



2026 年 10 月 5 日

株式会社アドバンスト・メディア

商談支援ソリューション「**AmiVoice® SalesAgent**」、 商談分析機能を強化、Salesforce 連携機能を追加 ～商談のブラックボックス化を解消し、案件状況の可視化と勝ちパターン発見を支援～

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）」をバージョンアップし、商談分析機能を強化するとともに、Salesforce 連携機能を追加しました。



近年、営業 DX の推進により商談データの蓄積が進む一方、多くの企業では商談情報が営業担当者ごとに分散し、案件状況や成功要因を組織全体で共有・活用することが難しいという課題があります。商談の内容や進捗がブラックボックス化することで、適切なマネジメントや営業力強化につなげにくい状況が生まれています。

そのような中、「AmiVoice SalesAgent」に、複数回にわたる商談をプロジェクト単位で管理・分析できる機能や、商談データの横断分析機能、Salesforce 連携機能を追加しました。本バージョンアップにより、商談の記録から分析、案件管理までを一貫して活用できる環境を実現します。案件状況の可視化や成果につながる商談パターンの発見を通じて、営業活動の属人化を防ぎ、成果につながる営業プロセスの再現性向上を支援します。

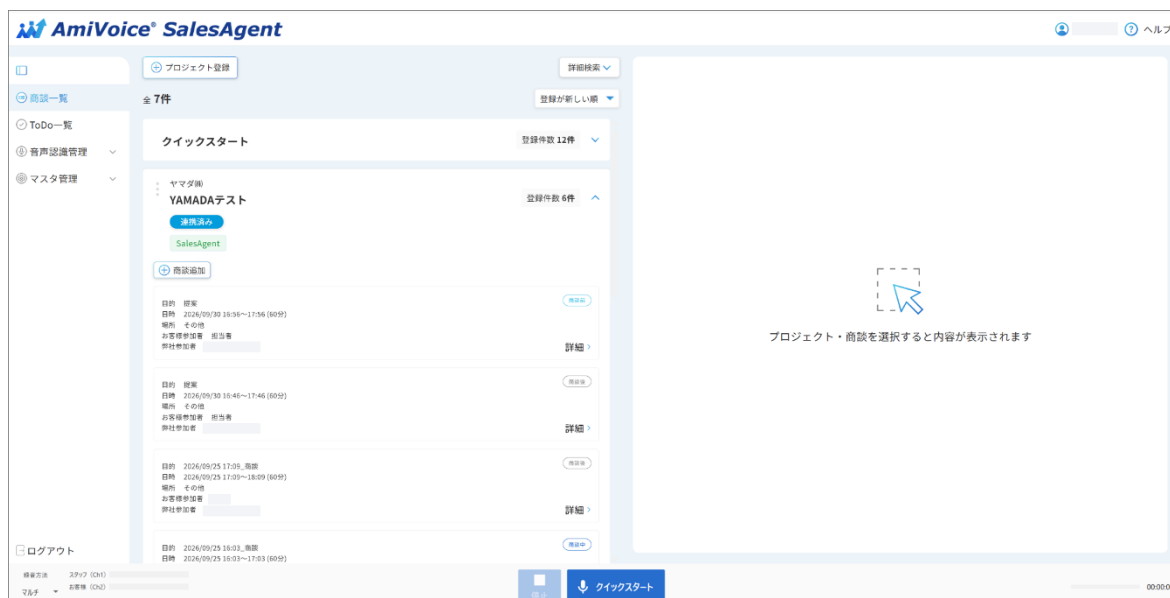
「AmiVoice SalesAgent」は、商談中の会話を AI 音声認識 AmiVoice が高精度かつリアルタイムにテキスト化し、生成 AI を活用して商談中の提案支援から商談後の記録・分析、次回商談の準備までをサポートする商談支援ソリューションです。営業担当者の負担を軽減しながら、商談の質向上と営業活動の効率化を実現します。

■「AmiVoice SalesAgent」新機能の特長

1. 商談分析機能を強化し、商談データの組織的な活用を支援

案件状況の把握や勝ちパターンの発見に役立つ商談分析機能を強化しました。従来、営業担当者ごとに分散しがちだった商談情報の組織的な活用を推進し、案件状況の可視化や成果につながる商談パターンの発見を支援します。

・プロジェクト単位で商談情報を管理



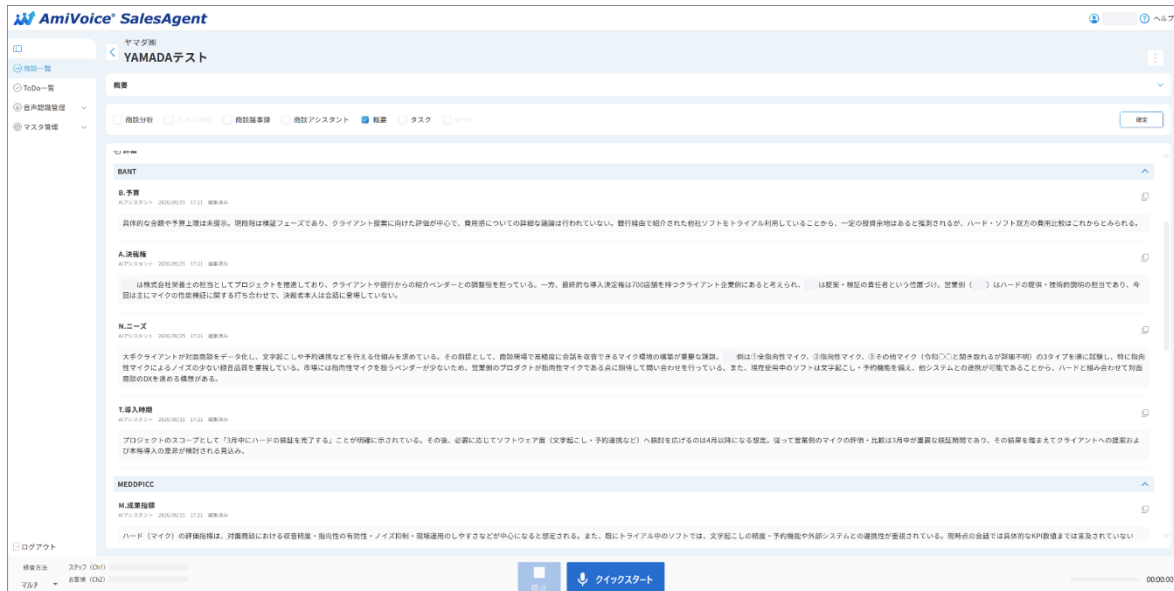
複数回にわたる商談の内容や進捗を、プロジェクト単位で蓄積・管理できるようになりました。従来、商談ごとに確認していた要約情報や分析結果を一元管理できるため、管理者は案件ごとの状況をスムーズに把握することが可能です。引き継ぎや社内共有、営業会議での状況確認にもご活用いただけます。

・横断分析で勝ちパターンを発見



複数の商談データを、ラベルやユーザー、プロジェクトなどの条件で横断的に抽出し、傾向分析や比較分析を行うことが可能です。たとえば、「成績上位者の商談」や「初回商談」など、任意の条件で商談データを抽出・分析することで、成果につながる提案の進め方や顧客対応の共通点を発見しやすくなります。属人化しがちな営業ノウハウを可視化し、組織全体での共有・活用を推進します。

・MEDDPIC/ BANTで案件情報を整理



商談内容の要約に加え、MEDDPIC※²やBANT※³などの営業フレームワークに沿って、予算、決裁権、ニーズ、導入時期などの情報をAIが自動的に整理できるようになりました。案件の見通しや次に確認すべき事項を把握しやすくなり、管理者による営業支援や案件レビューにも活用することが可能です。

2. 商談データをSalesforceへ連携可能に

「AmiVoice SalesAgent」で取得・整理した商談情報を、Salesforceへ連携できるようになりました。Salesforce上で管理している項目に合わせて商談情報を紐づけることで、商談後のデータ入力や転記の負担を軽減します。また、商談分析で可視化した内容を案件情報とあわせて管理・活用できるため、営業活動の記録・分析からネクストアクション策定までをよりスムーズに進めることが可能です。これにより、営業担当者が顧客対応や提案活動に注力できる環境を実現します。

3. 個人・組織の継続的な成長を促すUI/UX改善



商談後のスキル分析結果を、より直感的に確認できる表示へ改善しました。従来のフィードバックコメントに加え、強みや課題を視覚的に理解しやすくすることで、営業担当者自身の自学自習を促します。また、管理者もメンバーごとの育成ポイントを把握しやすくなり、組織全体の継続的な営業力強化を支援します。

アドバンスト・メディアでは、今後も「AmiVoice SalesAgent」の利便性向上に取り組むとともに、営業活動で蓄積される商談データの活用範囲を拡大し、営業担当者一人ひとりの生産性向上と、組織全体の営業力強化を支援してまいります。

■「AmiVoice SalesAgent」について

AIを活用しリアルタイムに商談を支援する次世代型の営業支援ソリューションです。商談前の情報整理や提案準備、商談中のメモや要点抽出、終了後の議事録作成や次アクション提案までを一気通貫でサポート。煩雑な作業を自動化し、営業担当者が顧客理解と提案の質向上に集中できる環境を実現し、組織全体の営業力向上を支援します。

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

■「AmiVoice SalesBoost」について

国内シェア No.1^{※1}のAI音声認識 AmiVoice を活用し、営業活動のさまざまな課題解決、DX 推進を支援するソリューションシリーズです。

接客・商談の会話を見える化・分析する「AmiVoice SF-CMS」、商談を支援する「AmiVoice SalesAgent」、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」により、営業活動のDXと営業力強化の継続的なサイクルを実現します。

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

・資料ダウンロードはこちら

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

- ※1 出典：合同会社 ecarlate「音声認識市場動向 2026」音声認識ソフトウェア／クラウドサービス市場（2025 年度見込）
- ※2 複雑で長期化しやすい BtoB の大型商談において、進捗や受注確度を感覚ではなく構造で評価・管理するための営業フレームワーク。
- ※3 法人営業やインサイドセールスで顧客の受注確度を見極めるための、ヒアリング手法およびフレームワーク。
- ※4 本ページに掲載されている商品・サービスなどの名称は、各社の商標または登録商標です。

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 3031 万円 (18,392,724 株) (2026 年 6 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 2026」(2025 年度見込)) 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】

<株式会社アドバンスト・メディア>

報道関係
経営推進本部 広報グループ ・ TEL : 03-5958-1307