

<Press Release>

報道関係各位

2022年10月3日

株式会社Widsley

## Comdesk LeadがZapierと連携し、

### 様々なアプリケーション／ツールを横断したシームレスなワークフローを実現

～Comdesk Leadの記録や履歴をCRM／MA／コミュニケーションツールと自動連携、  
営業活動の効率化と収益の最大化を実現～

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)と、様々なアプリケーションやツール同士の連携を自動化する「Zapier」との連携機能の提供を開始しました。

Comdesk LeadとZapierの連携機能は、Comdesk Leadのオプション機能として無償でご利用いただけます\*。

\* 別途、Zapierの利用契約が必要となります。



今回のComdesk LeadとZapierの連携により、Comdesk Leadに記録される顧客との通話履歴や営業活動のステータスなどのデータを、すでに導入しているCRMやMAなどの業務ツールに加え、メールやチャットなどのコミュニケーションツールに自動連携させることができます。これにより、業務で利用する様々なアプリケーションやツール間でシームレスな情報

連携やデータ連携が可能になり、タイムリーかつシームレスな顧客対応に加え、業務ワークフローの自動化による業務効率化やビジネス機会と収益の最大化を実現できます。

Comdesk LeadとZapierの連携機能の詳細は以下の通りです。

#### 【Comdesk LeadとZapierの連携でできること】

- Comdesk Leadに記録される顧客との通話履歴や営業活動のステータスなどの情報を、Zapierを通じて普段利用しているSalesforce、kintone、Pipedrive、HubSpot、Google SheetsなどCRM／MA／業務ツールに加え、Slack、Gmail、Chatworkなどのコミュニケーションツールに自動で連携
- Comdesk Leadの情報を各種ツールに連携させるトリガーは、目的や要件に応じて「アポイント取得時」、「特定アクティビティステータス時」、「リード流入時」、「不在着信時」などから柔軟に選択可能
- 今後も、Comdesk Leadの利用者のニーズや要望に合わせ、連携のトリガーを順次拡張予定

#### 【Comdesk LeadとZapierの連携によるメリット】

- Comdesk Leadの記録やデータを各種ツールに自動的に連携できることで、顧客情報の集約が可能になるため、効率的かつタイムリーな顧客とのコミュニケーションが可能になり、ビジネス機会と収益の最大化を実現
- Zapierを通じてComdesk Leadと各種アプリケーション／ツールを連携することで、ワークフローの自動化を通じた業務効率の改善が可能

### Comdesk LeadとZapierの連携機能の利用について

Comdesk LeadとZapierの連携機能は、Comdesk Leadのオプション機能として現在、無償で利用可能です。

Comdesk LeadとZapierの連携機能には別途、Zapierの利用契約が必要になります。

連携方法などの詳細は、下記よりお問い合わせください。

問い合わせ先：<https://comdesk.com/contact/>

ウィズリーでは、携帯電話回線と連動する唯一のCTIシステムである「Comdesk Lead」と様々なアプリケーション／ツールとの連携を今後も積極的に拡充し、企業のビジネス活動や営業活動のさらなる効率化と収益の拡大に向けた取り組みを支援します。

「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」話したのリ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	東京都渋谷区東3-9-19 VORT恵比寿maxim 3階
URL	<a href="https://widsley.com/ja/">https://widsley.com/ja/</a>
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