

# インサイドセールスに特化した オンライン営業ツールを開発

ベルフェイス株式会社

**Corporate Profile**  
 代表取締役社長 中島一明  
 所在地 東京都中央区京橋3-1-1  
 設立 2015年4月  
 従業員 37人(2018年10月現在)  
<https://corp.bell-face.com/>



「ベルフェイス」の商談中画面。営業活動を助けするコメントなども同時に表示する



ベルフェイス自身も、同社のシステムによるインサイドセールスで新規顧客を開拓している



営業担当者の印象を良くする「ビューティーモード」も搭載(下画面が同モードをonにした状態)。営業のきめ細かなノウハウをシステム化した

パソコンと電話で訪問営業と同じ効果が得られるシステムを開発。商談相手に負担をかけない方法を探るので営業効率向上。営業活動のデータ化など、新しい営業スタイルも提案する。

ベルフェイス株式会社は、ウェブブラウザと電話を使って、顧客を訪問しないで商談ができる「インサイドセールスシステム(ベルフェイス)」をSaaS(Software as a service)に必要な機能を必要なだけサービスとして利用できるようにしたソフトウェアの形で提供している。

一般的なチャットソフトなどとの違いは、商談相手が、電話とウェブブラウザだけを持ってほしいこと。まず、同システムを導入した営業担当者が商談相手に電話をかけて、「ベルフェイス」をウェブ上で検索してもらう。ブラウザ画面に表示された4桁の接続ナンバーを電話で伝えると、営業担当者との間で

テレビ会議のように商談ができる。クラウド上に置かれた資料なども随時、参照できる。

新たなソフトウェアをインストールする手間がないので商談相手に負担をかけず、すぐに本題に入れる簡便さが評価され、インターネット関連サービスや広告・イベントサービス業など約700社に導入されている。

## 営業経験に裏打ちされた きめ細かなサポート対応

同社の代表取締役社長の中島一明氏は、自身の営業経験で役立つツ

セールスを行ったが、効率が良くなることが心に残っていたという。

そこで中島社長は、「ベルフェイス」にはかゆいところに手が届く、きめ細かなサポートを施している。例えば、相手のパソコン環境に左右されないように、すべてのブラウザのどんな古いバージョンにも対応できるようにしている。ネット通信速度の遅い顧客に備えて、音声会話はあえて電話を利用して、「ブラウザ」に精通しているベテランエンジニアたちが、根気と根性で全パ

ジョン対応のシステム開発をしている」と中島社長は説明する。競合他社が容易に真似できない徹底ぶりだ。

もう一つ、「ベルフェイス」の特徴として、すべての営業データを保存し、ビッグデータとして活用できることが挙げられる。例えば、顧客の顔の口角の動きから判断する「笑顔率」によって成約率がどう変化するかといった解析が可能になる。

同社の企業キャッチフレーズは「勘と根性の営業を、テクノロジーで進化させる」。まさに、足で稼ぐ



「営業データが蓄積すればするほど、解析によって営業活動を効率化できる」と話す中島一明代表取締役社長

旧来の営業スタイルから脱却し、ITの力によって営業活動を効率化するシステムと言える。

中島社長は「新規契約よりも、顧客企業の成功事例を増やすことに注力したい」と語る。SaaSビジネスは、契約の継続率が成否につながるからだ。今後は、より使いやすい機能の開発を続け、海外展開も視野に入れる。同社の営業活動にも自社のシステムを用いており、拠点を設けずに営業できるメリットを海外展開にも生かすことができそうだ。

## キャピタリストの眼

### 豊富な営業経験に裏打ちされた ノウハウのシステム化が強み

足を使った営業が定着している日本では「インサイドセールス」自体が黎明期にあります。一方で、限られた営業リソースで効率的に成果を上げるには、「ベルフェイス」のような営業ツールが不可欠です。事実、「ベルフェイス」を有効活用している企業は、驚くような売上の伸長を実現しています。テクノロジーで既存の営業の概念を変えるには、起業家自身が真に「営業」を理解する必要があります。中島社長を筆頭とした経営陣は皆、泥臭い営業現場を経験、熟知しており、このカスタマー目線のプロダクトが、導入企業700社超という実績に直結しています。



SMBCベンチャーキャピタル株式会社  
 投資営業第一部 次長  
**中野哲治**