

クラウドサーカスの MA ツール「BowNow」、 SFA 機能の第一弾として「AI 入力アシスト」を提供開始

～商談メモや文字起こしデータから顧客情報を自動整理・更新し、営業情報の属人化を解消～



BowNow

クラウドサーカスのMAツール『BowNow』

新機能

SFA機能の第一弾 『AI入力アシスト』を提供開始

営業情報の蓄積・活用を支援



スターティアホールディングス株式会社（本社：東京都新宿区、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：東京都新宿区、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、SFA 機能の第一弾となる新機能「AI 入力アシスト」の提供を開始したことをお知らせいたします。

「AI 入力アシスト」は、商談メモや文字起こしデータの一部などの自由記述テキストを AI が解析し、顧客情報として自動整理・更新候補を提示する機能です。営業担当者が商談で得た顧客の課題、検討状況、次回アクションなどを BowNow 上に蓄積しやすくすることで、営業情報の属人化解消と、マーケティング・営業活動の連携強化を支援します。

本機能は、BowNow が従来支援してきたマーケティング領域に加え、営業情報の蓄積・活用領域まで支援範囲を広げる取り組みです。MA と SFA の一体活用を推進することで、顧客企業の営業生産性向上を支援するとともに、BowNow の提供価値拡大を目指します。

■ 開発の背景：営業情報が蓄積されないという BtoB 営業現場の課題

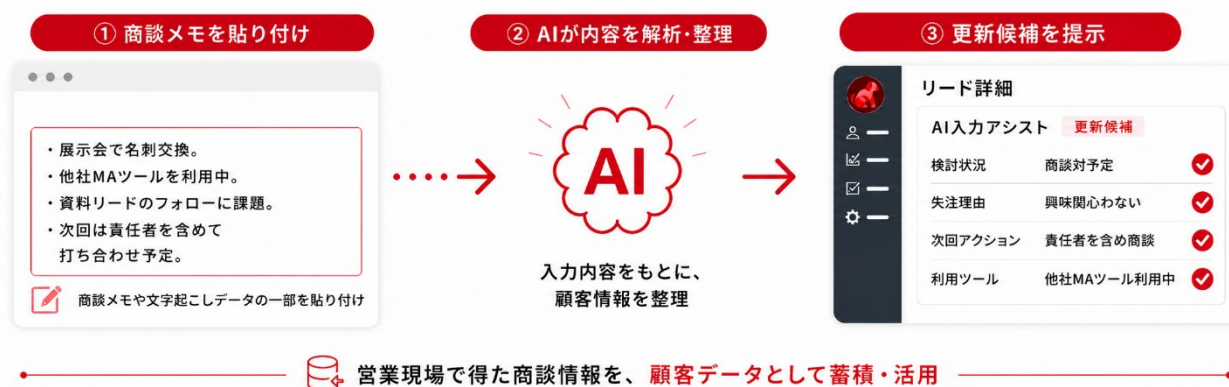
BowNow は「シンプル」「低コスト」「使いこなせる」をコンセプトに、中小企業やベンチャー企業でも手軽に MA を始められるツールとして、導入企業数 16,000 社以上の実績を積み重ねてまいりました。

一方で、当社が多くの BtoB 企業を支援する中、見えてきたのは、営業現場で得た顧客情報が十分にツールへ蓄積されていないという課題です。

商談で得た顧客の課題、検討状況、失注理由、次回アクションなどの情報は、営業活動やマーケティング施策に活用できる重要な資産です。しかし実際には、「忙しくて入力できない」「どこに何を入力すればよいか分からない」といった理由から、営業担当者個人のメモや記憶に留まり、組織として活用しきれないケースが少なくありません。

こうした課題を解消するため、BowNow は、営業担当者の入力負担を抑えながら商談情報を蓄積・活用できる機能として「AI 入力アシスト」を開発しました。

■ 新機能「AI 入力アシスト」について



「AI 入力アシスト」は、BowNow のリード詳細画面に商談メモや文字起こしデータの一部などを入力・貼り付けることで、AI が内容を解析し、顧客情報として整理・更新候補を提示する機能です。

今回の「AI 入力アシスト」は、営業現場で得た商談情報を顧客データとして蓄積・活用するための機能であり、BowNow が今後強化していく SFA 機能群の第一弾に位置づけています。

主な特徴は以下の 3 点です。

1. 商談メモをもとに顧客情報を自動整理・更新

商談メモの内容を AI が解析し、事前に設定されたカスタム項目に対して最適な選択肢を提案します。これにより、複数項目への入力作業を効率化し、商談後の情報登録にかかる負担を軽減します。

2. 「現状・課題」と「アクション・計画」に自動整理

入力された商談メモは、AI により「現状・課題」と「アクション・計画」の観点で整理されます。顧客の課題や検討背景、次回商談の予定、フォロー内容などを、今後の提案活動や営業引き継ぎに活用しやすい形で保存できます。

3. AI の提案内容を人が確認・修正可能

AI による解析結果は下書き状態で表示され、担当者が内容を確認したうえで反映できます。必要に応じて修正・除外できるため、AI の提案を活用しながらも、人の判断を介した正確な情報管理が可能です。

■「カスタム項目テンプレート」で営業情報の蓄積をすぐに開始

BowNow では、「AI 入力アシスト」と組み合わせて活用できる「カスタム項目テンプレート」を標準搭載しています。

「何をヒアリングすればよいのか分からない」「どの情報を残せば次の提案に活かせるのか分からない」といった営業現場の課題に対し、蓄積すべき推奨項目をテンプレート化しました。導入後すぐに、営業情報を整理・活用しやすい環境を整えられます。

👤 リード用テンプレート (例)	🏢 企業用テンプレート (例)
1 ターゲット部署 人事、経理、総務、情報システム、マーケティング、営業 など	1 次回打ち合わせ予定時期
2 ターゲット役職 経営層、上級管理職、中間管理職、管理職、一般従業員 など	2 次回アプローチする内容
3 決裁権有無 決裁権者、提案者、担当者	3 予算感
4 担当者のサービス理解度 不信クリア、不要クリア、不通クリア、不急クリア	4 失注理由 価格、予算、決裁権なし、ニーズあげられず、時期改め、競合負け など
5 解決したい課題と期待する成果 自由記述	5 自社がターゲットとする業種・企業規模
	6 その他メモ 自由記述



テンプレートを活用することで、ヒアリング漏れを防ぎ、営業情報を整理・活用しやすくします。

■蓄積した営業情報の活用方法

「AI 入力アシスト」によって蓄積された営業情報は、BowNow の既存機能と組み合わせることで、営業・マーケティング施策に活用できます。

蓄積した営業情報 × BowNow既存機能

1



ターゲット自動通知

再提案タイミングを通知

2



失注理由別メール配信

状況に応じて情報配信

3



好条件顧客への ステップメール

段階的に情報提供

4



セールスリスト連携

優先顧客を抽出



蓄積した営業情報を、再提案・配信・営業活動に活用

<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

1. ターゲット自動通知との連携で再提案タイミングを逃さない

「時期が合わず失注した顧客」が再度 Web サイトにアクセスした際に、担当者へ通知し、検討再開のタイミングを逃さずアプローチできます。

2. 失注理由に合わせたターゲティングメール配信

「機能不足」「価格がネック」など、失注理由に応じて新機能情報やキャンペーン情報を配信できます。

3. 好条件に合致した顧客へのステップメール自動配信

自社にとって好条件の顧客に対し、会社紹介、事例紹介、商品紹介などのコンテンツを段階的に届けられます。

4. セールスリストとの連携で高確度な営業アプローチを実現

「得意なターゲット企業」「過去の失注理由」「現在の Web 行動」などを組み合わせ、優先的にアプローチすべき顧客を抽出できます。

■ 今後の展開：MA×SFA の一体活用を推進

クラウドサーカスでは今後も、営業現場で得た情報を会社の資産として蓄積し、マーケティング施策や営業活動に活用できる機能を強化してまいります。

今後は、蓄積された営業データを活用し、営業担当者の意思決定やアプローチ設計を支援する機能の拡充も検討してまいります。

BowNow は、MA と SFA の一体活用を通じて、BtoB 企業の見込み顧客獲得から商談化、再提案までを支援するプラットフォームとして進化を続けてまいります。

■ MA ツール『BowNow（バウナウ）』について

BowNow（バウナウ）のコンセプトは、「シンプル」「低コスト」「使いこなせる」です。高機能すぎない本当に必要な機能だけに絞り、専門知識不要でマーケティング初心者や中小企業でも手軽に導入・運用でき、即座に商談創出（ホットリード抽出）に繋がられる国産の MA ツールとして設計されています。Web サイト訪問者の行動分析、リード管理、メール配信、フォーム作成など、デジタルマーケティングに必要な機能をワンストップで提供します。



リードを探す		リードステータス分布			
★ 保存した検索条件		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 新着数: 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: デストサイトアクセス回数以上	15 新着数: 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: ラブ読者の検索	23 新着数: 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
項目の検索結果	23 新着数: 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 新着数: 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（2026 年 3 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/

■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 68,000 件以上導入頂き（2026 年 3 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