

2023年4月4日

報道関係者各位

テックファームホールディングス株式会社
(東証グロース 3625)

ChatGPTで見込み客の心理分析から対応方策を提案 テックファーム、営業向け新サービスを提供開始

ICTソリューション事業を手掛けるテックファーム株式会社（東京都新宿区、代表取締役社長 千原信悟、以下：テックファーム）は、ChatGPTが新規見込み客の心理状況やニーズを分析し、アポイント依頼メールやトークスクリプトの作成など、その後の対応方法まで指南する新サービスを4月4日より提供開始します。

本サービスはテックファームが導入・運用支援をしているクラウド型顧客管理ツール Zoho CRM との API 連携サービスとして提供。営業活動で属人的になりがちな見込み客への対応を平準、標準化させ、効率的に商談機会の獲得まで繋げていきます。2023年内に100社程度へ無償提供し、その間に ChatGPT 活用の練度を上げ、有償化を検討してまいります。

■Chat GPT の分析と提案で業務効率化、さらに営業における新たな視点・気づきも創出

Zoho Corporation が提供している、世界で多くの企業が導入するクラウド型顧客管理ツール Zoho CRM に、昨今大きな話題を呼んでいる ChatGPT を掛け合わせることで、見込み客の心理状況を踏まえた営業アプローチ、業務効率化を実現します。AI の分析・考察・提案内容は目的に応じてカスタマイズ可能で、資料をダウンロードした見込み客の心理分析、問い合わせに対する対応支援、メルマガからのホットリード推定などを想定しています。



▲AI 組み込みサービス概要 イメージ

■AI 分野の躍進で注目される、質問する力「プロンプトエンジニアリング」

AI への正確かつ有効な指示入力には、ゴールを見極めた上で質問する力「プロンプトエンジニアリング」のスキルが必要とされます。多業種多業界、さまざまな企業の課題解決や新事業・新サービスを創出する IoT パートナーとしての実績を持つテックファームでは、ChatGPT の AI の特性をいち早くキャッチアップし、用途に対して最適な AI の回答を導くプロンプトを開発しました。

■グループが有す AI 領域の知見も活かす

テックファームグループのひとつ株式会社ギャラクシーズでは、国内外の大学や国立研究所出身の物理学・AI 分野の研究者が、AI・機械学習・データサイエンスの先進技術を組み合わせ、社会課題の解決に取り組んでいます。こうした AI に特化した知見も本サービスに活かしています。

株式会社ギャラクシーズ：<https://www.galaxies.co.jp/>

<活用ケース例>

①資料ダウンロードした見込み客の心理分析

例) 企業情報とダウンロードした資料の内容から、業務上の背景やニーズの推測を5パターン提案
 →見込み客が資料を必要とした背景やニーズについて、あらゆる可能性を踏まえた対応が可能となり、営業担当者の属人的な推測に限定されることなく、新たな視点・気づきを得ることができる

②問い合わせに対する対応支援

例) 営業が追加で確認すべき質問内容を補完して列挙、さらにトークスクリプトを提案
 →業務効率化に加え、商談前に営業が確認する内容にバラつきが減り、商談化率が向上する

③メルマガからのホットリード推定

例) 文脈やリンク先情報から、どんなことに興味を持っているのか推察して連絡する際の話題候補を提案
 →現在商談のない取引先とのコンタクトを継続しやすくし、商談機会を伺うことができる

AI組み込みサービス 活用ケース例

使い方	CRM内の情報	AIによる考察	営業・マーケティング にとってのメリット
①資料ダウンロードをした見込み客の心理分析	資料のタイトルや内容・企業名・部門名・役職	ユーザーの企業情報とダウンロードした資料の内容から、業務上の背景やニーズの推測を5パターン提案	見込み客が資料を必要とした背景やニーズについて、あらゆる可能性を踏まえた対応が可能になる。
②問い合わせに対する対応支援	問い合わせ文面・企業名・部門名・役職	問い合わせ文面から、追加で質問・確認すべき内容を補完して列挙する。また電話でのトークスクリプトを提案	商談前に営業が確認する内容にバラつきが減り、商談化率が向上する。
③メルマガからのホットリード推定	メール文面・リンク先の情報 企業名・部門名・役職	メール文の文脈・リンク先の情報から、どんなことに興味を持っているのか推察して、連絡する際の話題候補を提案	現在商談のない取引先とキータッチのコンタクトを継続しやすくし、商談機会を伺うことができる。

【以下、参考資料】

<Zoho Japan 出展・展示会情報>

2023 Japan マーケティング Week【春】 / 第6回 営業支援 EXPO

開催期間：2023年4月5日（水）～4月7日（金）10時～18時（最終日のみ17時終了）

会場：東京ビッグサイト 南展示棟 4F

出展社名：ゾーホージャパン

※テックファームはパートナー企業として参加

詳細・招待券（無料）申し込み：<https://www.marketing-week.jp/spring/ja-jp.html>

■テックファームが提供する Zoho CRM 導入・運用支援

見込み客・既存顧客などの連絡先情報から商談・受注などの活用管理まで、営業活動を支える機能が充実したクラウド型顧客管理ツール「Zoho CRM」。Zoho 認定パートナーであるテックファームでは、多くの導入支援実績からニーズや課題に寄り添い、Zoho CRM に関わる最適な導入・運用支援サービスを提供しています。単なる Zoho CRM 導入にとどまらず、外部システムとの連携や活用などのカスタマイズも柔軟に対応可能です。

詳細・問い合わせ：<https://www.techfirm.co.jp/zoho>

テックファームが提供する Zoho CRM 支援サービスプラン

企業様の体制に合わせて、Zoho CRM導入時・運用時の支援プランを用意しています

サービス名	導入支援サービス (導入フルプラン)	開発支援サービス (導入ライトプラン)	トレーニングサービス (導入オプション)	運用サポートサービス (導入後プラン)
概要	Zoho CRM導入に関わる調査からコンサルティングし、開発リリースまで対応	カスタマイズ・外部連携など実装作業をメインとしたサービス。要件に合わせて設計有無を判断	管理者及び一般ユーザー向けにマニュアル提供・講習開催などの導入教育支援	問い合わせ対応や障害発生時の調査代行及び修正作業など運用対応。製品アップデートに応じて適時ご提案
おすすめの企業	初めてCRMを導入する企業様、自社でシステム担当がおらず業務システム化に困っている企業様	自社で設計や設定は行えるが、エンジニア業務支援が必要な企業様	自社内でスムーズに導入教育を行いたい企業様	自社で運用担当者が立てられない企業様、運用サポートが必要な企業様
料金	導入支援費用 (300万円～) ※別途月額ライセンス費	開発費用 (150万円～) ※別途月額ライセンス費	数十万円～ (回数に応じて変動)	月額数十万円～ (内容に応じて変動) ※別途月額ライセンス費
対象 スコープ	業務対応～リリース	開発～リリース	リリース直前	リリース後

■テックファームについて

「ICTに精通したプロフェッショナル集団」として、デジタル技術を活用した事業変革や課題解決のためのソリューションをワンストップにて提供。1998年の創業以来、世界初や日本初のサービス実現に携わり、世界初のモバイルインターネットサービスであるNTTドコモ「iモード」立ち上げ時のシステム開発への参画をはじめとして、モバイル黎明期から多種多様な産業におけるICT活用の経験やノウハウを蓄積する。AI、IoTを活用したデータ収集や分析から、ドローンやスマートデバイス、3D技術のメタバース領域への活用などの最先端テクノロジーと、多種多様な業界にて蓄積してきたICTソリューションに関する知見やノウハウを組み合わせることで、企業におけるDXなどのイノベーションを支援する。

【企業概要】

会社名 テックファーム株式会社
所在地 東京都新宿区西新宿3丁目20番2号 東京オペラシティタワー23F
代表者 代表取締役社長 千原 信悟
設立 2015年
資本金 100百万円(2022年12月末現在)
URL <https://www.techfirm.co.jp/>

※記載の商品名、サービス名及び会社名は、各社の商標または登録商標です。

【本プレスリリースに関する報道関係者の方々のお問い合わせ】

テックファームホールディングス株式会社 コーポレートコミュニケーション室
Email: press@techfirm.co.jp

コーポレートサイトのお問い合わせフォーム：<https://www.techfirm-hd.com/contact>