

WEIC が 1.6 億円の追加増資を実施し、累計資金調達額が 7 億円に 販促活動の強化に加え、人工知能(AI)を活用し、 受注確度の高い営業ターゲットを予測して抽出する機能の開発を強化

株式会社 WEIC(本社:東京都中央区 代表取締役社長:内山雄輝 以下、WEIC)は、SBI インベストメントとモバイル・インターネットキャピタルを引受先とし、1.6 億円の第三者割当増資を実施いたしました。過去に実施したモバイル・インターネットキャピタル、SBI インベストメント等の VC、Salesforce Ventures、新生銀行、ウイングアーク1st、ブロードリーフ、カスタマーリレーションテレマーケティング等の事業会社などからの資金調達と合わせると、創業以来の累計資金調達額は 7 億円となります。

【資金調達の目的】

WEIC は、テクノロジーの力により営業活動の変革を目指すセールス・テック・ベンチャーとして、2013 年から、アポが自動で追加されるクラウド型営業支援インサイドセールスプラットフォーム「SALES BASE(セールスペース)」を提供してきました。受注戦略の構築から営業先リストの生成、営業ターゲットの BANT※情報の収集を一気通貫で実現する「新規顧客開拓型インサイドセールスサービス」として 300 社を超える企業にご利用いただいております。

今後 WEIC は、これまでのインサイドセールス活動によって獲得・蓄積された膨大な営業情報を、人工知能(AI)を活用して分析し、受注確度の高い営業ターゲットを予測して提案する「SALES BASE Cloud」の開発を強化します。「セールス・テック(SALES TECH)」分野におけるリーディングカンパニーとして、法人営業活動をデジタルテクノロジーとインサイドセールスで効率化し、営業マンの働き方を改善しつつ、企業の売上アップに貢献する営業支援サービスを提供して参ります。

※BANT=①Budget(予算)、②Authority(決裁権)、③Needs(必要性)、④Timeframe(導入時期)

【株式会社 WEIC について】

ビッグデータを活用した営業支援サービスを展開する非対面型内勤営業(インサイドセールス)のリーディングカンパニーです。営業現場の生産性の向上や効率化をテーマに、少子・高齢化に伴う労働人口の減少や労働生産性の低下など、今後も企業が直面する課題に対し、成長に必要な「営業・IT・教育」をトータルで支援するビジネスサポートカンパニーです。

会社名 : 株式会社 WEIC(ウエイク)
代表取締役 : 代表者 内山 雄輝(うちやま ゆうき)
本社所在地 : 東京都中央区晴海 3 丁目 12 番 1 号 KDX 晴海ビル 7 階
設立 : 2004 年 11 月 25 日
会社 URL : <http://www.weic.co.jp/>

<本件に関するお問い合わせ先>

WEIC 広報(PR): 安藤・有馬

TEL: 050-5893-9187 / FAX: 03-5547-9030

E-mail: pr@weic.co.jp