

Benefit

1

コスト削減の最大化

Benefit

2

売上の最大化

Benefit

3

教育・リスク管理の最適化

国内唯一携帯回線と連動できる
電話営業向けコールシステムです。



about Widsley

会社名 株式会社Widsley

所在地 東京都渋谷区東3-9-19 VORT恵比寿maxim3階

代表者 高橋 弘考

設立年 2013年

従業員 60名

Logo

ロゴはApple社のロゴデザインでも著名なロブジャノフ氏がデザイン。
コアコンセプトは人とテクノロジーの融合性をイメージしています。
パズルのように様々な形が組み合わせたり、ネガティブスペースを活用して
「W」を描きました。
Apple社のロゴ同様、このコンセプトにはミステリアスな雰囲気を含んでいます。

携帯回線ならではの3つのつよみ

01



携帯番号発信

080、090番号での発信が可能のため、白地リストでもつながり率、折り返し率が平均で約20%の向上が期待できます。
また、追客対象のお客様からの信頼度もアップします

つながり率・折り返し率
20%向上

02



通話料の大幅削減

どれだけ通話しても通話料は定額。
平均で70%のコストカットを実現します。
他機能とセットで、「コスト削減」、「アクション数の向上」、「管理者の負荷低減」、「行動した後の分析」をお約束します

通信コスト
70%削減

03



マルチデバイス対応

携帯回線なら、どこにいても、高い音声品質でご利用可能です。ネット環境に依存しないので、どこからでもオフィスと同じような通話品質です。行動管理機能とセットでスタッフの能動的な働き方を支援します

働く場所や
時間の使い方を自由に

携帯回線ならではの3つの主要ベネフィット

01



従来の電話営業では、顧客情報を確認した上で番号をタップし、終話後にメモを残して・・・という工程ですが、Comdesk Leadであればワンクリックで顧客に架電ができ、通話メモやステータス登録も簡易的です。架電効率を向上することで架電数を最大化し、トップライン向上に貢献します

**click to callと独自のUX設計
で架電効率を最大化**

02



※世間標準の連携により

- ・かけ放題の適用による通話料の定額化/最小化
※定額制の適用
- ・090/080発信からの発信によるつながり率の向上を実現し、従来のCTIのボトルネックを完全に解消した次世代のクラウドCTIです

**ビジネス特許を取得している
携帯回線連携によって
従来型のCTIのボトルネックを解消**

03



従来の録音データの確認から解放され、通話内容を瞬時に確認できることで、営業一歩が早小化されます。また、自動要約されたデータはCRM/SFAにも自動連携可能です

**業界最高レベルの
文字起こし・自動要約**

コスト削減、管理者の負担軽減、教育・リスクを最適化。
行動量の向上により売上を最大化し、スタッフのモチベーション向上が離職率の低下に寄与します

コスト最適化

01

発信や管理業務を最適化

付加価値の低い単純作業などを積極的に自動化して手間を削減すれば、スタッフは効率よく業務を行えるため、生産性の向上にも寄与します

売上拡大

02

成功要因の見える化とトークの平準化

優秀な営業のノウハウを体系的な行動や提案資料などの“形のあるもの”にアウトプットして再現性を高めることで売上拡大に寄与します

教育 リスク最適化

03

教育・リスク最適化

成功・学びの事例を共有し、学び合いを促進する仕組みや、高い識字率をフル活用したNGワード検知機能でリスクを未然に防ぐ仕組みづくりに寄与します

不動産営業の現場において、このような課題がありませんか？

スタッフ
管理

メンバーの活動量に
ばらつきが出ている

- ・メンバーの活動動量にばらつきが出ているため、新規商談数が不十分
- ・見込みステータスがわからず商談機会の損失がある
- ・メンバーの状態把握に工数がかかり見通し精度が低い

リスト
管理

重複架電などで苦情
を受けることがある

- ・リスト管理は各メンバーに一任しているため進捗管理ができていない
- ・リストが複数混在することでの混乱
- ・リストごとの接続率、アポ獲得率についてリアルタイムの把握が難しい
- ・重複架電で苦情を受けることがある

稼働
管理

報告に膨大な
工数がかかる

- ・セールスパイプラインの解像度が低く、適切な意思決定ができない
- ・報告業務に膨大な工数がかかる
- ・データ抽出に工数がかかる

不動産営業の課題をComdesk Leadが解決支援します

スタッフ 管理

一人あたりの 生産性を向上

- ・ Click to callで打電の手間を削減
- ・ システムで見込み管理
- ・ 携帯番号発信でつながり率アップ



一人あたりの生産性&アポ獲得率を向上
メンバーのモチベーションアップ

リスト 管理

リストの精度を維持 リスクマネジメント

- ・ リストインポートから
30秒で新規架電先抽出可能
- ・ メンバーの重要指標をリアルタイムで把握
- ・ 重複架電・禁止番号へ誤電話の撲滅



バラバラな情報が一つにまとまり
チームのメンバー全員が使いやすい状態に

稼働 管理

営業トークの可視化で 組織力アップ

- ・ 通話履歴や内容を一元管理
- ・ 管理／分析の自動化



重要な意思決定を即実施
営業トークの可視化で
組織力アップ

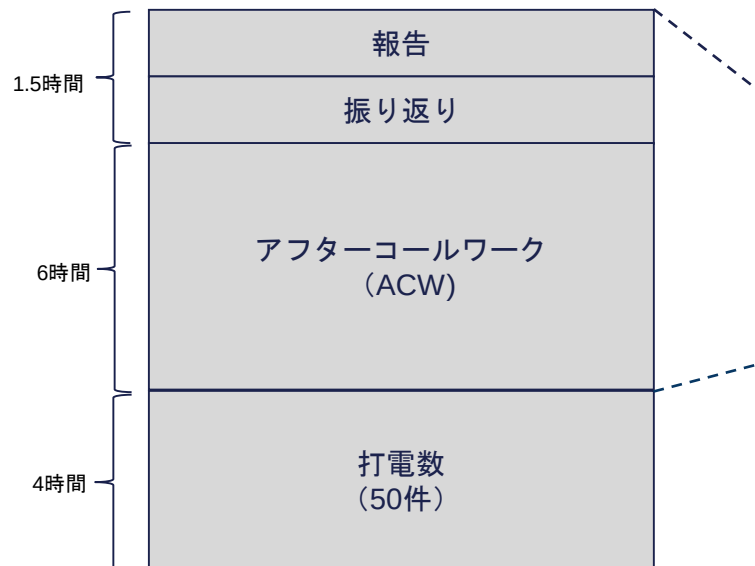
特長1. 業務プロセスの最適化

● UI/UXで最適化可能なプロセス ● AIで最適化可能なプロセス ○ 創出可能なプロセス



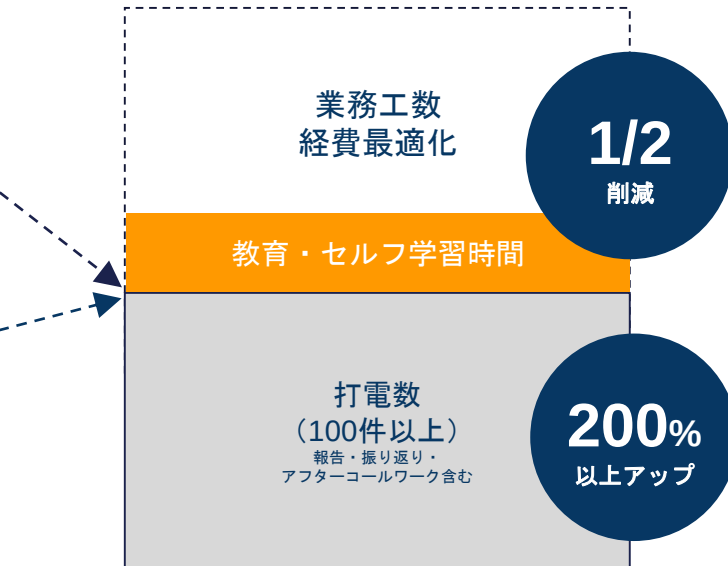
特長1. 業務プロセスの最適化

導入前



不慣れなオペレーターだとACWに20分かかるとも言われている。業務を時間内で収めようとした場合、対応架電数を減らさざるを得なくなり非効率な運用となる

Comdesk Lead 導入後の効果



ACWが自動化に加え、Click to call、再コール設定などで打電数が大幅にアップ。これまで時間が避けなかった教育・セルフ学習が進み成果が出やすくなる

一般的にかかるコスト

リスト管理
架電分析
スタッフ管理
報告
通信費用
人件費 0,000万円/月

時間内稼働：時給3,000円とした場合、年間5,136,000円＋残業代1,926,000円
離職リスクも高くなる

Comdesk Lead 導入後の効果



スタッフの生産性が可視化され、人材配置、育成、採用の最適化が進み
モチベーションアップ離職防止につながる

特長2. 営業の生産性を可視化するレポート機能

店舗・個人単位で行動を分析・販売目標を達成するために十分な
見込み客がいるかどうかなどを可視化して
リスト・人員配置の最適化に活かします

迅速な
意思決定

導入前の課題

進む離職
嵩む採用コスト

経営の悪化

困る管理者

- 店舗・個人単位での分析ができず売上が右肩下がりだった。
- 分析に膨大な工数をかけた割には大事な意思決定につながるような成果が得られなかった。

全体の進捗が不透明でコミュニケーションが属人的になっていた



導入後の効果

全体進捗の見える化

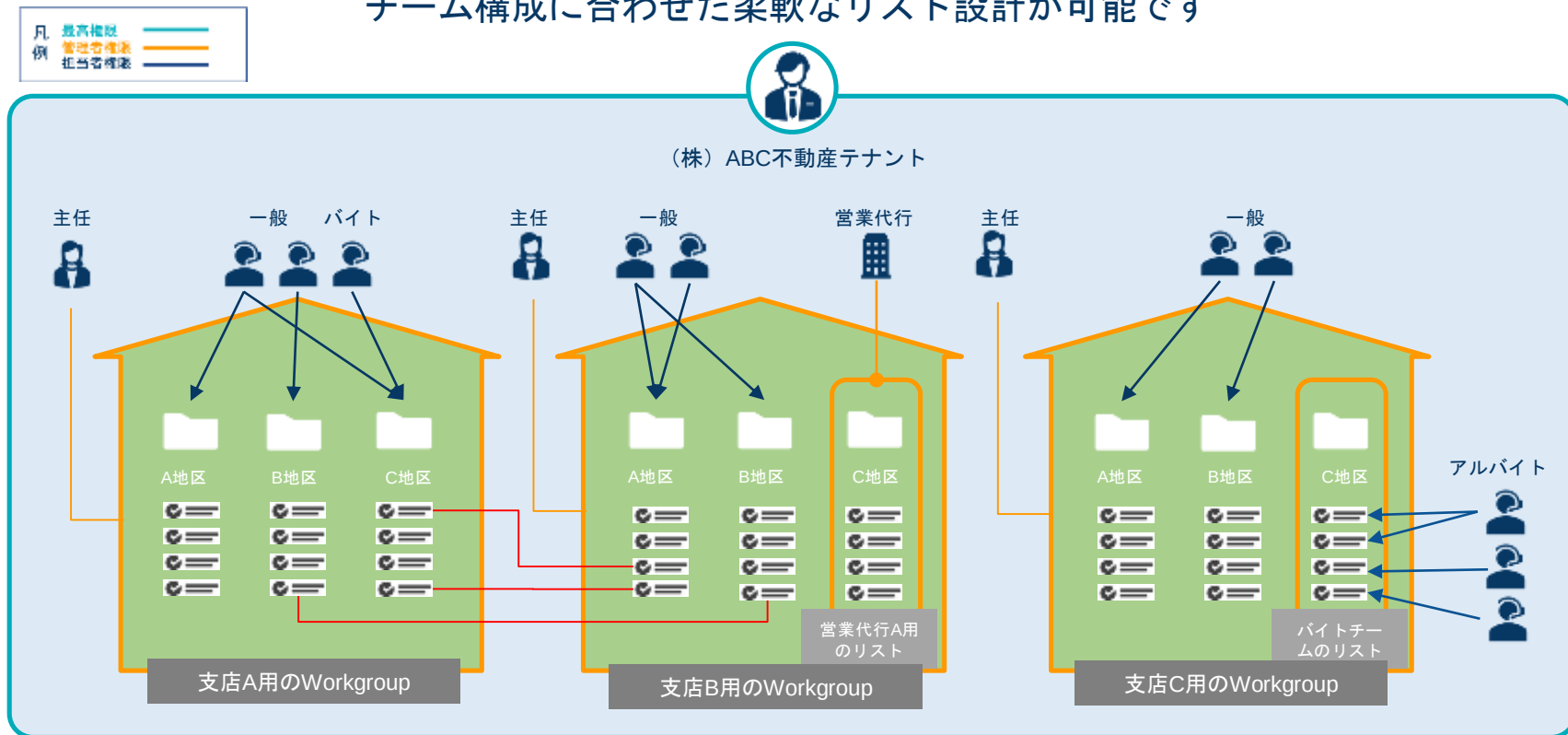
オープンな意思決定

- 店舗別、個人単位で行動分析が可能になったことでリストを戦略的に運用できるようになった。
- つながり率の可視化で繋がりがやすい曜日や時間もひと目で分かり、架電の戦略を立てれるように。

全体進捗の把握・経営の意思決定
スピードがアップ

特長3.独自のDB構造による高いカスタマイズ性

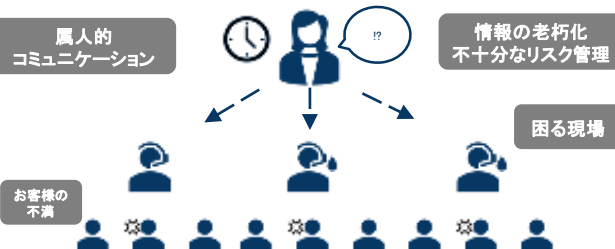
店舗の運営形態に合わせたリスト構築・アクセス権限設定が都度可能なため
チーム構成に合わせた柔軟なリスト設計が可能です



架電ミスや重複アプローチを無くし、
規制に合わせた適切な予防策・対処策が施せるようになります

リスク
最適化

導入前の課題



架電ミスによる業務停止



導入後の効果



- 条件指定による禁止リストの一括登録+メンバー自身での禁止登録追加でリスクの最適化ができた
- MyBox架電でアプローチのバッティングを防止
- NGワード検知でリスク検知

規制に合わせた適切な予防策・
対処策が施せるように

導入スピード、価格、操作性、導入後のサポート体制において
高い評価をいただいております。

01

業界No.1成長スピード
15,000ID数利用実績



02

誰でも簡単操作。
最短1日で導入可能



03

サポート体制万全。
ご利用満足度95%



数字で見るComdesk Lead

10年間蓄積したノウハウとエンジニア採用の強化により、
多くのお客様にご評価いただいております

累計導入社数

600社以上※1

累計利用ID数

15,000以上※1

機能アップデート

5回／年※2

年間解約率

10%未満※3

不動産系アクティブID数

3,150以上※4

サービス提供歴

9年※1

※1：2023年12月1日現在

※2：2023年度実績

※3：2023年度実績。解約社数ベース

※4：2024年1月1日現在



www.gatestokyo.co.jp

不動産業界に合わせたカスタマイズで事業拡大に貢献。
電話営業件数2倍以上、モチベーションにも効果あり

導入前の課題

- 架電した分だけ通信コストが嵩んでいた。
- 担当者は兼務で忙しく、顧客管理改善が進まなかった。
- 架電の作業が煩雑になり、ミスが増えていた。



GATES株式会社取締役 新規事業戦略本部長 中島 貴彦 様

導入後の効果

- リスト作成から架電管理まで一気通貫。管理者の工数が70%以上削減できた。
- モチベーションもアップ！架電数2倍を達成。
- 架電作業フローが効率化され、ミスを軽減。

株式会社日本ヴェルテック様の事例

事業内容: 不動産販売事業
不動産流通事業
不動産賃貸管理業
その他不動産に関するコンサルティング等



<https://vertex-j.com>

通信コスト60%削減に加え携帯番号
発信によるキャッチ率（かけた電話
に対する応答率）が大きく向上

導入前の課題

- 電話を使用した分だけ料金が上乗せされる料金体系。
- 担当者は兼務で忙しく、顧客管理改善が進まない。
- 架電の作業が煩雑になり、ミスが増える。



株式会社日本ヴェルテック 落合 真一 様

導入後の効果

- リスト作成から架電管理まで一気通貫。管理者の工数が70%以上削減できた。
- 架電工数が最適化されノルマを達成できるようになりモチベーションもアップ！架電数2倍を達成。
- 架電作業フローが効率化され、ミスを軽減。

お客様の声

初心者でも使いやすく すぐ成果が出せるシステムです

新人の多い当社でも使いやすいです。

従量課金で、架電した分だけコストがかかっていたのに対し、携帯回線の利用ができるため、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。

面倒なスプシ作業から解放され 業務工数の削減ができました

以前のCTIシステムでは、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。

新しいスタッフでもすぐに使いこなせるし、社内での説明もスムーズです。

的確なスタッフへの指示で 架電の質が向上しました

きちんと数値化された管理画面が助かっています。さらに、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。

架電内容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、成果にもつながっています。

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、通話料が定額に押さえられるComdeskLeadの導入を決めました。

電話一本で対応管理できる点で 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等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自分で考えることを大事にしています。

使用感はとてもシンプルで 新入社員もすぐに慣れています

使用感はとてもシンプルで、様子を見てみると、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。

ご利用の流れ

お問い合わせ

まずはsales@widsley.comまでお問い合わせください。
ご相談内容を確認の上、担当者よりご連絡いたします。



ヒアリング

お客様の現状や課題感を担当者がヒアリングいたします。
打ち合わせの日時についてご連絡をいたします。



プランのご提案

お客様の課題に対して最適なプランをご提案いたします。



契約・利用開始

契約書のご記入・ご入金をもって利用開始とさせていただきます。
導入から運用まで専任の担当者が継続的にサポートいたします。



CTIの導入を検討している

Comdesk Lead 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

03-4245-8915

WEBからお問い合わせ

<https://comdesk.com/contact>

