

クラウドサーカスの MA ツール「BowNow」、  
営業活動を効率化する新機能「セールスリスト」を提供開始  
～マーケと営業の"分断"を解消し、商談化率の最大化へ～



営業架電アプローチを、もっと楽に。

MAツール『BowNow』  
営業効率化のための  
**セールスリスト  
機能が登場**

導入効果

商談数

**3.5倍**

架電効率向上  
成約数最大化

スターティアホールディングス株式会社（本社：東京都、代表取締役：本郷秀之、証券コード：3393）は、連結子会社のデジタルマーケティング事業を手掛けるクラウドサーカス株式会社（本社：東京都、代表取締役社長：金井章浩）が提供するマーケティングオートメーション（MA）ツール「BowNow（バウナウ）」において、営業活動に特化した新機能「セールスリスト」をリリースしたことをお知らせいたします。

■ 開発の背景：16,000社の支援で見た「マーケと営業の分断」という課題

BowNowは開発当初より「マーケティング担当者だけでなく、営業担当者も使いこなせるMAツール」をコンセプトとし、アカウント数無制限で全社展開できる設計を強みとして、導入企業数16,000社以上の実績を積み重ねてまいりました。

しかし当社がこれまで多くのBtoB企業のマーケティング・営業活動を支援する中で、多くの企業が以下のような「マーケと営業の分断」という課題を抱えていることが浮き彫りになりました。

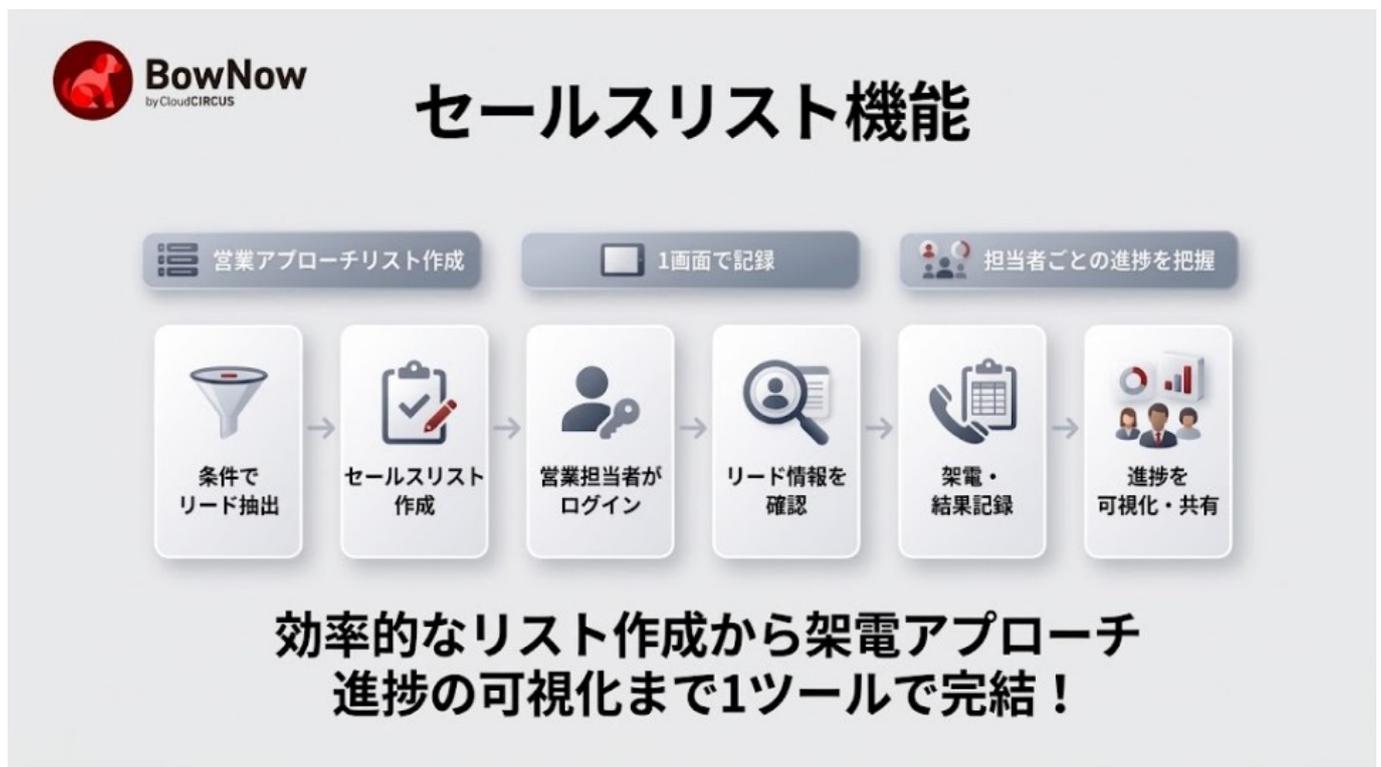
## 現場で起きていた3つの分断：

- ・**情報の分断**：MA ツールはマーケティング担当者のみが使用し、営業担当者には Excel でリスト共有。  
架電結果は口頭や個人メモで終わり、組織としての情報資産が蓄積されない
- ・**プロセスの分断**：営業担当者が誰に、なぜ、どこまでアプローチしているかが組織として見えず、進捗管理が属人化している
- ・**時間軸の分断**：一度失注した案件や検討時期が先の顧客がそのまま放置され、  
適切なタイミングでの再アプローチができない

こうした課題を解消するため、BowNow は従来のマーケティング機能に加えて、営業担当者が自らツールにログインし、リストを確認しながら架電し、その結果をその場で記録できる「セールス機能」の強化に着手。営業現場の生産性向上を実現する機能として「セールスリスト」を開発いたしました。

### ■ 新機能「セールスリスト」の概要

「セールスリスト」は、特定の条件で抽出したリードに対して効率的に架電やアプローチを行うための「営業アプローチリスト」を作成・管理できる機能です。営業担当者が直接ツールにログインし、架電前の情報確認から架電後の結果記録まで、1つの画面で完結できる設計となっています。



## 3つの特徴でマーケティングと営業の連携を強化：

### 1. アプローチ進捗の可視化で「案件の放置」を防止

各見込み顧客に対する営業のアプローチ状況（未対応、架電中、商談化など）をリスト形式で一目で把握できます。誰が、いつ・どのお客様に対応すべきかが明確になることで、チーム全体での進捗管理が可能になり、フォロー漏れによる機会損失を

<報道関係の方からのお問い合わせ先>

スターティアホールディングス株式会社広報 IR 部 MAIL : release@startiaholdings.com

防ぎます。結果は CSV で出力可能で、マネージャーによる営業活動の分析やフォローアップにも活用できます。

セールスリスト名、リスト管理者/担当者で検索します  自分が権限あるリストだけ表示する 全1件中 25 [1]

リスト名	登録数	未着手	進行中	完了	リスト管理者	最終設定変更	操作
<a href="#">展示会リスト20260101</a>	25件	17件(68%)	5件(20%)	3件(12%)	古高優季 城実里	2026-01-30 09:39:40 城市実里	

各担当者のアプローチ進捗がわかる！

## 2. 顧客の行動履歴を即時確認し、「探す時間」をゼロへ

営業担当者がリード一覧で氏名・会社名・ステータス・カスタム項目を一目で確認できます。リスト上の顧客をクリックするだけで、BowNow が計測した Web サイトの閲覧履歴やメールの開封履歴などの詳細情報がすぐに確認できます。「今日架電すべき顧客探し」や「事前情報を別ツールで探す」といった準備時間が大幅に削減され、より顧客の興味関心に寄り添った質の高い架電・提案が可能になります。

ワンクリックでユーザーの興味関心がわかる！

ID	ステータス	氏名	電話番号	担当者
00001	未着手	クライアント太郎	03-3393-2105	BowNow太郎
00002	アポ見込み	田中次郎	03-3393-2105	BowNow太郎
00003	担当不在	クライアント太郎	03-3393-2105	BowNow太郎
00004	受付済み	クライアント太郎	03-3393-2105	BowNow太郎
00005	再コール	クライアント太郎	03-3393-2105	BowNow太郎

Click Lead → Instant Detail View

田中次郎

- 2026年3月23日 サイトに訪問しました (1PV) Page: BowNow...
- 2026年3月23日 サイトに訪問しました (2PV) Page: 導入事例...
- 2026年3月23日 サイトに訪問しました (5PV) Page: 導入事例...
- 2026年3月23日 サイトに訪問しました (3PV) Page: 導入事例...

<報道関係の方からのお問い合わせ先>

スターティアホールディングス株式会社広報 IR 部 MAIL : release@startiaholdings.com

### 3. 1 画面完結による入力負荷の軽減と脱・属人化

架電前後の確認と記録を 1 画面で完結できます。Web サイト閲覧履歴、過去の対応履歴、メモ、カスタム項目を確認しながら、アプローチ結果は選択式で入力可能。「次のリードへ進む」をワンクリックで実行できるため、営業担当者の入力負荷を最小限に抑えながら情報が組織の資産として蓄積されます。担当者が変わっても一貫性のあるアプローチが可能になり、営業活動の属人化を解消します。

1画面で架電記録を完結

ワンクリックで次のリストへ

#### ■ 導入効果：商談化率が最大 3.5 倍に向上

当社の検証では、営業活動で得た情報を継続的に蓄積している企業は、そうでない企業と比較して商談化率が最大 3.5 倍向上することが確認されています。単にリストを消化するだけの営業活動から、顧客の行動データと過去の交渉履歴に基づいた「タイミングを逃さないアプローチ」への転換により、営業生産性の最大化を実現します。

#### ■ 解決する 3 つの営業課題

##### 課題 1：架電対象を探す時間のロス

条件に合致したリードをあらかじめリスト化することで、「今日架電すべき顧客は誰か」を毎回検索する手間を削減し、営業担当者は架電業務に集中できます。

##### 課題 2：営業情報の属人化

架電時のヒアリング内容や失注理由を選択式で記録できるため、入力負荷を最小限に抑えながら組織の資産として蓄積。担当者が変わっても一貫性のあるアプローチが可能になります。

<報道関係の方からのお問い合わせ先>

スターティアホールディングス株式会社広報 IR 部 MAIL : release@startiaholdings.com

### 課題 3 : 失注案件・検討時期が先の顧客の放置

「失注理由：時期合わず」「再提案時期：4月」などの情報を記録し、適切なタイミングで再アプローチが可能。一度接点を持った顧客を「将来の資産」として管理できます。

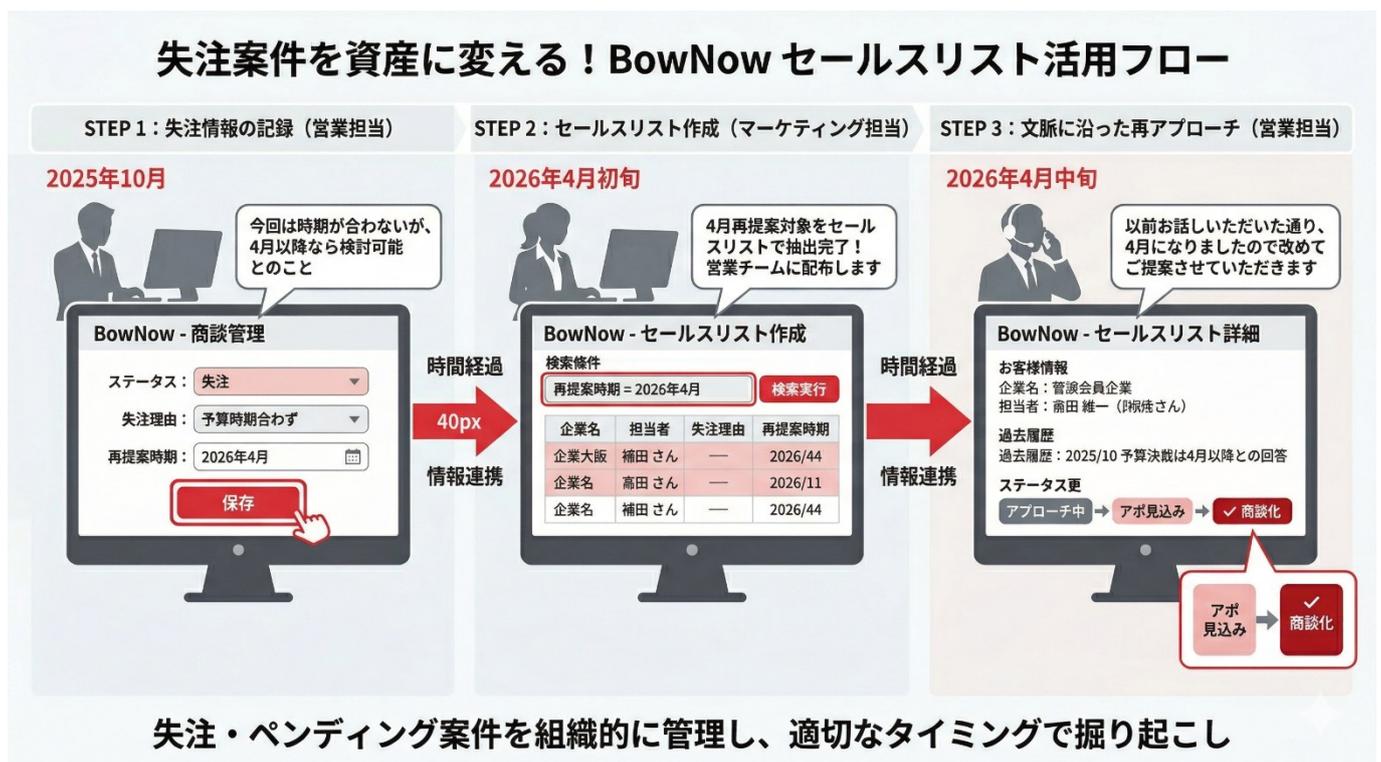
## ■ 具体的な活用シーン

### 展示会・セミナー後の一斉フォロー

マーケティング担当者が展示会で獲得した名刺を条件に応じてセールスリストに一括登録。営業担当者はリスト上で業種や役職、興味分野を確認しながら優先度の高い順に架電し、結果をその場で記録できます。架電状況はリアルタイムで可視化されるため、マーケティング担当者も進捗を把握でき、フォロー漏れを防止しながら効率的な商談創出が可能になります。

### 失注・ペンディング案件の再アプローチ

営業担当者が商談時に失注理由や再提案時期をカスタム項目で記録。マーケティング担当者が該当時期に条件抽出、セールスリストを作成し、営業担当者に割り当てます。営業担当者は過去の商談内容やヒアリング情報をリスト上で確認しながら、**文脈に沿った再提案を実現**。失注案件を組織的に管理し、適切なタイミングでの掘り起こしが可能になります。



## ■ 既存機能との連携による相乗効果

### カスタム項目連携で営業資産を標準化

組織独自のヒアリング項目（BANT 情報、失注理由、再提案時期、担当者の決裁権など）をセールスリスト上で確認・入力できます。選択式の入力により営業担当者の負担を軽減しながら、重要情報の標準化を実現。蓄積されたデータは検索条件としても活用でき、「決裁者×予算時期 4月」などの戦略的リスト作成が可能になります。

<報道関係の方からのお問い合わせ先>

スターティアホールディングス株式会社広報 IR 部 MAIL : release@startiaholdings.com

## ターゲット自動通知連携で最適タイミングを捕捉

最優先顧客が Web サイトにアクセスした際の自動通知から、該当リードを即座にセールスリストに追加してアプローチできます。例えば「失注理由：時期合わず」のリードが再度サイト訪問した際、検討再開のシグナルを見逃さず、過去の商談内容を確認しながらタイムリーな架電が可能になります。

## リード・メール履歴自動連携で顧客接点を完全把握

日常的な 1to1 メール宛先を自動でリード登録し、メール本文を行動履歴として蓄積。セールスリスト上から、架電履歴だけでなく過去のメールやりとりまで時系列で確認できるため、担当者が変わっても顧客との関係性を理解した一貫性のあるアプローチが可能になります。

## ■今後の展開

今後は、蓄積された営業データを AI が分析し、最適なアプローチタイミングや提案内容を自動提案する機能の実装を見据え、営業現場の生産性向上に貢献してまいります。

## ■ MA ツール『BowNow』について

BowNow（バウナウ）は、「成果に直結する機能だけを、誰でも使える形で」をコンセプトに、見込み顧客の獲得から育成、営業アプローチまで一気通貫で支援します。アカウント数無制限で追加費用が発生しないため、マーケティング担当者だけでなく営業担当者全員がツールを活用できる点が特徴です。「セールスリスト」機能により、マーケティング支援から営業現場の生産性向上まで、顧客獲得プロセス全体を統合的に支援するプラットフォームへと進化しています。



リードを探す

★ 保存した検索条件

- 検索条件1: マニュアルサイトアクセス
- 検索条件2: サイトサイトアクセス回数以上
- 検索条件3: サイトアクセス回数

検索条件 クリア 検索

▼ 個別検索

- ユーザアクションの指定
- リード登録日の指定
- 最終アクションの指定
- 管理情報の指定
- 配属状況の指定
- 企業情報の指定
- 配属状況の指定
- 企業情報の指定

リードステータス分布

	ステータス1	ステータス2	ステータス3	ステータス4
検索条件1: マニュアルサイトアクセス 10 新注数 2	2 ステータス1	2 ステータス2	1 ステータス3	1 ステータス4
検索条件2: サイトサイトアクセス回数以上 15 新注数 4	3 ステータス1	4 ステータス2	2 ステータス3	2 ステータス4
検索条件3: サイト検索回数 23 新注数 12	4 ステータス1	6 ステータス2	3 ステータス3	3 ステータス4
現在の検索条件 23 新注数 12	4 ステータス1	6 ステータス2	3 ステータス3	3 ステータス4
すべてのリード 756 新注数 565	4 ステータス1	6 ステータス2	3 ステータス3	3 ステータス4

<報道関係の方からのお問い合わせ先>

スターティアホールディングス株式会社広報 IR 部 MAIL : release@startiaholdings.com

## BowNow の特徴 :

- **無料プランから始められる** : 初期費用 0 円、月額 0 円のフリープランで手軽にスタート可能
- **直感的な操作画面** : 専門知識不要で、誰でもすぐに使いこなせるシンプル設計
- **充実の分析機能** : 企業単位・個人単位での行動履歴追跡、ホットリード自動抽出
- **柔軟な連携機能** : 名刺管理ツールや SFA/CRM とのデータ連携で営業活動を効率化
- **MA ツール×インサイドセールス代行** : アポ獲得代行まで行うサービスの提供を強化
- **導入実績** : 16,000 社 (2025 年 12 月末時点)

BowNow 公式サイト : <https://bow-now.jp/>

無料から登録可能 : [https://bow-now.jp/free\\_form/](https://bow-now.jp/free_form/)

## ■ クラウドサーカスについて

ミッションとして「働くに楽を。」を掲げるクラウドサーカスは、デジタルマーケティング SaaS である『Cloud CIRCUS』の開発・提供を主力事業として展開しています。中小企業を中心に 67,000 件以上導入いただき(2025 年 12 月末時点)、日本そしてアジアのサステナブルなビジネス環境を創造していきます。

### 【会社概要】

会社名 : クラウドサーカス株式会社

所在地 : 東京都新宿区西新宿 2-3-1 新宿モリス 21 階

代表者 : 代表取締役社長 金井章浩

資本金 : 150,000 千円

設立 : 2009 年 4 月 1 日

事業内容 : デジタルマーケティング SaaS『Cloud CIRCUS』の開発・販売及び、  
デジタルマーケティングに関するコンサルティング・受託業務

HP : <https://cloudcircus.jp/company/>



## ■ スターティアホールディングスについて

スターティアホールディングスグループは、DX ソリューション(事業会社:クラウドサーカス株式会社)と IT インフラ(事業会社:スターティア株式会社等)を通じ、中小企業のデジタルシフトを進めていきます。「最先端を、人間らしく。」をコーポレートスローガンに、デジタル技術やサービスを、分かりやすく寄り添って提供します。

会社名 : スターティアホールディングス株式会社

所在地 : 東京都新宿区西新宿 2-3-1 新宿モリス 19 階

代表者 : 代表取締役社長 本郷秀之

資本金 : 824,315 千円

設立 : 1996 年 2 月 21 日

上場取引所 : 東京証券取引所 プライム市場 (証券コード : 3393)

事業内容 : グループ会社の経営管理等

HP : <https://www.startiaholdings.com/>



<報道関係の方からのお問い合わせ先>

スターティアホールディングス株式会社広報 IR 部 MAIL : [release@startiaholdings.com](mailto:release@startiaholdings.com)