

報道関係者各位

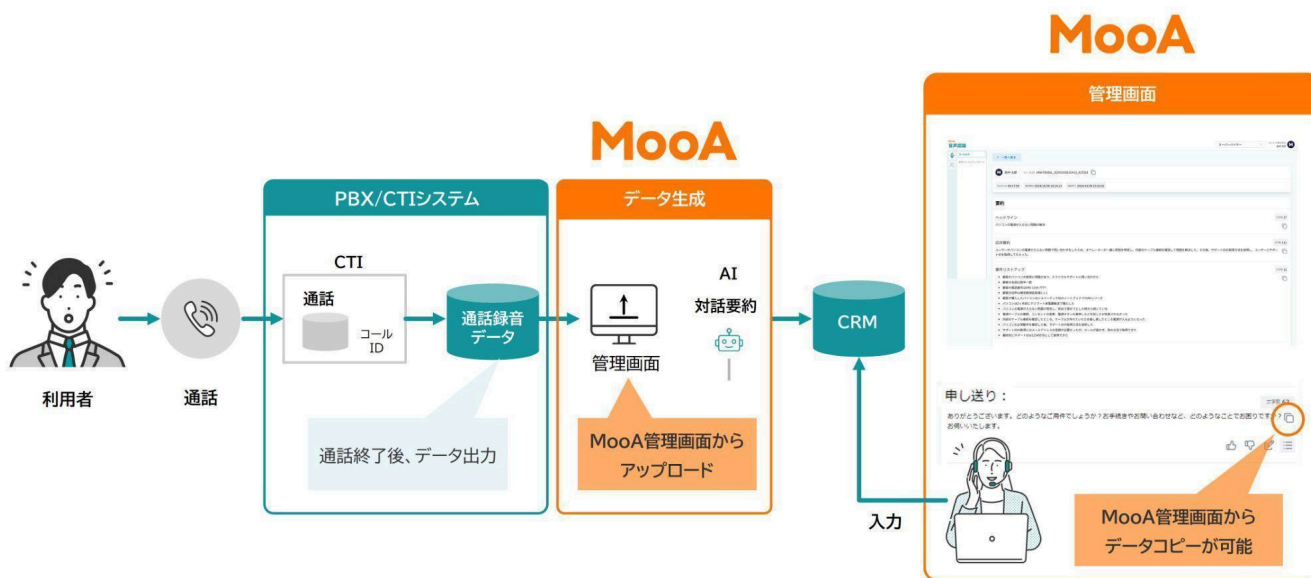
モビルス株式会社  
2025年2月4日

## TISインテックグループのクオリカ、電話対応内容の文字起こしと生成AI要約が可能 な「MooA CommNavi(ムーア コミュナビ)」の自動音声要約機能を導入 ～電話窓口業務の生産性向上、40%の通話後の対応記録業務(ACW)削減をめざす～

コンタクトセンター向けCXソリューションを開発・提供するモビルス株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長:石井智宏、以下モビルス)は、TISインテックグループのクオリカ株式会社(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:阿久津 晃昭、以下クオリカ)が、コンタクトセンター運用の対応品質と業務効率を改善するオペレーション支援AI「MooA®(ムーア)以下、MooA」の、AIが文字起こしや通話内容を分析するオペレーター向け回答支援ダッシュボード「MooA CommNavi(ムーア コミュナビ)以下、MooA CommNavi」を2025年1月より導入したことをお知らせいたします。

この導入により、電話対応内容の音声文字起こしおよび生成AIによる高精度な要約が可能になります。オペレーターの終話後の対応記録の作成業務などの平均後処理時間(ACW、アフターコールワーク(※1))の短縮やオペレーションの効率化を実現し、クオリカがめざすコンタクトセンターのDX化を推進します。

※1 ACW(After Call Work):顧客からの問い合わせ内容などをまとめ、専用システムへ記録入力する業務のこと



「MooA CommNavi」の音声要約機能活用イメージ

### ■ 導入の背景

企業へのお問い合わせに対応するコンタクトセンターは、採用コストの上昇などを背景にオペレーターの採用難が続いています。また、離職率も高いことから、人材育成や運用コスト削減が課題となっています。これまでコンタクトセンターは利益貢献性の低いコストセンターと位置付けられてきましたが、近年は一転して顧客の声(VOC)の集積拠点や顧客体験(CX)を高めて企業活動や利益に貢献するプロフィットセンターになることを期待されています。

クオリカは自社で開発した企業向けシステムなどのサポート窓口を運営しておりますが、オペレーターの採用・育成やコスト削減の課題に加え、電話窓口でのACW軽減や品質均一化、DX化を図る必要がありました。

DX化の一つとして生成AIを活用したソリューション導入も視野に入れたコンタクトセンターの利益貢献・プロフィット化をめざし、VOCの利活用やCX向上を見据えた取り組みを進めていました。

そのような中、モビルスのカスタマイズ開発力の高さや、電話対応の要約に秀でたプロンプト開発、製販一体型の組

織体制等を評価したクオリカは、コンタクトセンターの生産性向上・利益貢献を目的に、電話対応内容の文字起こしと生成AIによる要約を行うオペレーター向け回答支援ダッシュボード「MooA CommNavi」の導入に至りました。

## ■ 導入の概要

生成AIでの要約(音声認識機能)にはストリーミング方式とバッチ(アップロード)方式があります。一般的にはACWの音声文字起こしおよび要約の出力では、ストリーミング方式が用いられますが、状況によってはアップロード方式が適切なケースもあり、導入先の環境に応じた方式に適用していく必要があります。また、コンピューターと電話等を連携させるシステム(CTI)など、コンタクトセンターで既に稼働している各システムと「MooA」との連携も導入時の検討課題の一つです。

この度の導入では、クオリカのコンタクトセンターにおいて投資利益率(ROI)の最大化を目指しながらも、現場オペレーションに大きな変更は発生しないように、既存のCTIと連携および管理画面のユーザーインターフェース(UI)をクオリカ専用に設計しました。また、モバイルスの音声認識機能はバッチ方式とストリーミング方式双方に対応していたため、音声認識はクオリカの環境に適したアップロード方式を採用しました。

## MooA 音声認識機能

お客さまが実現したいこと／インフラ環境に合わせた音声認識方式を提供します

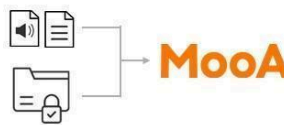
### ストリーミング方式



PBXと連携し、音声認識処理をストリーミング型で実施する方式です。

終話後、原則20秒以内に音声認識処理が完了するため、オペレーターのACW削減を目的とした用途に適しています。

### バッチ方式



ファイルアップロード機能やファイル連携機能を活用し、音声認識処理をバッチ型で実施する方式です。

ストリーミング方式と比べて、安価に音声認識処理を実施できます。

VoC抽出やFAQ案作成など、業務改善を目的とした用途に適しています。

モバイルス社作成

## ■ 導入後の成果

「MooA CommNavi」の機能の一部として、「MooA」にアップロードされた利用者とオペレーターとの電話通話の履歴内容について、音声文字起こしと生成AIによる要約を出力します。従来、ACWはオペレーター自身が作業してきましたが、「MooA CommNavi」の導入により画面上に表示された音声文字起こしおよび高精度な要約をデータコピーしてCRMシステムへ入力できるため、ACWの短縮が実現されました。

これにより、コンタクトセンターへの多種多様な問い合わせにおいても、オペレーターの経験やスキルに依存しないACWの削減ならびに品質の均一化が可能になりました。

## ■ 今後の展望について

クオリカでは、コンタクトセンターでのROIを生み出すCX向上施策、VOCデータの利活用および運営コストの省力化の実現を目標としています。その足掛かりとしてこの度生成AI技術を導入し、40%のACW削減を予定しています。システム環境においては機内交換機(PBX)や顧客情報管理システム(CRM)との連携も視野に入れている他、システムサポートデスクを対応する他拠点での運用も検討しています。

モバイルスは、「MooA」をはじめとするCXソリューションの提供にてクオリカのCX向上、DX化の取り組みを支援してまいります。

## ■ MooAについて

MooAは、モビルスが独自開発するオペレーション支援AIで、コンタクトセンターのオペレーターやスーパーバイザーの業務をサポートするAIシステムです。生成AIを活用した音声認識機能、データ生成機能など様々な機能でACW削減、コンタクトセンターの業務の効率化やCXの向上を実現します。

## ■ オペレーターダッシュボード「MooA CommNavi」について

「MooA CommNavi」は、通話開始と同時に音声認識による文字起こしやAIが話者特定と文脈理解を行い、オペレーターの回答を支援するダッシュボードです。「MooA KnowledgeBase(ムーア ナレッジベース)」と連動し、RAG(Retrieval Augmented Generation:検索拡張生成、以下RAG※2)と生成AIで適切な回答を生成します。オペレーターは確認手順に従って電話対応ができるため、経験が浅いオペレーターでも品質の高い対応が可能です。

また、型番や証券番号なども正確に音声認識ができるため、業務特化型のプロンプトを選択できる点も特徴です。通話終了後は文字起こしされた通話内容を基に、生成AIが通話内容を意図抽出・要約、さらにQAドラフト作成、オペレーター評価、顧客満足度評価、VOC抽出などCX評価を文字化してノウハウとして抽出します。要約結果はセールスフォースやFastHelp5などのCRMシステムと連携することで対応履歴の記録が大幅に効率化できます。

従来提供しているMooAの対応要約(概要要約、結論、分類、引継ぎメモ)に加えて、「MooA CommNavi」の要約メニュー MooA Prompt10(プロンプトテン)を利用することで、対応業務の効率化やオペレーターの経験に依存しない対応品質の均一化を実現します。

※2 RAG(Retrieval-Augmented Generation):大規模言語モデル(LLM)によるテキスト生成に、外部情報の検索を組み合わせることで、回答精度を向上させる技術

「MooA CommNavi」デモ動画はこちらからご覧になれます。

<https://www.youtube.com/watch?v=50axWp5VUXE>

## ■ クオリカ株式会社 プラットフォームサービス事業部 事業部長 松浦 大さまのコメント

クオリカでは“IT”で社会課題を解決することを目標にDX化に取り組んでおります。

先に導入したボイスポット(MOBI VOICE)では、お客さまからのお問い合わせに対し、より効率的な対応を行うことに成功しましたので、今回の「MooA」でも、お問い合わせ窓口のオペレーター支援だけでなく、その先のお客さまのお役に立てるような変革ができるのではないかと期待しております。

## ■ モビルス株式会社 執行役員 CXビジネスディビジョン長 吉野 宗彦のコメント

このたび、弊社の生成AIソリューションがクオリカ株式会社さまのコンタクトセンター業務に導入されることを大変光栄に思います。本ソリューションにより、ACWの削減だけでなく、VOCの高品質な蓄積と均一化を実現し、さらにオペレーター対応およびポット対応に必要な生成AI Readyなナレッジデータベースの強化に貢献します。クオリカさまと共に、より効果的な業務と優れた顧客体験の創出をめざしてまいります。

## ■ クオリカ株式会社について

1982年、世界的建設・鉱山機械メーカーのコマツから情報システム会社として独立、創業。以来、製造・外食/小売・サービス業のお客さま中心に、現場の課題解決に向け幅広いITサービスを提供してきました。クオリカは、これまで培ってきた技術力と業務知識で、国内外のお客さまのビジネスの成長とより良い社会・環境の実現を目指します。

会社名 クオリカ株式会社

代表:代表取締役社長 阿久津 晃昭

設立:1982年(昭和57年)11月1日

所在地:東京都新宿区西新宿8-17-1 住友不動産新宿グランドタワー23F

事業内容:クラウドサービス、業務用システム開発、パッケージソフト開発・販売、情報端末製造・販売  
システム運用管理、基盤構築サービス

公式HP: <https://www.qualica.co.jp/>

## ■ モビルス株式会社について

モビルス(東証グロース:4370)は、クライアントの顧客のつまずきや課題へ先回りしたCX(顧客体験)のブランディング設計を行い、企業価値と経営収益向上へ貢献する会社です。そのために、新しいテクノロジーを取り込んだオペレーション支援生成AIサービス「MooA®(ムーア)」や、顧客コミュニケーションのノンボイス化とデジタル化を推進する有人チャットやボイスボットなどのSaaSソリューション「モビシリーズ」の開発を行っています。モビシリーズは500社以上に導入実績があり(2024年10月時点)、7年連続でチャットボット市場売上シェア1位※を獲得しています。

また、LINEヤフー株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:出澤 剛)が提供するマーケティングソリューションの導入ならび支援など各領域に特化したパートナーを認定する「LINEヤフーPartner Program」において、2024年度の「Technology Partner」のコミュニケーション部門「Premier」に認定され、認定バッジ「Customer Care」を取得しています。

※ 出典:ITR「ITR Market View:対話型AI・機械学習プラットフォーム 市場2024」チャットボット市場:バンダー別売上金額推移およびシェア(2023年度)

## ■ CX-Branding Tech. Labについて

「すべてのビジネスに、一歩先行くCXを。」をミッションに掲げるモビルスが、支援するクライアントの顧客のCX向上を目的として運営するラボです。テクノロジーによるCXの課題解決、変革の促進を目指して、調査レポートやカオスマップ、導入事例の発表、セミナー開催、登壇、実証実験を通じた研究開発などを企画・発信しています。

CX-Branding Tech. Lab:<https://mobilus.co.jp/lab/>

会社名:モビルス株式会社

代表者:石井智宏

所在地:東京都港区芝浦一丁目1番1号 浜松町ビルディング15階

設立:2011年9月

上場市場:東京証券取引所 グロース(証券コード:4370)

事業内容:コンタクトセンター向けSaaSプロダクト(モビシリーズ)などのCXソリューションの提供

公式HP:<https://mobilus.co.jp>

\* 本リリースに記載された会社名・商品名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。

---

本件に関するお問い合わせ

モビルス株式会社 広報担当 鳥居

Tel:03-6417-9523 Mobile:080-9689-7404 (鳥居直通)Mail:pr@mobilus.co.jp

**MOBILUS**