



報道関係者各位

2026年3月10日

株式会社テンダ

証券コード：4198 東証スタンダード市場

商談データを活用する AI 商談支援システム — 商談内容の標準化と SFA 自動登録を実現する PoC を完了 —

テクノロジーと創造力で、企業の DX を加速する株式会社テンダ(本社／東京都渋谷区、代表取締役会長兼社長 CEO／菌部 晃、以下「テンダ」)は、AI 技術に強みを持ち、多数の AI システム構築実績を有するグループ会社である株式会社 Almondo(本社／東京都渋谷区、代表取締役社長／伊藤 滉太、以下「Almondo」)と協業し、商談内容の自動記録やデータ登録、次取るべきアクションの提示を通じて営業活動を支援するアプリケーション『TRAN-DX Sales Assist』において、PoC (概念実証) を完了しました。本 PoC では、商談内容をもとに、SFA (営業支援システム) への自動登録や、商談情報の標準化・蓄積が可能であることを確認しています。

なお、本アプリケーションでは、今回の PoC で確認した仕組みを基盤に、今後は営業活動のスコアリングなどの機能拡張も視野に入れていきます。

< PoC 画面イメージ (一部) >

【 Web会議ツール】



【『TRAN-DX Sales Assist』 案件詳細画面】

案件名	A社案件管理システムPoC提案
案件詳細	A社の案件管理業務がExcel中心で進捗確認に時間がかかっている課題に対し、段階的なシステム導入 (PoC) を提案。まずは一部業務に限定したデモ環境を作成し、現行Excelのサンプルをもとにオンラインデモレビュー、要件整理、社内フィードバックを経てPoC実施可否を判断する流れ。
アプローチ日	2026-02-04
アプローチ内容	顧客担当者:佐藤、営業担当:鈴木、A社のExcelによる案件管理業務の課題をヒアリングし、段階的なシステム導入 (PoC) 提案のためのスケジュールを調整。
次回アクション日	2026-03-10
次回タスク	3月10日までにTENDA鈴木がデモ環境を作成。3月12日までにA社佐藤が現行Excelサンプルを共有。3月15日にオンラインデモレビュー。3月18日までに要件整理メモを提出。3月20日までにA社がフィードバックをまとめる。3月22日に次回打ち合わせでPoC実施可否を判断。

※本画面は PoC 環境でのイメージです。実際の UI は現在開発中のものです。

※ジャストシステム社のノーコード クラウドデータベース『JUST.DB』を利用して構築しています。

※画像内の番号①～④は、以下の説明に対応しています。

- ① Web 会議ツールで録音した商談データ（トランスクリプト）を取得
- ② 出力された商談データを AI が分析・要点抽出
- ③ 案件情報や顧客情報を自動でデータベースに登録
- ④ 商談内容をもとに次回タスクを自動生成・提示

■ PoC で確認できた主な内容

以下は、実際の商談データを用いた PoC を通じて、『TRAN-DX Sales Assist』が商談業務を支援するアプリケーションとして有効に機能することを確認できた主な内容です。

1. 商談の録音からデータ活用までを自動化

Web 会議ツールから録音した商談内容をもとに、AI が議事録作成や要点整理、ネクストアクションの抽出を行い、JUST.DB へ自動登録します。これにより、商談後の議事録作成や SFA への入力作業を自動化し、営業担当者の手間を削減できます。

2. AI 分析による商談情報の標準化と精度向上

録音した商談内容をもとに、AI が会話内容を整理・分析し、記載粒度や表現の違いによる情報のばらつきを抑えます。担当者ごとの入力内容の偏りをなくすことで、商談情報を正確かつ均一に蓄積できることを確認しました。

3. 商談情報のデータベース蓄積と活用基盤の構築

商談内容を構造化し、SFA へ自動登録することで、商談情報が継続的に蓄積される仕組みを構築しました。これにより、将来的な営業分析や高度な営業支援機能の実装に向けた基盤が整うことを確認しました。

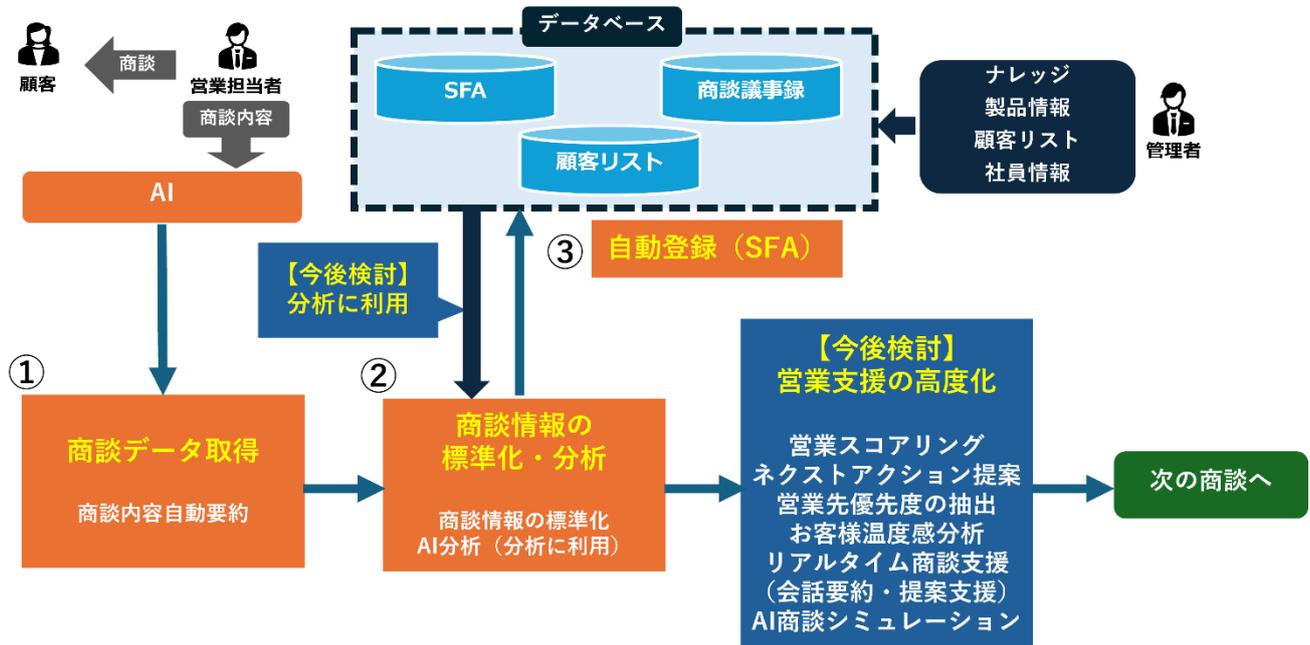
■ 『TRAN-DX Sales Assist』開発の背景

SFA や CRM などの営業支援ツールは広く普及している一方で、商談内容の入力負荷や営業ノウハウの属人化に加え、営業担当者の育成や教育が企業の課題となっています。

テンダは、業務の属人化をなくし、現場の業務を起点に DX を進める『TRAN-DX』の考え方に基づき、将来的に営業スコアリングなどを通じて営業の育成を高度化していくことを見据え、その基盤となる商談内容の活用やデータベースへの情報蓄積が有効かを検証するため、本 PoC を実施しました。

< 『TRAN-DX Sales Assist』 の全体イメージ >

本プロダクトでは、商談内容を起点に、AI による分析とデータベース連携を行い、次の商談につなげる仕組みを構築しています。



※①～③は、実際の商談データを用いた PoC で確認した内容です。

■ 『TRAN-DX Sales Assist』 の特長 (今後検討している機能)

以下は、今回の PoC で確認した仕組みを基盤に、製品化に向けて実装を検討している主な機能です。

1. 営業スコアリングによる育成支援

商談内容や蓄積された商談データをもとに営業活動を分析・評価し、営業スコアリングを行う機能の実装を検討しています。スコアリング結果をデータベースに蓄積することで、各営業担当者の強みや成功傾向を可視化し、類似案件へのアプローチやナレッジ共有を通じた営業力の底上げ、属人化の防止につなげることを目指します。

2. AI 商談シミュレーション

AI を仮想顧客として対話形式の商談を行うことで、商談前の事前準備や営業トレーニングに活用できる機能を検討しています。営業担当者のスキル向上や育成を支援します。

さらに、事前に商談を想定している顧客の業界や業種を設定することで、その顧客特性に沿った課題や要望を想定したシミュレーションが可能となり、より実践的なトレーニング環境の構築を目指します。これにより、効果的な商談事前準備や体系的な営業教育の実現を図ります。

3. リアルタイム商談支援

商談中の会話内容を AI がリアルタイムで整理・要約し、状況に応じた提案方法や切り口を提示する機能の実装を検討しています。これにより、営業担当者がその場で最適な対応を判断できる

環境を整え、商談の質と成約確度の向上を目指します。

4. ネクストアクションの自動提案

商談内容や過去の商談データ、営業スコアリング結果などをもとに、AI が次に取るべきアクションや優先度を分析・提示する機能の実装を検討しています。成約確度の高いアプローチ方法をデータから導き出すことで、営業担当者の判断を支援し、商談の質と成約率の向上を目指します。

5. 営業先優先度決定

顧客情報や過去の商談データをもとに AI が分析を行い、膨大な営業先候補の中から、優先してアプローチすべき顧客を抽出・提案します。これにより、営業機会の損失を防ぎ、効率的な商談創出を支援します。

6. お客様温度感分析

Web 会議や通話内容（将来的には映像データも含む）を AI に取り込み、会話の内容や抑揚、表情などから、提案に対する顧客の温度感を分析・提示します。商談の客観的な評価や、最適な提案方法を検討するための材料として活用することを想定しています。

■今後の展開

テンダは、本 PoC で得られた検証結果を踏まえ、『TRAN-DX Sales Assist』の事業化に向けた検討を進めていきます。本プロダクトでは、商談内容や営業活動の結果をデータベースに継続的に蓄積し、AI による分析と実際の商談活動を循環させることで、分析精度の向上を図ります。

また、商談の録音から議事録作成、商談情報の標準化・データ登録までを一気通貫でつなぐ基盤をもとに、将来的には営業スコアリングやネクストアクションの自動提案の実装を視野に入れています。さらに、商談中にリアルタイムで会話内容を整理・要約し、状況に応じた提案方法を提示する機能の実現も目指します。

こうしたデータの蓄積と分析の循環により、営業ノウハウの属人化を防ぎ、営業活動の質と育成の高度化を継続的に実現していく考えです。今後も Almondo との協業を通じて、AI の分析・提案精度のさらなる向上を図り、営業活動の高度化を推進してまいります。

■『TRAN-DX』とは

『TRAN-DX』は、テンダが提供する現場主導型の DX ソリューションです。RPA・AI・ノーコード DB を統合し、現場スタッフが自ら業務改善を進められる仕組みを実現します。「誰でも、すぐに、簡単に」をコンセプトに、単なる自動化にとどまらず、現場とデジタルを融合させ、企業全体の働き方を自然に進化させることを目指しています。

※『TRAN-DX』は株式会社テンダの登録商標です。

■ご参考：テンダの DX について

『TRAN-DX Sales Assist』の詳細については、下記よりお問い合わせください。

- ・ お問い合わせ： <https://dx.tenda.co.jp/contact/>
- ・ 「テンダの DX」紹介ページ： <https://dx.tenda.co.jp/>

<株式会社テンダ 概要>

【本社所在地】東京都渋谷区渋谷 2-24-12 WeWork 渋谷スクランブルスクエア内

【設立】1995年6月

【代表者】代表取締役会長兼社長 CEO 菌部晃

【資本金】325百万円（2025年11月末日時点）

【事業内容】DXソリューション事業、Techwise コンサルティング事業、ゲームコンテンツ事業

【URL】 <https://www.tenda.co.jp/>

【採用情報】 <https://recruit.tenda.co.jp/>

取材に関するお問い合わせ

株式会社テンダ 広報担当 E-mail： pr@tenda.co.jp

※当社はリモートワークを実施しておりますので、お問い合わせは上記メールアドレスまでお願いいたします。