高評価をいただいてます”

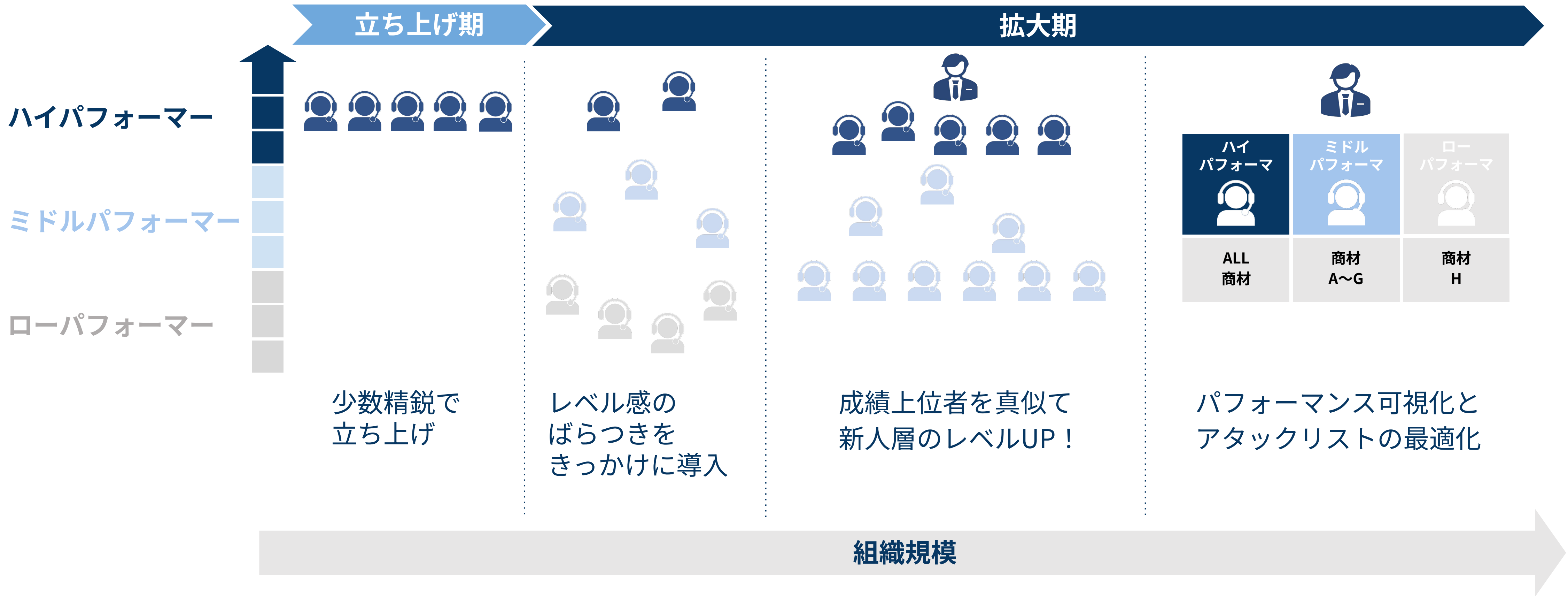


解決できること

リストのカスタマイズ **正確なターゲティング**

データ利活用の最大化:「 リスト x 組織 」戦略

テレアポの目的に沿った「 リストと組織の最適化 」で誰でも成果の出る仕組みを構築



comdesk lead

業務を効率化
「トーク」を最適化

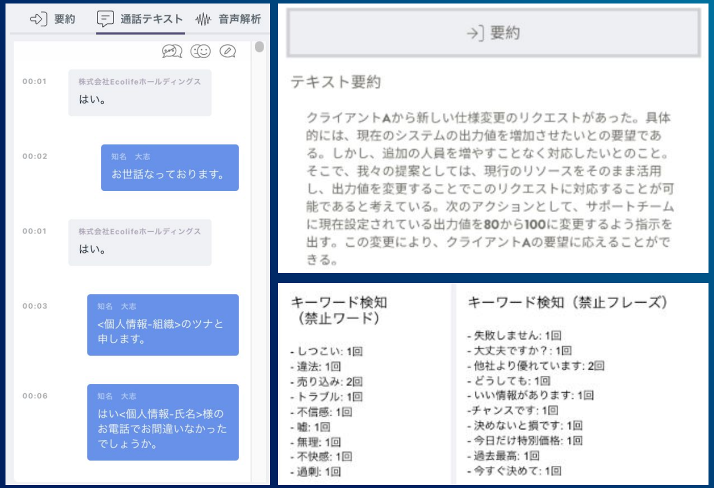
PKSHA TECHNOLOGY ×

業界屈指の識字率　90%

comdesk lead

音声テキスト化

AIが「トーク」を可視化



音声テキスト化
テキスト要約
注目・NGワード抽出

セルフチェック機能

AIが「トーク」の質を数値化

ヒアリング比率
被り回数
話速
抑揚
ポジネガ

音声解析活用例

usecase 1

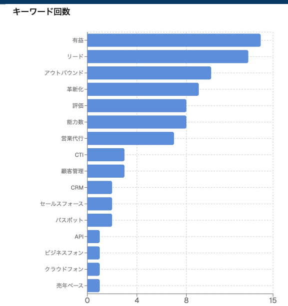
営業マンのトーク改善

顧客とのコミュニケーションをよりスムーズに行い、信頼関係を築くための重要なスキルアップポイントです。

会話のペースを意識し、相手にとって分かりやすい伝え方・言葉を心がける

通話先との話速比較

被り回数を少なくする



頻出・NGワードを最適化

音声解析活用例

usecase 2

営業マンのトーク改善

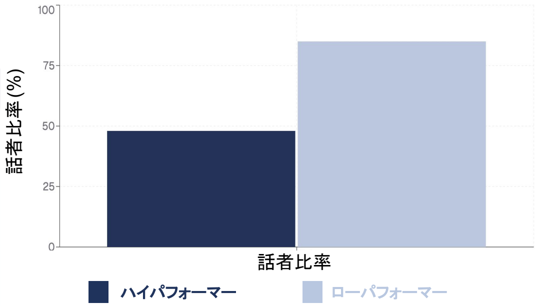
上位成績者の目標値をゴールイメージにする

しっかりヒアリングし、スムーズな
会話のキャッチボールを心がける

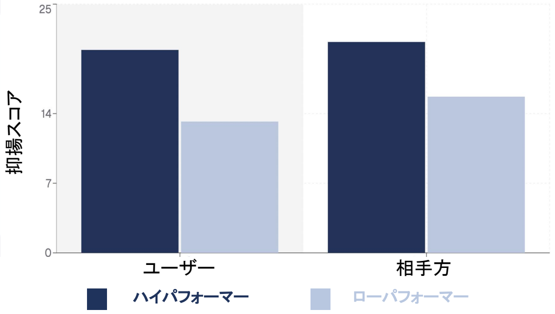
上位成績者のスコアを目標化

ハイパフォーマー　ローパフォーマー

目標値：声の高さ・抑揚 20以上



目標値：話者比率 60%以下



comdesk lead

comdesk lead

音声解析活用例

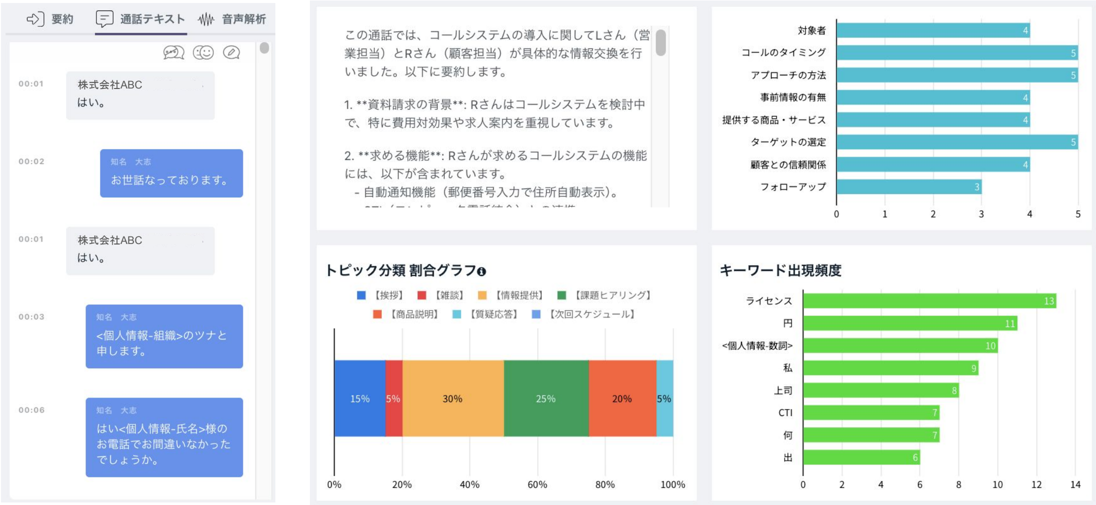
usecase 3

クロージングできる状態を作る

アポ獲得に向けて話をリードできる
状態まで持っていく

どんな会話の構成や流・キーワードでク
ロージングへ持っていくかを型化

上位成績者のトーク構成を視覚的に学ぶ



テキスト要約

要因五段階評価

トピック分類

登録ワード出現頻度

comdesk lead

音声解析活用シーン

トークの振り返りで
トークの質を向上

商談の自動連携で
スピーディーな情報連携

遠隔でもセルフチェック
客観指標に基づく指導

comdesk lead

音声解析導入効果

対象者5名の場合	導入前	導入後	効果
教育期間	4ヶ月間	2ヶ月間	**2ヶ月短縮**
教育担当の消費時間	2時間 / 日	1時間 / 日	**1時間削減 / 日**
合計教育時間	160時間 / 4ヶ月	40時間 / 2ヶ月	**合計120時間削減**
教育担当の教育費用	420,000円	100,000円	**320,000円削減**

お客様の声

comdesk lead

初心者でも使いやすく
すぐ成果が出せました

新人の多い当社でも使いやすいです。

架電数を増やして成果にもつなげられるだろうなとイメージがすぐ湧きました。

業務工数の削減ができました

以前のCTIでは、架電リストのスプレッドシートを見て電話番号を打ち込み、架電後にステータスを反映するという、手間の多いフローでした。Comdeskは新しいスタッフでもすぐに使いこなせています。

架電の質が向上しました

通話ログはスタッフへのフィードバックや教材にも活用しています。

架電の質が向上しお客様との関係構築が以前よりもできるようになりました。

20社と比較しても
Comdesk Leadが一番でした

テレワークシステム導入後のスタッフの行動管理と高くなってしまうインサイドセールスの通話料の対応策が必要でした。

要求を満たすサービスを探すため約20社のサービスを比較し、CTIが携帯電話と連動し、通話料が定額のComdeskLeadに決めました。

Comdesk Leadはドストライク

私たちの特徴は電話による営業を“マニュアル化しすぎない”ことです。

アプローチ先に応じてどんな球を投げるかは、先方からヒアリングした情報から状況をイメージし、ご検討いただける可能性があるソリューションを創造しております。

新入社員もすぐに慣れました

使用感はとてもシンプルで、様子を見ていると、新入社員もすぐに慣れてくれています。

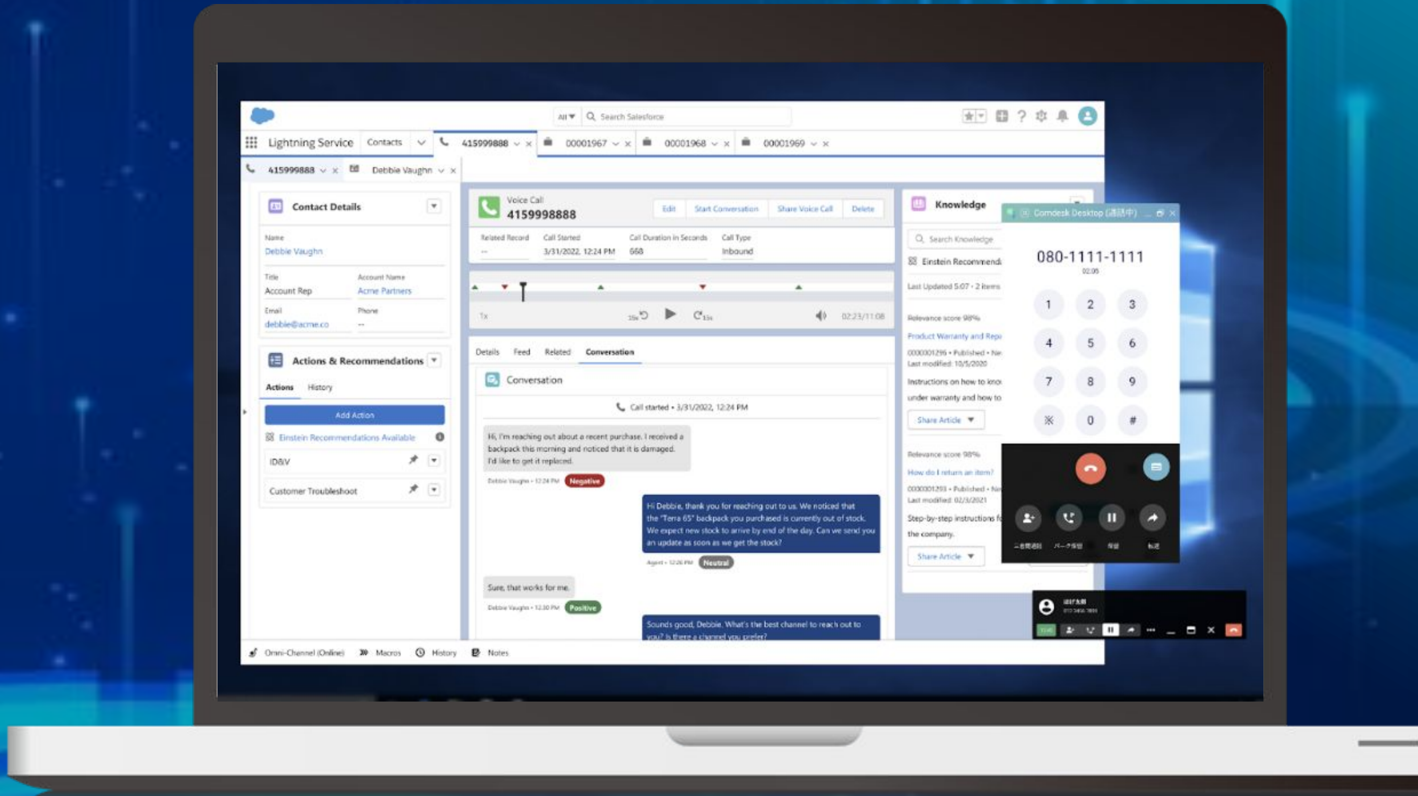
自動要約もAI特有の機械っぽさはなく、とても自然です。

comdesk lead

アウトバウンドコールシステム Comdesk Lead

CRM連携 ソリューション

CRMをマスターで
営業活動における
架電効率を最大化します



アウトバウンド専用コールシステム

特許取得

comdesk lead

CRM連携ソリューション - 特長

01

CRMのマスターを

Click to Callで架電

ClicktoCall | 090/080発信 | かけ放題

接続性を最大20%向上させ、通話コストを抑えながら生産性が大幅に向上

解決できること

- 入力作業の削減
- 通電率の向上
- 通信コスト削減

comdesk lead

CRM連携ソリューション - 特長

02

架電履歴やステータスが

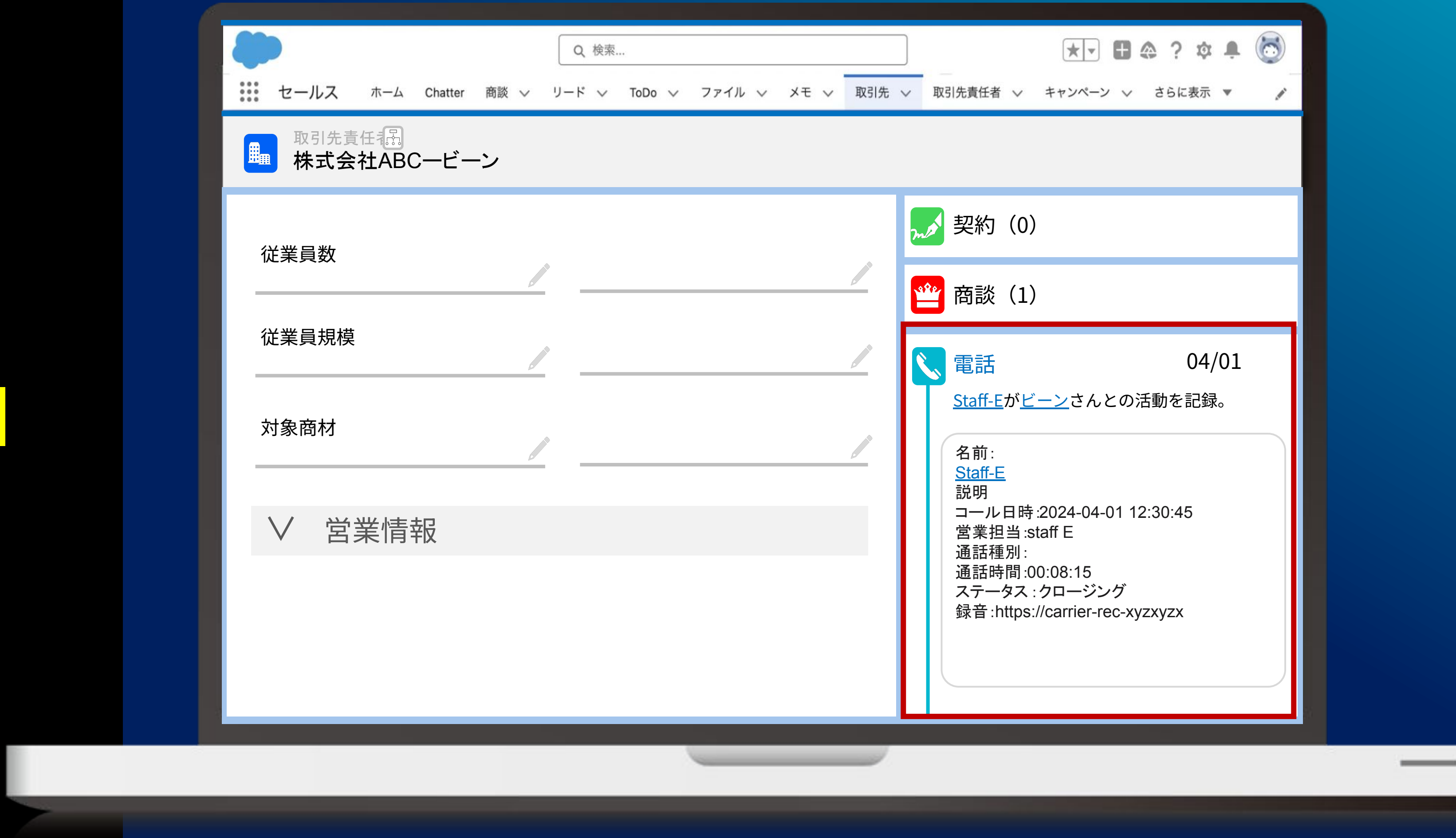
CRMに自動連携

追客プロセスを効率化

顧客の課題やニーズに合わせた適切な提案がしやすくなり担当者間のスムーズな情報共有を実現

解決できること

- 正確な記録
- 効率的な追客
- ブラックボックス解消



comdesk lead

CRM連携ソリューション - 特長

03

着信時に顧客情報を見ながら話せる

顧客情報ポップアップ機能

データ活用の最大化

電話業務における顧客応対を効率化・顧客満足度と信頼感を向上

解決できること

応対品質の向上　顧客体験の向上

CRM連携ソリューション

架電までに必要なステップ

アプリインストール

STEP01

セッティング

STEP02

架電開始

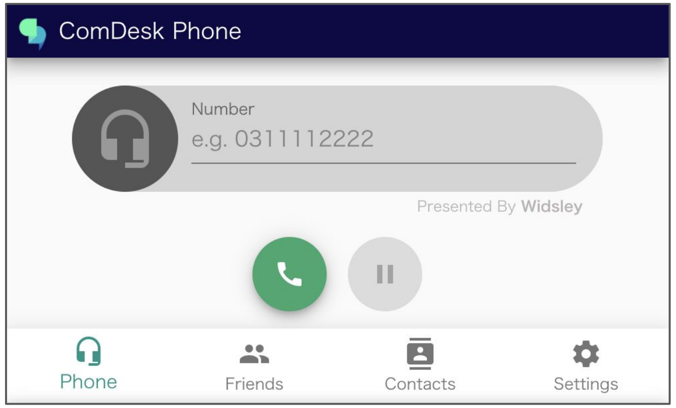
STEP03

架電時に必要なアプリケーション

Comdesk Bluetooth

拡張機能でのclick to call
→デスクトップアプリでの
発信の際に利用

デスクトップアプリ



拡張機能でのclick to call
→デスクトップアプリでの発信
→iPhone電話アプリ呼び出しの際に
利用 ※スマホとのBluetooth接続が必要

Comdesk chrome拡張

**Chromeで開いているページ内の
電話番号を識別し、click to callを
行えるようにする拡張機能**

comdesk lead

番号毎の発着信

	03 / 0120 / 050（IP回線）	090 / 080 / 070（携帯回線）
PC発信	〇 chrome拡張+デスクトップアプリ Salesforce上の番号を click to call	〇 chrome拡張+デスクトップアプリ +Bluetooth Salesforce上の番号を click to call
PC着信	〇 デスクトップアプリ上に Salesforceの顧客名をハイパーリンク表示 クリックで SF上の該当顧客ページに遷移	×
スマホ発信	×	〇 標準電話アプリにて電話 スマホアプリ Salesforce上の番号をタップ
スマホ着信	×	〇 標準電話アプリにて電話

連携内容

＜自動取得＞

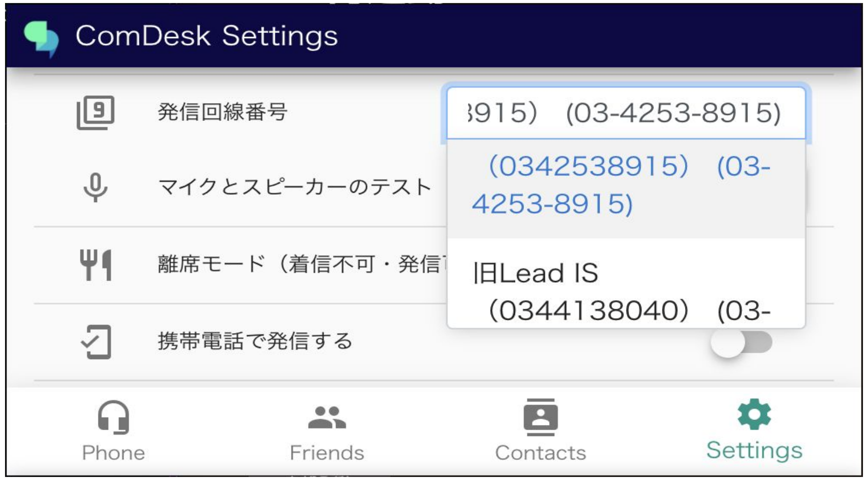
コール日時
発信先番号
発信元番号
担当者（=ログインID）
通話時間
録音ファイルURL
録音ファイルStreamURL
テキスト化URL
テキスト要約
感情解析/音声解析

＜デスクトップアプリ利用時に自動取得＞

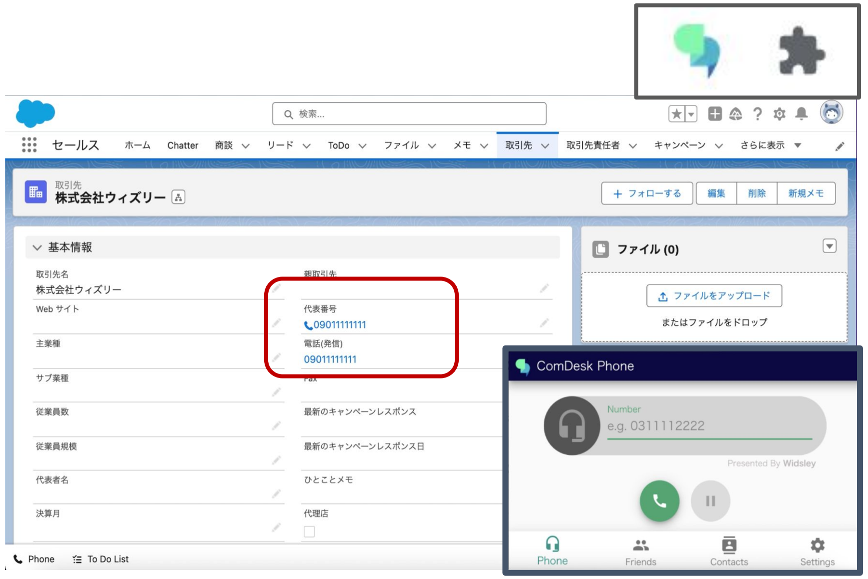
ステータス①
ステータス②
通話メモ

comdesk lead

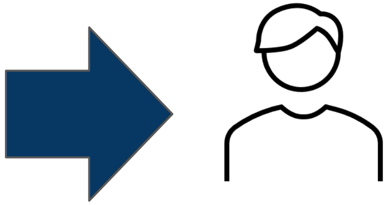
架電イメージ：PC発信（IP回線:03/0120/050）



①デスクトップアプリ上で
発信番号を選択



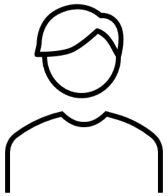
②chrome拡張+デスクトップアプリ
にてclick to call



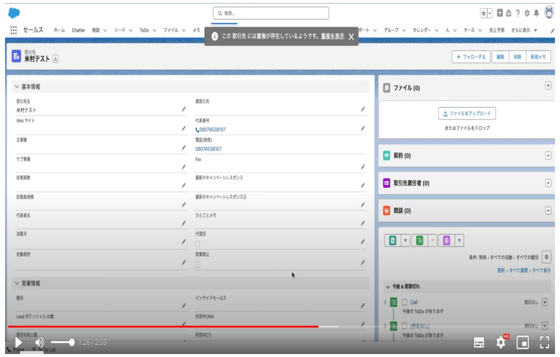
お客様

comdesk lead

架電イメージ ※03-3 PC着信（IP回線:03/0120/050）



お客様



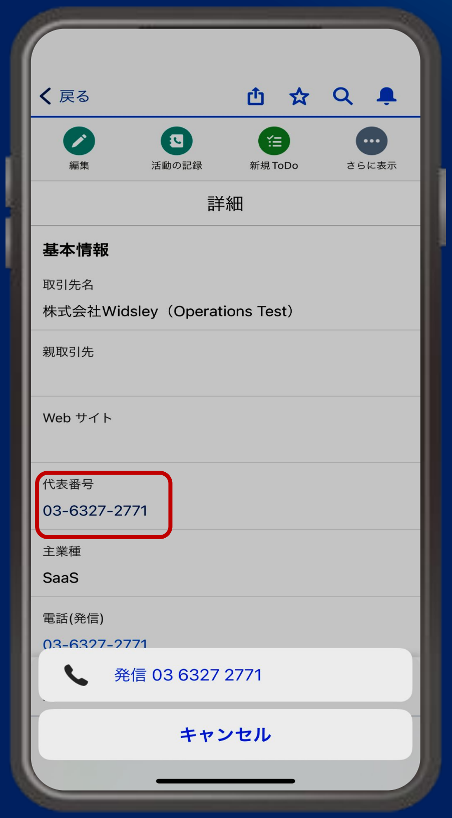
①折り返し / 発信

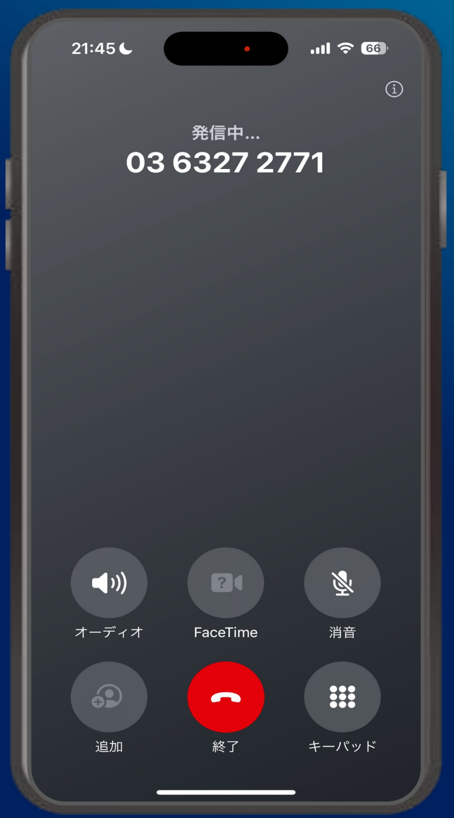
②デスクトップアプリで着信

③該当顧客を選択

④該当顧客ページに遷移

※03-4 スマホ発信（090,080,070）





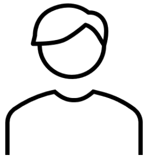
①スマホアプリにて
該当顧客のページを開く

②電話番号をタップ

即座に発信

既存CRMと連携し発着信対応なら「 CRM連携ソリューション 」

架電イメージ ※03-5 スマホ着信（090,080,070）

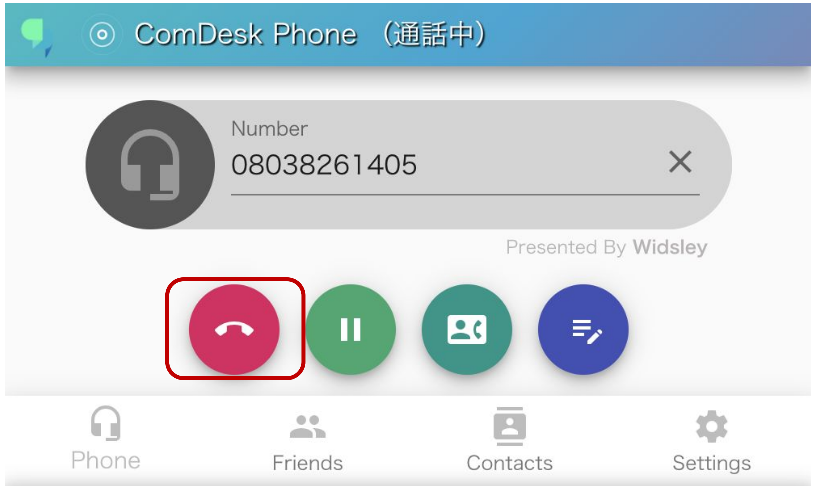


お客様

①お客様が折り返し
or
お客様からの発信

既存CRMと連携し発着信対応なら「CRM連携ソリューション 」

架電結果入力　※04-1

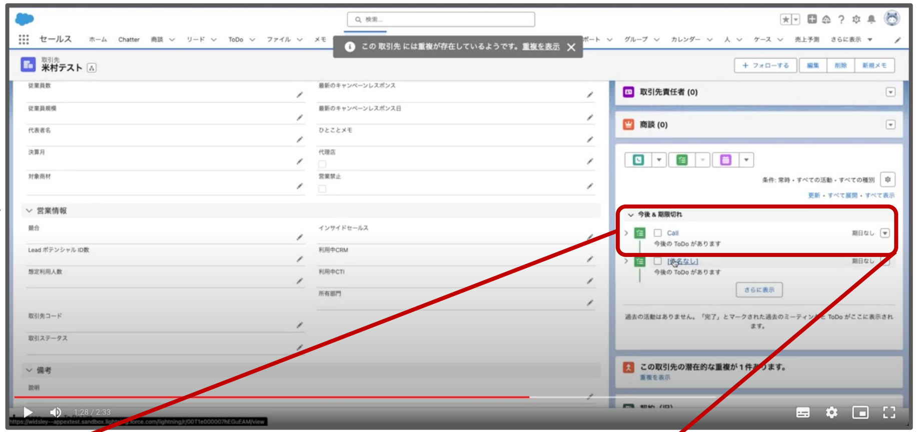


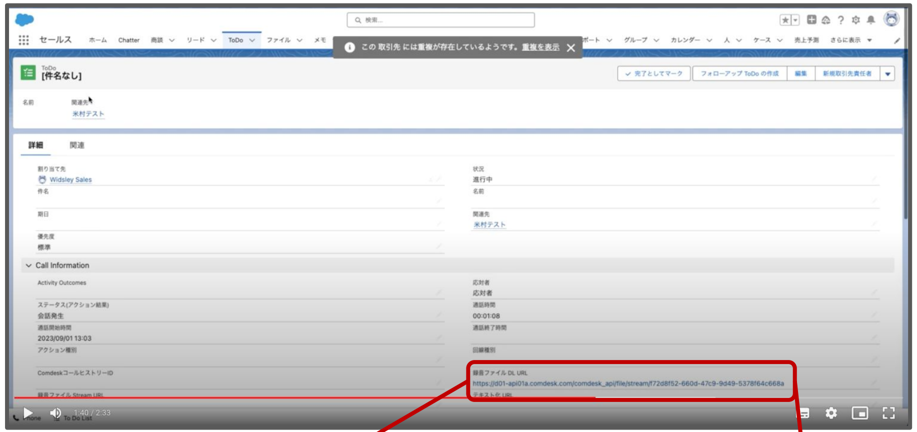
①通話終了

②ステータスとメモを入力して保存

既存CRMと連携し発着信対応なら「CRM連携ソリューション 」

架電結果入力 ※04-2

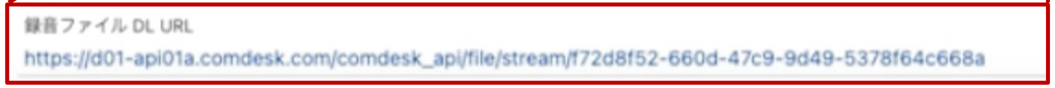




①通話終了

②履歴生成

③直接入力



既存CRMと連携し発着信対応なら「CRM連携ソリューション 」

通話履歴生成(録音): Salesforceの場合

・通話発生時、全通話自動録音
・1分以上の通話録音を自動文字起こし
・通話履歴をSalesforce上に自動作成
・適切な顧客に自動紐付
　┗Salesforce上に同一の電話番号が一つ
　　→該当顧客へ履歴を自動紐付
　┗Salesforce上に同一の電話番号が複数
　　→顧客紐付なしの履歴を作成

通話履歴生成（録音）：Salesforceの場合

①通話終了

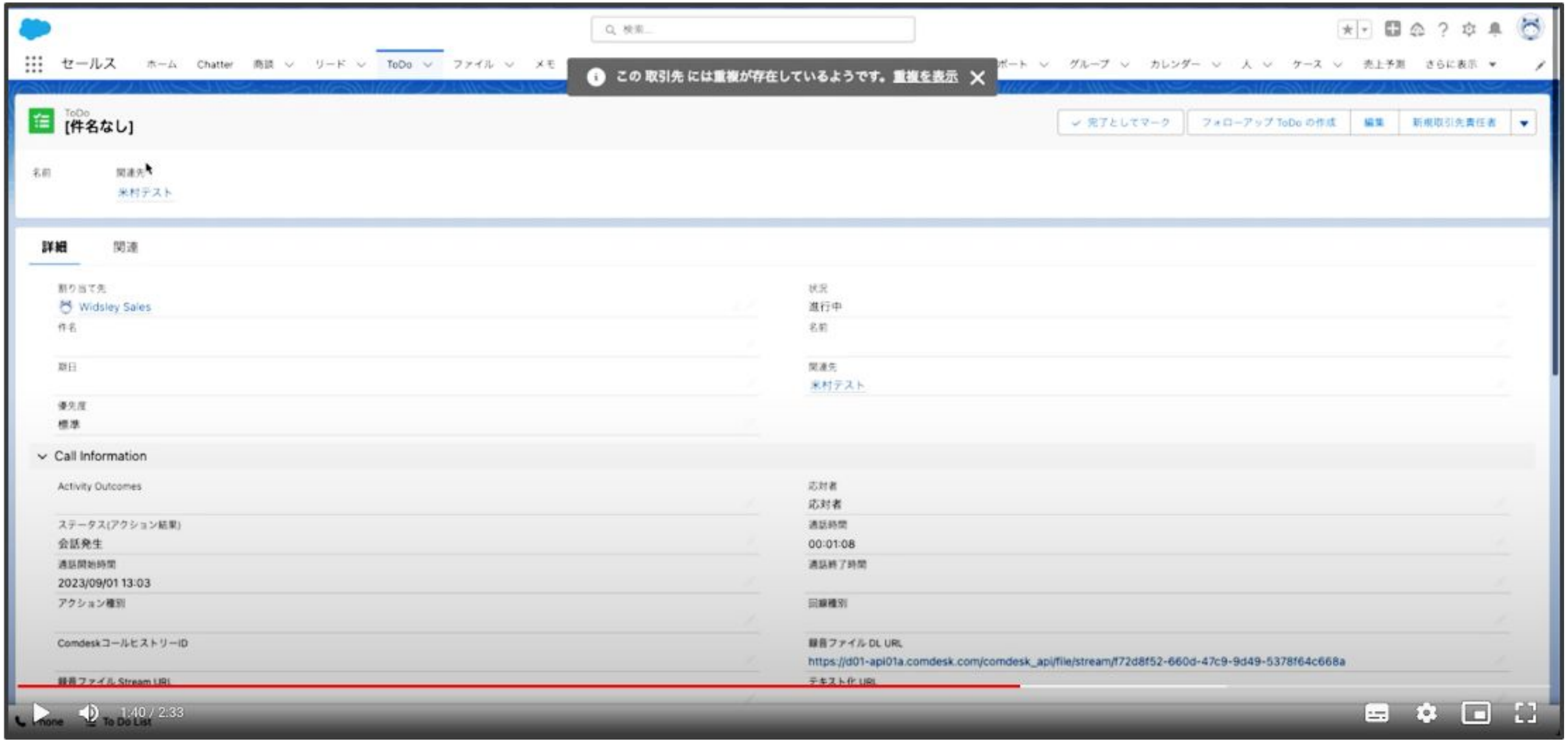
②自動録音生成 /転送

③自動履歴生成 /連携

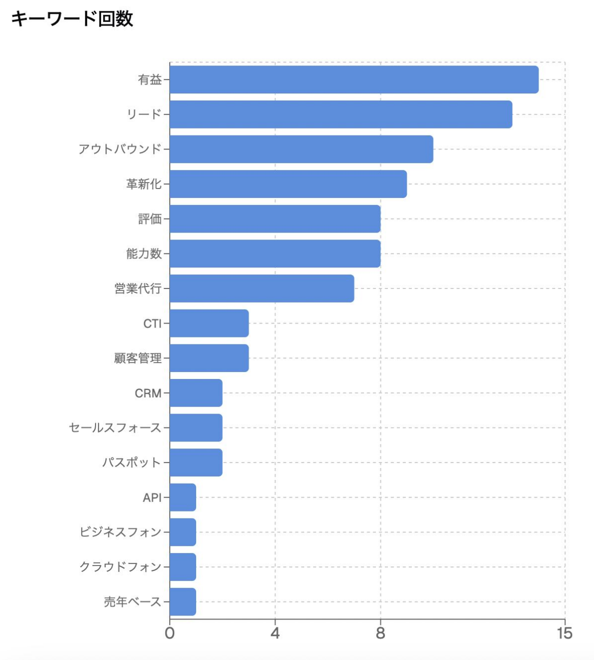
④連携情報を基に
履歴を自動作成

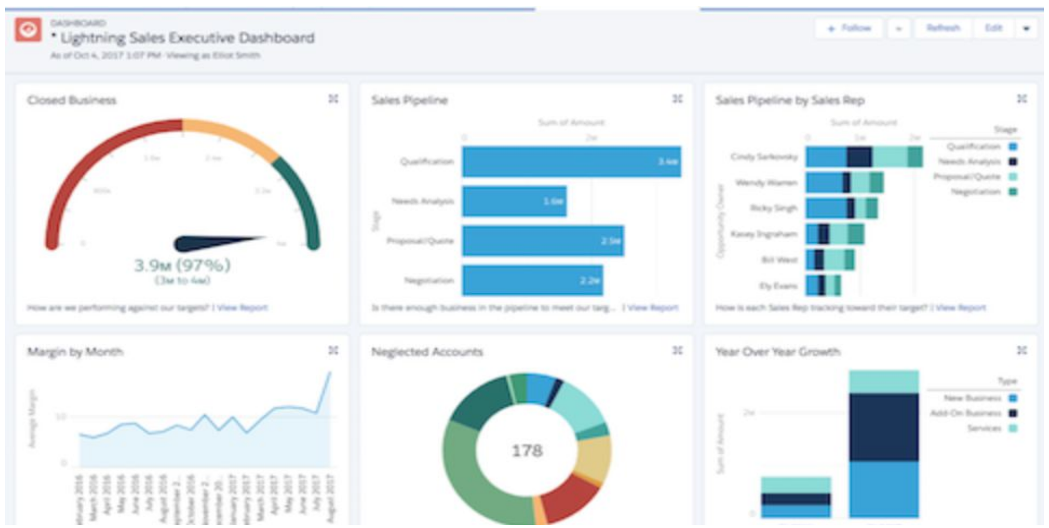
既存CRMと連携し発着信対応なら「 CRM連携ソリューション」

通話履歴生成（録音）: Salesforceの場合ーレコード例



品質確認　教育 /クレームチェック　a.成果の出ているセールスのアクションを型化する





＜通話内容をあらゆる観点からデータ化＞
･アポイント獲得通話の頻出ワード /フレーズ
･トーク/ヒアリングの比率
･被り回数
･話速や抑揚

取得したデータを全て Salesforceへ連携し、
適正なトークスクリプトや話し方の基準を構築
↓
若手なども成果を出し易い状態に

comdesk lead

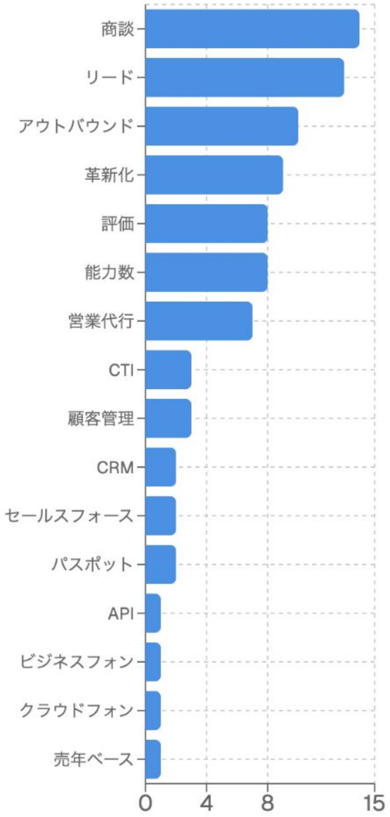
品質確認　教育 /クレームチェック　b.管理者（教育担当）の工数削減

テキストを確認し、気になる箇所のみ録音再生
通話内容のサマリーを確認し、FBなど

教育においてボトルネックとなり得る、リソースの圧迫を解消

品質確認　教育/クレームチェック　登録ワード(禁止ワード　/クレームワード)の検知

キーワード回数



キーワード検知（禁止ワード）

- しつこい	1回
- 違法	1回
- 売り込み	2回
- トラブル	1回
- 不信感	1回
- 嘘	1回
- 無理	1回
- 不快感	1回
- 適当	1回

キーワード検知（禁止フレーズ）

- 失敗しません	1回
- 大丈夫ですか？	1回
- 他社より優れています	2回
- どうしても	1回
- いい情報があります	1回
- チャンスです	1回
- 決めないと損です	1回
- 今日だけ特別価格	1回
- 過去最高	1回
- 今すぐ決めて	1回

**登録ワードが含まれた
通話内容を検知→管理者への
通知を自動化
リスクの内包された通話履歴
を事前に察知することが可能**

**また、禁止ワードが頻出する
営業担当を特定し、教育対象者
を選定するなどの活用も可能**

comdesk lead

アウトバウンドコールシステムコムデスクリード

社用携帯CRM連携

ソリューション

CRMをマスターで
営業活動における
架電効率を最大化します

アウトバウンド専用コールシステム

特許取得

CRMを社用携帯と連携し発着信対応する「 社用携帯CRM連携ソリューション 」

01

いつでもどこからでも 発着信履歴を自動記録

POINT 組織のコミュニケーションログを一元管理

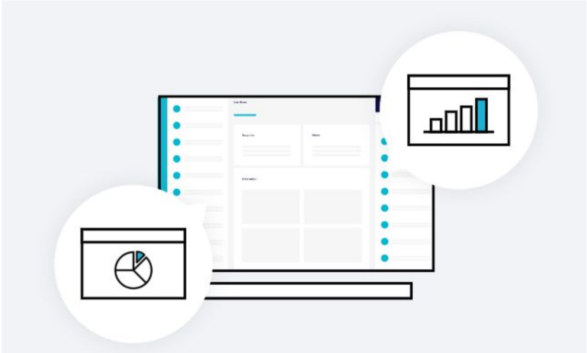
02

通話内容をSFA/CRMの 適切なオブジェクトへ連携

POINT 振り返りや確認工数が大幅に削減できます！

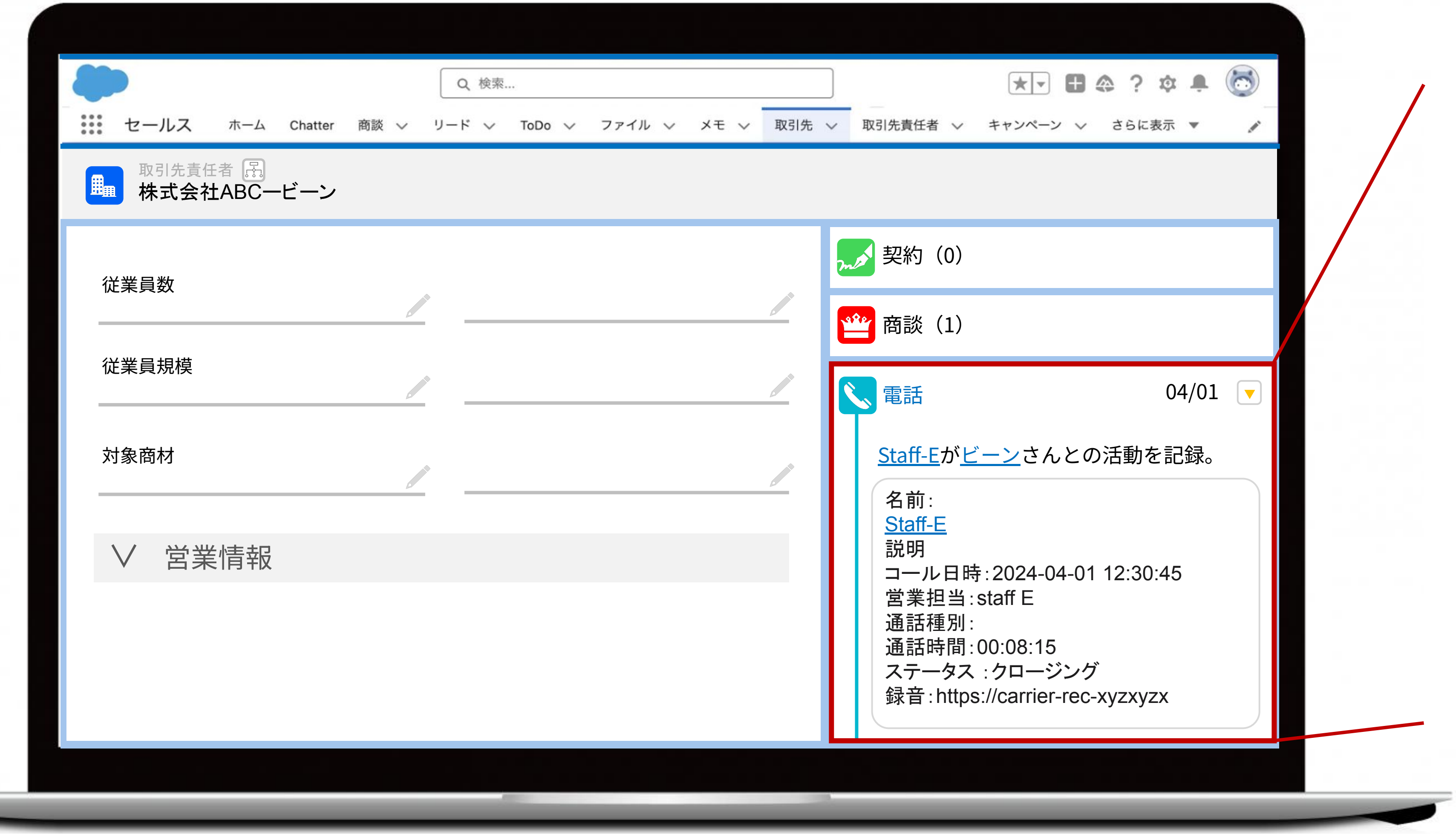
03

シグナルでNGワードを検知 現場を見守る



POINT 組織のコミュニケーションログを一元管理

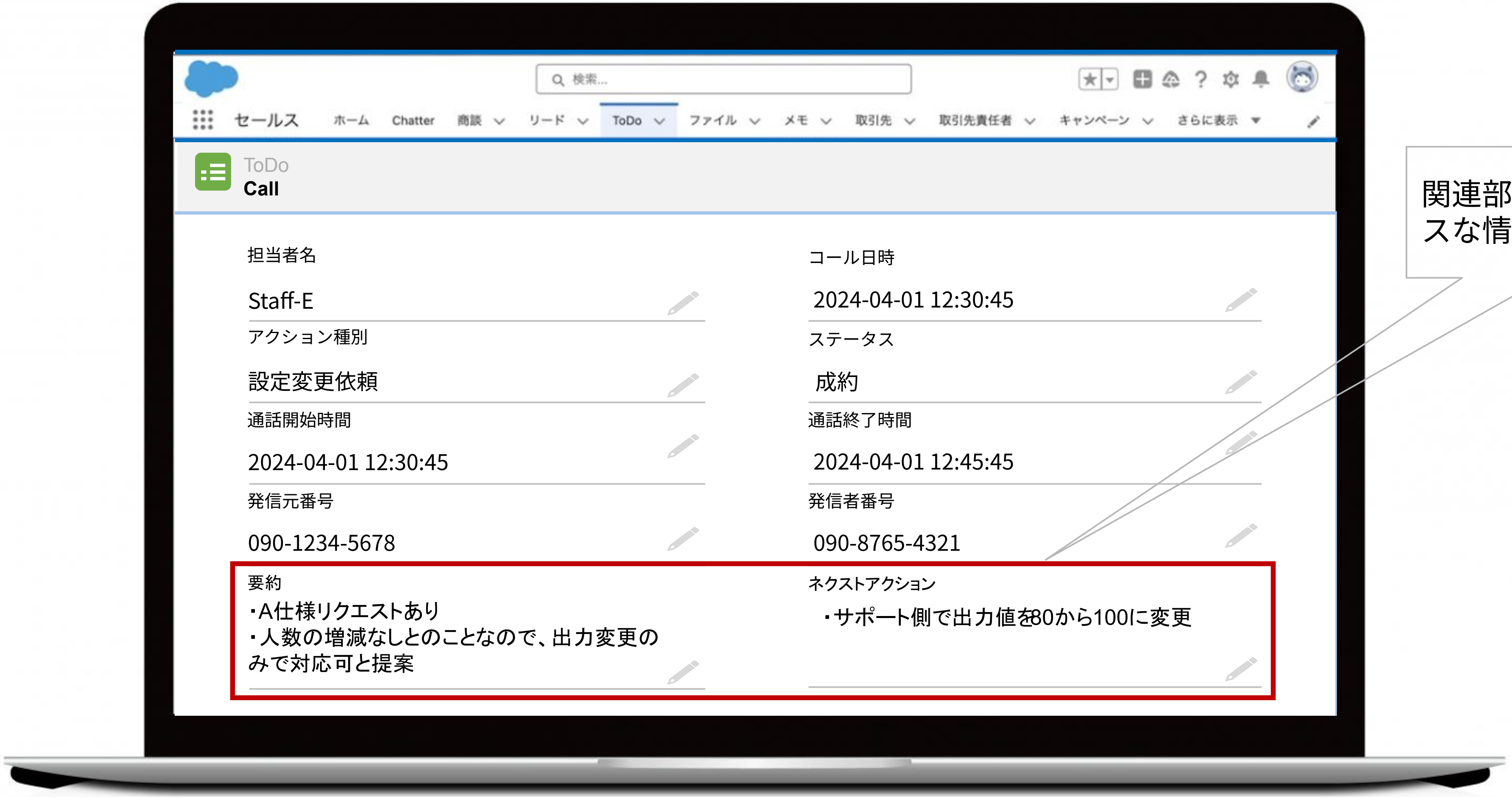
通話後にはCRMに活動履歴を自動連携されるので、商談の振り返りはもちろん
移動中でも大事な活動情報がリアルタイムで組織に連携されます。



コメント
URL：通話種別：受信
通話時間：15:00

要約
0:05（staff E）株式会社Widsleyのstaff Eです。
0:10（顧客）株式会社ABCのビーンです。お世話になっております。
0:30（顧客）A仕様への変更を検討しているのですが、可能ですか。
2:25（staff E）従業員数の増減等、社内の体制に変化があった感じでしょうか。
3:00（顧客）特に社員の増減はありません。
5:00（staff E）でしたら出力の変更のみで対応が可能ですが、いかがでしょう
5:55（顧客）ではそちらでお願いします。
6:05（staff E）かしこまりました。ではサポートのほうで出力値の変更をさせていただきます
8:05（顧客）よろしくお願いします。

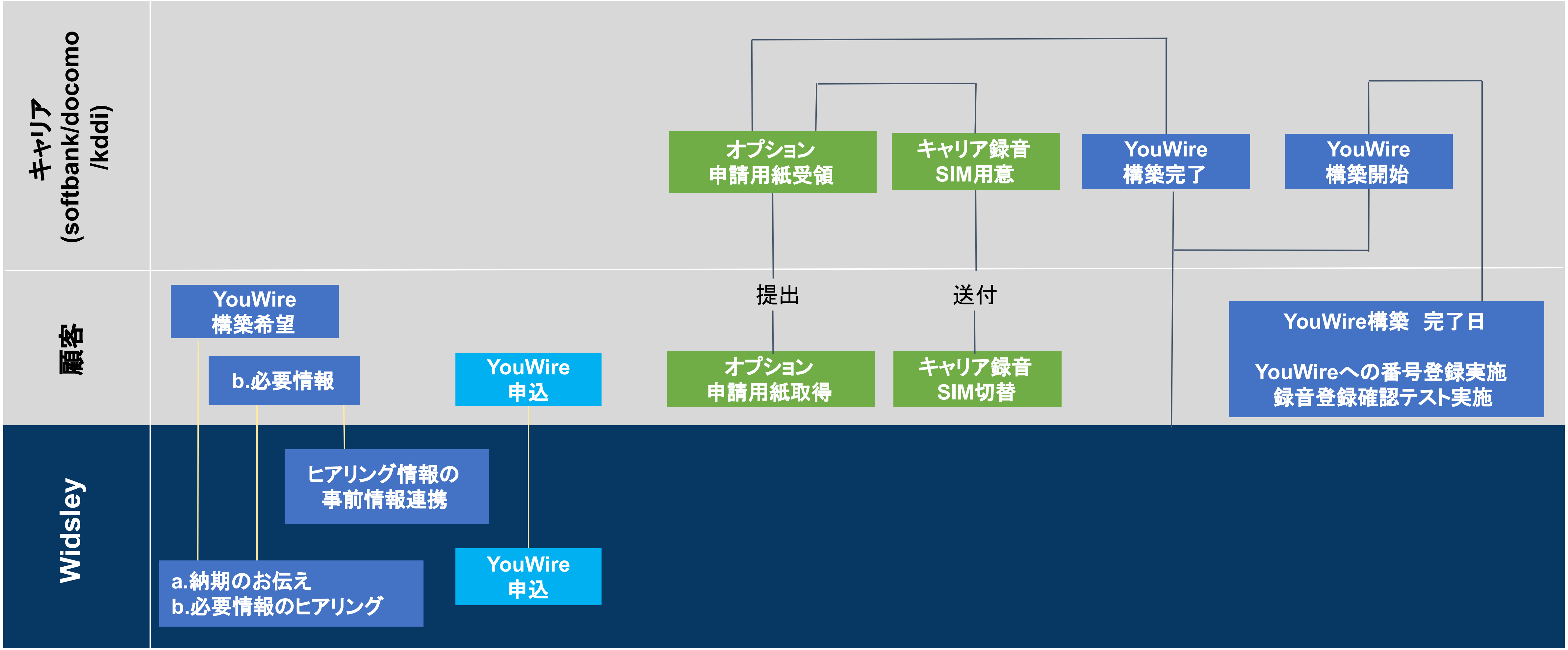
録音された商談はすべて自動で文字おこし・要約・ネクストアクションを自動転記。
部門間における情報共有を最適化します。



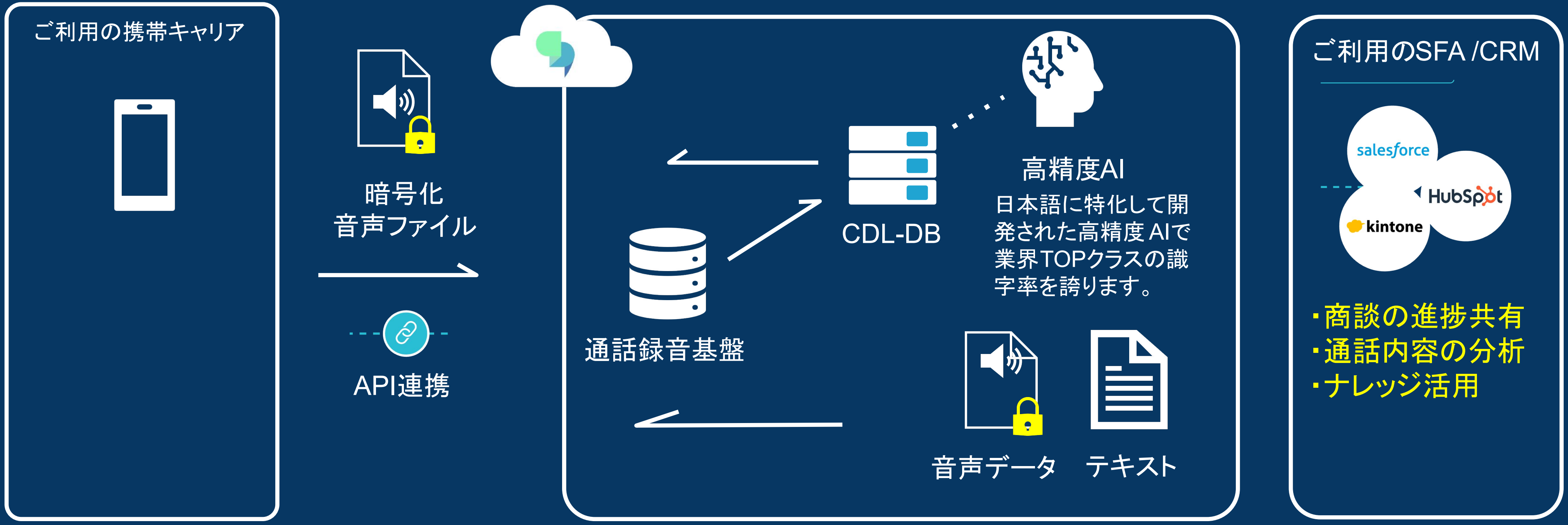
関連部門とのシームレスな情報共有

CRMを社用携帯と連携し発着信対応する「 社用携帯CRM連携ソリューション」

キャリア録音基盤ー構築フローと役割



CRMを社用携帯と連携し発着信対応する「社用携帯CRM連携ソリューション」

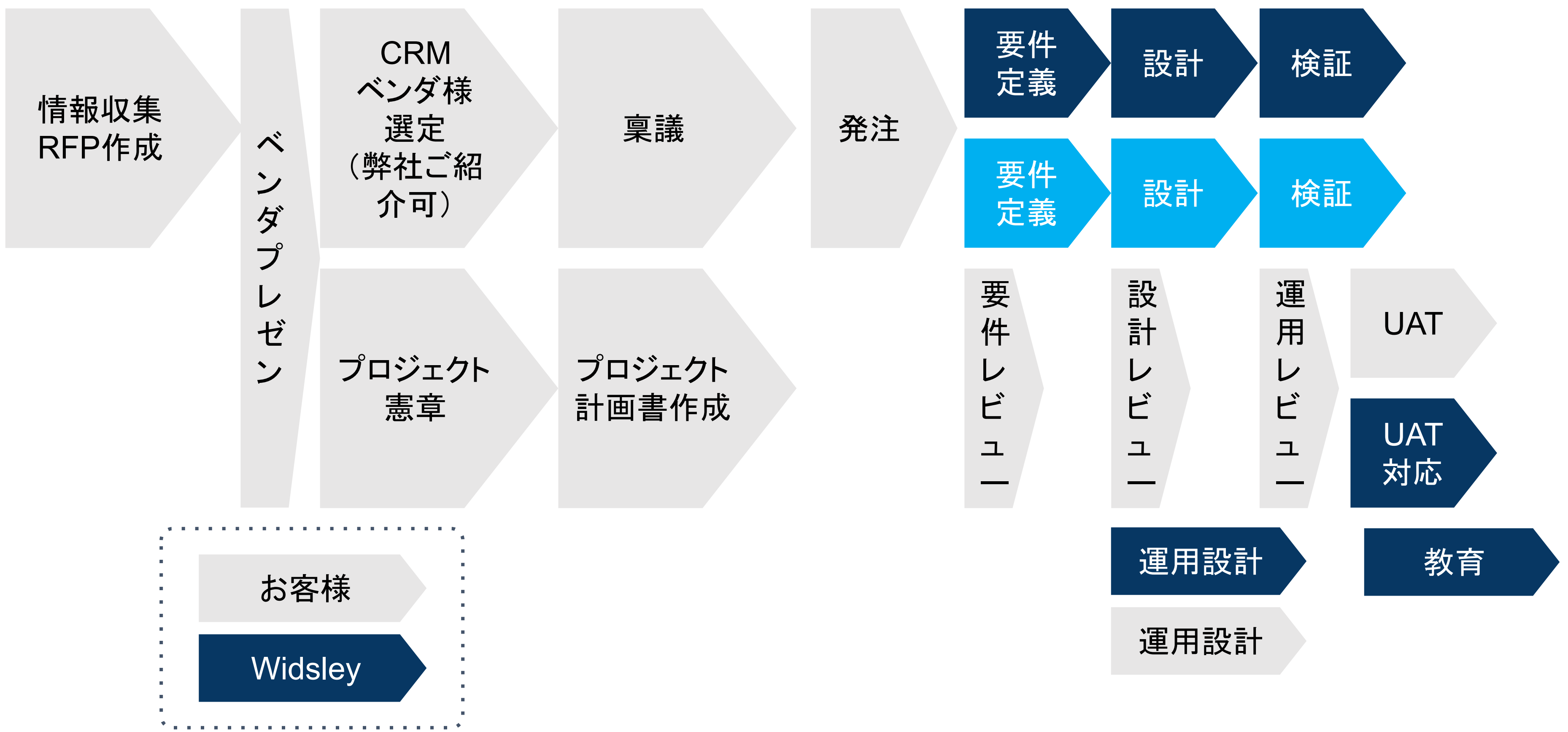


ポイント1. 顧客対応履歴や通話履歴などすべての顧客データをクラウド一元管理
ポイント2. 録音データはクラウドで管理。いつでもどこからでも確認が可能
ポイント3. ChatGPTと独自プログラミング連携で会話のニュアンスを残したまま高精度AIが要約

マイルストーン

3ヶ月～半年程度

本格稼働★



※導入規模、業務オペレーション、既存システムの状況にもよりますが、当社推奨スケジュールは上記となります

第46条 免責事項

1. **損害に関する責任の免除**
   当社は、利用者が本サービスや端末・回線等を利用することにより発生した一切の損害について、
   いかなる責任も負わないものとします。

2. **サービス中断等に関する免責**
   当社は、端末・回線等のサービス提供事業者に起因して発生した本サービスの中断、停止等について、
   一切の責任を負いません。
   また、これにより利用者に生じた損害についても、責任を負わないものとします。

comdesk lead

CTIの導入を検討している

Comdeskの導入について話を聞きたい

という方はお気軽にご相談ください

お電話からお問い合わせ

TEL 03-4253-8915

WEBからお問い合わせ

https://comdesk.com/contact

※ 本資料に記載されている他社サービスに関する情報は、当社サービス、独自調査をもとに作成したものです。お気づきの点がございましたら、
株式会社Widsley マーケティング部 :sales@widsley.com までお気軽にご連絡ください。