

## 「Comdesk Lead」のSMS連携機能の提供を開始

携帯電話と連携するCTI上で通話とSMSの履歴を一元管理

株式会社Widsley(本社:東京都渋谷区、代表取締役 高橋弘考、以下ウィズリー)は、携帯電話回線と連動する唯一(\*1)のCTI(\*2)システムである「Comdesk Lead」(旧称:Telforce)の新機能となる、SMS(ショートメッセージサービス)連携機能の提供を開始しました。

SMS連携機能は、「Comdesk Lead」のオプション機能としてすでにご利用いただけます。利用料金などの詳細は下記をご覧ください。

(\*1) 当社調べ。

(\*2) CTIとは、Computer Telephony Integrationの略で、コンピューターと電話、PBX(構内交換機)、FAX、モデムなどのコミュニケーションのための機能を統合し、企業の営業やカスタマーサポートにおける情報機能を効率化するシステムです。



「Comdesk Lead」は、携帯回線連動ができる唯一のアウトバウンド特化型電話システム(特許取得済)で、営業やインサイドセールスの電話による営業活動の効率化と収益の最大化のために開発されたコミュニケーション・プラットフォームです。工事や端末などの初期費用が不要で電話代も固定の月額費用で利用できるため、導入時や導入後のコストを大幅に削減します。「Comdesk Lead」の導入企業は400社、導入ID数も7,000を超えるなど、様々な企業がComdeskのAIやクラウド、通信などのテクノロジーを活用して事業活動におけるコミュニケーションを革新しています。

<https://comdesk.com/>

### 新機能「SMS連携機能」の提供の背景とユースケース

ウィズリーでは、従来より企業における営業やインサイドセールスなどの業務向けに、携帯回線連動ができるアウトバウンド特化型電話システムである「Comdesk Lead」を提供してきました。

携帯端末のみで運用を開始できるCTIシステムとして、多くの企業でご利用いただく中で、携帯端末で利用可能なメッセージサービスであるSMSも同一の電話システム上で一元管理したいという要望をいただいていた。実際に、CTIと携帯電話回線を同時に利用している企業のうち、約80%の企業がSMSを利用しています(\*3)。

さらに、新型コロナウイルス感染症の拡大以降は電子メールによるコミュニケーションが急増し、メールの開封率が下がるなかでも、SMSは利用の手軽さなどから高い水準での開封率を維持していることから、SMSによる顧客/潜在顧客(リード)とのコミュニケーションが高い効果を発揮することがわかっています(\*3)。

このような顧客要望や高い効果を発揮するSMS活用へのニーズを受け、ウィズリーでは、セールスコミュニケーションプラットフォームである「Comdesk Lead」を通じた、利用企業の一貫したコミュニケーション体験の実現のために、新機

能としてSMS連携機能の開発に取り組み、今回、提供開始となりました。

### (\*3) 当社調べ

「Comdesk Lead」に新たに搭載されたSMS連携機能による活用例やメリットは以下の通りです。

#### <ユースケースと利用企業のメリット>

- 顧客や潜在顧客との通話中や通話終了時に、次のアポイントの連絡や資料などをSMSで送付できます。これにより、メールでは見逃されてしまう可能性のある情報をタイムリーに送付できます。
- 「Comdesk Lead」から送付されるSMSは、荷電担当者の電話番号から送付できるため、受信者である顧客や潜在顧客とのそれまでのやり取りと一貫したコミュニケーションが可能になります。
- 従来は別々のツールで管理していた、電話とSMSの履歴や記録を「Comdesk Lead」のシステム上で一元的に管理できるようになるため、顧客や潜在顧客との一貫したコミュニケーション管理が可能になります。

#### • 「Comdesk Lead」の新機能となる「SMS連携機能」の利用について

新機能「SMS連携機能」は、「Comdesk Lead」のオプション機能として現在、利用可能です。

利用には、基本利用料と、SMSの送信ごとの送信料が必要となります。「SMS連携機能」の利用料金や送信料などの詳細は、下記よりお問い合わせください。

問い合わせ先：<https://comdesk.com/contact/>

ウィズリーは、今後も顧客からの要望に応えるとともに、社会環境の変化などに合わせた新機能の提供やアップデートを通じて、テクノロジーによる企業のコミュニケーション活動の効率化や収益化を支援してまいります。

#### • 「Comdesk Lead」について：

「Comdesk Lead」は、電話による営業活動を効率化し、収益性を最大化させるためのコミュニケーション・プラットフォームです。通常の営業活動やインサイドセールスの強化などを目的に、これまでに累計導入社数400社以上、導入IDも7,000以上の実績があります。携帯回線連動ができる唯一の電話システム／CTI（特許取得済）で、工事費用や端末費用などの初期費用が不要、電話代も月額固定費用で利用できるため、導入時や導入後のコストを大幅に低減します。

#### <Comdesk Leadの主な機能>

・SMSやメール、メッセージ／通話アプリなどのやり取りなど、営業やCSにおけるコミュニケーション活動を一元管理できます。

・PCやインターネット環境がなくても、携帯端末だけあればどこでも業務を実施できます。また、携帯端末の紛失時にはログインキックアウトできるため、セキュリティ対策も万全です。

・IP通話、携帯通話、商談などを録音し、そのログをAIによりテキスト化し、CRMと連携することで、活動履歴を自動作成できます。

・公開APIを通じて、主要なCRM、SFAなどの様々なWebサービスと連携できます。また、利用企業の自社サービスとの連携や、ワンタグでのCTI化も可能です。

・顧客や潜在顧客からの受信時に、携帯端末の電話帳に登録がない場合でも、着信時に自動でサーバーに問い合わせ、顧客詳細と過去の通話履歴を表示します。

・インサイドセールスや外回りの営業も「どこで」「誰と」「何を」話したのかりアルタイムでログが生成され、稼働状況もほぼリアルタイムにレポートされます。

「Comdesk Lead」の詳細は、以下URLもご参照ください。

<https://comdesk.com/>

#### • Comdeskについて

Comdeskは株式会社Widsleyが提供するCTIサービスです。AIを活用したCCaaS（Contact Center as a Service）であるComdeskは、企業のアウトバウンド／インバウンドのあらゆるコミュニケーションのための統合プラットフォームとして、セールス、インサイドセールス、カスタマーサポート、カスタマーサクセスなどにおける効率性と収益性の向上を支援します。Comdeskの導入企業は400社、導入ID数も7,000を超えるなど、様々な企業がComdeskのAIやクラウド、通信などのテクノロジーを活用してコミュニケーションを革新しています。

Comdeskには、携帯回線の使える世界で唯一のアウトバウンド特化型CTIの「Comdesk Lead」（旧称：Telforce、特許取得済み）と、SaaSコネクティブなインバウンド特化型CTIの「Comdesk Flat」の2つのエディションで構成されています。

「Comdesk Lead」のWebサイト：<https://comdesk.com/>

「Comdesk Flat」のWebサイト：<https://comdesk.com/flat/lp/>

#### • Widsleyについて

株式会社Widsley（ウィズリー）は、「テクノロジーによって人類を前進させる」をビジョンに掲げ、企業における統合的なコミュニケーションプラットフォームの提供を目指し、AIを活用したCCaaS（Contact Center as a Service）であるComdeskを提供しています。企業のアウトバウンド／インバウンドのあらゆるコミュニケーションの効率化と収益化を支援するために、AIやクラウド、通信などの最新テクノロジーを活用したソリューションを開発・提供しています。

代表者 代表取締役 高橋 弘考

設立 2013年8月

資本金 708,000,000円（資本準備金含む）

所在地 東京都渋谷区渋谷3-27-15 坂上ビル4階

URL <https://widsley.com/ja/>

事業内容 クラウドアプリケーションの開発提供／音声及び自然言語における人工知能の研究開発

---

当プレスリリースURL

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000017.000012305.html>

株式会社Widsleyのプレスリリース一覧

[https://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company\\_id/12305](https://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company_id/12305)

---

<本件に関するお問い合わせ先>

株式会社Widsley 広報担当

TEL: 050-8880-2762 メール : pr@widsley.com