

 **comdesk lead** 携帯録音エディション

# いつもの**社用携帯**で 通話メモから報告まで あなたをアシスト

通話を録音・文字おこし・要約・CRM連携まで  
情報共有を自動化し、コミュニケーションをなめらかにします



移動中にすみません！  
Aの仕様変更、まだ可能ですか？



出力変更だけで仕様変更は不要  
です。サポート連携しますね。



そうなんです！  
めちゃくちゃ助かります！



取引先  
株式会社ABC

サマリー

- ✓ A仕様リクエストあり
- ✓ 人数の増減なしとのことなので  
出力変更対応で対応可と提案

ネクストアクション

- ✓ サポート側で  
出力値を80から100に変更

salesforce

kintone

HubSpot

# 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

---



A detailed diagram of the Widsley logo design. It features a large circle containing a stylized 'W' shape. The 'W' is formed by several overlapping circles and lines, creating a complex geometric structure. The diagram is overlaid with a grid of lines that intersect at various points, highlighting the intricate design of the logo.

## 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ます。  
パズルのように様々な形が組み合わせさり、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。

## 「Comdesk Lead」録音エディションを通じて、日本の営業現場の生産性を上げ 顧客エンゲージメントを高めます

『Widsley』は日本の生産性を本気で上げたいと考える

“**Sales Techのプロ集団**”です。

生産性を改善するためには、商談を取り巻く全ての情報を共有し、スピーディーな経営判断が営業改革に不可欠だと考えています。

日本企業の大半は「生産性向上」「意思決定」に悩んでいます。

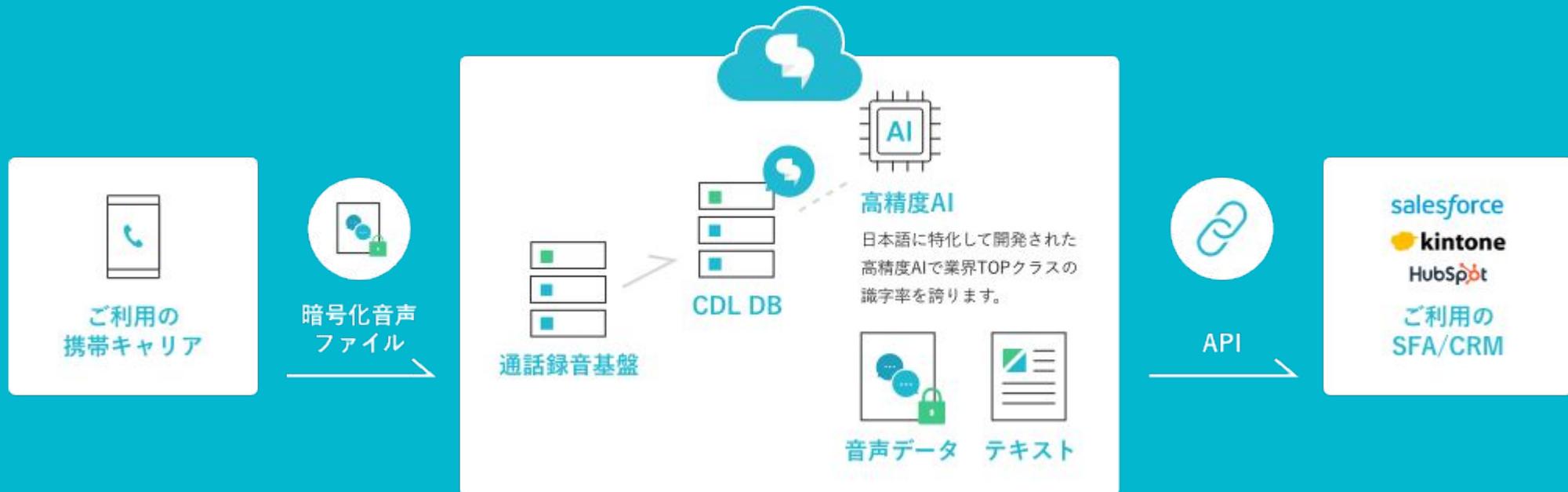
私たちは日本企業の生産性が少しでも向上することで“価値ある雇用を生むことができ”、また迅速な意思決定のもと“成長続ける”という世界を目指したいと考えています。

労働市場に対して大きな社会的意義があるこの事業は Comdesk Lead だからこそ本気で取り組めるものです。ぜひComdesk Leadにお任せください。

# 「Comdesk Lead 携帯録音エディション」とは

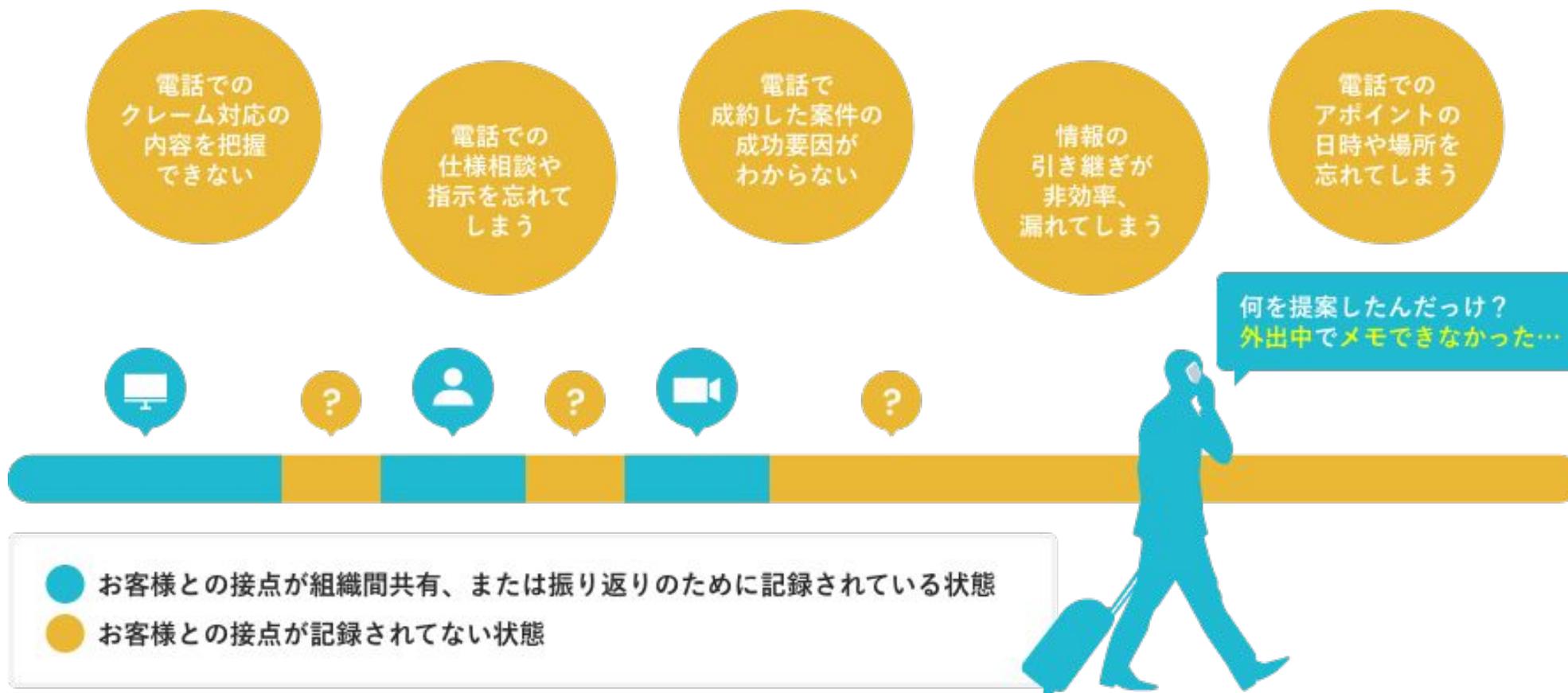


社用携帯を通じた通話の文字おこしから、要約・CRM連携まで自動化。  
商談・対応ノウハウを資産化・解析することでチームの成約率UPに貢献。



# よくある課題

お客様と企業をつなぐ大事な役割を担う営業マン。移動中でも出先からでもあなたに寄せられるお客様からの相談事…的確に対応できていますか？



外出時の携帯での通話内容も全て履歴が自動で残るため、  
全ての部署でコミュニケーションが円滑に進みます。

商談管理  
の最適化

## 顧客対応品質の向上

- ・メモ取り不要、会話に集中
- ・効果的なフォローアップ
- ・時間の節約と報告内容の精度向上

▼  
一人あたりの生産性&成約率を向上  
メンバーのモチベーションアップ

情報共有  
プロセス  
の最適化

## 遠隔コラボレーション

- ・オフィスの外でもいつ誰が何を話したかを  
CRMに格納してスピーディーな情報連携

▼  
遠隔で働くチームメンバーや他の部署との  
コラボレーションを支援します

教育の  
最適化

## 話し方の様々な要素を数値化 コミュニケーション力アップ

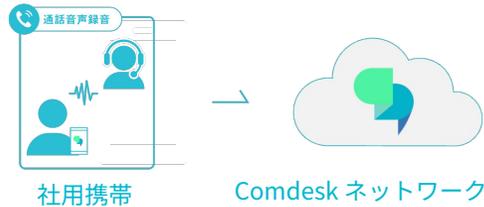
- ・通話内容を一元管理
- ・話し方の様々な要素を数値化

▼  
・重要な意思決定を即実施  
・営業トークの可視化で教育を最適化  
・コミュニケーション能力の向上に役  
立てることができます。

Black Boxになりがちな電話でのコミュニケーションを、全通話自動録音・CRMに格納。  
全ての部署で同じ顧客解像度を保つことができます。

01

出先・移動中でもどこでもOK♪



## 全自動録音

録音された通話を分析することで、顧客のニーズや要望をより正確に把握し、より適切な提案やソリューションを提供することができます。

営業活動を可視化・分析  
対応品質・営業成績の向上

02

高精度AIで自動文字起こし

ChatGPTでテキスト要約!



## 通話内容のテキスト化・要約

会話のポイントや次の行動をサクッと振り返り、商談～成約～顧客フォローまでのコミュニケーションを一気通貫で管理が可能です。報告工数も大幅に削減されます。

コミュニケーションログの一元管理  
セールスサイクルを  
スムーズに

03

架電履歴やステータスを自動連携



## テキスト化された通話内容や要約が CRM / SFAに自動連携

録音・要約データが自動連携にされるため、客観事実の共有がシームレスに。他部門はCRMを見るだけで簡単に素早く情報をキャッチでき、対応品質を向上させます。

自動連携により  
共有がシームレス

外出先でも顧客と効果的にやり取りできる環境を提供し、顧客接点を最適化。データ駆動型の意味決定が営業プロセスの効率化と顧客満足度の向上を促進します。

正確な情報の  
記録と整理

01

## 生産性向上と営業力の最大化

通話の論点・ネクストアクションの自動記録で、お客様との会話に集中。ヒアリング能力・行動力、また課題発見力が最大化されます。

効率的なフォ  
ローアップ・  
顧客対応

02

## スムーズな営業活動

迅速かつ効果的なフォローアップアクションのプランニングにより、顧客との関係強化に注力することができます。

データ駆動型の  
意思決定

03

## 教育・営業プロセス改善

CRMに転記されたデータを分析・定量的な指標に基づく教育で、営業プロセス改善できます。

普段の通話の録音、解析、CRM連携まで一気通貫で自動化して部門間連携を最大化。  
コミュニケーションログの資産化・「話し方分析」で営業力をアップ。

## 普段の通話が 自動録音・CRM連携

通常の手入力操作だけで「いつ・誰と・なにを会話した」などの顧客対応を一元管理・顧客システム連携します。

## マルチキャリアの 録音が可能

NTTドコモ、ソフトバンク、au、楽天コミュニケーションズに対応しています。

## 大規模な設備投資・ 保守が不要

通話録サーバーのクラウド化で、大規模な設備投資・保守メンテも不要。

## セキュリティ 対策も万全

録音の改ざん・漏洩はもちろん、不正ログイン・アクセス対策が施されています。

+

Chat-GPTと高精度AIの融合で、業界最高レベルの文字起こし・自動要約をCRM連携

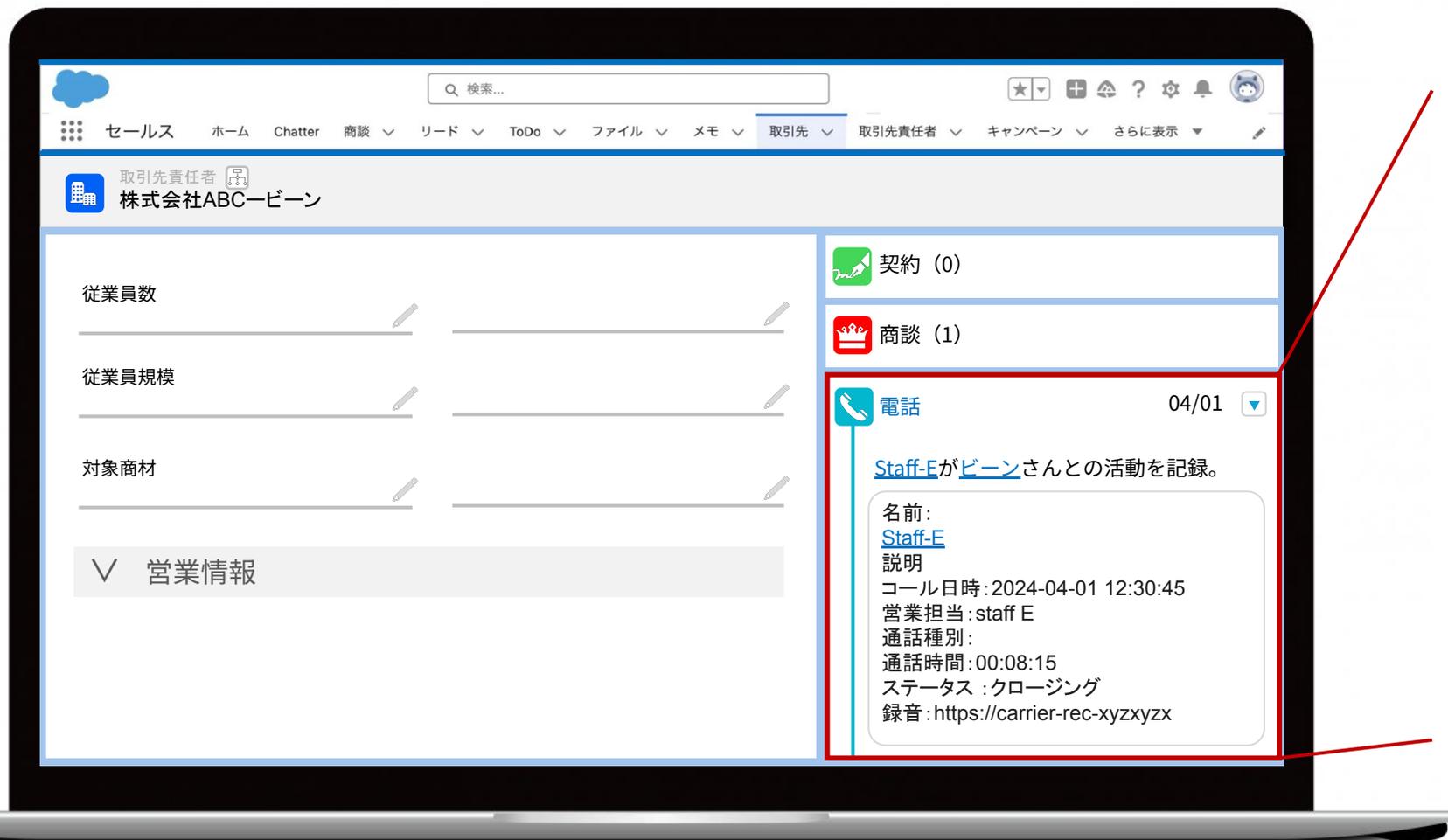


部門間連携の最大化  
営業マンの「話し方分析」で営業力アップ



# 1. 商談管理の最適化

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

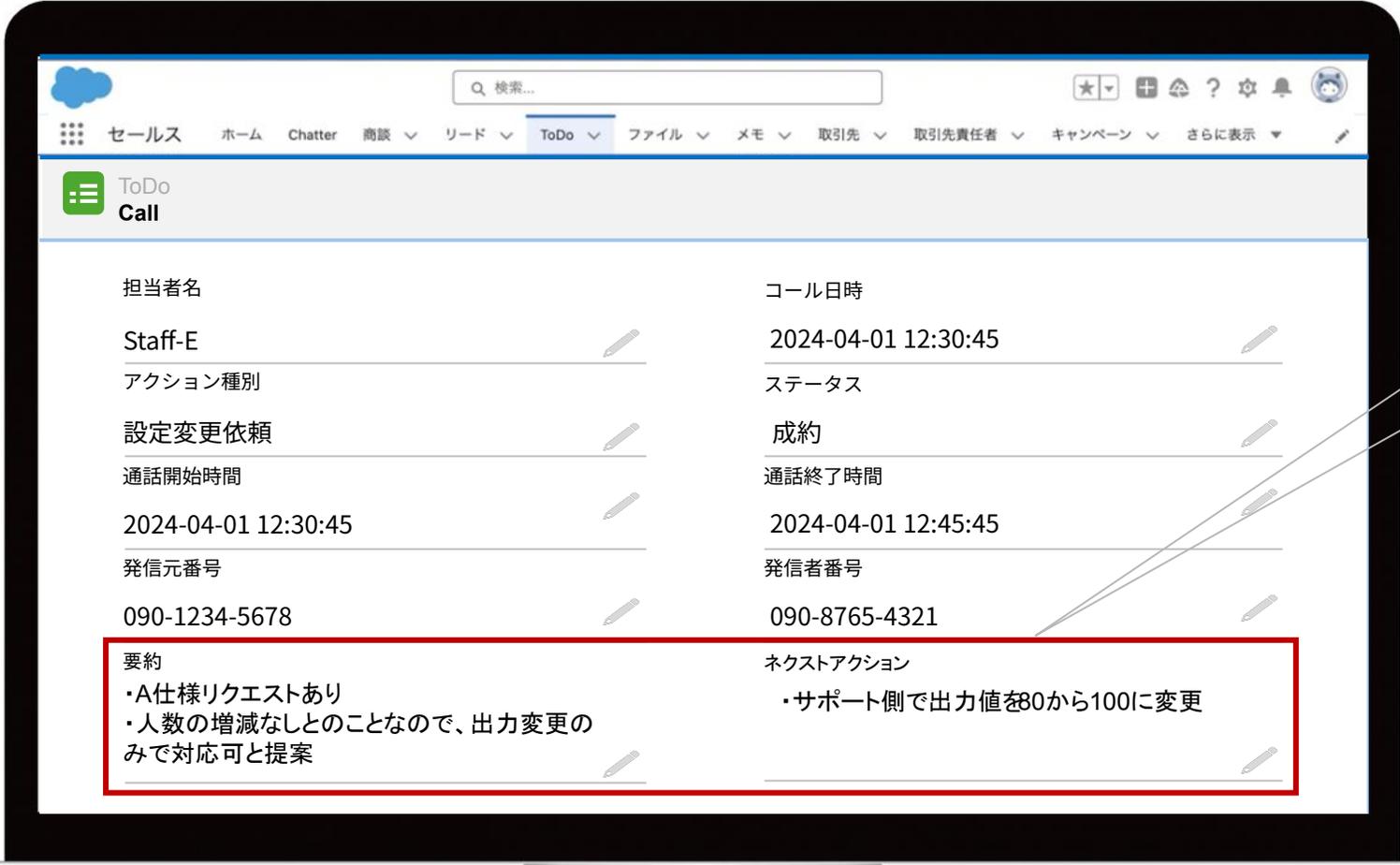
URL: 通話種別: 受信

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。

## 2. 情報共有プロセスの最適化

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。

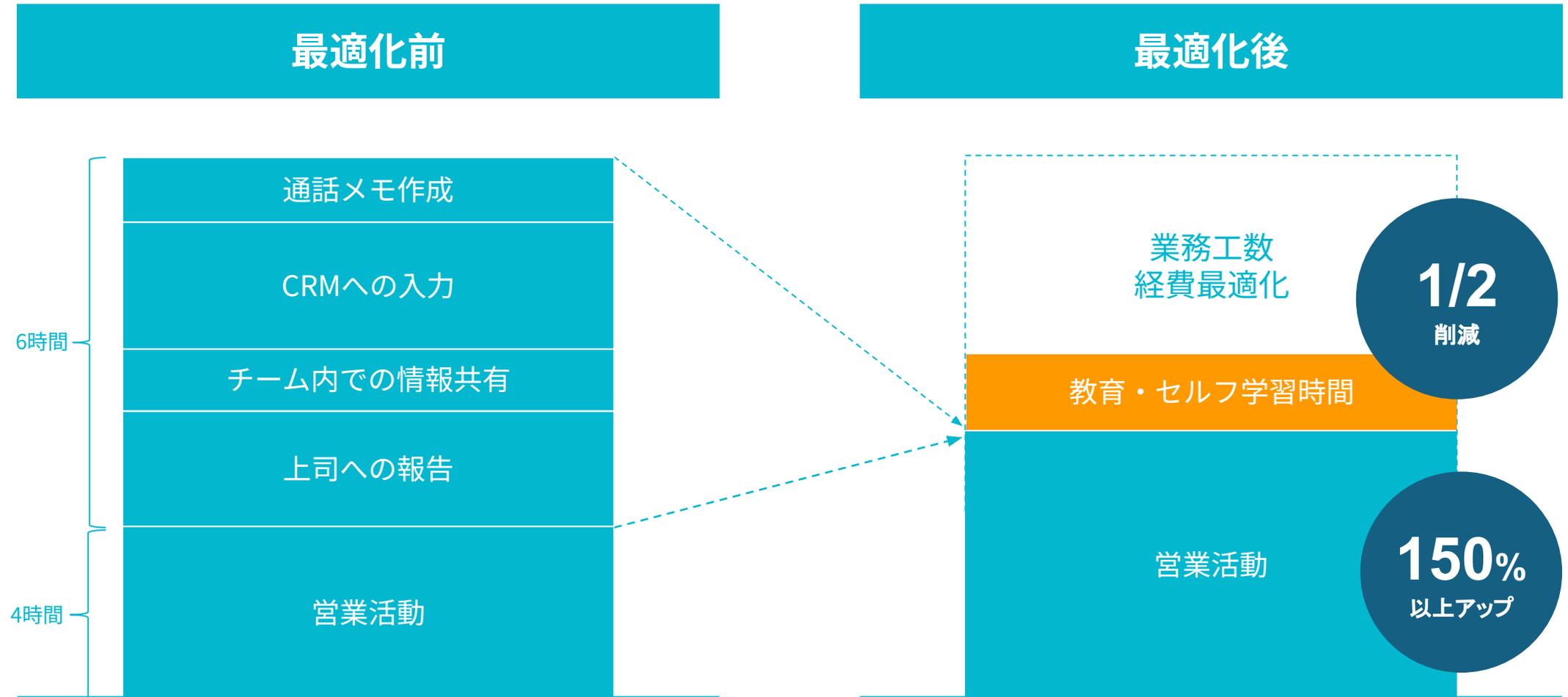


The screenshot shows a CRM interface with a navigation bar at the top containing 'セールス', 'ホーム', 'Chatter', '商談', 'リード', 'ToDo', 'ファイル', 'メモ', '取引先', '取引先責任者', 'キャンペーン', and 'さらに表示'. The main content area is titled 'ToDo Call' and displays a call record with the following fields:

担当者名	Staff-E	コール日時	2024-04-01 12:30:45
アクション種別	設定変更依頼	ステータス	成約
通話開始時間	2024-04-01 12:30:45	通話終了時間	2024-04-01 12:45:45
発信元番号	090-1234-5678	発信者番号	090-8765-4321
要約	・A仕様リクエストあり ・人数の増減なしとのことなので、出力変更のみで対応可と提案		
ネクストアクション	・サポート側で出力値を80から100に変更		

A red box highlights the '要約' and 'ネクストアクション' fields. A callout box on the right contains the text: 関連部門とのシームレスな情報共有.

## 特長2. 情報共有プロセスの最適化



不慣れな営業だと事務・報告作業に膨大な工数を割いている。業務を時間内で収めようとした場合、営業活動を減らさざるを得なくなり非効率な運用となる

事務・報告作業の自動化で営業活動に注力。これまで時間が避けなかった教育・セルフ学習が進み、営業成績が改善する

## 2. 情報共有プロセスの最適化

担当者の場合



メモどり不要・会話に集中  
対応品質アップ



サクッと振り返り  
的確な顧客フォロー



セルフ学習で  
成果向上

管理者の場合



豊富なレポートで  
的確な部下のフォロー



定量データに基づく  
的確な部下の指導



組織全体の成果向上

改善点や評価ポイントが曖昧だとトークはうまくなりません。  
話し方の様々な要素を数値化してデータに基づいた改善を可能にします。

課題

- 全社的に体系的な教育カリキュラムが不足している
- 教育の際に、定型の内容や主観が多く入ってしまい教育の品質にばらつきが出る
- 感覚的指導で営業マンの納得が出ない・改善が進みづらい

## AIによる解析項目

### ヒアリング 比率

顧客ニーズ理解ができていないかを測る指標  
商談のテーマやニーズに応じて、「話す」時間と  
「聴く」時間の割合が重要です。参考配分：

- 1:9 ヒアリングに徹する時間
- 3:7 ディスカッション気味のヒアリング
- 5:5 ディスカッション**
- 7:3 ディスカッション気味の説明
- 9:1 たたみかける勝負所／一方向の資料説明

Comdesk 基準値

45~55%  
以内

### 話速

相手との会話速度の差（絶対値）の割合：  
**値が小さいほど両者の会話速度が一致**している  
ことを示します。  
ある研究では会話の速度と理解速度の間に相関  
があるとされており、相手の会話速度に合わせ  
自分の話す速度を調整することで、より相手に  
理解してもらえる可能性が高まります。

Comdesk 基準値

相手の話速の  
±10%程度

### 被り回数

お客様の話を遮っていないかを測る指標

1分間あたり0.1回が理想とされており、上回  
る場合、相手を遮り、不快にさせ、会話が噛み  
合っていない可能性が高くなります。  
相手が話し終わって0.5~0.8秒おいてから話し  
始めるなどで、会話のキャッチボールはよりス  
ムーズになることで、お客様からの信頼度も高  
まります。

Comdesk 基準値

1回/分

### 抑揚

気分やモチベーションで変動しやすいた  
め、安定度の計測に活用する指標。一般的  
な基準は以下の通り：

- 25以下→抑揚に改善の余地
- **25~30→適度な抑揚**
- 30以上→業界ごとに判断が分かれる  
(男性や女性相手でも異なる)

Comdesk 基準値

取引全体の  
統計値

### 3. 教育の最適化

データ化された「話し方」を基にコミュニケーションを改善していきます。

成約率は基準値並であるものの受け身になりすぎている可能性

相手と比較して話す速度が早いと相手が話を理解できてない可能性がある

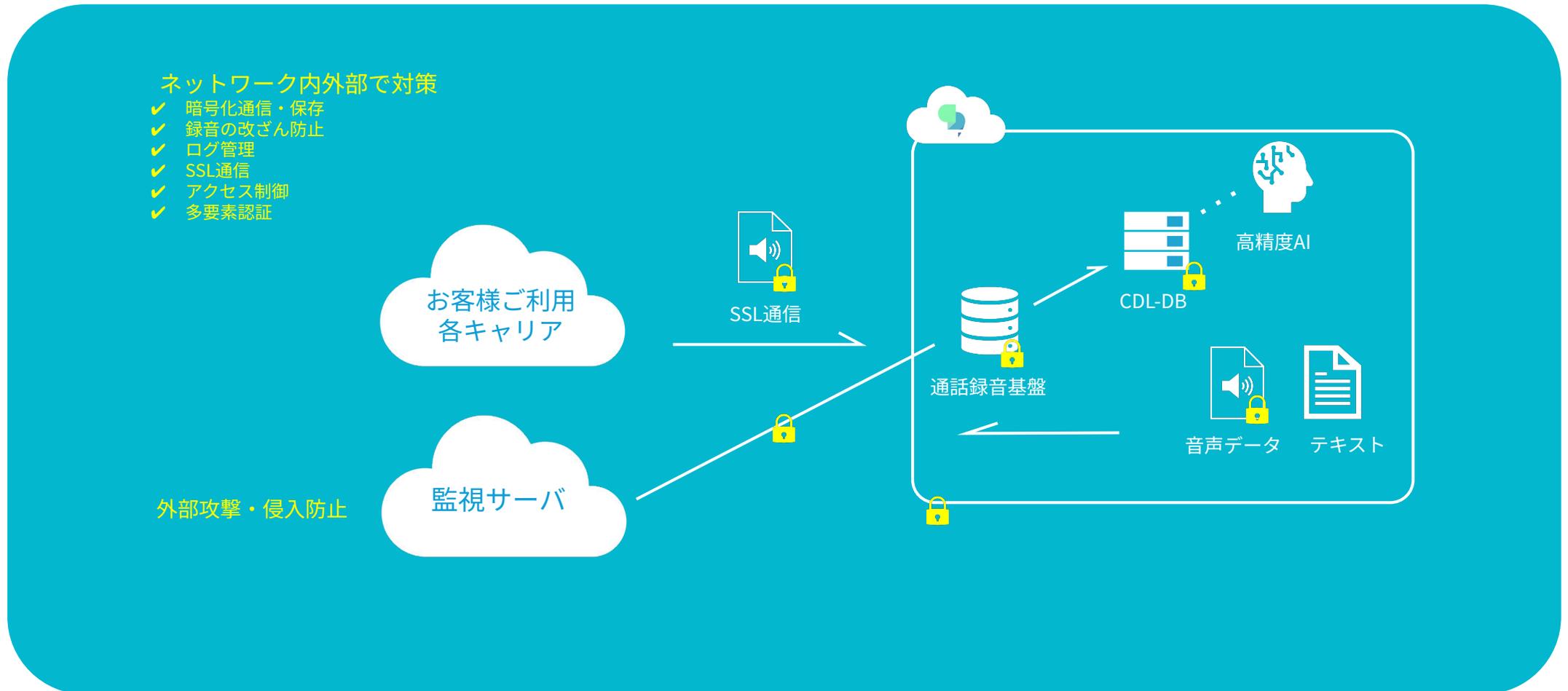
Staff名	成約率	ヒアリング比率	被り回数	話速の差	抑揚
1 Staff A	18%	52%	1回	+5.1%	31
2 Staff B	22%	48%	0回	-11.0%	32
3 Staff C	13%	25%	2回	-9.9%	33
4 Staff D	10%	24%	3回	+21.3%	30
5 Staff E	23%	50%	0回	-1.4%	35
6 Staff F	17%	70%	1回	+5.0%	29
7 Staff G	17%	30%	4回	+15.4%	30
中央値	17%	48%	1回	+5.0%	31
ターゲット値	17%	50%	1回	±0.0%	31

テコ入れが必要

模範となる話し方ができる担当

ベンチマークを基準に指導を意思決定

アクセス制御と暗号化、システムのアップデート、監視とログ管理、ネットワークセキュリティ、バックアップと復旧などお客様の大切なデータを保護する対策が施されています。



# 多くの企業が通話録音を導入する背景



リスク管理・教育を最適化し現場を守ります。  
スタッフのモチベーションアップで離職率低下にも寄与します

言った  
言わないの  
トラブル防止

営業業務の最適化

契約締結後の不測の事態や損害を防ぐために、不正確な情報や約束、契約内容に関する論争を回避・責任を明確にします。

認識の  
ズレを  
無くす

顧客対応品質の強化

注文内容や納品日時、サービス範囲などの重要情報の誤解を防ぎ、必要に応じて誤解を解消します。

危機管理・  
法対応

コンプライアンス・  
不正防止強化

通話録音は、法的紛争や調査での証拠として利用され、法的リスクを最小限に抑えるために役立ちます。

携帯録音エディション料金プラン 100台利用可能

年間 **¥3,600,000** ~

¥300,000/月~  
1名あたり¥3,000/月~

## お問い合わせ

まずは当社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。

## プランのご提案

打ち合わせの日時についてご連絡をいたします。  
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。



# comdesk lead

携帯録音エディション

携帯録音システム導入を検討している

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/mobile-recording>