

2025 年 11 月 20 日

株式会社アドバンスト・メディア

商談を支援・記録・分析し、営業活動の効率化と成果向上を支援するソリューション 「**AmiVoice® SalesAgent**」をリリース

～音声認識・生成 AI・感情解析を活用したリアルタイム支援で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、国内シェア No.1^{※1}の AI 音声認識 AmiVoice と生成 AI を活用し、商談の支援・記録・分析、営業活動の効率化と成果向上を支援するソリューション「AmiVoice SalesAgent（アミボイス セールスエージェント）」のβ版を 2026 年 1 月下旬にリリースします。

「AmiVoice SalesAgent」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とした「AmiVoice SalesBoost（アミボイス セールスブースト）」シリーズの新ラインアップとして提供します。



米 Grand View Research 社の発表によると、日本国内におけるセールスイネーブルメントの市場規模は、2024 年の約 252 億円から、2030 年には約 679 億円に拡大すると予測され、2025 年から 2030 年にかけて 17.9%の年平均成長率が見込まれています。^{※2}

市場が急速に拡大する一方で、営業活動は企業の成長に直結する重要な業務でありながら、営業担当者のスキルや経験に大きく依存し、属人化しやすいという課題を抱えています。特に近年では、人材不足や採用難が深刻化しており、営業人材の確保や育成にかかる教育コストや時間的負担が企業の成長を阻む要因の 1 つとなっています。

そのような中、アドバンスト・メディアは、テクノロジーの力で営業の課題を解決し、営業活動の効率化と成果向上を支援するソリューション「AmiVoice SalesAgent」を開発しました。AI 音声認識 AmiVoice と生成 AI を活用し、商談の支援・記録・分析を一元管理することで、商談の質を向上させ、営業の属人化を解消しながら、成果を出せる営業組織の確立を促進します。

「AmiVoice SalesAgent」は商談内容をリアルタイムでテキスト化し、発話者と発言内容を紐づけて表示します。議事録作成の手間を省きながら、誰が何を話したかを明確に記録することができます。

また、生成 AI を感情解析でも利用し、顧客の感情の動きを可視化し、適切な対応に活かすことができます。商談の雰囲気や反応を定量的に把握でき、よりの確な対応に活かすことが可能です。

テキスト化した内容を元に GPT を活用し、リアルタイムで商談の進行をサポートします。重要事項の確認漏れ防止やタイムキーパー、関連資料の自動表示など、顧客対応の平準化・高度化・効率化に役立つさまざまな支援が可能です。

商談終了後は「商談分析」「スキル分析」「商談議事録」「商談アシスタント」「概要」「タスク」の 6 項目について分析し、営業担当者のスキルの可視化や議事録・要約の出力、ToDo 情報の抽出などを自動化し、次回商談へのスムーズな連携を支援します。過去の商談はプロジェクト単位で紐づけて蓄積できるため、案件の進捗把握・管理も容易です。

本サービスの AI 音声認識 AmiVoice はローカル環境で動作するため、機密情報を含む商談でも安心してご利用いただけます。アプリケーションサーバーはオンプレミス環境でご提供し、生成 AI のクラウドサービスはお客様ご契約の Azure 環境でもご利用可能なため、セキュアな運用が可能です。

また、モノラル方式・ステレオ方式・マルチ方式など多様なマイク構成に対応しており、対面/オンラインを問わず、あらゆる商談シーンでご利用いただけます。

アドバンスト・メディアは、今後も AI 音声認識 AmiVoice を軸に、営業活動の DX を推進し、すべての営業職がテクノロジーの力で最大限のパフォーマンスを発揮できる社会の実現を目指してまいります。

■ 「AmiVoice SalesAgent」の主な特長

1. 商談内容を即座にテキスト化し、営業担当者・顧客の感情の動きも可視化

AI 音声認識 AmiVoice が、商談中の営業・顧客の会話をリアルタイムでテキスト化し、発話者と発言内容を紐づけて表示します。また、感情解析を活用し、発言内容のポジティブ・ネガティブを判定。商談の雰囲気や顧客の反応を定量的に把握することで、営業担当者の対応力向上に貢献します。

2. 生成 AI を活用し、重要事項の確認漏れ防止や関連資料の自動表示など商談をリアルタイムで支援

GPT を活用し、商談内容をリアルタイムに分析し営業担当者を多角的にサポートします。「予算」「決裁権」などの重要事項について確認漏れがないかチェックしたり、商談中に発言されたキーワードに応じて、的確な資料をポップアップ表示したりすることが可能です。さらに、商談の中で確認すべき事項をタスクとして抽出・表示し、情報の整理と意思決定を支援することで、営業の質の平準化と効率化を実現します。

3. 商談終了後には、6 つの項目で内容を自動分析

商談終了後には、「商談分析」「スキル分析」「商談議事録」「商談アシスタント」「概要」「タスク」の6項目について自動で分析を行います。これらの分析結果の中から、同時に最大3項目を選択して画面に表示することが可能です。

- ・**商談分析**：発話割合や話者交代の頻度、質問数など定量的な指標をもとに、担当者や話者ごとの発言傾向を可視化します。

- ・**スキル分析**：商談に参加した営業担当者の「伝える力」や「聞く力」などのコミュニケーションスキルを評価し、可視化します。

- ・**商談議事録**：商談中にリアルタイムでテキスト化した会話内容を全文表示します。発話ごとの音声再生やキーワード検索などが可能です。

- ・**商談アシスタント**：商談中に「商談アシスタント」とやり取りした内容を履歴として保存し、後から確認することができます。

- ・**概要**：商談内容の要約や、顧客のニーズなどを把握できます。

- ・**タスク**：商談内容に基づいて抽出されたToDoリストを表示し、次のアクションへのスムーズな移行を支援します。

4. 複数の商談を案件ごとに整理して管理

複数の商談をプロジェクト単位で紐づけられるため、案件ごとの進捗や内容を整理して管理することができます。過去の商談履歴は「日付」「キーワード」などの条件で検索でき、プロジェクトの経過を容易に把握することが可能です。

5. 機密情報を扱う商談でも利用できる、セキュアな運用を実現

外部に情報を出すことなく、AI音声認識 AmiVoice による高精度な文字起こしをローカル環境でセキュアにご利用いただけます。クラウドサーバー利用時に発生する通信費や維持費を抑えられるため、優れたコストパフォーマンスを実現します。また、アプリケーションサーバーはオンプレミス環境でご提供し、生成 AI のクラウドサービスはお客様ご契約の Azure 環境でもご利用可能なためセキュアな運用が可能です。

6. 柔軟なマイク構成に対応し、あらゆる商談シーンをサポート

商談時のマイク構成は、柔軟に選択することが可能です。1つのマイクで商談の録音を行う「モノラル方式」や、営業・顧客それぞれにマイクを設置する「ステレオ方式」、Microsoft Teams など複数音源を活用する「マルチ方式」に対応しています。モノラル方式でも話者ダイアライゼーション機能を利用して営業と顧客の発話を分離することが可能です。

■「AmiVoice SalesBoost」シリーズについて

営業組織の強化・改善を目的とした“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^{※1}の AI 音声認識 AmiVoice を活用し、営業活動の DX を加速させる複数のソリューションを「AmiVoice SalesBoost」として、2024 年 10 月よりシリーズ化しました。

現在提供中のソリューションは、接客や商談の会話を可視化・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実現する「AmiVoice RolePlay（アミボイス ロールプレイ）」があり、これらを組み合わせることで、営業組織全体のスキル向上を継続的に支援するサイクルを構築しています。

そして今回、新たに「AmiVoice SalesAgent」がシリーズに加わります。本サービスは、リアルタイムで AI と連携しながら商談を支援する次世代型の営業支援ツールであり、営業現場の生産性と成果の最大化に貢献します。

・「AmiVoice SalesBoost」シリーズ詳細

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

・「AmiVoice RolePlay」詳細

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

・「AmiVoice SF-CMS」詳細

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

以上

※1 出典：合同会社 ecarlate「音声認識市場動向 2025」音声認識ソフトウェア/クラウドサービス市場

※2 出典：Grand View Research（アメリカの市場調査会社） 市場規模は 1 ドル＝150 円で算出。

<https://www.grandviewresearch.com/horizon/outlook/sales-enablement-platform-market/japan>

【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）（2025 年 9 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：合同会社 ecarlate「音声認識市場動向 2025」）の音声認識 AmiVoice を主軸にした事業を展開。会議、医療、コンタクトセンター、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： press@advanced-media.co.jp ・ TEL： 03-5958-1307	SDX 事業部 ・ E-mail： ami-salesboost@advanced-media.co.jp