

# News Release

報道関係各位



2024年10月22日

株式会社アドバンスト・メディア

## AmiVoice<sup>®</sup>を活用した営業力強化ソリューションをシリーズ化 「AmiVoice SalesBoost」10月22日より提供開始

～GPT連携による商談分析・要約オプション（β）を提供！セールスイネーブルメントを促進～

株式会社アドバンスト・メディア（本社：東京都豊島区、代表取締役会長兼社長：鈴木清幸 以下、アドバンスト・メディア）は、営業組織の強化・改善に向けた取り組みであるセールスイネーブルメントの促進を目的に、国内シェア No.1<sup>\*1</sup>のAI音声認識 AmiVoice を活用した営業力強化ソリューションをシリーズ化し、「AmiVoice SalesBoost（アミボイス セールスブースト）」として、2024年10月22日（火）より提供開始します。



近年、セールスイネーブルメントに対する関心が高まっており、取り組みを開始する企業が増加傾向にあります。関心が高まっている背景には、営業の効率化や深い顧客理解の必要性、営業スキルの属人化解消といった課題が存在します。

ITR が実施したセールス・イネーブルメント・ツール分野を含む市場調査レポートによると、年々市場は拡大し、2027年には約555億円に達すると予測されています。<sup>\*2</sup>

そのような中、商談のテキスト化から分析、営業スキルの体系化と、スキル定着に向けた継続的なトレーニングにより、組織的な営業力強化のサイクルを具現化するソリューション「AmiVoice SalesBoost」の提供を開始します。

これまで当社では、接客・商談の会話を見える化・分析する「AmiVoice SF-CMS（アミボイス エスエフシーエムエス）」と、AIを活用して効率的な営業トレーニングを可能にする「AmiVoice RolePlay（アミボイス ロールプレイ）」を、ユーザーの状況に応じて個々に提供していたため、営業力強化のサイクルを、一貫して実現することが難しい状況にありました。今回、「AmiVoice SalesBoost」としてシリー

ズ化することにより、営業力強化のサイクルを具現化し、営業組織全体のパフォーマンス向上をワンストップで支援します。

「AmiVoice SalesBoost」は、商談内容を AI 音声認識 AmiVoice によりテキスト化することで、営業優績者の営業スキルを見える化します。可視化したデータを、営業組織全体で共有・メンバー育成のためのトレーニングに活用することが可能です。こうした営業強化のプロセスを繰り返すことで、持続的なセールスイネーブルメントを支援します。

## ■ 「AmiVoice SF-CMS」と GPT を連携した AI 商談分析・要約オプション(β)の提供を開始

シリーズ化にともなう機能強化の第一弾として、「AmiVoice SF-CMS」と Microsoft 社が提供する「Azure OpenAI Service」を連携した「AI 商談分析・要約オプション(β) powered by GPT-4o」を提供します。商談分析機能については、商談の進め方や改善点を提案する内容の分析や、顧客のタイプに応じた商談の進め方の提案など、顧客分析を行うことができます。また、要約機能については、商談内容の主要ポイントを簡潔にまとめた「単純要約」と、営業活動の重要な部分について振り返りやすく整理した「議事録形式」の2つの方式から、ユーザーのニーズに応じて選択することが可能です。

**AI商談分析・要約オプション(β) powered by GPT-4o**

**メニュー**

単純要約 (Demo用途)

商談議事録

**契約確度分析**

顧客分析  
プロファイリング

**契約確度分析**

【必須】 SF-CMS【SpeechVisualizer】の通話詳細画面のURLを貼り付けてください。  
https://...

**1. 認識結果取得**

【必須】 認識結果 (修正する場合、認識結果先頭の発話者(※営業orお客様とカンマ)は変更しないでください)

お客様 よろしくお願ひします。  
営業 よろしくお願ひします。 AMI の村川と申します。 本日はお時間をいただきありがとうございます。  
お客様 早速ですが AmiVoice RolePlay はどのような製品なんですか。  
営業 AmiVoice RolePlay は、営業ロールプレイを AI が自動採点、フィードバックすることで、トークスキル向上のためのセリフトレーニングを支援するトレーニングプラットフォームとなります。 品の利用通り話していたがや、会話のスピード、笑顔だったかなど、あらかじめ設定した審査項目に合わせて AI が採点します。  
営業 発話内容はテキスト化するため、どこが良かった、悪かったかをフィードバックしやすくなります。 またバーチャルなお客様に対してトレーニングを行うメニューをご用意しており、こちらも AI が結果を採点するため、反復して台詞トレーニングいただくことができて、スー早期とスキルアップを支援します。  
お客様 落ち着きます。

**2. 要約実行**

**結果**

契約確度分析：全体の契約確度は高いと判断されます。お客様は製品に興味を持ち、具体的な見積もりや導入スケジュールについて問い合わせています。これは購買意欲が高いことを示しています。

改善点とアクションプラン

1. 専門用語の認識についての不安解消
  - ・改善案 専門用語の認識精度について具体的な事例や成功事例を提示する。
  - ・アクションプラン 次回の打ち合わせで、実際の専門用語を使ったデモンストラーションを行い、認識精度を確認してもらう。
2. 外国語対応の具体的な対応策の提示

※改善案 外国語対応の具体的な対応策の提示は、今後のアップデートで対応可能な範囲にします。

**3. 結果コピー**

## ■ 製品サイトをリニューアル

シリーズ化にともない、製品サイトをリニューアルし 10月22日(火)より公開いたします。「AmiVoice SalesBoost」の特長や利用シーンの他、営業職が抱えるさまざまなお悩みの解決や組織力向上のための具体的なソリューションをご紹介します。また、製品の詳細情報やよくある質問なども掲載しています。

<https://salesboost.advanced-media.co.jp/>

## ■ 営業・デジタルマーケティング Week「営業 DX EXPO」出展

開催日 : 10月23日(水)～25日(金)

会場 : 幕張メッセ 1～8ホール

ブース : 6ホール 営業 DX EXPO 【A32-2】

詳細 : <https://www.advanced-media.co.jp/products/event/4702/>

アドバンスド・メディアでは、今後も、AI 機能を搭載した営業力強化ソリューションを開発・提供することで、商談の質の向上、営業スキルの個人依存の解消、営業効率の改善をサポートし、セールスイネーブルメントを支援してまいります。

### 【「AmiVoice SalesBoost」の特長】

#### 1. 営業力強化ソリューションをシリーズ化し、営業組織強化の継続的サイクルを具現化

接客・商談の会話を見える化・分析する「AmiVoice SF-CMS」と、AI を活用して効率的な営業トレーニングを可能にする「AmiVoice RolePlay」の、2 つの営業力強化ソリューションを「AmiVoice SalesBoost」としてシリーズ化。これにより、接客・商談の見える化と、公正な評価に基づくセルフトレーニングによる改善サイクルの実行が可能になり、継続的かつ効率的な営業力強化を図ることができます。

#### 2. AI 音声認識と GPT の連携オプション (β) などの機能強化により、セールスイネーブルメントを実現

AI 音声認識 AmiVoice により会話のテキスト化を行うことで、商談内容を可視化することができます。商談に同席しなくても状況を正確に把握でき、的確なフィードバックやアドバイスが可能になります。さらに、音声認識により獲得したテキストデータを GPT で分析することで、営業力強化や、顧客対応の改善に活かすこともできます。

#### 3. スキル・ノウハウの共有と、営業教育の効率化

優績者の商談・接客パターンを分析し、そのスキルやノウハウを社内で共有することにより、トークスクリプトの改善や営業力の底上げを実現します。さらに、AI による自動評価によって営業ロールプレイングのセルフトレーニングが繰り返しできるため、コストや工数を削減しながら、効果的な教育・指導が可能です。

### 【「AmiVoice SF-CMS」概要】

高い音声認識精度により商談内容を自動でテキスト化・データ化し、その解析結果から隠れた問題点・改善点を明らかにすることにより、営業力強化やカスタマーハラスメント対策をはじめとするさまざまなビジネス課題の解決に貢献します。

<https://salesboost.advanced-media.co.jp/sf-cms.html>

### 【「AmiVoice RolePlay」概要】

営業力向上を目指すロールプレイングをサポートするクラウドサービスです。本サービスは、上司や先輩、トレーナーの時間を取らずに繰り返しロールプレイングができるセルフトレーニング機能を搭載しています。また、営業トークの内容や話速、表情などをもとに自動で定量評価を行う採点機能も備えており、効率的かつ効果的に営業メンバーの育成と営業力の向上を支援します。

<https://salesboost.advanced-media.co.jp/roleplay.html>

※1 出典：合同会社 ecarlate「音声認識市場動向 2024」音声認識ソフトウェア/クラウドサービス市場

※2 出典：ITR Market View：SFA/MA 市場 2024

<https://www.itr.co.jp/report-library/m-24000100>

以上

## 【会社概要】 <株式会社アドバンスト・メディア>

- 代 表 者 : 代表取締役会長兼社長 鈴木 清幸
- 本 社 : 東京都豊島区東池袋 3-1-1 サンシャイン 60 42F
- U R L : <https://www.advanced-media.co.jp/>
- 設 立 : 1997年12月
- 資 本 金 : 69億3,031万円(18,392,724株)(2024年3月末現在)
- 事 業 内 容 :   
◆AmiVoiceを組み込んだ音声認識ソリューションの企画・設計・開発を行う「ソリューション事業」  
◆AmiVoiceを組み込んだアプリケーション商品をライセンス販売する「プロダクト事業」  
◆企業内のユーザーや一般消費者へ AmiVoice をサービス利用の形で提供する「サービス事業」

1997年に設立。Interactive Systems, Inc. (米国) と日本語音声認識 AmiVoice を共同で開発し事業化。2005年には、音声認識専門の企業として初の東京証券取引所マザーズ市場(現:グロース市場)に上場し、音声認識事業で日本で初めて通年ベースで黒字化を達成しています。

「HCI (Human Communication Integration) の実現」をビジョンに掲げ、人が機械に自然に意思を伝えられる「ソフトコミュニケーションの時代」を拓くべく、音声認識ソフトウェア・クラウドサービス市場シェア No.1 (出典: ecarlate 「音声認識市場動向 2024」) の音声認識 AmiVoice を主軸にした事業を展開。会議、医療、コールセンター、建設・不動産、物流・製造などの領域特化型エンジンとして、幅広いシーンで活用されています。

## 【本件のお問い合わせ】

報道関係	お客様
経営推進本部 広報チーム ・ E-mail : <a href="mailto:press@advanced-media.co.jp">press@advanced-media.co.jp</a> ・ TEL : 03-5958-1307	SDX 事業部 ・ E-mail : <a href="mailto:ami-salesboost@advanced-media.co.jp">ami-salesboost@advanced-media.co.jp</a>