



報道関係者各位

2026年4月15日

ミガロホールディングス株式会社

ミガロホールディングスが営業の負担を軽減する「商談分析 AI」の無償提供の受付を開始 ～プロパティエージェントでの導入により議事録作成時間 95%削減を実現～

「デジタル」と「リアル」の融合で新たな価値を創造する企業、ミガロホールディングス株式会社(本社：東京都新宿区、代表取締役社長：中西 聖、証券コード：5535、以下「ミガロ HD」)は、グループ会社のアヴァント株式会社、株式会社 TIERO とともに、AI 動画を分析する「商談分析 AI」を無償提供の受付を開始いたしますので、お知らせいたします。

今回は、無償提供の開始に先立ちまして、2026年4月15日(水)～4月17日(金)の3日間、東京ビッグサイトで開催される「NexTech Week 2026【春】」内の専門展示会「第10回 AI・人工知能 EXPO」に出展し、AI動画を分析する「商談分析 AI」も展示しデモンストレーションをご紹介いたします。



■『商談分析 AI』開発の経緯

不動産投資業界における営業活動は、個々の担当者の経験やスキルに依存する「属人化」が長年の課題となっていました。

グループ会社であるプロパティエージェント株式会社においても、商談内容の可視化が不十分であり、個々の担当者の経験やスキルの共有が為されないため、個々の教育コストが高止まりしており、更には Salesforce への入力負荷も営業活動を圧迫する原因となっていました。

これらの課題を解決するため、自社グループでの実用を前提に、不動産投資営業に特化した「商談分析 AI」を独自開発し、現場のリアルな声を反映し、営業の効率化と「勝てる営業」の仕組み化を実現しました。

【業務効率の向上】

- ・議事録作成 95%削減
- ・Salesforce への入力工数の大幅カットで、商談に集中できる環境を構築

【教育・育成の最適化】

- ・ロールプレイングの時間が 73%削減
- ・AI によるスキルスコアリングにより、個人の弱点を可視化

【営業精度の向上】

- ・セールスオペレーション工数を削減
- ・未入力データの解消とデータの精微化により、商談受注率向上

■ 『商談分析 AI』 の主な特徴



The screenshot displays a user interface for 'Sales Conversation Analysis AI'. At the top, there are navigation tabs: '会議キーワード検索...', '検索', '次へ', '概要', 'ネクストアクション', '主なトピック', 'お客様の希望・不安・意見', and '会議評価'. The main content is divided into several sections:

- 概要 (Summary):** A text block stating that a sales representative explained the company overview and received feedback from a customer. It mentions the company's strengths and a 'winstop' system, but notes that the explanation method and content need improvement.
- ネクストアクション (Next Actions):** A list of tasks with due dates (5/13):
 - PA: 会社説明資料を目的に合わせて整理し、必要なページのものに絞る (Organize company explanation materials by purpose and narrow down to necessary pages).
 - PA: 仕組みの説明部分を練習し、想定質問への回答を準備する (Practice explaining the system and prepare answers for anticipated questions).
 - PA: ビデオ会議の画角改善のためPCスタンドを購入する (Purchase a PC stand to improve video conference field of view).
- 主なトピック (Main Topics):** A dropdown menu currently showing '会社概要説明' (Company Overview Explanation) with a sub-note: 'プロパティエージェントは2004年設立の東証'.
- 商談結果：フェーズA (Meeting Result: Phase A):** A video player showing a recording of the meeting. Below the video, it states: '初回商談で会社紹介の段階であり、顧客は一般的な質問や相槌が中心。不動産投資の仕組みについての説明も完了しておらず、次回に詳細説明が待たれている。顧客は自分事として具体的な検討をしている様子がなく、情報収集段階にある' (In the first meeting, it's the company introduction stage. Customers are mostly asking general questions and making small talk. The explanation of real estate investment mechanisms is not complete, and detailed explanations are awaited for the next time. Customers do not seem to be actively considering it as their own matter, and are in the information gathering stage).
- お客様の希望・不安・意見 (Customer's Hopes, Concerns, and Opinions):**
 - 初回商談で会社紹介を受けている段階。顧客は不動産投資について基本的な情報収集をしており、具体的な検討や質問はまだ少ない (In the first meeting, the company introduction is in progress. Customers are gathering basic information about real estate investment, and specific considerations and questions are still few).
 - 関心事項：会社の規模や信頼性について質問している (Key concerns: Asking questions about the company's scale and reliability).
 - 質問内容：業界内でのシェア、ワンストップ体制の実態について質問 (Question content: Asking about the company's share in the industry and the actual status of the winstop system).
 - 反応：会社説明に対して一般的な相槌が多く、具体的な検討姿勢は見られない (Reaction: Many general responses to the company explanation, and no specific attitude for consideration is visible).
 - 商談段階：会社紹介・基本的な仕組み説明の初回商談段階 (Meeting stage: First meeting for company introduction and basic mechanism explanation).
- 会議評価 (Meeting Evaluation):** A dropdown menu with two evaluation items:
 - 【強み】 PAの強みを理解しているか？ (Strength: Do you understand PA's strengths?) - This item is marked as completed.
 - 【メリット】 不動産投資にメリットがあると感じているか？ (Merit: Do you feel there are merits to real estate investment?) - This item is marked as incomplete.

① トピック適応型サマライズ機能

あらかじめ決められた項目で要約するのではなく、実際の会話内容に基づいて AI がトピックを自動抽出。商談ごとに異なる文脈を正確に捉え、柔軟なサマライズを実現します。

② Salesforce 連携の自動化

商談終了後、AI が自動で内容を整理し、Salesforce の適切な項目へ反映。入力の手間を省くだけでなく、データの精度を飛躍的に高めます。

③ リアルタイム経営ダッシュボード

全商談の状況をリアルタイムで可視化。マネージャーは現場に同行せずとも商談の質を把握でき、的確なフィードバックが可能になります。

④ スキル可視化と適正配置

営業担当者のスキルを多角的に分析。個々の強み・弱みに基づいた「体制の適正配置」を実現し、組織全体の最大出力を引き出します。

[製品 Web サイト URL : <https://preview.studio.site/live/91aPk958ql/shoudanai>]



■ 今後の展望

今後は自社グループ内での活用に留まらず、日本国内企業の DX を推進するため、同様の課題を抱える企業様への提供を拡大してまいります。「感覚」に頼る営業から「データ」に基づく営業へミガログループで実践を通じて蓄積した「リアルな AI 活用ノウハウ」を提供し、AI 導入の障壁となるリソース/ノウハウ不足、パッケージでは対応しきれないラストワンマイルを解決し、リアルとデジタルの融合を加速する新しいビジネスを創造していきます。

【ミガロホールディングス株式会社 会社概要】

代表者：代表取締役社長 中西 聖

所在地：東京都新宿区西新宿 6-5-1 新宿アイランドタワー41 階

設立：2023 年 10 月

上場市場：東京証券取引所プライム市場

事業内容：グループ会社の経営管理及びそれに付帯する業務

企業 HP：<https://www.migalo.co.jp/>

【アヴァント株式会社 会社概要】

代表者：代表取締役 鈴木 将親

所在地：東京都中野区本町 4-46-9 オーチャー第 6 ビル 5 階

設立：2011 年 8 月

事業内容：システムコンサルティング、サービス企画・提供、システム開発

HP：<https://avant-sl.com/>

【株式会社 TIERO 会社概要】

代表者：代表取締役 中西 聖

所在地：東京都新宿区西新宿 6-5-1 新宿アイランドタワー41 階

設立：2025 年 10 月

事業内容：Salesforce 導入支援コンサルティングサービス

BtoB 向けマーケティングオートメーション構築支援サービス

HP：<https://www.tiero.co.jp/>

< 広報に関するお問い合わせ先 >

ミガロホールディングス株式会社

広報担当 Tel：03-6302-3627

Mail：ir.info@migalo.co.jp

< 本製品（AI 関連）に関するお問い合わせ先 >

ミガロホールディングス株式会社

Mail：axis_contact@migalo.co.jp

フォーム：<https://axis.migalo.co.jp/contact>