



2023年5月16日

各 位

本社所在地 東京都渋谷区代々木3-25-3
会社名 **レカム株式会社**
代表者名 代表取締役社長 伊藤 秀博
(コード番号：3323 東証スタンダード市場)
問合せ先 事業開発部兼社長室 部長 富永 庸治
(TEL:03-4405-4566)
(URL: <http://www.recomm.co.jp>)

AI 営業支援システムの開発及び社内における活用開始のお知らせ ～個別顧客に合わせた最適な営業トークをAI技術で再現～

当社は、AI 開発会社 Aimesoft JSC. (和名：アイメソフト、本社：ベトナム社会主義共和国ハノイ市、代表取締役社長&CEO グェン トアン ドック、以下「アイメソフト社」といいます。) との共同開発による AI を活用した営業支援システムの開発を終了し、社内での活用を開始することになりましたことをお知らせいたします。

記

1. AI 営業支援システムを開発した背景と目的

当社は、中小・中堅企業のコストダウンや業務効率化、DX 推進など経営課題を解決するため、2016年にはAi-inside株式会社との業務提携、2019年にAI-OCRのパッケージ販売、今年4月には進化型AI-RPAサービスの日本での独占販売などAI技術を活用したサービスに積極的に取り組んでおります。

当社は顧客と直接的なコミュニケーションを取り、顧客のニーズに合わせ課題解決を提案し、顧客との関係性を構築するダイレクトマーケティングが強みです。その強みであるダイレクトマーケティングをより強固なものにするために、AI技術を活用した営業支援システムの導入をかねてより検討してきた結果、アイメソフト社と共同で開発をすることにいたしました。

アイメソフト社は、画像、音声、テキスト、数値データなどのさまざまな情報やデータを融合・結合して、まるで人間の五感を模倣するようなAIモデルを生成することができる、マルチモーダルAIを得意としており、この技術を応用したバーチャル受付システムは2021年のベトナムICT優秀賞、また長年に渡るマルチモーダルAIの研究開発によりベトナムAIoT企業トップ10に選出されています。

独自のマルチモーダルAI技術を活用した営業支援システムの開発が、顧客属性から過去の商談履歴を解析した商談に最適な営業トークスクリプトの生成や受注率が最も高い営業担当者のスコアリングが可能になりました。次のステップとして、社内の業務で活用を開始いたします。

2. 今後の展開

営業は営業活動に関わる業務や顧客訪問のための移動時間など計測しにくい業務が多数あり、業務の標準化が難しいとされてきました。その打開策として、昨年より、当社は顧客情報管理や営業担当者の行動管理に適した営業支援システムとしてセールスフォース※を導入し、営業の生産性向上を進めております。この度、AI 営業支援システムの導入により、セールスフォースとも連携を取り、商談から受注までのプロセス毎のトークの可視化も可能となり、全営業の早期戦力化、さらに生産性向上と営業のDX化を推進して参ります。

※1：セールスフォース・ジャパンの営業支援システムのサービス名称

3. アイメソフト社について

会社名： Aimesoft JSC.

本社所在地： Thon 1, Yen So, Hoai Duc, Hanoi, Vietnam

設立： 2018年1月

代表者： グェン トアン ドウク

事業内容： マルチモーダルAI ソフトウェア研究、開発、販売、導入コンサルティング

資本金： 約5,220万円

参考URL： <https://www.aimsoft.com/>

以上

本件についてのお問い合わせ先

メディア・報道関係者からのお問い合わせ：レカム株式会社 IR担当

ir@recomm.co.jp

電話番号 03-4405-4566