

セイコーソリューションズ、音声に特化した生成 AI による営業 DX サービス
『Harmony Echo』の提供を開始
～商談記録の自動作成・分析機能、CRM ツールとの連携により、
営業パフォーマンス向上を支援～

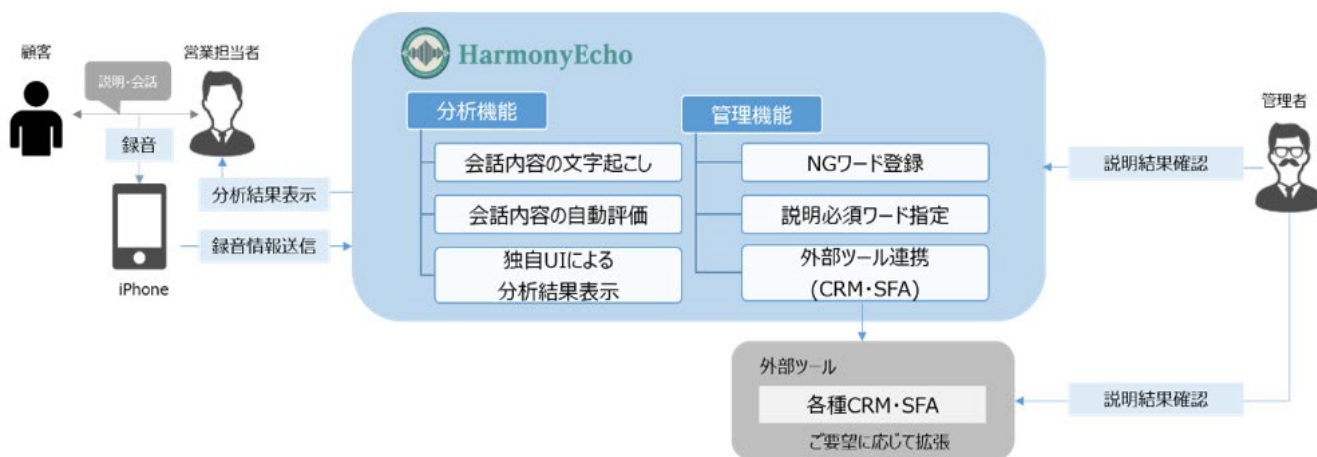
セイコーソリューションズ株式会社

セイコーソリューションズ株式会社（代表取締役社長：関根 淳、本社：千葉県千葉市、以下 セイコーソリューションズ）は、2024 年 10 月より、音声データを活用した生成 AI による営業 DX サービス『Harmony Echo（ハーモニーエコー）』の提供を開始します。

市場環境が急激に変化する中で、営業部門は顧客ニーズや他社動向に迅速に対応する必要があります。その結果、ひとり一人に多様な業務が求められ、業務負荷の増大が課題となっています。さらに、営業スキルの属人化もあり、ノウハウの共有や業務の標準化が進まず、人材育成が不足するといった複数の課題にも直面しています。

本サービスは、営業現場の会話内容の音声データをもとに、生成 AI が自動で文字起こし・要約・レポート作成を行います。商談時の会話内容やニュアンスを正確に記録共有でき、さらに会話に含まれる要諦やリスクを独自に分析・可視化します。コンダクトリスク、重要事項の説明漏れを防止し、営業担当者の説明品質の向上に役立ちます。ご利用中の CRM ツールと連携することで、既存の仕組みで分析結果を確認することも可能です。

音声特化の生成 AI 技術と自動評価システムを強みに、営業部門の労働時間削減や営業力の向上を実現する営業 DX サービスとして、今後広く企業向けに展開していきます。



■本サービスの主な機能

①商談記録の自動作成：

商談時の会話を自動で録音・解析し、正確な記録を作成します。

②商談内容の分析・評価：

生成 AI による商談内容の分析・評価により、個人の営業スキルを可視化し、属人化を解消します。またお客様の生の声をデータとして蓄積・評価できることで、営業方針の策定や改善に役立ちます。営業活動におけるコンダクトリスクや重要説明事項の自動検出により、適正な対応のサポートも可能です。

③マーケティング活用：

会話記録からお客様の生の声を分析し、CRM 連携によりニーズや課題をより詳細に抽出することで、効果的なマーケティング施策を実現します。

④ロールプレイング機能：

顧客のプロフィールや検討フェーズを設定し、リアルな商談を想定したロールプレイングの支援機能。営業担当者のスキル向上が可能になります。

そのほか、顧客サポートセンターの通話記録などにも幅広く利用することで、顧客対応の質向上やクレーム対応の迅速化など、組織の営業 DX に貢献します。

『Harmony Echo』は、音声データの生成 AI による独自分析管理技術により、多様な業務の効率化に貢献します。

なお、本サービスは 2024 年 10 月 17 日(木)・18 日(金)に東京国際フォーラムで開催される「FIT2024（金融国際情報技術展）」に出展します。議事録作成、ロープレをはじめとした複数のデモもご用意しています。ぜひお立ち寄りください。

※FIT2024 の弊社出展情報は下記をご確認ください。

<https://www.seiko-sol.co.jp/archives/85213/>

報道関係の方からのお問い合わせ先：

セイコーソリューションズ株式会社

マーケティングコミュニケーション部

担当：佐久間 tel：03-6779-8952 e-mail：pr-center@seiko-sol.co.jp

お客さまからのお問い合わせ先：

セイコーソリューションズ株式会社

バリュークリエーション本部

担当：半田 tel：03-6779-8950 e-mail：support@seiko-sol.co.jp