

導入・利用動向-国内

■ブイキューブ：Timers、「Zoom Phone」とAIを連携させたセールスイネーブルメント基盤を構築

(4月28日)

株式会社ブイキューブ (<https://jp.vcube.com/>) (東京都港区) は、株式会社 Timers (<https://timers-inc.com/>) (東京都渋谷区) が、クラウド PBX サービス「Zoom Phone」を導入したことを発表した。

Timers は、子供がいる女性向けのキャリア・金融教育サービスや、家族アルバムアプリを展開するライフデザインブランド「Famm」(ファミ)を運営している。

Zoom Phone 導入前では以下のような課題があった。(1) 営業人員が多くマネージャーが全メンバーの商談に十分なフィードバックを行うことが難しい状況だった。(2) 1商談あたり15分~30分程度かかる事務作業が積み重なり、組織全体で大きな負荷となっていた。(3) リモート環境下でメンバーごとの架電間隔にばらつきがあるものの、マネージャーが状況を把握しにくい状況だった。(4) 在宅スタッフへの架電用端末を郵送で管理しており、入退職のたびに管理部門とのやりとりが発生していた。

一方、Zoom Phone 採用のポイントとしては、(1) 通話データや文字起こしデータを API で取得し、外部の AI ツールと組み合わせた営業支援の仕組みを構築できる点。(2) 在宅・リモート環境下でも安定したクリアな音声品質を実現できる点。AI によるフィードバックや議事録の精度は、元の音声データのクオリティに直結する。

Zoom Phone 導入による主な効果としては以下の通り。(1) 全営業メンバーの平均受注率が約30%向上した。商談終了後10分以内に点数・改善点・キラーフレーズを含むAIフィードバックがSlackへ自動投稿されることで、営業教育のスピードと質が向上した。(2) AIによる自動議事録の仕組みにより、組織全体で1日20時間以上の事務作業が削減された。営業担当者が商談そのものに集中できる環境を実現した。(3) 架電間隔が一定時間を超えた場合にアラートが自動通知される仕組みにより、1時間あたりの平均架電数が7件から約10件に増加した。(4) 上記3つの仕組みを構築したことで、マネージャーがデータに基づいたコミュニケーションをとれるようになり、管理工数を維持しながらチーム全体のパフォーマンス向上を実現した。

ブイキューブでは、今後もお客様のコミュニケーション DX 実現に向けて、さまざまなコミュニケーションサービスを提供していくとしている。

セミナー・展示会情報

<国内>

■ブイキューブセミナー (5月)

「現代のITシステムにおけるテスト戦略の重要性」「会話+AIアバター」で変わる顧客体験」「商談を自動採点！ZoomとAIで構築する最強のセールスプロセス」など多数
会場：オンラインセミナー

詳細・申込：<https://jp.vcube.com/event/all>

国内その他：<http://cnar.jp/cna/event-j.html>

※イベント情報は随時情報が入り次第掲載しております。

CNAR.jp サイトの情報もご参照ください。

業界の動き

遠隔会議・UC 業界は日々さまざまな動きがあります。この定期レポートの発行は月2回（プレスリリースと取材に基づく記事のみ）ですが、CNA レポート・ジャパンでは、それ以外の業界の動きに関連した国内外の情報を日々皆さんと共有しています。皆様の情報収集のひとつとしてご活用いただければ有難いです。

■フェイスブック（遠隔会議&UC トレンドワッチ）

<https://www.facebook.com/unifiedcom>

■Twitter（CNA レポート・ジャパン）

<https://twitter.com/cnarjapan>

■メーリングリスト（dte-forum）

<http://cnar.jp/cna/dteforum-ml.html>

定期レポートバックナンバー

定期レポートのバックナンバー（1999年～最新号）は下記で閲覧できます。

<http://www.cnar.jp/cna/cnareportarchive.htm>

CNAレポート・ジャパン 2026年5月15日号おわり

ホームページ: <http://cnar.jp> お問い合わせ: cnar@cnar.jp