



2026年4月8日

株式会社アドバンスト・メディア

音声認識×生成 AI×感情認識で商談をリアルタイム支援 「AmiVoice® SalesAgent」を正式リリース ～商談の質向上・平準化により、誰もが成果を出せる営業組織を実現～

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、感情解析を活用し、商談をリアルタイムで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）」を、正式リリースしました。商談の質向上・平準化により営業組織全体の強化を実現し、営業成果の最大化を支援します。



近年、商材の複雑化や顧客ニーズの多様化が急速に進行し、営業担当者には従来以上に高度な対応力や提案力が求められるようになりました。また、厚生労働省が発表した職種別の有効求人倍率によると、営業職は 2.30 倍と、一般事務職の 0.34 倍、販売職の 1.97 倍と比較しても高水準で、人材不足が深刻化している状況です。^{※2} 営業の担い手が不足する中、1 人あたりの業務範囲が拡大し、商談以外の業務に費やさなくてはならない時間は増加傾向にあります。

こうした要因から、営業担当者が本来最も注力すべき顧客との対話に十分な時間を確保できないという課題が顕在化しています。

そのような中、成果を出しつづけられる営業組織づくりを支援するソリューションとして「AmiVoice SalesAgent」を開発しました。商談中から AI が営業担当者をリアルタイムに支援し、情報整理や振り返りを自動化することで、個々の営業活動を支えるだけでなく、組織全体の営業力を底上げすることが可能です。

本ソリューションは、商談中の会話内容から必要な情報をリアルタイムに自動で表示し、商談後には重要な情報を自動で整理・分析することで、営業プロセスの効率化と対応品質の平準化を実現します。

「AmiVoice SalesAgent」は 2026 年 1 月よりβ版の提供を開始し、トライアルユーザーから実際の営業現場で安定して活用できるとの評価を受け、この度、正式リリースが決定しました。

生成 AI の活用効果を最大化するには、インプットとなるデータが正確であることが重要です。「AmiVoice SalesAgent」のβ版の開発・検証を行う中でも、生成 AI へ連携する商談内容の正確性が、リアルタイム支援や分析などの処理精度を左右する重要な要素であることが再確認できました。

本ソリューションは、国内シェア No.1^{*1}の AI 音声認識 AmiVoice を活用し、商談内容を高精度にテキスト化します。生成 AI が分析を進める上で起点となる音声認識の精度を高めることで、AI が商談を正しく理解し、よりの確な分析や支援を行うことが可能です。

また、正式リリースに伴い、お客様に安心してご利用いただけるサポート体制を整えました。導入から運用までを継続的に支援し、営業現場への定着と活用をサポートします。

アドバンスト・メディアでは、今後も「AmiVoice SalesAgent」のさらなる利便性向上に取り組むとともに、外部システムとの連携や活用範囲の拡大を進めていく予定です。また、営業担当者ごとの商談傾向やスキル分析を活かし、より実践的な営業力強化につながる機能拡張を通じて、成果を出しつづけられる営業組織づくりを支援してまいります。

■ 「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。さらに、感情解析により商談の雰囲気や顧客の反応を可視化し、営業担当者の対応力向上を支援します。

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することで、重要事項の確認漏れ防止や関連資料の提示など、営業担当者を多角的に支援します。商談中に確認すべき事項をタスクとして抽出・表示することで、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。

また、正式リリースに伴い、導入から運用までを継続的に支援するサポート体制を整えており、安心してご利用いただけます。

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。

■ウェビナー開催について

The graphic is a promotional poster for a webinar. At the top right, it says "AmiVoice SalesAgent". The main text in the center reads "属人化を解消し全員が売れる営業に!" (Eliminate humanization so everyone can sell!) followed by "AIエージェントが実現するリアルタイム営業支援" (AI agents realize real-time sales support). A red banner on the left says "無料ウェビナー" (Free Webinar). Below that, the date and time are "4/23 木 11:00~11:30". The bottom part of the graphic shows an illustration of three people in a meeting, one pointing at a laptop, with icons for AI, a bar chart, and a speech bubble.

「AmiVoice SalesAgent」の正式リリースにあわせ、音声認識×AI エージェントを活用し、商談中のリアルタイム支援から振り返りまでを一気通貫でサポートする仕組みをご紹介しますセミナーを開催します。

| | |
|----------------|---|
| タイトル | 属人化を解消し全員が売れる営業に！ AI エージェントが実現するリアルタイム営業支援 |
| 日程 | 4月23日（木）11:00～11:30 ※質疑応答の時間を含めて30分程度を予定しております。 |
| 開催場所 | Zoom |
| 参加費 | 無料 |
| お申込み・詳細 | 下記 URL のフォームよりお申込みいただくと、自動返信メールで視聴用 URL が届きます。 https://go.amivoice.com/l/83072/2026-02-16/f26bbm?from=pr |
| 備考 | ※本セミナーはオンライン（ウェビナー）で実施します。 ※本ウェビナーの撮影、録画はお断りしております。あらかじめご了承ください。 ※内容は予告なく変更になる場合がございます。 ※競合する企業からのお申し込みは、お断りする場合があります。 |
| お問い合わせ | 株式会社アドバンスト・メディア ウェビナー事務局 Mail : ami-salesboost-marketing@advanced-media.co.jp |

■ 「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、AI を活用しリアルタイムで商談を支援する次世代型の営業支援ソリューション「AmiVoice SalesAgent」、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）」、AI を活用し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。

- ・「AmiVoice SalesBoost」シリーズ詳細

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

- ・「AmiVoice SalesAgent」詳細

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

- ・「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：厚生労働省「一般職業紹介状況（令和 8 年 1 月分）」職業別有効求人倍率
<https://www.mhlw.go.jp/content/11602000/001660247.pdf>

【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 12 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 |
| 経営推進本部 広報チーム ・ TEL : 03-5958-1307 |