



コールセンターBPO必見!
DX × WFM戦略で叶える
アウトバウンド事業最適化

ROIシミュレーター付き

Chapter 1 アウトバウンドコールセンターの人的危機

- 1-1 コールセンターを取り巻く人材競争
- 1-2 これからのアウトバウンドコールセンター
- 1-3 DX×WFMのポイント

Chapter 2 ROIで見る 業務を効率化するDX×WFM戦略5選

- 2-1 ROIシミュレーター
- 2-2 オペレーションプロセスのDX
 - 戦略①: 架電の自動化で現場の業務効率を最大化
 - TIPS: オートコールの最適解「無人 vs 有人」
 - 戦略②: 業務の平準化で属人化解消
- 2-3 データの利活用のDX
 - 戦略③: 集計の自動化で分析工数を削減
 - 戦略④: リアルタイムレポートで複数案件を効率的に管理
 - 戦略⑤: スタッフ管理最適化でマネジメント負担削減

Chapter 3 DX成功のメソッド

- 3-1 DX成功の3つのコツ

Chapter 4 アウトバウンドコールのDX化に最適なCTI

成功事例

株式会社アライアンスクラウドさま

「CTI乗り換えでアポ獲得数が1.7倍&管理スタッフが5倍に増員」

株式会社soraプロジェクトさま

「架電数30%UP! APIも活用で報告業務を効率化」

Chapter 1

アウトバウンドコールセンターの人的危機

1-1

コールセンターを取り巻く人材競争

コールセンター白書2024※によると、下記のように2024年以降のコールセンターでは人材不足が顕在化していく潮流と報告されている。

①全国的な人材不足によって賃金上昇

2023年比で120円UP。

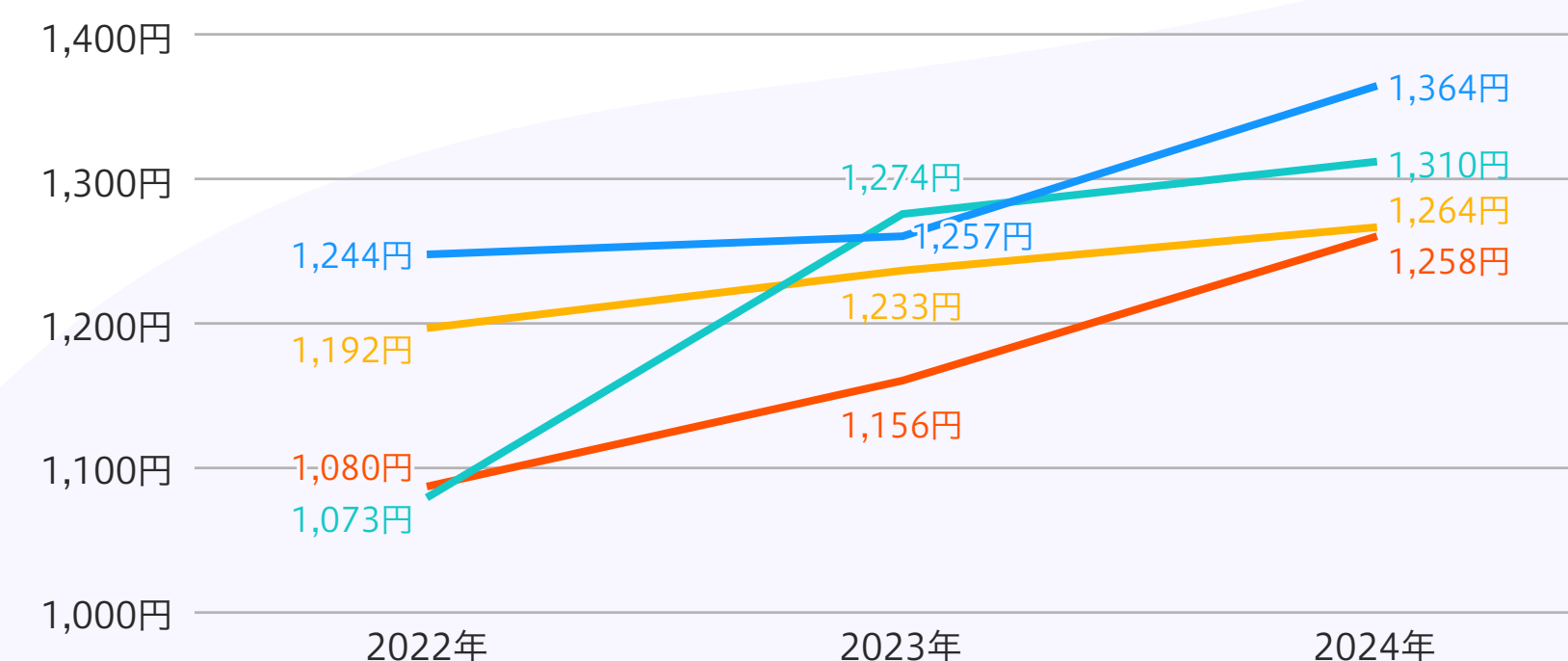
全国の平均賃金

1,370円(2023年) ▶ 1,491円(2024年)

②コールセンター集積地も、観光のインバウンド好景気による人材需要で軒並み上昇

コールセンター集積地の平均賃金

札幌市 仙台市 福岡市 那覇市



そんな中多くのコールセンターは「正社員登用の拡充」や「遠隔スタッフの採用」を進行

特に

知識が必要な金融系や、通販インサイドセールスなどの
スキル要件の高いアウトバウンド案件では、**新卒採用や正社員登用がさらに進む傾向に。**

※株式会社リックテレコム「コールセンター白書2024」(<https://callcenter-japan.com/html/cch2024/>)

Chapter 1

1-2

これからのアウトバウンドコールセンター

人材の長期的な定着と利益最大化のためにはDXによるWFMの実現による、人的資本のあり方への転換が必要に。

〈人材資源〉なコールセンター

大量雇用・大量消費(必要な時に採用・不要なら削減)

▶ 人への投資は最低限に、短期離職が頻発

〈人的資本〉なコールセンター

少数精鋭で長期的な価値を創出、DXによるWFM戦略を活用(適切な人材配置・業務効率化・スキル育成を最適化)

▶ 人への投資によって、人材が定着



WFM(Workforce Management)とは

適切な人的資本の運用により効果的な人材活用や配置の最適化を図るマネジメント手法。
近年ではDXを活用し業務負荷の可視化やプロセスを自動化するシステムも登場している。

1-3

アウトバウンドコールセンターのDX×WFMのポイント

コールセンターでは下記の2つの観点でDX×WFMを進めることが効果的

①オペレーションのDX

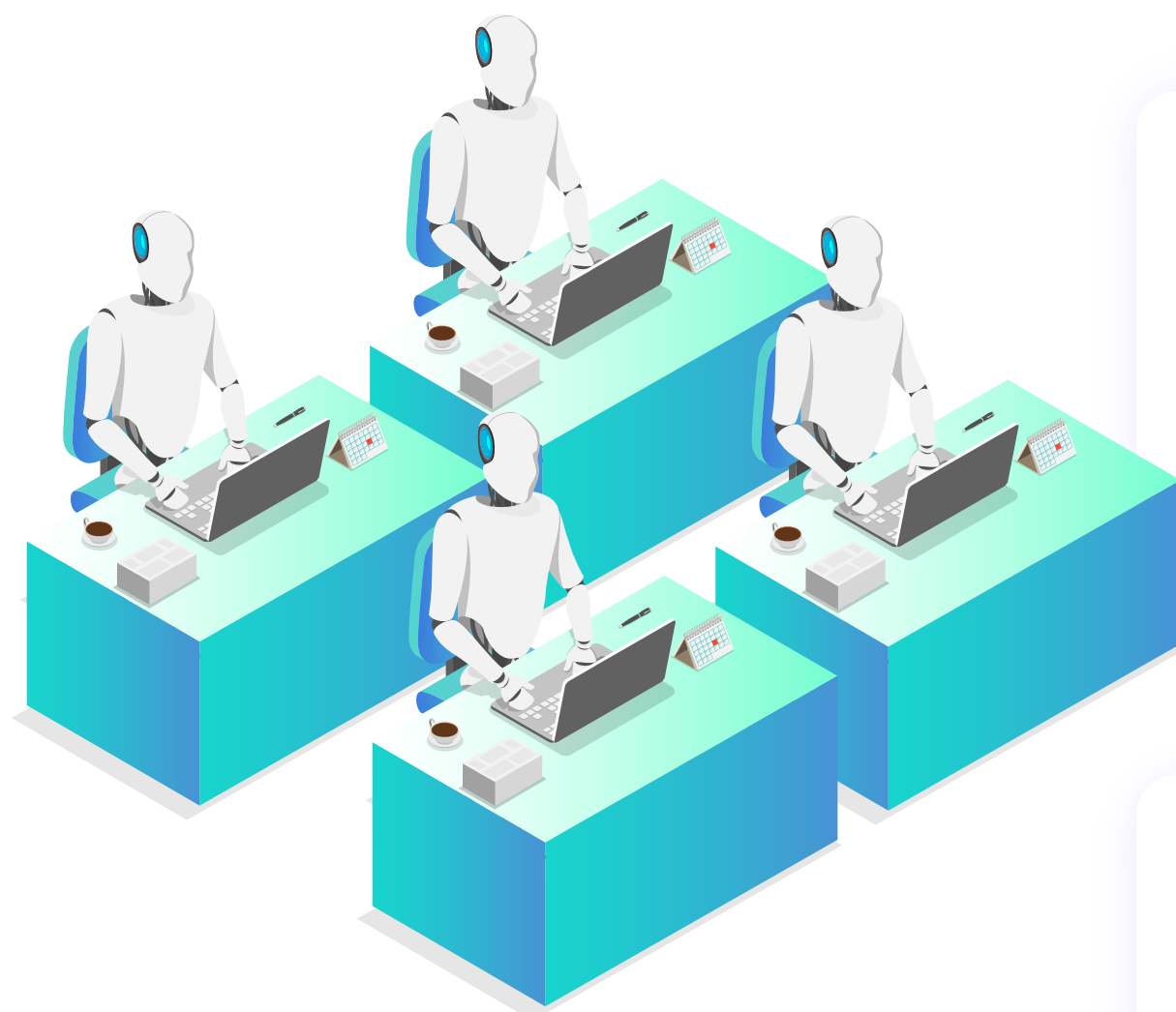
現場業務の効率化

- 例
- スタッフの架電方法を打電から自動架電(オートコール)へ
 - スタッフのヒアリングを、ツールを使用して平準化

②データの利活用のDX

分析・戦略立案の効率化

- 例
- 予実や進捗管理を表計算ソフトでの手動管理から、ツールで自動化
 - 人材のスキルは管理をシステムでデータドリブン化



Chapter

Chapter 2

ROIで見る 業務を効率化するDX×WFM戦略5選

2-1 ROIシミュレーター



「ROIシミュレーター」をダウンロード



次ページ以降のROIシミュレーションは、下記の条件で計算。 ●人件費は企業負担分を考慮し、給与に1.5倍で計算。

マネージャー

- 人件費 900万円／年(時給:4,500円)※1
- マネジメント工数 20時間／月

Aチーム

担当案件:株式会社ABCさま「健康食品の通信販売」

- | | | |
|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">●チーム編成<ul style="list-style-type: none">・スーパーバイザー(以下SV)…1名・スタッフ…10名●人件費(時給)※2<ul style="list-style-type: none">・SV:2,550円・スタッフ:2,250 円 | <ul style="list-style-type: none">●稼働データ<ul style="list-style-type: none">・稼働日数:22日／月・1日の架電数:170件／スタッフ1名・1日の架電時間:5時間／スタッフ1名・通電率:35%・アポ率(≡案内完了数):2%・SVの管理工数:30時間／月 | <ul style="list-style-type: none">●利用中システム<ul style="list-style-type: none">・IP電話ツール:30,000円／年 × 10名分・表計算ソフト:10,000円／年 × 13名分 |
|---|--|--|

※1 2025年1月のコールセンターマネージャーの中途採用求人参考を設定。 ※2 株式会社リックテレコム「コールセンター採用時時給の全国平均」参考を設定。

2-2

オペレーションプロセスのDX

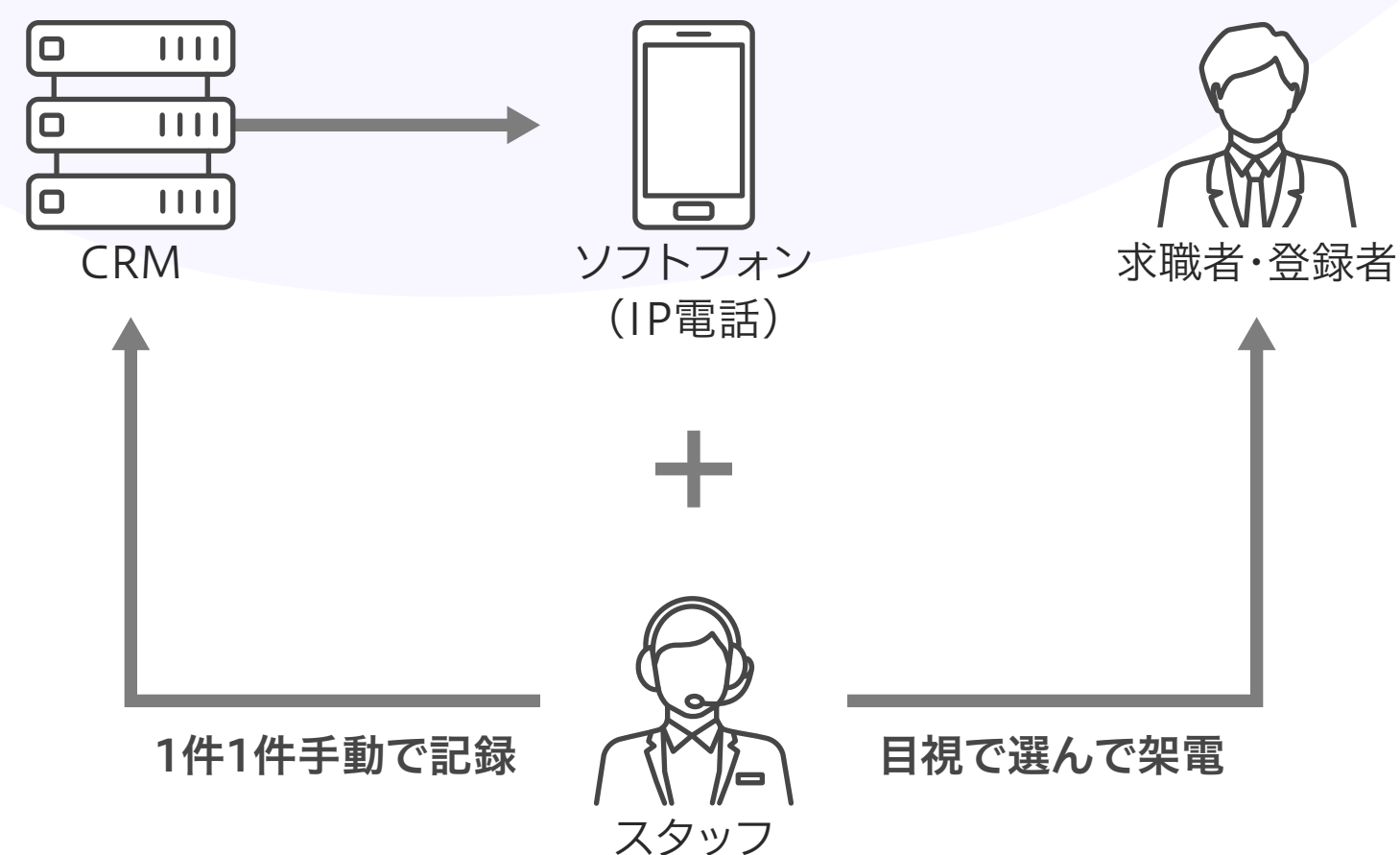
戦略① 架電の自動化で現場の業務効率を最大化

CTI※の「オートコール」機能を活用で、ROIは年間1430%

Before

IP電話(ソフトフォン)でクリックコール

ソフトフォンを起動して、かけ先を探し、クリックで呼び出し開始。



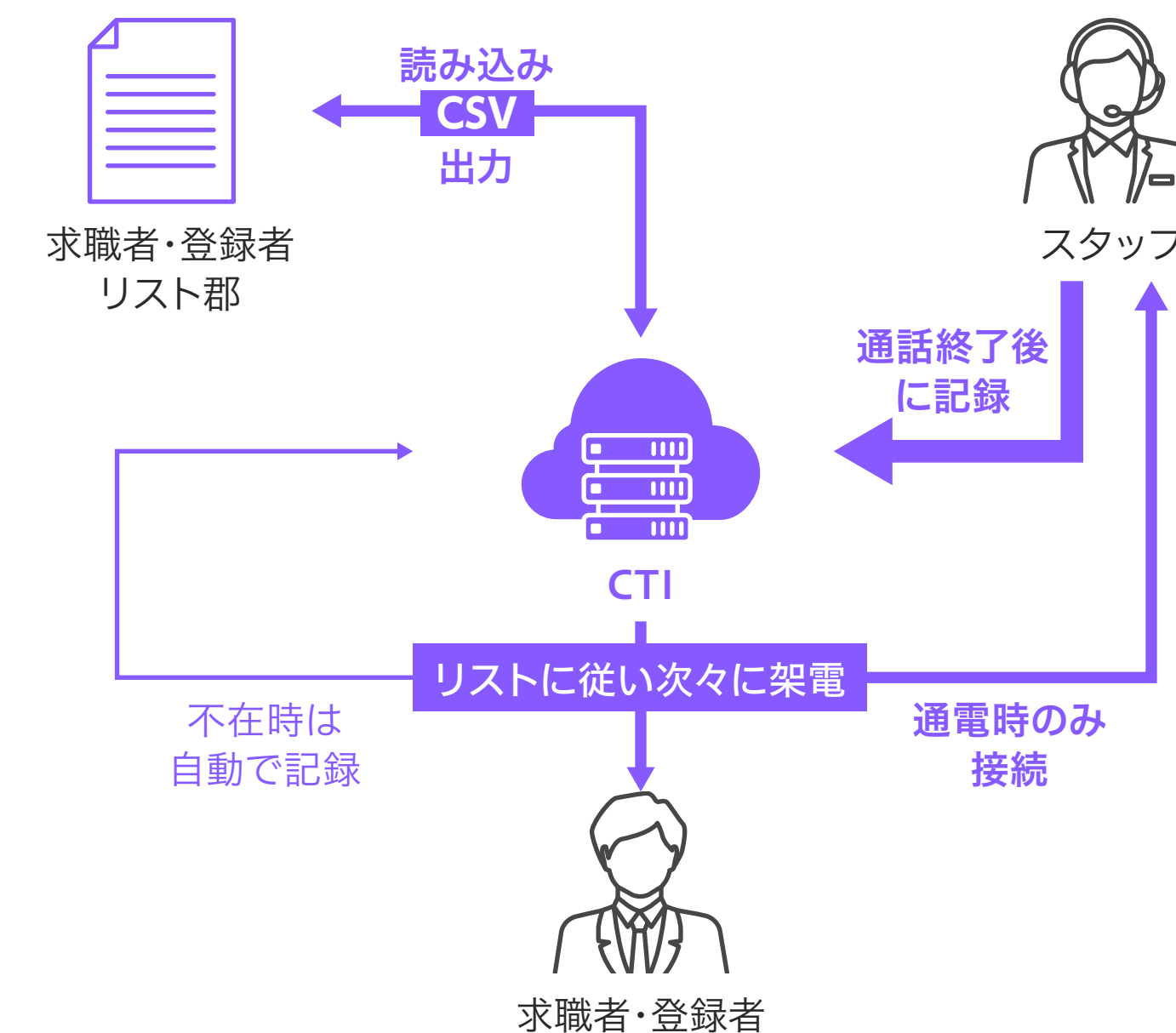
課題点

- かけ先を探す時間が長い
- 呼び出し時間がスタッフによってばらばら

After

オートコールで自動で次々架電

システムの力で効率よく架電・結果も自動で蓄積。



※CTI(Computer Telephony Integration) 電話機能とコンピュータ機能を統合したシステムで、架電を効率化するための機能が多数搭載されている。 主な機能:電話機能(IP電話)、オートコール、リスト管理機能、通話成績の蓄積、録音機能。

オペレーションプロセスのDX

戦略① 架電の自動化で現場の業務効率を最大化

ROIシミュレーション

期待効果

- スタッフの「呼び出し時間」を削減して架電数を1.25倍に(=人件費20%削減)。
- スタッフの業務平準化によって、SVのリストやスタッフ管理負担5%削減。

ツール投資

- 投資額:420,000円/年
- システムリプレイス内訳:
IP電話ツール(@30,000円/年) × スタッフ10名分 = 300,000円/年
▶ lisnavi(CTI) (@72,000円/年) × スタッフ10名分 = 720,000円/年※

対象	項目	導入前	導入後	期待効果
スタッフ	1日の架電時間(全体)	50時間	40時間	20%削減
	人件費	29,700,000円	23,760,000円	
SV	月間管理工数	30時間	29時間	5%削減
	人件費	918,000円	872,100円	

ROI =
1425.21%

事例

CTI導入で架電数平均2倍! アポ数が約1.8倍まで上昇



※簡易的なツール料金で算出。詳細な費用は [お問い合わせ](#) ください

TIPS

アウトバウンドでのオートコール最適解「無人 vs 有人」

オートコールは「無人」「有人」の2種類あるが、やはり「無人」の方が効率的？

実は

「とにかく無人化」は危険！使い分けすることでROIを最大化できる

自動音声による無人対応では顧客体験が大きく損なわれる。
とにかく量を重視する場合は無人対応、成功率が重要なケースでは有人がおすすめ。

有人対応が有効なケース

金融業・督促業務

滞納回数が多いユーザーへの督促

人材紹介・求職者獲得

登録者のフォローコール、休眠登録者の掘り起こし

カスタマーサクセス

利用者へのフォローコール、アップセル・クロスセル営業

不動産

投資用不動産営業、物上げ営業

通販・EC運営

キャンペーンの販促、案内



無人対応が有効なケース

金融業・督促業務

滞納歴がない「支払い忘れ」ユーザー

調査会社など

アンケート調査



オペレーションプロセスのDX

戦略② 業務の平準化で属人化解消

業務平準化・自動連携ツールで、ROIは年間約730%

Before 通電後の対応がスタッフ毎にバラバラでブラックボックス化

課題点

- 架電後の情報入力(ACW※¹)がスタッフによってバラバラ
- 入力後の情報の格納が手動で、漏れが発生

After 業務平準化ツールで効率化

質問項目はテンプレート化、入力情報の蓄積も自動化。

CTI「lisnavi」でのヒアリング項目設定イメージ。
結果は自動で蓄積される。

対応可能ツール

CTI、表計算ソフト+RPAツール※² など



※1 ACW(After Call Work): テレアポ・テレマーケティング業務における平均後処理時間のこと。顧客情報やヒアリング情報の入力などが含まれる。

※2 RPA(Robotic Process Automation): 業務を自動化できるルールエンジンシステム。表計算ソフトのマクロのように、定型業務を事前登録すればシステムが自動でおこなってくれる。

オペレーションプロセスのDX

戦略② 業務の平準化で属人化解消

ROIシミュレーション

期待効果

- スタッフの「後処理時間(ACW)」を削減して、架電数を1.1倍に(=人件費10%削減)。
- 見込み→進捗管理の抜け漏れがなくなり、SVの管理負担10%削減。

ツール投資

- 投資額:420,000円／年
- システムリプレイス内訳:
IP電話ツール(@30,000円／年) × スタッフ10名分 = 300,000円／年
▶ lisnavi(CTI) (@72,000円／年) ×スタッフ10名分 = 720,000円／年※

対象	項目	導入前	導入後	期待効果
スタッフ	1日の架電時間(全体)	50時間	45時間	10%削減
	人件費	29,700,000円	26,730,000円	
SV	月間管理工数	30時間	27時間	10%削減
	人件費	918,000円	¥826,200円	

ROI = 729.00%

事例 CTI導入で架電数平均2倍! アポ数が約1.8倍まで上昇 →

※簡易的なツール料金で算出。詳細な費用は お問い合わせ ください

2-3

データの利活用のDX

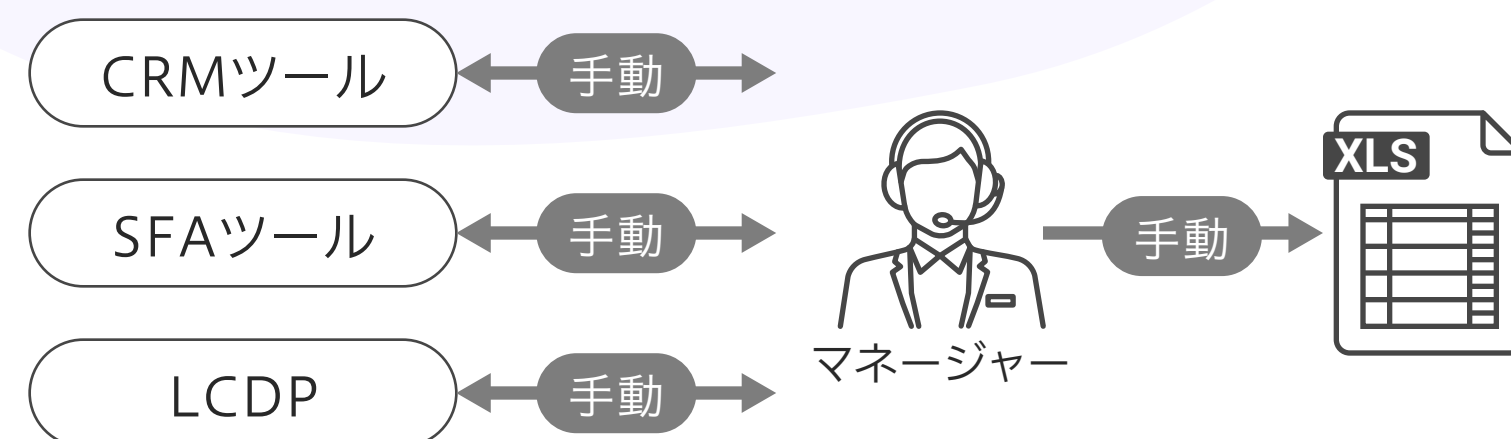
戦略③ 集計の自動化で分析工数を削減

集計作業を自動化、ROIは年間約450%

Before

各業務ツールから情報を手動で集計

各ツールのバラバラな情報を手動で収集、集計、転記。



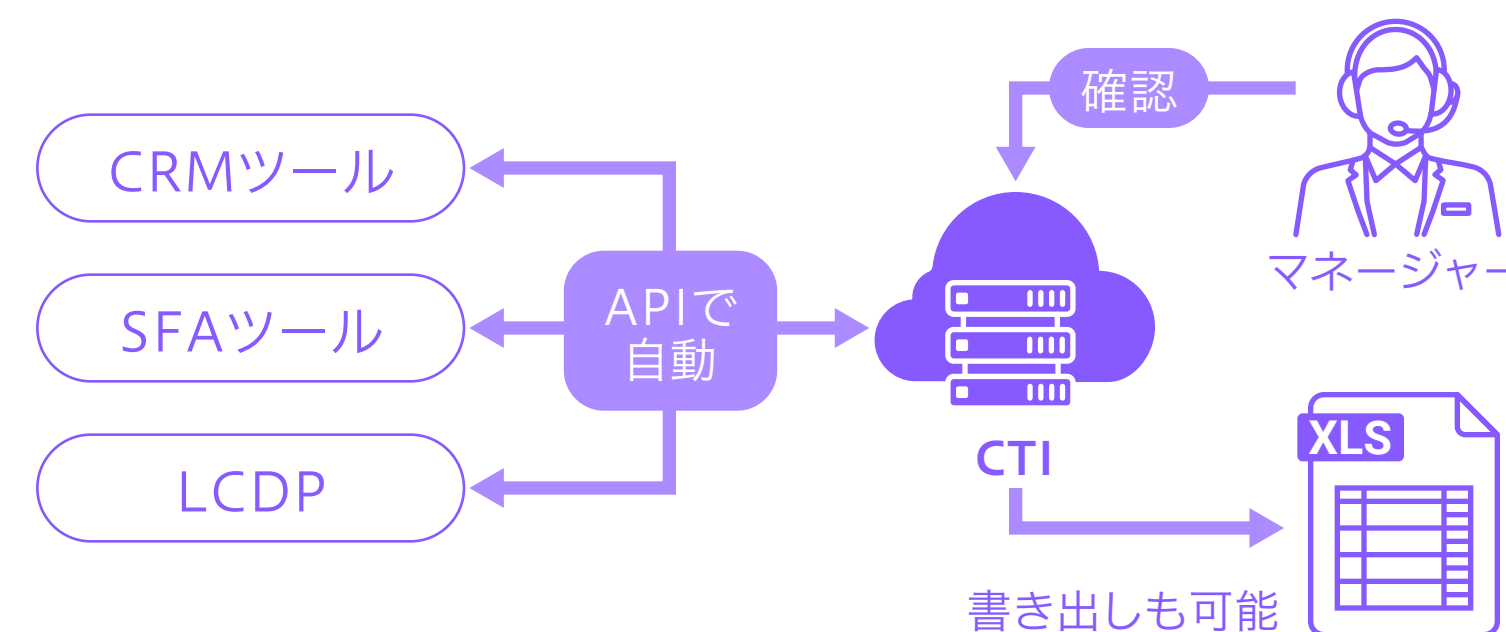
課題点

- データを集める作業に時間がかかる
- 最終的に表計算ソフトに集約するため、集計のプロセスが属人化しがち

After

APIでデータ統合

各ツールのバラバラな情報を統合し、集計を自動化。



対応可能ツール

iPaaS※、API対応のCTIや顧客管理システム など

※iPaaS(Integration Platform as a Service):クラウドベースの複数のアプリケーションを連携／統合／管理するための集中型コンソールサービス。クラウド・オンプレミス型の様々なシステムを相互接続させ統合させることができる。

データの利活用のDX

戦略③ 集計の自動化で分析工数を削減

ROIシミュレーション

期待効果

- SVの管理負担40%削減。
- マネージャーの分析工数20%削減。

ツール投資

- 投資額:131,040円／年
- ツール:Zapier(ノーコード連携ツール)※

対象	項目	導入前	導入後	期待効果
SV	月間管理工数	30時間	18時間	40%削減
	人件費	918,000円	550,800円	
マネージャー	間管理工数	20時間	16時間	20%削減
	人件費	1,080,000円	864,000円	



ROI =
445.05%

※ツール利用額詳細 Zapier Team:10,920円／月 Zapierプラン(参照日2025-2-1) 出典元(Zapier:<https://zapier.com/app/planbuilder/plans>)

データの利活用のDX

戦略④ リアルタイムレポートで複数案件を効率的に管理

ダッシュボードで進捗管理を効率化、ROIは年間約860%

リアルタイムダッシュボードを構築できる環境を整えることで、現場進捗の把握、レポートニング、事業報告を効率化することが可能に。



ダッシュボード機能付きCTI「lisnavi」でのダッシュボード例

ダッシュボードの構築パターン

- ①ダッシュボード機能付きのCTI (例: lisnavi※1)を選ぶ
- ②BIツール※2、顧客管理ツール、IP電話をiPaaSで統合して構築
- ③スクラッチ開発

※1 簡易的なツール料金で算出。
詳細な費用は [お問い合わせ](#) ください

※2 BI (Business Intelligence) ツール:
企業のさまざまなデータを収集・蓄積し、分析や集計業務をサポートするためのツール。主な機能(データの収集・統合、データの可視化、データのマイニング、レポートニング)。

データの利活用のDX

戦略④ リアルタイムレポートで複数案件を効率的に管理

ROIシミュレーション

期待効果

- リスト分析によって成績UP。
(通電率 +3pt、アポ率 1.2倍、架電効率 3%UP)。
- SVの進捗管理、レポートニング工数5%削減。
- マネージャーの分析工数20%削減。

ツール投資

- 投資額:299,520円／年※3
- Tableau(BIツール) × 2名分(マネージャー、SV) + Zapier(ノーコード連携ツール)

対象	項目	導入前	導入後	期待効果
スタッフ	通電数(通電率×架電数)	595件	646件	3%UP
	アポ数(アポ率×通電数)	12件	16件	1.2倍
	1日あたりの架電時間(全体)	50時間	48.5時間	3%削減
	人件費	29,700,000円	28,809,000円	
SV	月間管理工数	30時間	28.5時間	5%削減
	人件費	918,000円	872,100円	
マネージャー	月間管理工数	20時間	16時間	20%削減
	人件費	1,080,000円	864,000円	

ROI =
861.41%

※3 各ツール利用額詳細 Tableau Creator:108,000円／年、Tableau Explorer:60,480円／年×2、
Zapier Team:10,920円／月

・Tableauライセンス・価格(参照日2025-2-1)、引用元(NECソリューションイノベータ株式会社: <https://www.nec-solutioninnovators.co.jp/sl/tableau/pricing.html>)

・Zapierプラン(参照日2025-2-1)、引用元(Zapier:<https://zapier.com/app/planbuilder/plans>)

事例

豊富な分析・管理機能でアポ獲得数が1.7倍に！



データの利活用のDX

戦略⑤ スタッフ管理最適化でマネジメント負担削減

WFMツールで、ROIは年間約700%

Before スタッフ管理はSVのスキル次第

課題点

- チームごとに、案件の対応品質やKPI達成率に差生まれる
- ナレッジが蓄積しない
- 業務の様々な箇所でムダが発生し人件費が嵩む

After ワークフォースマネジメントツール※で最適化

スタッフの成績や稼働データを蓄積し、分析。

ダッシュボード機能付きCTI「lisnavi」での
スタッフ分析例

課題1 スタッフ1は発信数が極端に少ない

課題2 スタッフ5は受付突破が得意なものの、見込みまで到達させられていない

対応可能ツール

スタッフ分析機能付きのCTI、WFMツール など

スタッフ	発信数実績	発信設定数	成談率	見込み率	キーマンコンタクト率	コンタクト率	ACW	ATT	DPH
スタッフ1	2,579件	12件	2.91%	16.00%	8.00%	16.00%	73秒	147秒	43件
スタッフ2	5,372件	2件	7.20%	12.00%	7.20%	12.00%	28秒	380秒	49件
スタッフ3	7,856件	2件	7.50%	15.00%	7.50%	15.00%	115秒	203秒	47件
スタッフ4	2,413件	10件	3.45%	12.00%	6.00%	12.00%	28秒	250秒	71件
スタッフ5	2,591件	8件	1.82%	7.80%	19.20%	17.00%	54秒	232秒	80件
スタッフ6	8,645件	12件	0.99%	14.00%	8.40%	14.00%	94秒	98秒	67件
スタッフ7	3,163件	1件	0.19%	17.00%	3.40%	17.00%	40秒	408秒	46件
スタッフ8	3,790件	7件	1.09%	17.00%	3.40%	17.00%	74秒	115秒	62件
スタッフ9	8,010件	11件	1.25%	11.00%	4.40%	11.00%	28秒	266秒	69件
スタッフ10	7,492件	13件	2.48%	7.00%	3.50%	7.00%	64秒	139秒	45件
スタッフ11	8,540件	13件	1.90%	8.00%	1.60%	8.00%	39秒	424秒	49件
スタッフ12	6,754件	6件	0.59%	15.00%	6.00%	15.00%	69秒	74秒	42件
スタッフ13	7,084件	12件	1.06%	16.00%	6.40%	16.00%	60秒	507秒	56件
スタッフ14	4,292件	14件	2.97%	11.00%	5.50%	11.00%	53秒	414秒	70件
スタッフ15	3,287件	3件	1.14%	8.00%	1.60%	8.00%	61秒	98秒	47件
スタッフ16	2,569件	9件	2.50%	14.00%	4.20%	14.00%	47秒	220秒	67件
スタッフ17	3,710件	7件	1.57%	12.00%	3.60%	12.00%	31秒	172秒	51件
スタッフ18	7,210件	12件	1.39%	12.00%	3.60%	12.00%	90秒	255秒	62件
スタッフ19	5,453件	2件	0.41%	9.00%	3.60%	9.00%	46秒	200秒	47件
スタッフ20	5,744件	6件	0.75%	14.00%	4.20%	14.00%	84秒	255秒	53件

※WFM(Work Force Management)ツール…組織内の人材を適切に配置して、事業の最適化を図るWFMを実現するツール。 主な機能(人材管理、スタッフの管理や割り当て、スタッフの稼働・成績分析)

データの利活用のDX

戦略⑤ スタッフ管理最適化でマネジメント負担削減

ROIシミュレーション

期待効果

- SVの**スタッフ管理工数40%削減**。
- マネージャーの**管理工数10%削減**。
- 離職率の低減やスキル向上によって**スタッフ人件費5%削減、アポ率1.2倍**。

ツール投資

- 投資額:420,000円／年
- システムリプレイス内訳:
IP電話ツール(@30,000円／年) × スタッフ10名分 = 300,000円／年
▶ lisnavi(CTI) (@72,000円／年) ×スタッフ10名分 = 720,000円／年※

対象	項目	導入前	導入後	期待効果
スタッフ	アポ数(アポ率×通電数)	12件	14件	1.2倍
	人件費	29,700,000円	28,215,000円	5%削減
SV	月間管理工数	30時間	18時間	40%削減
	人件費	918,000円	550,800円	
マネージャー	月間管理工数	20時間	18時間	10%削減
	人件費	1,080,000円	972,000円	

ROI =
691.11%

事例

スタッフの業務管理など管理者業務も効率化
テレワークスタッフの稼働状況も簡単に把握！



※簡易的なツール料金で算出。詳細な費用は [お問い合わせ](#) ください

Chapter 3

DX成功のメソッド

3-1 DX成功の3つのコツ

①長期的な戦略を見据えている

PwCの「日本企業のDX推進実態調査2023」※1によると、DXの「十分な成果が出ている」と回答した企業ほど、全社DXに対する取り組み期間が長くなっている。

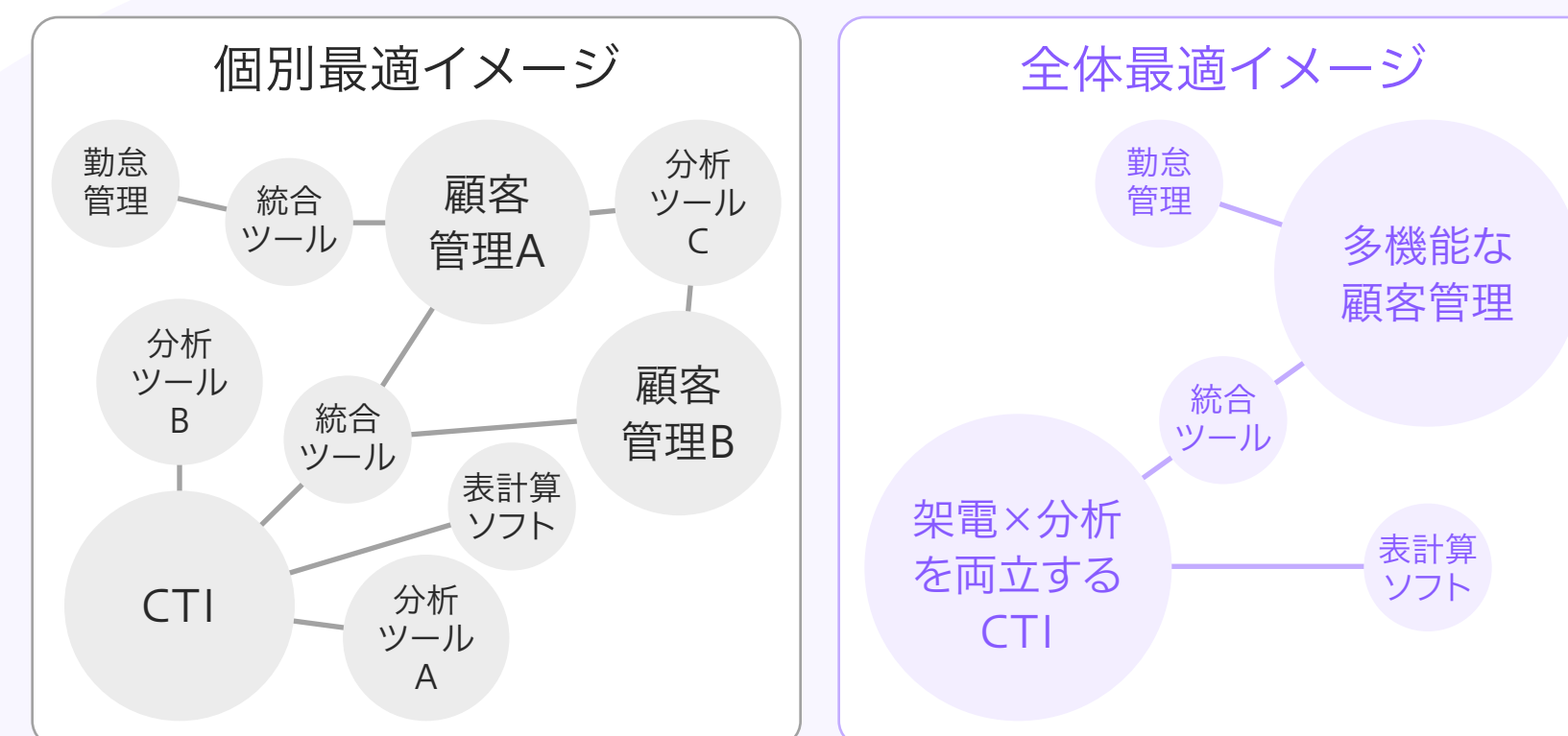
②役職者が推進している

アビームコンサルティング株式会社の「日本企業のDX取り組み実態調査」※2によると、DX化の成功と失敗の差は役員クラスの主導の有無であることが示唆されている。

だから まずは、組織レベルで既存システムの活用余地や業務プロセスを見直す必要がある

③ツールを適切な数に抑える

汎用ツール(基幹システム)を軸に特化ツールは補完的に導入する、全体最適な推進が重要。



つまり

既存の基幹システムの見直しから始めることがカギ

※1 引用元:PwC Japan合同会社「日本企業のDX推進実態調査2023」(https://www.pwc.com/jp/ja/knowledge/thoughtleadership/dx-survey2023.html?utm_source=chatgpt.com) (参照日2025-2-1)

※2 引用元:アビームコンサルティング株式会社「日本企業のDX取り組み実態調査」(https://www.abeam.com/eu/ja/news/2020/1214/?utm_source=chatgpt.com) (参照日2025-2-1)

Chapter 4

アウトバウンドコールの DX化に最適なCTI



オートコール機能 ダッシュボード機能 で 効率×成果を両立するコールシステム

電話業務に必要なプロジェクト管理・架電効率・レポート作成がワンツールに。柔軟な分析機能とカスタマイズ性に優れたクラウド型コールシステムです。



コールセンターBPOに重要な機能がワンストップ



BPO事業を効率化する「プロジェクト管理」

リスト、ヒアリング項目、発信者電話番号を案件別にカスタマイズして管理。複数の案件やプロジェクトを進行するコールセンターBPOに最適化した機能。



表示番号を自由に切り替え



項目をカスタマイズ

大量発信を叶える「オートコール」

発信作業を自動化し、架電業務を劇的に効率化。繋がるまでにかかっていた工数が削減され、架電数は平均して2倍※に増加します。



1クリックでスタート



不在スキップ
&ステータス付与



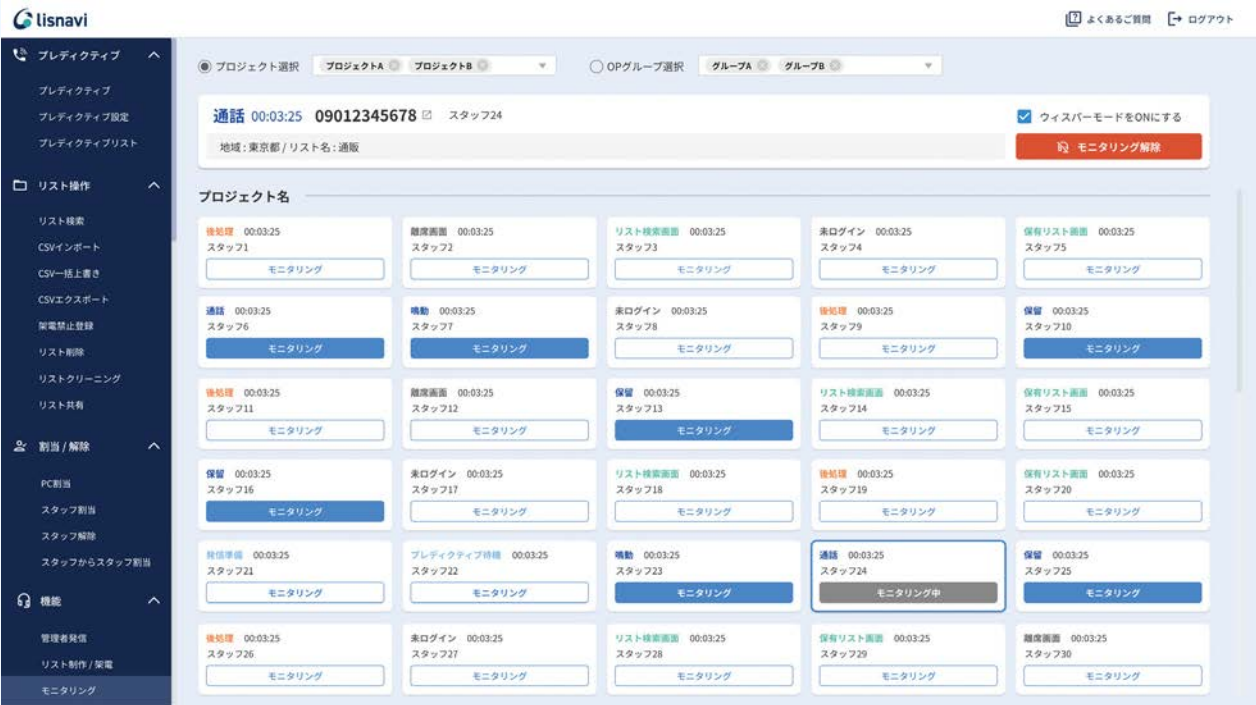
番号・時間を柔軟に設定

※2023年 当社サービス利用者を対象とした社内調査(集計対象社数:55社)。

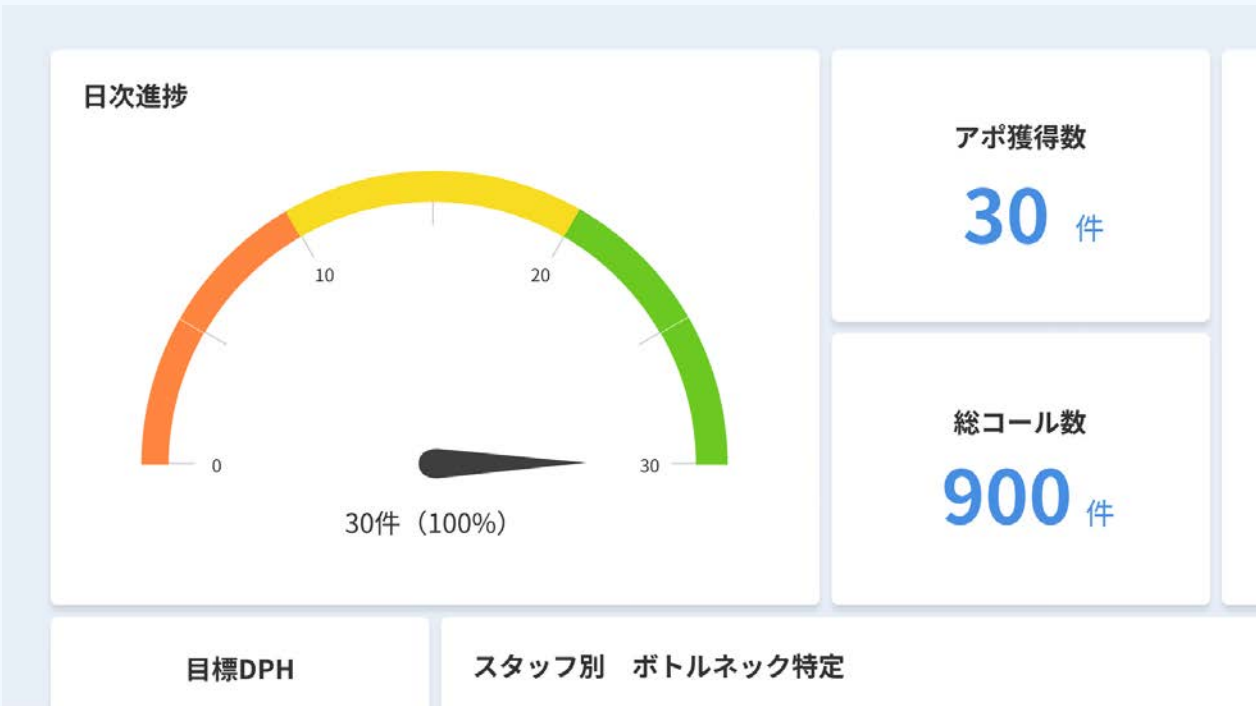
DX化を推進する機能も搭載



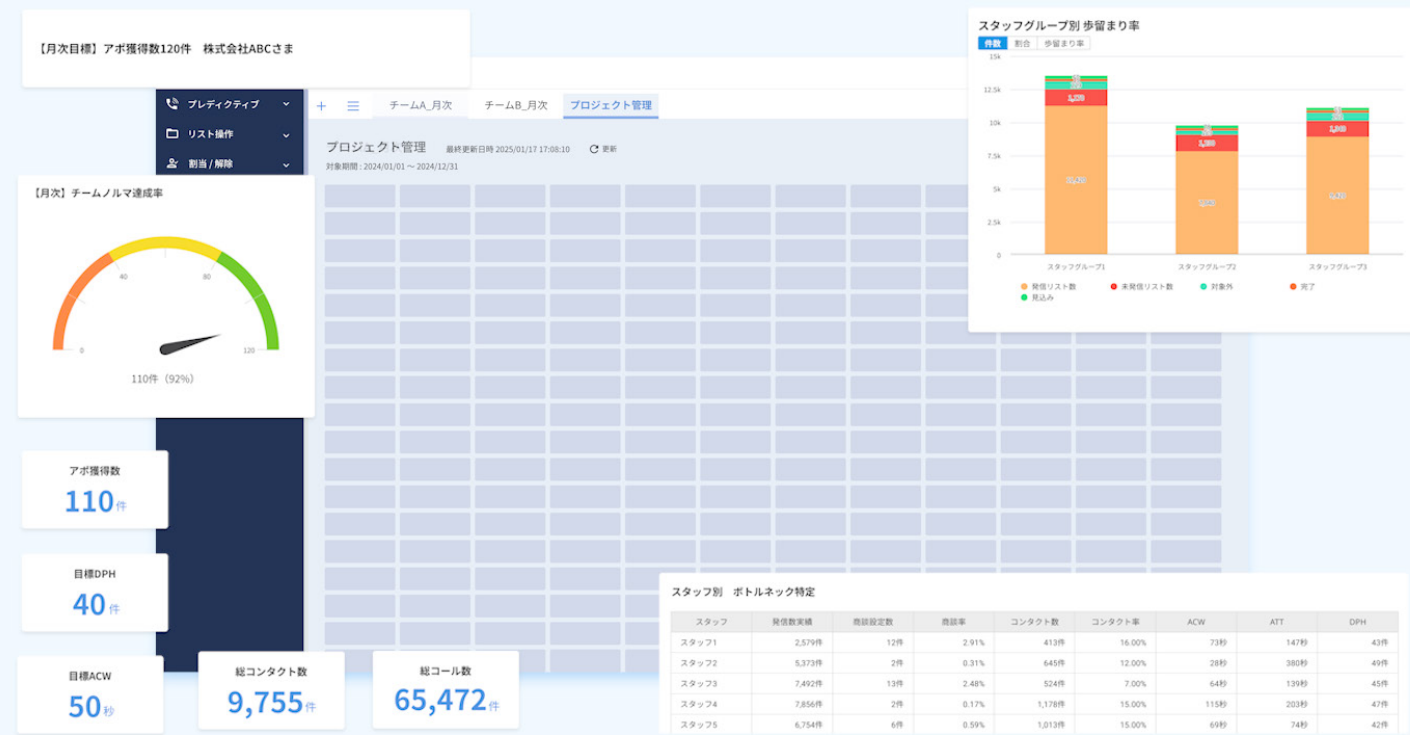
スタッフの稼働状況を
リアルタイムで見える化



架電データも
リアルタイムで結果反映



直感的で自由自在に使える
ダッシュボード



ドラッグ
&
ドロップ



柔軟にスケールできる料金プラン



人員のスケールにも適した〈ブース課金〉

課金対象が「最大の同時稼働人数」なので、人員の入れ替えや事業のスケール時にも無駄なコストが発生しない料金形態。

ID課金

所属スタッフ



課金対象

5,000円(ID費用) × 10人(人数)
= 月額費用**50,000円**

ブース課金

所属スタッフ



課金対象

5,000円(ID費用) × **5席(同時稼働人数)**
= 月額費用**25,000円**

追加注文の対応もスピーディー

導入後のプラン変更やオプション追加なども最短3営業日で対応可能。

新規案件に合わせてオプションを追加したい

事業を拡大するので契約プランを変更したい

スタッフ人数が増えたのでブース数を増やしたい

最短3営業日でご対応

株式会社アライアンスクラウド さま



業種

BPO・テレアポ代行

従業員数

50 ～ 99名

CTI乗り換えでアポ獲得数が1.7倍 &管理スタッフが5倍に増員

さまざまなデータの取得で、繰り返しの分析と改善が可能に

利用していたCTIの分析機能が使いにくく、クライアントさまに対して十分なレポーティングができていないと感じ、検討をはじめました。

lisnavi(旧List Navigator.)を使うようになってからは、アポ獲得数が30件から51件と、約1.7倍まで伸びました。システム上で様々なデータを取ることができ、分析と改善を繰り返し実施できていることが大きな理由だと思っています。また分析面と管理面の機能が充実しているおかげで、マネジメントできるスタッフの数も2名から12名の約5倍に増えました。

株式会社soraプロジェクト さま



業種

BPO・テレアポ代行

従業員数

100～199名

自社システムからの乗り換えで、架電数30%UP &APIで報告業務効率化

架電効率に加え、業務効率も大幅に改善

lisnavi (旧List Navigator.) 導入前は、**自社専用システムの架電効率が課題でした。**

導入後は**架電数が30%向上し、架電効率が飛躍的に高まりました。**現在は、**API連携を活用することで、毎日のクライアントへの報告の効率化**を進めています。APIなら簡単に指定のクライアント毎のフォーマットに自動で合わせることができ、煩雑な報告業務が効率化できます。

今後は、APIで繋いだデータを活用して、より詳細な分析業務も行っていきたいと考えています。

実績



累計導入社数
2,500社
※2024年10月時点

アウトバウンド専用コールセンターシステム
累計導入社数 累計ブース / アカウント数
3年連続 No.1 ※2

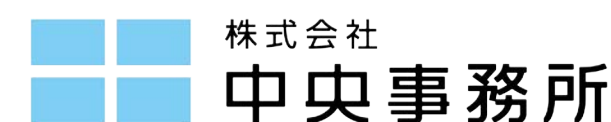
※2 【調査方法】実数調査 【調査期間】2024年2月21日(水)~3月26日(火) 【調査概要】「アウトバウンド専用コールセンターシステム」を対象にしたデスクリサーチ及びヒアリング調査 【比較対象企業】「アウトバウンド専用コールセンターシステム」運営企業10社 【調査実施】株式会社エクスクリエ 【対象サービス】List Navigator.



ITreview Grid Award 2025 Winter
「CTIシステム部門」「クラウドPBX部門」
「コールセンターシステム部門」
でLeader受賞



ブルーテック株式会社



8社42ページの
導入事例集も公開中 →

電話営業が“進化”する。
データはもっと近く、自由に。

アウトバウンドコールシステム



公式サイトはこちら →

電話営業・テレアポのお役立ち情報を発信中！

Scene Live Media
テレマーケティングの最新情報をお届け



Scene Live
confidence is everything

お問い合わせ先 **0800-777-3631**

お問い合わせフォーム →



※本資料に記載されているすべての画像・文章・情報など一切の権利は株式会社Scene Liveが保有いたします。この内容のすべて、または一部の無断転載・無断転用を禁止します。 ※本資料に掲載されている商品およびサービスなどの名称は、各社の商標または登録商標です。



Scene Live

confidence is everything

コミュニケーションにテクノロジーを。 ビジネスにフェアネスを。

リスナビ
Scene Liveでは、lisnaviをはじめ、電話営業を支援するCTI・コールシステムを
自社で開発、導入支援、導入後のサポートまで承っております。



サービス

架電の「**効率×成果**」を両立する
アウトバウンドコールシステム



無料トライアル実施中 →

電話業務の**生産性を改善**する
拡張性の高いインバウンドコールシステム



企業情報

社名 株式会社Scene Live

設立 2011年4月1日

代表取締役 磯村 亮典

所在地 〒541-0051
大阪府大阪市中央区備後町3-4-1
EDGE備後町 9F

事業内容

セールステック領域におけるSaaSプロジェクト
の開発・運営

取得認証

