



2024年4月18日

各位

会社名 株式会社カラダノート  
代表者名 代表取締役 佐藤 竜也  
(コード番号: 4014 東証グロース)  
問合せ先 執行役員コーポレート本部長 長岡 秀周  
(TEL 03-4431-3770)

## 生成AIを活用した独自の「テレマーケティングAIアシスタント」を開発 ナレッジ共有の自動化による高い営業スキルの標準化を目指す

当社は、高い営業スキルの早期習得を促す支援ツール「テレマーケティングAIアシスタント(以下: AIアシスタント)」を開発しました。

### 開発の目的

当社は「家族の健康を支え 笑顔をふやす」をビジョンに掲げ、約200万世帯のデータ※1を基点にしたファミリーデータプラットフォーム事業を展開しています。人生のライフイベントに応じて必要となる商材提案を行い、現在は住宅・保険領域を強化しております。

住宅・保険領域の個人向けサービスは、面談アポイント取得・面談実施・契約までオンライン完結型です。当社は個人のお客様との面談アポイント数を強化することを目的とし、自社のテレマーケティングチームの録音データをもとにトップセールスの営業技術を学習した「AIアシスタント」の開発に至りました。

「AIアシスタント」は、属人化しやすいナレッジの共有を自動化することで、高い営業スキルの早期習得を実現いたします。自社で実業務に活用した結果、お客様との面談アポイント数は9%増加※2しました。今後も「AIアシスタント」を常時活用することで、面談アポイント数の向上及び営業人材のスキル標準化を実現してまいります。

### 今後の展開

当社は「AIアシスタント」の精度向上を図ってまいります。さらに、家族生活周辺産業のDX推進支援の一環として「テレマーケティングAIアシスタント」を活用した企業向けDX事業を検討してまいります。

本件が業績に与える影響は軽微ですが、今後公表すべき事項が生じた場合には速やかに開示いたします。詳細につきましては、添付のニュースリリースをご参照ください。

(添付)

生成AIを活用した独自の「テレマーケティングAIアシスタント」を開発  
ナレッジ共有の自動化による高い営業力の標準化を目指す

以上

※1: 2023年4月末時点のファミリーデータベース数

※2: かぞくの保険、かぞくのみらいにおけるライフプラン面談数 / 2024年2月~3月期間を比較

## 生成 AI を活用した独自の「テレマーケティング AI アシスタント」を開発 ナレッジ共有の自動化による高い営業力の標準化を目指す

「家族の健康を支え 笑顔をふやす」をビジョンとし、家族と向き合う全ての人のアシスタントとして心身ともに健康な生活を支援する事業会社である株式会社カラダノート（東京都港区 / 代表取締役：佐藤 竜也 / 以下当社）は、高い営業スキルの早期習得を促す支援ツール「テレマーケティング AI アシスタント（以下：AI アシスタント）」を開発しました。

### 開発背景

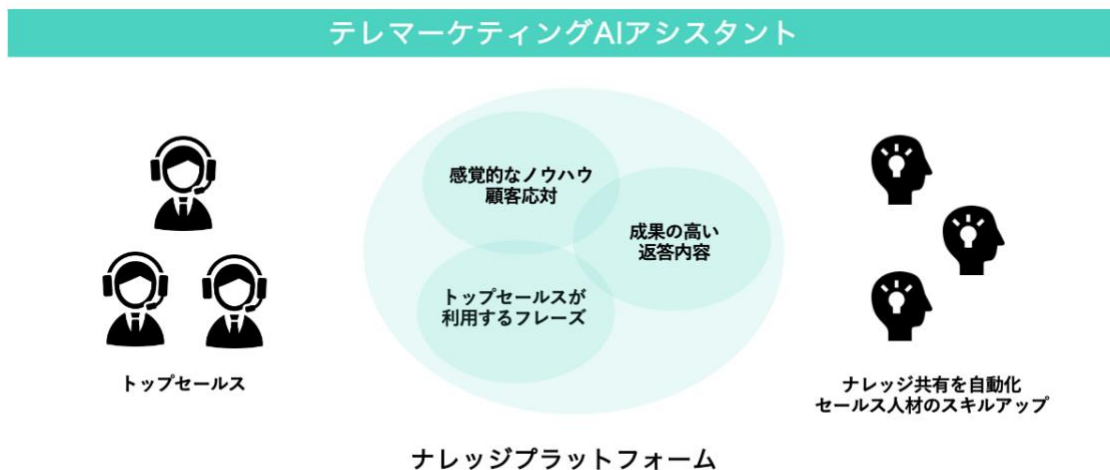
当社は約 200 万世帯のデータ※1 を基点にしたファミリーデータプラットフォーム事業を展開しています。人生のライフイベントに応じて必要となる商材提案を行い、現在は住宅・保険領域を強化しております。

当社の住宅・保険領域の個人向けサービスは、面談アポイント取得・面談実施・契約までオンライン完結型です。当社は個人のお客様との面談アポイント数を強化することを目的とし、トップセールスの営業技術を学習した「AI アシスタント」の開発に至りました。

「AI アシスタント」は、属人化しやすいナレッジの共有を自動化することで、高い営業スキルの早期習得を実現いたします。自社で実業務に活用した結果、お客様との面談アポイント数は 9% 増加※2 しました。今後も「AI アシスタント」を常時活用することで、面談アポイント数の向上及び営業人材のスキル標準化を実現してまいります。

### 高い営業スキルの早期習得を支援「テレマーケティング AI アシスタント」について

「テレマーケティング AI アシスタント」は、高い営業スキルの早期習得を促す支援ツールです。



### <期待される効果>

#### ・ナレッジ共有による高い営業スキルを標準化

「AI アシスタント」に顧客の反応を投稿すると、トップセールスが利用するフレーズや表現を用いた成果の高い返答内容が生成されます。個人が保有する技術や知識の属人化を防ぎ営業力の底上げにつながります。

#### ・セールス人材のスキルアップとして活用

顧客対応の精度を高めるロールプレイングに AI アシスタントを利用するなど育成支援ツールの活用が期待できます。

#### ・新人の育成スピードを向上

技術の共有だけでなく NG 表現などトラブル防止につながる知識の共有も可能なため、新人の育成スピード向上が期待されます。

### 今後の展開

当社は「AI アシスタント」の精度向上を図ってまいります。さらに、家族生活周辺産業の DX 推進支援の一環として「テレマーケティング AI アシスタント」を活用した企業向け DX 事業を検討してまいります。

### カラダノートはユーザーの QOL 向上のための効率化を支援

当社が運営する事業は、家族向け、事業会社向け、その両者の大きく 3 つの領域で事業を行っています。

家族向け領域としては、記録や共有を中心とする子育て・ヘルスケアアプリを提供し、ユーザーの生活環境の効率化を支援しています。マッチング領域としては、データベースを用いて集めたユーザーに対し、適切なタイミングでレコメンド・サービス提案を行い、企業やサービスとのマッチング支援を行っています。事業会社向け領域としては、家族生活周辺産業にてサービスを展開する事業会社に向けた DX 支援を提供しています。

### 会社概要

企業名 : 株式会社カラダノート (東証グロース : 4014)

本社 : 東京都港区芝浦 3-8-10 MA 芝浦ビル 6 階

代表 : 佐藤竜也

事業内容 : 家族サポート事業

ライフイベントマーケティング事業

家族パートナーシップ事業

URL : <https://corp.karadanote.jp/>

※1 : 2023 年 4 月末時点のファミリーデータベース数

※2 : かぞくの保険、かぞくのみらいにおけるライフプラン面談数 / 2024 年 2 月～3 月期間を比較

<本件に関する問い合わせ先>

株式会社カラダノート

IR 担当

ir@karadanote.jp