

株式会社マイナビ

## 対面営業の生産性を大幅に向上 記録の負担軽減と成功パターンの抽出を実現



マイナビ

## 株式会社マイナビ

<https://www.mynavi.jp/>

業種 総合情報サービス

従業員数 約8,070名  
グループ全体従業員数:約12,275名  
※2025年12月現在

活用用途 営業

対象 toB

東京都千代田区に本社を構え、多様な領域でユーザーの日常と人生をサポートする情報を届ける株式会社マイナビは、新規サービスとして取り組んでいるスポットワークの求人広告を提案する営業活動において、対面会話解析AIサービス「MiITel RecPod」の有効性を検証。対象部門において、確かな手応えと成果を導き出しました。

同社のアルバイト情報事業部に所属する営業担当者は企業を訪問して、求人広告の掲載を日々提案しています。特に地方エリアの担当者は、顧客間の移動に自動車を使用していることから、商談内容を社内データベースに迅速に記録できず、共有する情報の粒度が低下するという課題を抱えていました。また、新設部署であるがゆえに、再現性のある営業手法を構築できていなかったといいます。

そこで同部は対面営業の業務にMiITel RecPodを活用し、顧客との会話を録音した上で、文字起こしを自動で取得できる環境を構築。さらにプロンプトを活用して、データベースにコピー&ペーストできる形で商談内容の要約を生成することに成功しました。

その結果、1社あたり約10分を要していた商談内容の整理が不要になり、営業業務の効率化に成功。また、営業における成功パターンを抽出し、再現性のある手法を可視化する取り組みも進んでいます。

# 課題

再現性のある営業手法の確立に課題

## 商談内容の整理・記録に工数が発生

同社のアルバイト情報事業部では、企業に連絡を取り、スポットワークメディアを通じてお客様の採用課題を解決することを目的として営業活動を展開しています。これまで参入してこなかったスポットワークの領域で求人広告出稿に取り組み、サービスと高い親和性を持つ物流業界の企業をターゲットとしています。新設部署かつ新規市場への挑戦という環境下で、営業担当者は企業を日々訪問し、スポットワークサービスの提案を重ねていましたが、立ち上げ期ならではの課題を抱えていたといえます。

新設部署であったがゆえに、最大の課題は情報の蓄積と共有の仕組みが確立されていなかったことです。どの情報を集計すべきか、どの観点で商談内容を整理すべきかが明確でなく、商談

記録の内容は各営業担当者の裁量に委ねられていました。

対面での営業であるため、顧客と会話しながらメモを取り、その内容をテキスト化し社内データベースへ入力する、という作業が都度発生します。訪問は1日3件〜4件あり、車移動であったため、1つの訪問を終えた後すぐに情報を整理して入力するのが難しい状況でした。

結果として、複数の商談内容を思い出しながら夕方にまとめて整理および記録するケースも多く、時間的にも精神的にも負担だったといえます。また、実際にデータベースへ反映できていた情報は体感で4割程度で、重要な顧客の反応や温度感、提案時の繰り返し内容などが部内に十分に共有されず、知見が蓄積されにくい状態が続いていました。

このような課題を解決するために、同部が活用したのが、対面営業における会話を録音・解析できるAIサービス「MiiTel RecPod」でした。

# ソリューション

データをさまざまな切り口から効率的に分析

## 社内形式に沿った情報抽出で、即時転記が可能に

MiiTel RecPodは、直感的に操作できるUIを備えており、使用時に迷うことがほとんどありませんでした。実際にスマートフォンのボタン一つで録音でき、「これなら現場ですぐに使える」と実感したといえます。

商談内容を録音するだけでなく、あらかじめ社内データベースに記載するフォーマットに沿った抽出ルールを組んで置くことで、商談直後にシステムへそのまま転記できる精度の高い要約文を生成。入力の手間を大幅に削減しつつ、抜け漏れのない情報を蓄積できる環境を整えています。また、会話内のポジティブとネガティブな反応の割合が可視化される点も評価されました。これまで感覚に頼っていた商談の手応えを、客観的に振り返ることができるためです。

さらに、受注に繋がった商談データの中から、顧客の懸念に対する「繰り返しトーク」を抽出し、再現性のある対応を分析しています。例えば、「スポットワークで夕方以降に人が集まらない」

という懸念に対しては、主婦層やフリーターへターゲットを絞った募集要項の明記や、特定時間帯の条件強化を提案する手法を共有。また「採用ミスマッチの不安」に対しては、職場体験型の募集による事前の相互確認や、面接時のアンケートによる見極めといった、具体的かつ効果的な解決策をナレッジとして蓄積しています。



# 効果

AIをメンターにし、日々の営業活動を改善

## 10分の入力作業が数秒に。工数を大幅削減

MiiTel RecPod利用開始後、商談記録にかかる工数が大きく削減されました。従来はパソコンでメモを取っていたとしても1社あたり約10分を要していたデータベースへの入力業務が、自動要約のコピー&ペーストで対応可能になったためです。録音と要約の精度も高いため、商談中は顧客との会話に集中できるようになりました。

営業活動においては、情報の整理など重要な業務の最中に突発的なタスクが入り込み、思考が中断されることが少なくありません。しかし、記録が残っているという安心感があるので、先に細かいタスクを終わらせることができ、心理的なストレスの軽減

にも繋がっています。

また、営業担当者はRecPodを自身に対するコーチングツールとしても活用。キャリア10年を超えるプレイングマネージャーである架谷様の場合、上司も常駐しておらず営業活動へのフィードバックを受ける機会があまりなかったといいます。そこで、AIによる第三者評価と自己評価を突合して、営業に対する自身の感覚が妥当かどうかを確認。実際「今回はまいちだった」と感じた商談はAIも同様に評価していて、営業メンターのように役立っているとのこと。

さらに、RecPodは営業の成功パターン抽出にも役立っています。同部で営業を担当する岡本様によると、「これまで社内ではほとんど共有されていなかった成功パターンを可視化できるようになり、再現性のある手法が見えてきました」とのことです。

# 展望

現場メンバーへもRecPodを展開

## 組織全体の営業力の底上げが目標

今後の展望として同社が見据えているのは、マネージャー層の営業力の底上げです。これまでマネージャーは「営業ができる人材」として扱われてきましたが、実際にはスキルにばらつきがあり、社内には体系的なセールスイネーブルメントの仕組みがな

かったためです。MiiTel RecPodのように商談内容や提案力を可視化できるツールがあれば、マネージャー自身の営業力向上だけでなく、誰を昇進させるべきかの判断材料としても役立ちます。さらに、直感的な操作が可能で、ITツールに慣れていないメンバーでもすぐに活用できるようになることから、今後は現場メンバーへもRecPodを展開し、組織全体の営業力を引き上げていく構想を描いています。

### 導入製品

会って話す、を最強に

 MiiTel RecPod

対面営業や窓口業務など、オフライン(対面)コミュニケーションをAIで最適化します。時間と労力をかける対面コミュニケーションの効果を最大限に引き出すためのセルフコーチングを実現します。

<https://miitel.com/jp/service/recpod/>



### RevCommについて

「コミュニケーションを再発明し、人が人を想う社会を創る。」という理念のもと、音声技術とAIにより、コミュニケーション課題を解決する企業です。電話解析AI「MiiTel Phone」、コールセンター解析AI「MiiTel Call Center」、Web会議解析AI「MiiTel Meetings」、対面会話解析 AI「MiiTel RecPod」の提供を通じ、コミュニケーションが発生するすべての場所における会話のビッグデータ化を実現します。2023年4月にアジア企業で唯一、米国「Forbes AI 50 2023」に選出、2025年1月にCES® 2025にてAI部門イノベーションアワードを受賞、2025年8月に「日本スタートアップ大賞2025」にて総務大臣賞を受賞しました。