

2025 年 8 月 7 日
株式会社電通デジタル

電通デジタルと IVRy、AI 活用で非対面営業における 成果最大化を支援する「AI-DX ソリューション」を提供開始 － 音声データの高度な分析や DX 基盤の構築により、 営業スキルの組織浸透や営業力強化を実現 －

株式会社電通デジタル（本社：東京都港区 代表取締役社長執行役員：瀧本 恒 以下、電通デジタル）は、対話型音声 AI SaaS「アイブリー」※1 を提供する株式会社 IVRy（本社：東京都港区 代表取締役/CEO：奥西 亮賀 以下、IVRy）と共同でアイブリーの対話型音声 AI による電話営業の可視化・高度化と、電通デジタルの営業 DX におけるコンサルティング力を掛け合わせ、非対面営業における生産性向上と成果の最大化を支援する「AI-DX ソリューション」を開発し、本日より提供を開始します。

DENTSU
DIGITAL

IVRy
アイブリー

「AI-DXソリューション」を提供開始

コロナ禍を経て、企業の営業活動は対面と非対面のハイブリッドでの実施が主流となっており、両チャネルによる総合的な営業力強化が急務となっています。そのためには、あらゆる営業活動をデータとして蓄積・分析していくことが不可欠ですが、データの要となる営業担当者と顧客との対話においては、手作業で日報を入力するといった追加的な工数負荷が発生することで現場の生産性を圧迫し、十分なデータ活用には達していないという課題が生じています。また、そのために、トップセールスの営業担当者のノウハウも属人化に陥り、営業組織全体のスキルを底上げできないケースが見られています。

【「AI-DX ソリューション」について】

本サービスは、「アイブリー」の導入を通じて電話営業データの蓄積・可視化を実現するとともに、蓄積したデータを用いた分析および営業成果最大化に向けたコンサルティングを電通デジタルが行うことで、営業スキルの属人化解消や、非対面営業の成果最大化を目指した PDCA サイクルの高速化を実現します。

1.営業担当者の入力負荷を削減

「アイブリー」が電話の通話内容をリアルタイムで記録・要約し、SFA（営業支援システム）/CRM（顧客関係管理）との連携・分析基盤として活用。商談記録も自動で生成することにより、営業担当者の手入力作業を最小化し、商談記録の精度向上と記録漏れの解消を実現します。

2.営業スキルの高い社員のノウハウを組織全体で再現可能に

電通デジタルの分析力/コンサルティングにより、蓄積した通話データから営業スキルの高い社員の成功要因（トークフロー、キーワード等）を AI で分析・可視化します。ハイパフォーマーのノウハウを抽出し、マニュアルとしての明文化やノウハウを学習したトレーニング AI の開発を行い、組織全体のトークスキルの底上げを図ります。

3.非対面営業の成果最大化を目指した PDCA サイクルの高速化

「アイブリー」の生成 AI が会話データをリアルタイムで分析・要約し、業務改善とナレッジ活用の基盤を作成します。電通デジタルはその分析をさらに高度化し、次のアクション提案やセールスシナリオの改善点を即時フィードバックするなど、属人的な対応の可視化・分類や、改善指標の提示を行います。KPI マネジメント・ガバナンス強化・品質改善など、再現性のある PDCA を支援します。

当社と IVRy は、今後も両社の強みを最大限に生かし、企業の営業活動における DX を強力に推進します。非対面コミュニケーションで可視化・活用されていなかった音声データを企業の重要な資産として活用し、再現性のある PDCA 支援を行うことで、多くの企業の生産性向上と事業成長に貢献してまいります。

※1：対話型音声 AI SaaS「アイブリー」について <https://ivry.jp/>

24 時間 365 日稼働する AI が、電話応答を自動化・標準化し、業務効率と顧客体験の質を同時に向上させます。通話内容を自動で文字起こし・要約・分析し、FAQ の自動生成や意図分類、KPI モニタリング・指標化まで対応。SFA や CRM、主要データウェアハウスとの即時連携も可能で、データ活用が難しい非構造化データを「経営資源」へと変換します。誤情報を返さない独自技術「ハルシネーションゼロ」により、業務自動化の信頼性も担保。オートコールと有人対応とのハイブリッド運用にも対応し、通話データを起点とした継続的な業務改善と、データドリブンな意思決定を支援します。

※：「アイブリー」の導入を通じて蓄積した電話営業データの活用においては、適切に管理された環境下で分析・可視化を行います。



■株式会社電通デジタル 副社長執行役員 小林 大介コメント

このたびのIVRyとの「AI-DXソリューション」開発、提供開始は、非対面営業現場における成果最大化と業務効率化を実現し、クライアントの営業課題の解決に貢献する重要な取り組みだと考えます。営業DXの現場では、お客様との接点の最適化と効率化がますます求められています。本件を通じて、IVRyの先進的サービスと当社のコンサルティングノウハウを融合させることで、企業の営業活動に新たな付加価値を提供し、持続的なビジネス成長を支援してまいります。



■株式会社 IVRy 代表取締役/CEO 奥西 亮賀氏コメント

このたび、電通デジタルとの「AI-DXソリューション」の提供開始について発表できることを、大変嬉しく思います。多くの企業が非対面営業を行う中で、営業担当者の入力負荷や、優れたノウハウが属人化してしまうなどの課題があり、事業成長の足かせとなっていました。当社の対話型音声AI技術により、これまで可視化されていなかった「対話」をデータ化し、このデータに、電通デジタルが誇るコンサルティング力が加わることで、営業現場の「見えない価値」を組織の資産へと変えることができます。両社の強みを掛け合わせ、営業DXの新たなスタンダードを共創し、多くの企業の成長に貢献してまいります。

<IVRyについて>

会 社 名：株式会社 IVRy

代 表 者：代表取締役/CEO 奥西 亮賀

設立年月：2019年3月

所 在 地：東京都港区三田三丁目5-19 住友不動産東京三田ガーデンタワー10F

U R L：<https://ivry.jp/company/>

以 上

<電通デジタルについて> <https://www.dentsudigital.co.jp/>

電通デジタルは、国内最大規模の総合デジタルファームです。「人の心を動かし、価値を創造し、世界のあり方を変える。」をパーパスに、生活者に寄り添うクリエイティビティとテクノロジーを統合的に活用することで、あらゆるトランスフォーメーションを実現しています。クライアントの事業成長パートナーとして、共に新たな価値を創造することで、経済そして社会の「変革と成長」を目指しています。

【リリースに関する問い合わせ先】

株式会社電通デジタル コーポレートコミュニケーション部

北川・横田 Email：press@dentsudigital.co.jp

【本事業に関する問い合わせ先】

株式会社電通デジタル データ&エンゲージメント部門 AI&データコンサルティング事業部

有益・磯部・鈴木 Email：dd_de_aid_@group.dentsu.co.jp