

News Release

報道関係各位

2026年4月28日
株式会社バイキューブ

株式会社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 商談フィードバックの自動化により、営業教育のスピードと質を飛躍的に向上 平均受注率約30%向上の成果も

株式会社バイキューブ（本社：東京都港区、代表取締役社長 CEO：水谷 潤、以下 バイキューブ）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（ファム）」を運営する株式会社Timers（タイマーズ）（渋谷区 代表取締役社長：田和晃一郎）が、クラウドPBXサービス「Zoom Phone」を導入したことをお知らせいたします。

Timersでは、「Zoom Phone」のAPIとAIを活用したワークフローを連携させることにより、1) すべての商談に対するフィードバックの自動化、2) 議事録作成の自動化、3) 架電間隔のアラート通知という3つのAIドリブンなセールスイネーブルメント基盤を構築しました。これにより全営業メンバーの平均受注率が約30%向上したほか、組織全体で1日20時間以上の事務作業削減、1時間あたりの架電数向上など、複数の成果を実現しています。



■「Zoom Phone」導入前の課題と利用経緯について

Timersの営業組織は、在宅勤務のスタッフを中心に構成されており、主に以下の課題を抱えていました。

- **フィードバックの属人化**：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でした。
- **事務作業の負荷**：1商談あたり15～30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ました。

- **架電状況の可視化**：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でした。
- **端末管理の負荷**：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取りが発生していました。

■ 「Zoom Phone」採用のポイント

上記の課題を解決するため検討を進める中で、以下の点が評価され「Zoom Phone」が採用されました。

- **開発・連携のしやすさ**
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。iPaaSツールとの連携も容易なため、「商談終了後10分以内にSlackへ自動通知」という仕組みを短期間で実装可能です。
- **高い通話品質とAI解析精度への貢献**
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します。
- **端末管理の解消**
クラウドPBXへの移行によりライセンス追加のみで対応可能となり、端末の郵送・回収管理が不要になる点。
- **プラットフォームとしての信頼性とコスト優位性**
数十名規模の在宅のスタッフが日常的に利用する基盤として、アプリの安定性・管理画面の操作性・マルチデバイス対応が不可欠でした。Zoom Phoneはその要件を満たすとともに、比較検討した他社サービスと比べてコスト面でも優位性があり、品質と価格のバランスが最終的な採用の決め手となりました。

■ 「Zoom Phone」導入による主な効果

「Zoom Phone」の高い通話品質・柔軟なAPIを基盤として、AIと組み合わせた3つの営業支援の仕組みを構築しました。

1) すべての商談に対するフィードバックの自動化による、受注率の向上

全営業メンバーの平均受注率が約30%向上しました。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ました。

2) 議事録作成の自動化による、事務作業の大幅削減

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ました。営業担当者が商談そのものに集中できる環境を実現しました。

3) 架電間隔のアラート通知による、架電数の増加

架電間隔が一定時間を越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件に増加しました。

上記3つの仕組みを構築したことで、マネジメントにも次のような成果が表れています。

● **営業管理の効率化**

通話ログや架電データの可視化により、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ました。

■Timers 担当者のコメント

「当社では在宅のスタッフを中心とした営業組織において、全商談へのフィードバックを行うことが長年の課題でした。『Zoom Phone』のAPIとAIを組み合わせることで、すべての商談が終了後10分以内に自動で分析・フィードバックされる仕組みを構築でき、全営業メンバーの受注率が約30%向上しました。

また、プロンプトをスプレッドシートで管理する設計にしたことで、エンジニアを介さずにマネージャーが自らPDCAを回せる体制が整っています。『Zoom Phone』を選んだ決め手は、API連携の柔軟性と通話品質の高さ、そして導入・運用のしやすさです。クラウドPBXへの移行により端末管理の負荷もなくなり、事業規模の拡大にも柔軟に対応できるようになりました。」

(株式会社Timers 取締役COO 栗城 良規 様)

※数値はすべてTimers調べ

バイキューブでは、今後もお客様のコミュニケーションDX実現に向けて、様々なコミュニケーションサービスを提供してまいります。

株式会社Timersの導入事例の詳細（導入前の課題や導入効果など）はこちらをご覧ください。

<https://jp.vcube.com/zoom/case/timers>

Zoom Phoneの詳細はこちらをご覧ください。

<https://jp.vcube.com/zoom/phone>

【バイキューブとは <https://jp.vcube.com/>】

バイキューブはビジュアルコミュニケーションのリーディングカンパニーとして、1998年の創業以来、あらゆるシーンに対応する、時代にフィットしたコミュニケーションサービスを提供してきました。「Evenな社会の実現」というミッションのもと、「コミュニケーションを科学し、未来を共創する」というビジョンを目指し、少子高齢化社会、長時間労働、教育や医療格差などの社会課題を解決し、すべての人が機会を平等に得られる社会の実現へ貢献してまいります。

■報道関係のお問い合わせ先：バイキューブ 広報事務局（プラップジャパン 内）

E-mail：vcube_release@prap.co.jp