

とやまDXパートナー登録情報

事業者名		Plus Insight株式会社	
代表者	代表取締役 小川遼人	問合せ先	代表取締役 小川遼人
所在地	東京都千代田区神田和泉町1番地6-16ヤマトビル405	電話番号	0365552793
会社設立日	令和7年8月26日	Webサイト (問合せフォーム)	https://www.plusinsight.co.jp
従業員数(人)	5		https://www.plusinsight.co.jp/contact
営業エリア			
☒ 県内全域 その他 富山市 砺波市 立山町 高岡市 小矢部市 入善町 魚津市 南砺市 朝日町 氷見市 射水市 滑川市 舟橋村 黒部市 上市町			
得意業種(上位5項目)			
☒ 製造業 ☐ 卸売・小売業 ☐ 建設業 ☐ 医療、福祉 運輸業、郵便業 ☒ 金融業、保険業 宿泊業、飲食サービス業 ☐ 不動産業、物品賃貸業 教育、学習支援業 その他サービス業 その他			
支援可能分野			
別紙のとおり			

使用可能ツール・システム

InsightVoice (VoC分析AI SaaS)

- コールセンター・顧客接点の通話音声でAIで自動分析するクラウドサービス
- 主要機能: 自動文字起こし(精度95%以上)、話者分離、感情分析、トピック抽出、不満・要望の自動分類、レポート自動生成
- 対応音声形式: MP3, WAV, M4A, FLAC等
- CRM連携: Salesforce, HubSpot, Zoho
- CTI連携: Genesys, NICE, Avaya
- BIツール連携: Tableau, Power BI, Looker
- セキュリティ: PII自動マスキング、TLS 1.3通信暗号化、AES-256保存暗号化、RBAC対応

その他ツール・技術:

- 生成AI(Claude, GPT等)を活用したデータ分析・可視化
- データ活用戦略コンサルティング
- LLM/AI導入伴走支援

支援実績

【実績1】通信販売企業向けVoC分析基盤構築

- 業種: 通信販売(健康食品・化粧品)
- 課題: コールセンターに蓄積される顧客の声を活用できておらず、商品改善や解約防止に反映できていなかった
- 支援内容: InsightVoiceを導入し、全通話の自動文字起こし・感情分析・不満/要望の自動分類を実施。部門別・製品別のVoC分析レポートを自動生成する仕組みを構築
- 成果: 再入電率の削減、平均処理時間(AHT)の短縮、教育工数の削減を実現(2025年度PoC実績値)

【実績2】データ活用戦略コンサルティング

- 業種: 複数業種(製造業、小売業等)
- 課題: 社内に散在するデータの統合・分析・可視化ができていなかった
- 支援内容: データ活用戦略の策定から、分析基盤構築、ダッシュボード設計・実装までワンストップで支援
- 成果: 経営判断に活用可能なデータ分析環境を構築

価格体系の公開状況

基本的な料金を公開している

【別紙】支援可能分野(複数選択)

①業務のデジタル化に向けた環境整備

ペーパーレス化の推進支援(紙書類の電子化・ワークフロー化・文書共有システム導入支援等)
オンライン会議システムの導入・活用支援
コミュニケーションツール(チャット・共有・タスク管理等)の導入支援
○ 生成AIの業務活用環境の導入支援(プロンプト設計、社内利用ルール整備、活用トレーニング)
○ クラウドサービス利用環境の構築(メール、ストレージ等の基本的SaaS設定・移行)
勤怠・人事評価などバックオフィスのクラウド化支援
オンライン研修・eラーニング環境の導入支援
社内情報共有ポータル構築支援(規程・マニュアルの電子化／ナレッジ共有基盤構築)

②業務プロセスのデジタル化・自動化

電子契約システム導入支援
オンライン決済システム導入支援
RPA導入支援(業務分析、ロボット作成・定着支援)
○ SFA／CRM導入支援(顧客情報管理、営業支援システムの導入・活用)
Webサイト・ECサイトの構築・改善支援
○ データ分析基盤の構築支援(販売・顧客・業務データの可視化、簡易BI導入 等)
IoTデバイス導入の初期支援(設備データの可視化、センサー導入、モニタリング)
○ AIチャットボット導入支援

③デジタル技術を活用した業務最適化

デジタルマーケティング戦略支援(SNS・SEO・広告・MA活用 等)
予知保全システム導入支援(設備データ分析等)
物流・在庫の最適化支援(IoT・AIを活用した在庫管理・配送最適化)
スマートファクトリー化支援(設備連携、品質データの自動収集、工程データの最適化)
○ パーソナライズ顧客体験の提供支援(レコメンド、顧客行動分析 等)
デジタルツイン構築支援
VR／ARを活用したシミュレーション・トレーニング支援
○ データドリブン経営の導入支援(KPI設計・経営ダッシュボード作成)
○ AI／機械学習の導入支援(モデル作成、画像認識、不良検知、需要予測 等)
サイバーセキュリティ高度化支援(ゼロトラスト導入、継続的な脆弱性診断 等)

④デジタル技術を活用したビジネス変革・価値創造支援

○ ビッグデータ分析・可視化支援
○ 経営レベルでの生成AI活用支援(戦略策定、仮説設計、マネジメント活用)
ブロックチェーン活用支援
CO2可視化・削減システム導入支援
企業間データ連携・エコシステム構築支援
新たなデジタルビジネスモデル創出支援(サブスク、プラットフォーム、デジタルサービス)
DX文化醸成・組織変革支援(意識改革、アジャイル体制整備、DX推進体制構築)

Plus Insight株式会社 会社概要

AGENDA

01 会社概要

会社概要／経営者情報

02 事業概要

事業概要／立ち上げの背景／サービス概要／

03 導入事例

これまでの導入・支援事例

- ①”InsightVoice”：コールセンター向けソリューション
- ②貴社特化AIシステム開発
- ③データ分析・基盤整備プロジェクト
- ④ECサイト向けレコメンドエンジン開発支援

会社概要

データ分析・基盤構築・AI開発を少数精鋭で支援し、
スピード重視で成果を創出するデータ活用支援企業。

社名 Plus Insight 株式会社

設立年月日 2025年8月26日

代表者 小川遼人

資本金 1,000,000円

所在地 東京都千代田区和泉町

データ分析・基盤構築
AI・機械学習開発
事業内容 コンサルティング
データ関連SaaS提供
データ・AI教育



コンセプト

「眠っているデータをビジネスの武器に」
“宝の持ち腐れ”となっているデータを掘り起こし、意思決定や業務改善につながる「価値ある資産」に変える

目的

- ・ 企業内データ資産の発掘と課題解決への活用
- ・ データ分析基盤とAIによる迅速かつ精緻な意思決定
- ・ データドリブン文化の定着と
持続的成長・競争力強化

提供サービス

- ・ データ分析/基盤構築
- ・ データ活用戦略コンサルティング
- ・ AI受託開発
- ・ "InsightVoice":コールセンター向けSaaS

提供価値

膨大なデータから得られる洞察に基づいて、
データ駆動型の戦略立案を提供





Plus Insight



代表取締役

小川 遼人

Ryoto Ogawa

一橋大学 商学部卒

2022 LINE株式会社 入社 DataManagement室

データサイエンティストとしてキャリアスタート
ニュース事業等メディアサイド分析に携わる

2023 LINEヤフー株式会社

LINE広告システムとヤフー広告システムの統合プロジェクトに参画
主にDSP領域におけるオークションロジック差分の解消に従事

2024 グローバルマーケット分析担当

主にタイ・台湾マーケットの広告/アカウント広告のデータ分析を担当
シニアデータサイエンティストへ昇格し、少数チームをマネジメント

2024 個人事業主

大手家具家電メーカーでのデータ利活用プロジェクトの推進
大手通信会社にてLLM/RAG開発プロジェクトに参画

2025 Plus Insight株式会社 設立

データ分析、データ基盤構築、AI・機械学習開発事業を展開
コールセンター向けAIソリューション開発

事業立ち上げ背景

多くの企業では、日々膨大なデータを蓄積していながら、十分に活用できていない。
こうした“**宝の持ち腐れ**”となっているデータを掘り起こし、
意思決定や業務改善につながる「**価値ある資産**」に変える支援するため創業。

現状の課題

製造業や小売業をはじめとする多くの企業で
日々蓄積される膨大な**データが活用されず眠っている**現状



立ち上げの背景

データ活用による業務改善と競争力強化の必要性を痛感
AI技術とデータ分析基盤の構築支援を通じ、
企業の成長を加速させる事業を立ち上げ

サービス概要

データ分析からAI開発、SaaS提供まで

戦略設計から実装・運用まで、データドリブン経営を支えるトータルソリューションを提供

データ分析・基盤構築



企業内に散在するデータを
収集・統合し、
可視化や分析が可能なデータ
基盤を設計・構築・運用支援

1

データ活用コンサル



経営課題に直結する
データ活用戦略を策定し、
KPI設計から施策実行までを
伴走支援

2

AI受託開発



機械学習・自然言語処理など
のAI技術を活用し、
予測モデルや自動化ソリュー
ションを開発・導入・運用

3

VoC活用SaaS



最新生成AIによる
VoCデータ活用
プラットフォームをSaaS
として提供

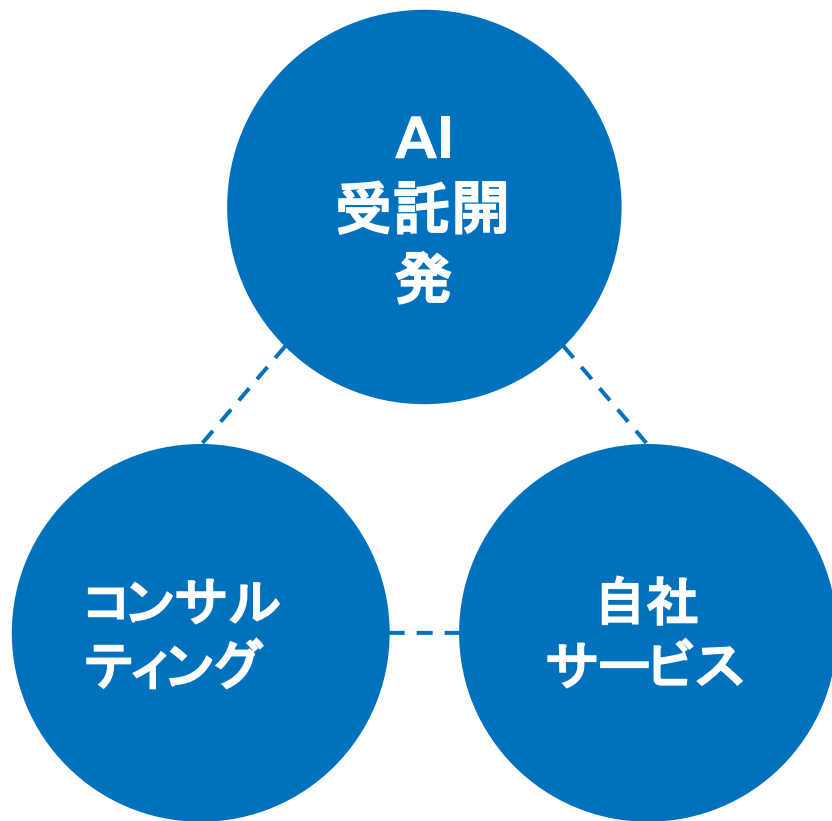
4

貴社特化のAI開発をサポート

私たちは、AI受託開発、コンサルティング、
そして弊社開発サービスを通じて、
卓越した技術力と知見をお客様へ提供しています

お客様のビジョン実現に向け、
AIを核とした戦略的アプローチ で
多様な業務変革を支援し、
人とAIが共に進化する未来を共創します

経験豊富なAIプロフェッショナル による
知識と実績に基づいたソリューションで、
貴社の持続的な成長と成功に貢献いたします



プロジェクトの進め方

プロジェクトの推進にあたっては、要件定義から PoC(概念実証)まで、

Plus Insightの専門家が一貫してコミットします。

お客様の課題やニーズに応じて、Plus Insightは柔軟かつ幅広いサポートを提供します。



ご要望例

- **「そもそも、AI活用をどこから始めればよいかわからない」**
 - ➡ 弊社の専門家がアドバイザーとして参画し、最新技術調査から課題の構造化までを支援。お客様と共に、AIソリューションの適用可能性を多角的に検討し、最適なスタートポイントを明確化します。
- **「課題は明確だが、どのように実現すればよいかわからない」**
 - ➡ 課題仮説を検証するための MVP (Minimum Viable Product) を迅速に構築。実証段階 (PoC) を通じて、技術的実現性と事業インパクトを検証し、スムーズな本格導入へと導きます。

製品紹介 / 導入事例



InsightVoice

**眠る音声資産を、
成果につながる次の一手へ。**

1. InsightVoiceとは？

コールセンターとBPO委託企業が抱える課題

後処理が業務時間の

約40%※

活用できていない顧客の声

約95%※

解約・クレーム兆候見落とし

70%未満※

従来：蓄積されるだけのコールセンター

受電対応するだけ
後処理に追われ現場が疲弊

声が埋もれる
貴重な顧客の生の声が属人化・散逸

活用されず機会損失
分析が困難で改善に繋がらない

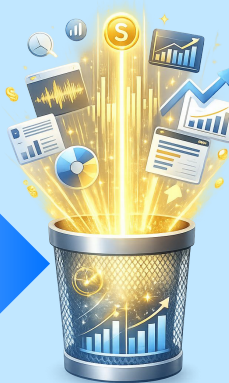


導入後：売上を生み出すプロフィットセンター

自動で整理
AIが会話を文字起こし・要約・分類

傾向が見える
全件データ構造化で課題を可視化

全社への改善・売上へ
眠っていた音声で改善余地を生む



「現場の負荷軽減」と「全社への事業貢献」を同時に実現する新しい仕組み

2. InsightVoice開発の経緯



コールセンター

カスタマーハラスメントによる心理的負担が大きく、**離職率が高い**。

受電対応と同程度の工数を要するバックヤード業務があり、**負荷が増大**。

離職率が高いため、オペレーターの**対応品質が安定して向上しない**。



BPO委託企業

VoCの**文字起こし精度が低く**、分析データとして活用できない。

委託先コールセンターの**対応品質を定量的に評価** することができない。

顧客の声を商品・サービス改善に**具体的に活かせない**。

コールセンター運営企業と BPO委託企業の**双方に共通する課題** を解決したい

3. 課題提起:現状の VoC活用の壁

眠る音声資産

活用されていない音声データが利益のヒントに変わらず、**機会損失になっている**。
ノイズ・検索性・整理負荷が高く、顧客の不満／ニーズ／購買兆候を逃す。

湾曲したデータ

分類基準がオペレーターごとにバラつき、**入力ミス・漏れ**で正しい傾向が掴めない。
文字起こし精度が低く、データの信頼性が低いため、KPI改善や収益分析に使えない。

高い分析負荷

分析に時間が取られ、改善・売上につながる打ち手が後回し。
膨大なVoCデータから分析するのは困難かつ、改善アクションが遅くなってしまう。

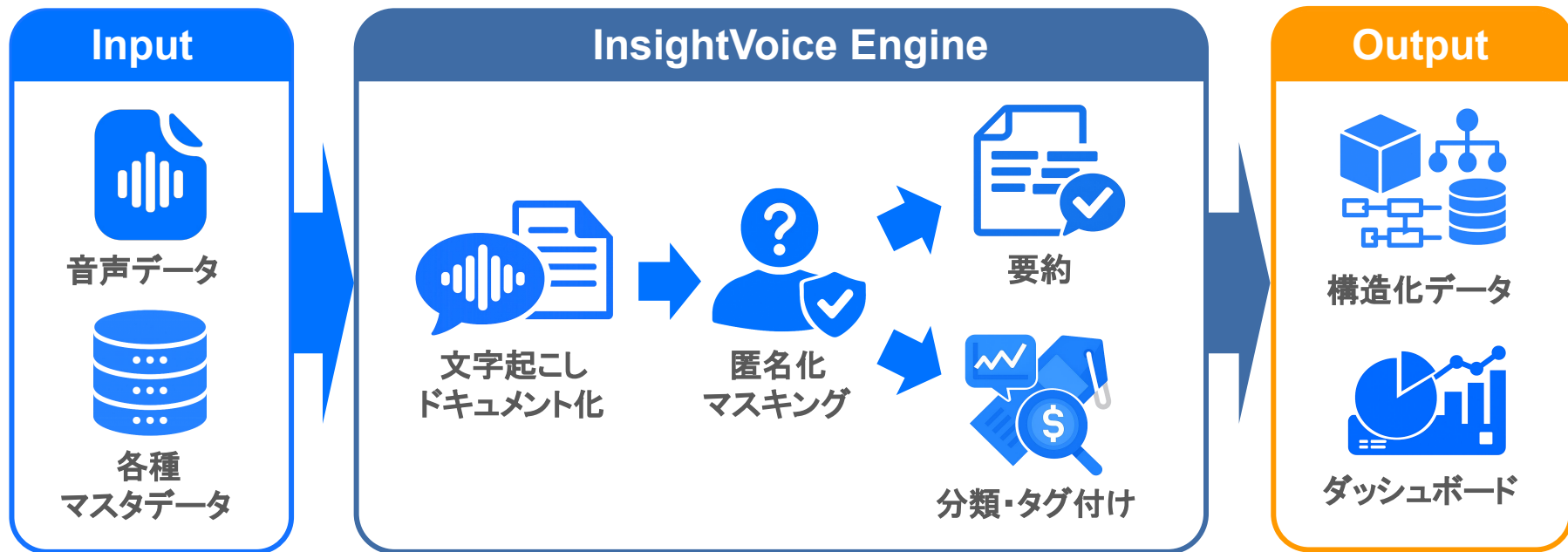


InsightVoice

眠る音声資産を、
成果につながる **インサイト**と次の一手へ。

4. InsightVoiceの機能:全体像

文字起こしから分類・要約までを InsightVoice で一気通貫に自動化



膨大なVoCから売上に直結する**構造化データ**へ昇華し、可視化

5. InsightVoiceの機能:高精度な文字起こし

お電話ありがとうございます。サポート窓口、小川でございます。

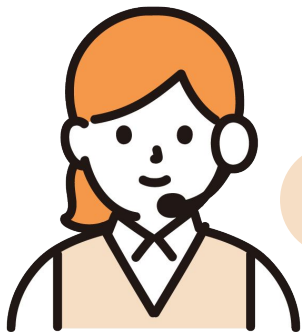
掃除機が...急に吸引力がすごく弱くなってしまって。

吸引力が弱い、ですね。機種を確認したいので、型番はわかりますか？

えっと...RX-087って書いてあります。

RX-087ですね。いつ頃ご購入されましたか？

確か先月の終わり頃ですね。



オペレーター



顧客

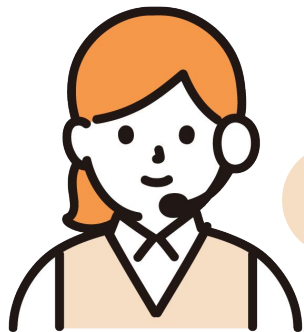
VoCを約**95%の精度**で高精度に文字起こしドキュメント化

6. InsightVoiceの機能: 重要情報の抽出

お電話ありがとうございます。サポート窓口、小川でございます。

掃除機が...急に吸引力がすごく弱くなってしまって。

吸引力が弱い、ですね。機種を確認したいので、型番はわかりますか？



オペレーター

RX-087ですね。いつ頃ご購入されましたか？

えっと...RX-087って書いてあります。

確か先月の終わり頃ですね。



顧客

精度の高い文字起こしによる膨大な非構造ドキュメントから **重要情報**を抽出

7. InsightVoiceの機能:構造化データへの自動変換

実際の

[00:00] OP:お電話ありがとうございます。サポート、お電話ありがとうございます。
[00:05] 顧客:すみません、掃除機が急に吸わない感じ、という、吸引力がすごく弱くなってしまって。
[00:14] OP:承知しました。吸引力が弱い、ですね。掃除機を確認したいので、番号は分かりますか？
[00:20] 顧客:えっと、本体のシールを見ますね。RX-087で書いてあります。
[00:27] OP:ありがとうございます。RX-087ですね。いつ頃ご購入されましたか？
[00:33] 顧客:先月の終わり頃にネットで買って、使い始めてまだ2週間くらいです。
[00:40] OP:かしこまりました。症状としては全く吸わない感じですか、それとも吸うけど弱いでしょうか？
[00:47] 顧客:全く吸わないんですけど、明らかに弱いんです。さきまで普通だったのに急に弱くなって吸いません。
[00:55] OP:急に弱くなったんですね。何かきっかけ、例えば大掃除はしましたか？
[01:03] 顧客:あ、昨日ペットの毛をけっこう吸ったんですよ。猫の毛がすごくて、そのあとから一気に弱くなりました。
[01:13] OP:ありがとうございます。ペットの毛を多く吸った後に発生、ですね。その場合、フィルターの目詰まりや、ダストの通り道の詰まりが起きやすいです。
[01:24] 顧客:もう壊れたのかと思って焦りました。...今日も使いたくて。
[01:30] OP:すぐ確認できる範囲で、詰まりのチェックをご案内します。今お手元に本体ありますか？
[01:36] 顧客:はい、あります。
[01:38] OP:まずダストカップはいっぱいではないですか？
[01:42] 顧客:半分くらいです。昨日は捨てたんですけど、毛が絡んでました。
[01:49] OP:了解です。次に、フィルターを外して表面に毛やホコリが厚く付いていないか見ていただけますか？
[01:58] 顧客:.....あ、結構付いてます。ペットの毛がフケたみたいになってます。
[02:05] OP:それだと目詰まりで吸引力が落ちることが多いです。絡まない範囲で、表面の毛を取り除いてみてください。
[02:15] 顧客:今取ってます。.....うわ、めっちゃ出ますね。
[02:22] OP:ありがとうございます。次に、吸い込み口やブラシ周りに毛の塊が詰まっているか確認できますか？
[02:31] 顧客:吸い込み口のところ、ちょっと詰まっています。ブラシに毛が巻き付いています。
[02:38] OP:ブラシへの巻き付きも詰まりの原因になります。取れる範囲で外してみてください。
[02:46] 顧客:はい、.....取れました。
[02:49] OP:では一度、毎時間で大丈夫なので電源を入れて、吸引力が戻ったか確認してみましょう。
[02:57] 顧客:.....あ、戻った気がします。さっきより全然吸います。
[03:03] OP:改善したんですね、良かったです。今回はフィルターの目詰まり、またはダストの通り道の詰まりが原因だった可能性があります。
[03:13] 顧客:なるほど、...じゃあ、故障じゃないんですね？
[03:17] OP:現状、清掃で改善しているため、まずは詰まり由来の可能性が高いです。ただ、すぐ同じ症状に復発の場合は点検のご案内もできます。
[03:28] 顧客:清掃で、治った方がいいですか？
[03:32] OP:はい、フィルター清掃と、ダストカップの洗浄が有効です。ただし水洗い後はしっかり乾燥が必要なので、今日は毛の除去で済ませていただければと思います。
[03:49] 顧客:分かりました。やり方はどこを見ればいいですか？
[03:54] OP:手元のページをSMSでお送りします。今お電話いただいた番号宛でよろしいでしょうか？
[04:00] 顧客:はい、大丈夫です。
[04:02] OP:ありがとうございます。「フィルターの外し方・清掃」「ダストカップ洗浄」「吸い込み口/ブラシの詰まりチェック」を送ります。
[04:15] 顧客:助かります。
[04:17] OP:再発防止として、ペットの毛を多く吸った後は、フィルター表面を早めに確認していただくと吸引力低下を防ぎやすいです。
[04:29] 顧客:確かに、昨日すごかったです。...
[04:33] OP:もし清掃しても改善しない、またはすぐ吸わない状態に復発の場合は、購入から日が浅いので、直後の流れをご案内します。その際は「吸引力が落ちた」「ペットの毛の後」「フィルター清掃済み」と伝えていただくとスムーズです。
[04:53] 顧客:分かりました。今日はこれで大丈夫そうです。
[04:57] OP:承知しました。現状は改善確認が取れていますので、本件はいったん解決としてよろしいでしょうか？
[05:04] 顧客:はい、大丈夫です。
[05:06] OP:ありがとうございます。SMSが届かない場合はお手数ですが折り返しください。失礼いたします。
[05:12] (終結)

VoCに基づく構造化データ

製品カテゴリ	掃除機
製品型番	RX-087
顧客セグメント	ペット飼育世帯
利用シーン分類	ペットの毛の掃除
問い合わせ分類	故障疑い
症状分類	吸引力低下
対象部位分類	フィルター,ダスト経路
原因分類	目詰まり,経路閉塞
購入時期	1か月前
活用示唆分類	製品改善,FAQ改善,販促訴求改善

※スライドは代表例のみ抜粋。省略:顧客属性、購入情報、保証、感情、要約全文、FAQ候補、抽出キーワード、信頼度、AHT、オペレーター情報...

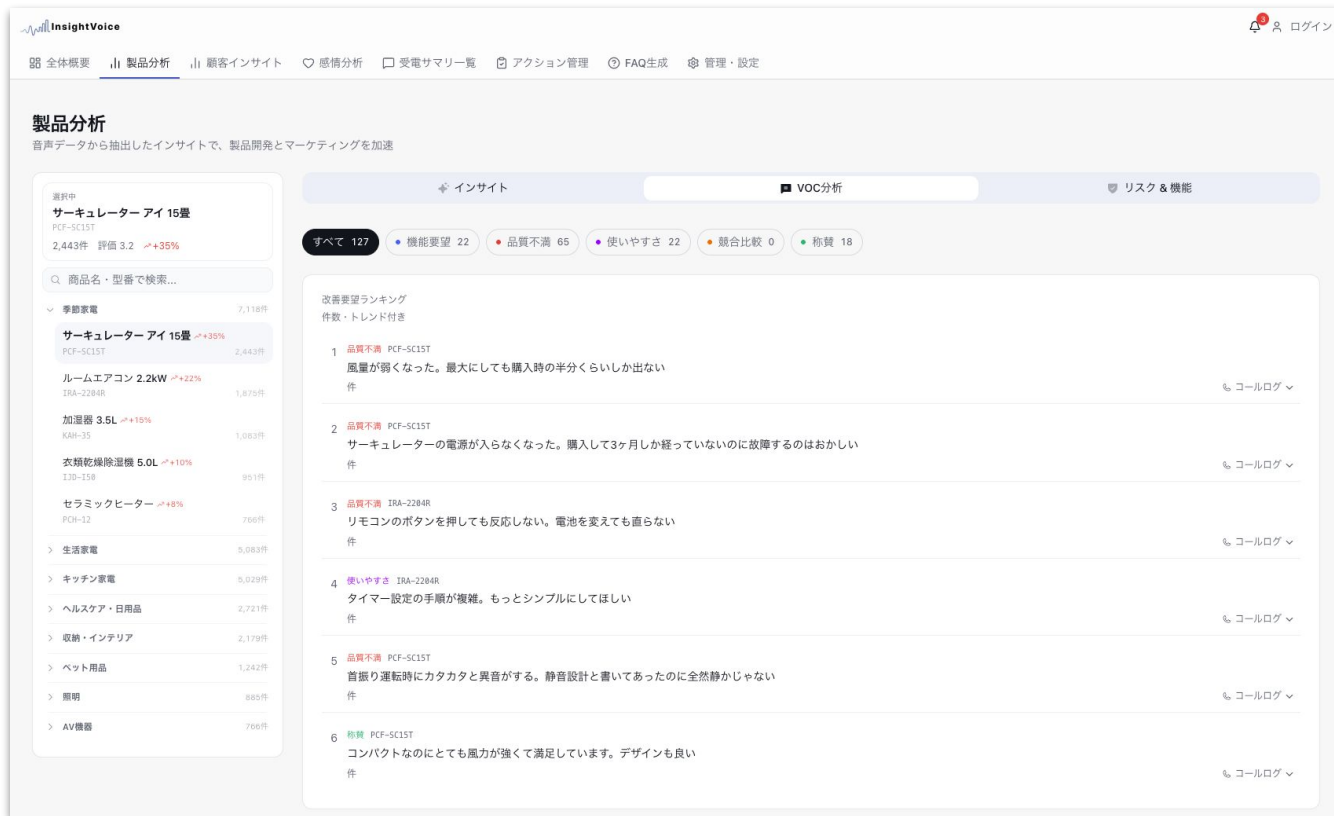
抽出した重要情報を自動で 構造化データへ変換 し、即改善に活用が可能

8. InsightVoiceの機能:構造化データへの自動変換

通話ID	C2026-0001	C2026-0002	C2026-0003	C2026-0004	C2026-0005	C2026-0006	C2026-0007	C2026-0008
受付日時	2026-02-10 10:12	2026-02-10 11:03	2026-02-10 13:40	2026-02-11 9:18	2026-02-11 16:22	2026-02-12 14:05	2026-02-13 10:55	2026-02-13 15:10
受付チャンネル	電話	電話	電話	電話	電話	電話	電話	電話
顧客セグメント	新生活ファミリー	単身	ファミリー	シニア	ファミリー	新生活ファミリー	単身	ファミリー
製品カテゴリ	掃除機	加湿器	冷蔵庫	炊飯器	掃除機	空気清浄機	加湿器	掃除機
製品型番	ICF-S120	HM500	FR90	RC10	ICF-S120	AIR-P2	HM500	ICF-S120
製品シリーズ	ICF-S	HM	FR	RC	ICF-S	AIR	HM	ICF-S
購入チャンネル	EC	量販店	EC	量販店	EC	EC	EC	EC
購入後日数	14	3	240	30	16	7	5	21
保証状態	保証内	保証内	保証内	保証内	保証内	保証内	保証内	保証内
問い合わせ分類	故障疑い	不具合相談	使い方相談	品質クレーム	故障疑い	品質クレーム	故障疑い	使い方相談
主要トピック	吸引しない	異音	霜が多い	焦げる	電源が落ちる	臭いがする	水漏れ	ペット毛が詰まる
症状分類	吸引低下/詰まり	異音	霜付着/冷え不良	焦げ/炊飯不良	途中停止/過熱	初期臭	水漏れ	ペット毛/詰まり
対象部位分類	フィルター/ダスト経路	ファン/内部機構	ドアパッキン/設置	内釜/温度制御	バッテリー/保護回路	フィルター/筐体	タンク/パッキン	ブラシ/経路
再現条件分類	ペット毛多量吸引後	強運転時	高開閉/詰め込み時	早炊き/少水量時	連続高負荷時	開封直後/連続運転時	給水後/移動後	ラグ使用時
原因分類	フィルター目詰まり/経路閉塞	ファン接触/初期不良	密閉不良/設置環境/開閉運用	水量/設定不一致/温度ズレ	過熱保護作動/バッテリー不良	材料臭/フィルター臭/換気不足	パッキン不良/装着ズレ	ブラシ巻き付き/経路詰まり
感情分類	ネガティブ	ネガティブ	ニュートラル	ネガティブ	ネガティブ	ネガティブ	ネガティブ	ニュートラル
緊急度	高	中	低	中	高	中	高	中
対応結果分類	案内のみ (解決)	修理受付 (未解決)	案内のみ (解決)	再案内 (未解決)	修理受付 (未解決)	案内のみ (解決)	交換/修理案内 (未解決)	案内のみ (解決)
活用示唆分類	FAQ改善/製品改善	製品改善/交換導線改善	FAQ改善	FAQ改善/サポート改善	製品改善/表示改善	FAQ改善/同梱物改善	品質改善/交換導線改善	FAQ改善/販促改善

構造化データの抽出項目は **業務内容に合わせてカスタマイズ可能**

9. InsightVoiceの機能: ダッシュボードで可視化



蓄積された膨大な VoCを構造化し、分析結果を **ダッシュボードで可視化**

10. InsightVoiceで顧客の声を“全社の成果”に繋ぐ



顧客の声 (VoC)



InsightVoice



高精度な音声データの自動文字起こし



VoCデータの構造化と多角的分析



ダッシュボードによる分析結果の可視化

コールセンター

FAQ精度向上

工数削減

離職防止

製品開発

要望を製品に反映

不具合を早期発見

改善点を抽出

経営層

経営判断の指標

売上要因の分析

改善優先の指針

営業

顧客ニーズの把握

売上機会の発見

営業トーク改善

CS・CRM

苦情傾向の分析

顧客満足度の向上

解約要因の分析

膨大な顧客の声を分析し、コストセンターを **プロフィットセンター** へ

11. 活用事例:①コールセンター改善

受電後の記録作業を0へ。オペレーターは会話に集中

BEFORE	AFTER
・通話語にメモ整理/要約作成 ・抜け漏れ/表現揺れ/属人化 ・残業 / 精神的負担	・InsightVoiceが全てで自動処理 ・オペレーターは受電に集中 ・記録品質が均一化 ・引き継ぎスムーズ

現場への効果
・ACW(後処理時間)削減 ・記録品質標準化:抜け漏れ/表現揺れ減 ・教育短縮:良い反応の型が共有される ・管理の効率化:検索/集計/モニタリングが即時

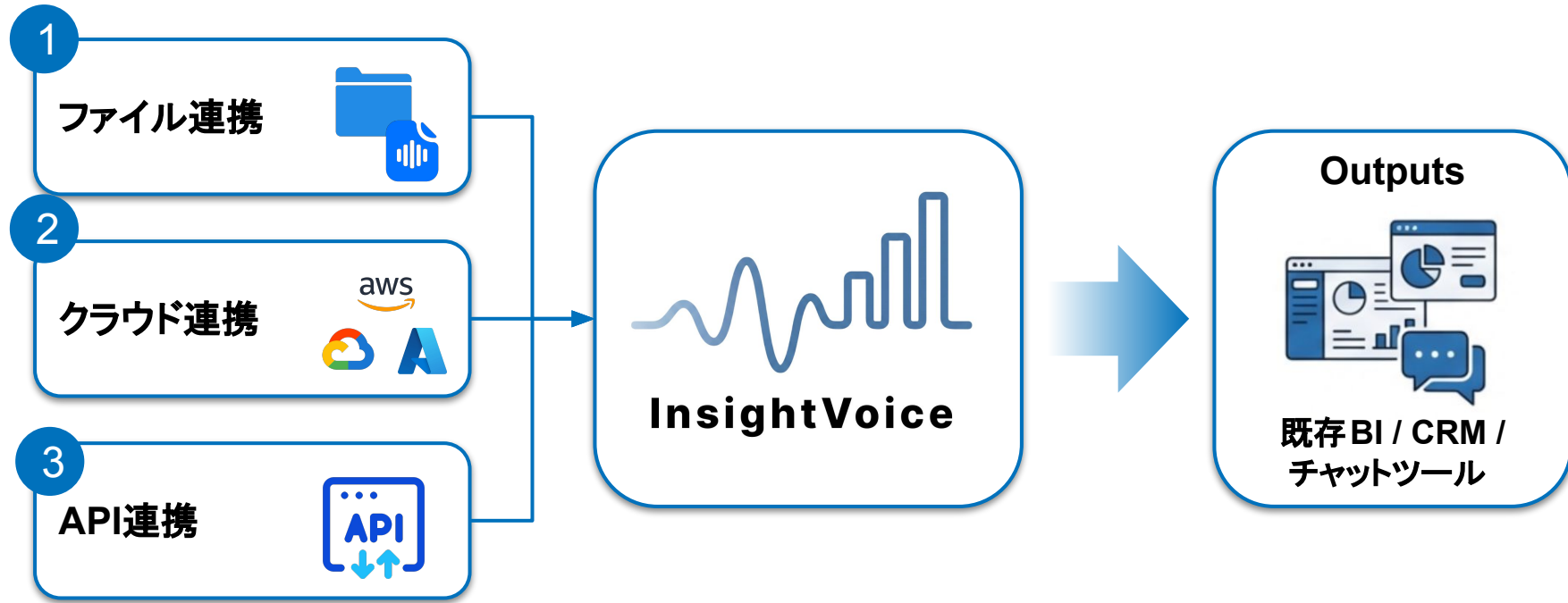
人への効果
・「受電後タスクが消える」ことで心理的・実務負担が下がる ・評価が透明化(対応品質・努力が見える化) ・成果実感が増え、離職抑制／定着率UP



※既存のPBX/通話録音/運用はそのまま連携(置き換え不要)

12. 導入方法

音声ファイル(MP3/WAV等)をエクスポートできれば、既存システムを選ばず連携可能。
まずはファイル連携でスモールスタートし、運用に合わせて API連携へ段階的に拡張。



エンタープライズ水準のセキュリティ: データ暗号化・統合アクセス統制・コンプライアンス準拠

13. 導入事例

コールセンターを“修理受付窓口”から、**商品開発の情報源**へ。

「売れない理由」を最速で特定し、次の売れる理由をつくる。

導入前の課題

 年間数十万件の問い合わせ
修理・故障報告が蓄積

 SKUが多く、カテゴリ横断
での傾向把握が困難

 製品改善の意思決定に
“定量根拠”が不足

 コールログは一部サンプル
確認のみ → 全量活用不可

InsightVoice で実現

通話録音 → 文字起こし → 要因分類 → 製品別集計

 製品番号／カテゴリ別に
不具合・不満点を構造化

 「誰が／何に困り／なぜ起きた／
再発条件は何か」を自動抽出

 解約兆候・リピート意向も
同時に可視化

導入効果

 不具合の早期検知
ロット／季節／販路差を自動検出

 FAQ改善→再入電削減
問合せ傾向からFAQを最適化

 製品改善テーマを定量提示
優先度付きで改善候補をリスト化

 VOC起点の商品企画会議
データドリブンな意思決定を実現

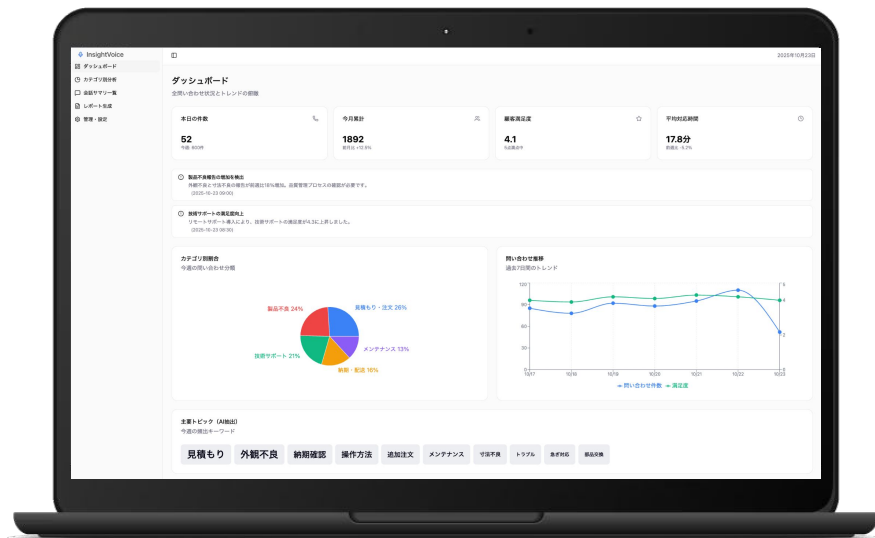
事例企業：国内大手・B2C 生活用品/家電メーカー（企画・製造・販売）

年商：2,000～3,000億円規模、従業員数：5,000～10,000名規模、取扱商品：2万～3万点規模、問い合わせ：年間数十万件規模

14. お問い合わせ

- お問い合わせ先:contact@plusinsight.co.jp
- 弊社ホームページ:<https://www.plusinsight.co.jp/contact>
 - 「お見積り」または「資料請求」よりお問い合わせください

※ご相談は無料です。お気軽にご連絡ください。



もう「録音を聞き返す時代」じゃない



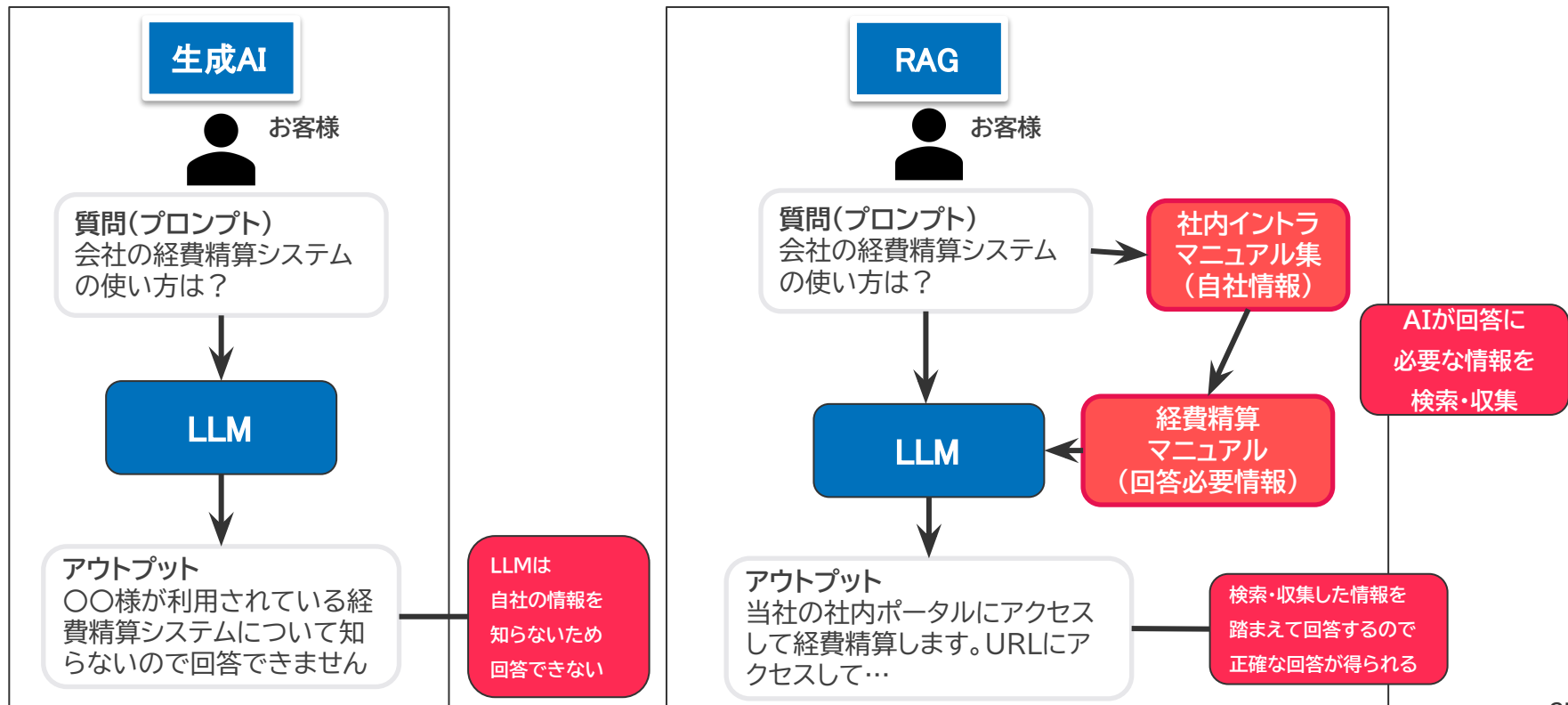
InsightVoiceが、
通話から“次のアクション”を
自動で導き出します。

貴社特化のAI開発 事例(RAG・AIエージェント)

従来の生成AI(LLM)とRAGのご紹介

なぜRAGが必要か？

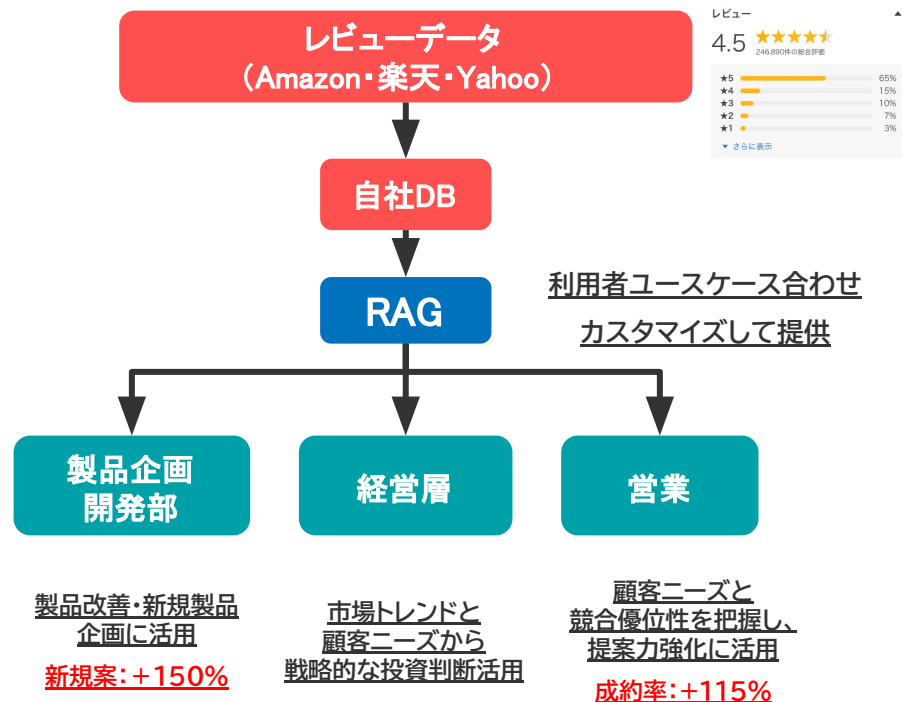
- 生成AI(ChatGPTなど)は自社社内情報を持っていないため、自社文脈での活用が難しい…
- 生成AIに自社情報を読み込ませ、自社専用LLMにカスタマイズするのがRAGと呼ばれる手法



RAG開発・導入事例

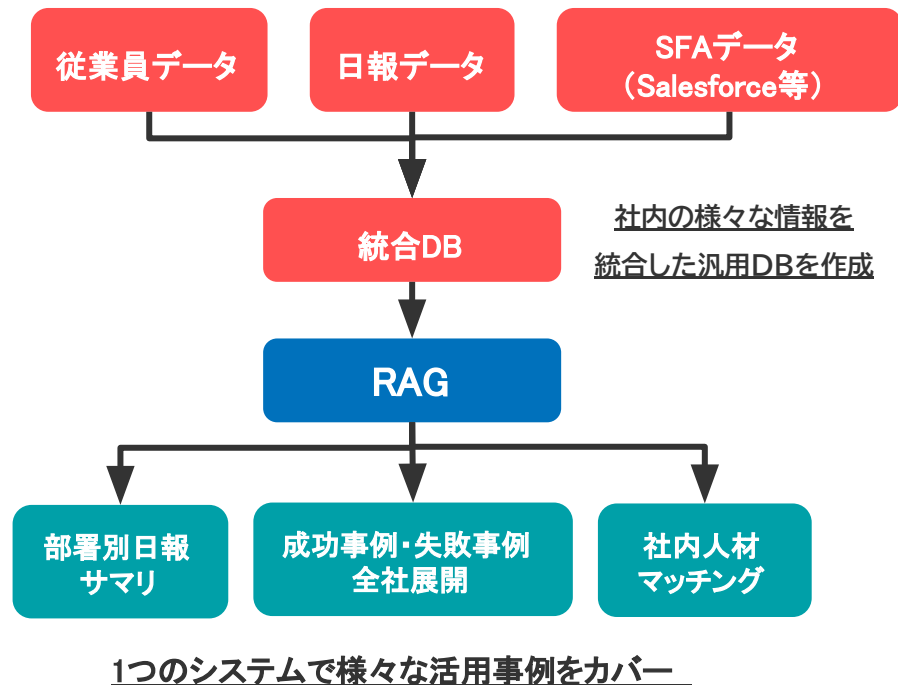
レビューデータ分析AI

- 大量レビューデータの自動分析で顧客インサイトを抽出
- 感情・トピック・競合分析により定性データを定量可視化
- リアルタイム監視で市場変化を早期発見し迅速対応



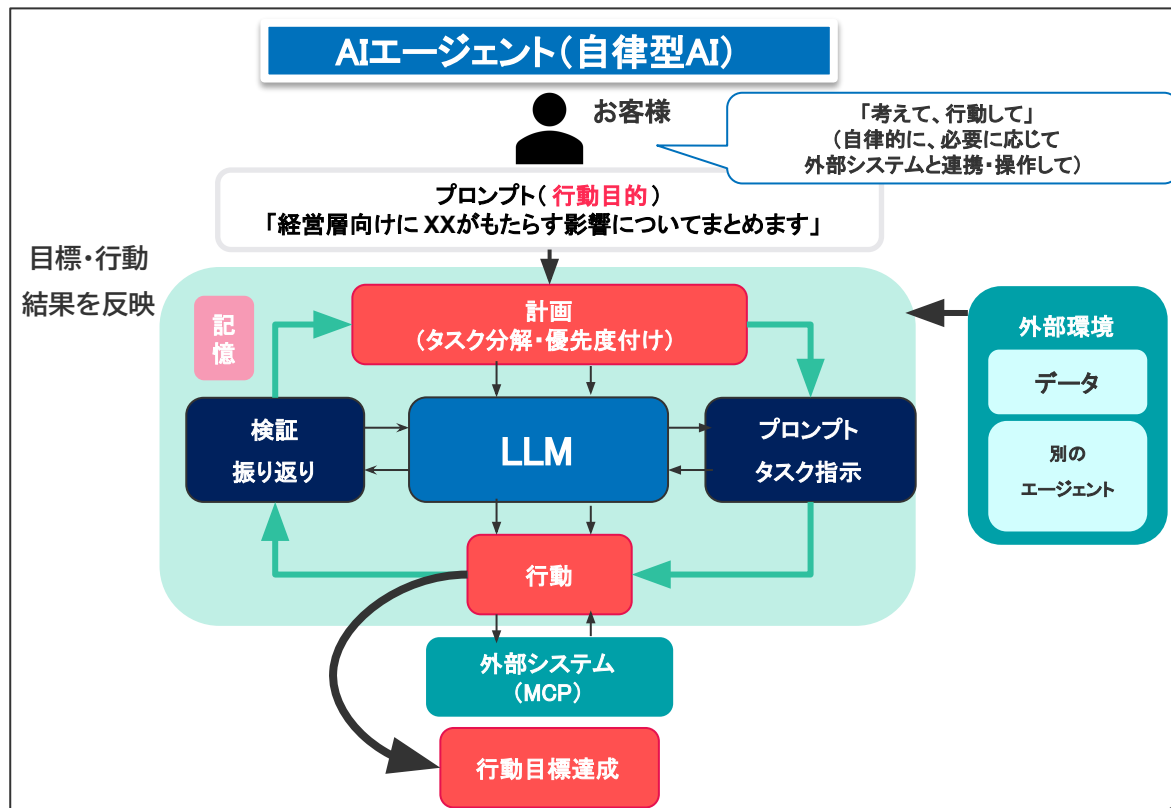
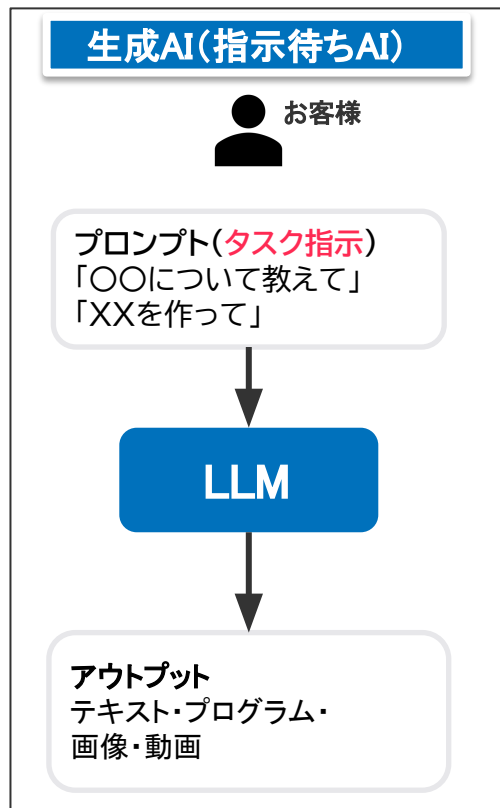
日報・社内情報分析AI

- 日報・SFAデータを統合分析し、営業成果を最大化するAI
- 成功パターンを特定してベストプラクティスを全社展開
- 異動・新規PJの社内人材マッチングに蓄積データを活用



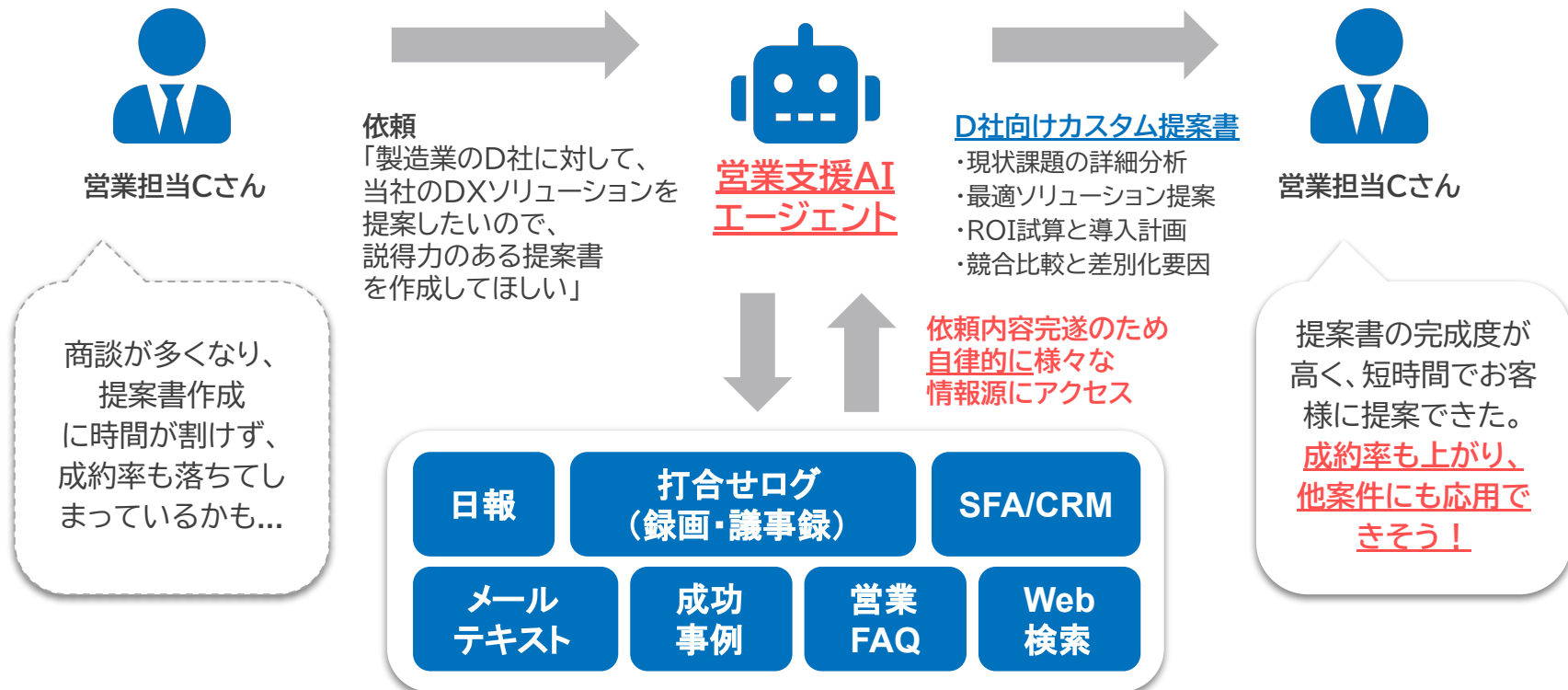
従来の生成AI(LLM)とAIエージェントのご紹介

- ・ 従来: 明確なプロンプトが無いと単発の回答しか返せず、**自己判断でタスクを連携・拡張できない**
- ・ AIエージェント: 目的を理解してタスクを**自律的に**計画・実行し、**複雑なマルチタスクを完遂**



AIエージェント導入事例:営業支援AIエージェント開発

- 営業担当者は営業支援AIエージェントと対話するだけで業務が完了
- AIエージェントが担当者に代わってタスクをこなしつつ、継続的に営業ナレッジを学習



データ分析/基盤構築支援 ID-POSデータ整備・分析PJのご紹介

ID-POSデータ整備・分析事例 支援の流れ

POS・会員・販促などのバラバラなデータを統合し、課題解決に直結する分析と施策提案までを一気通貫でご支援

1

データ整備

POS・会員・販促などのデータを一元化し、“分析に使える”状態へ整備。

データ活用の土台構築。

2

データ分析設計

経営課題やマーケティング目的に応じて、最適な分析テーマを設計。

意思決定につながる分析ロジックを定義。

3

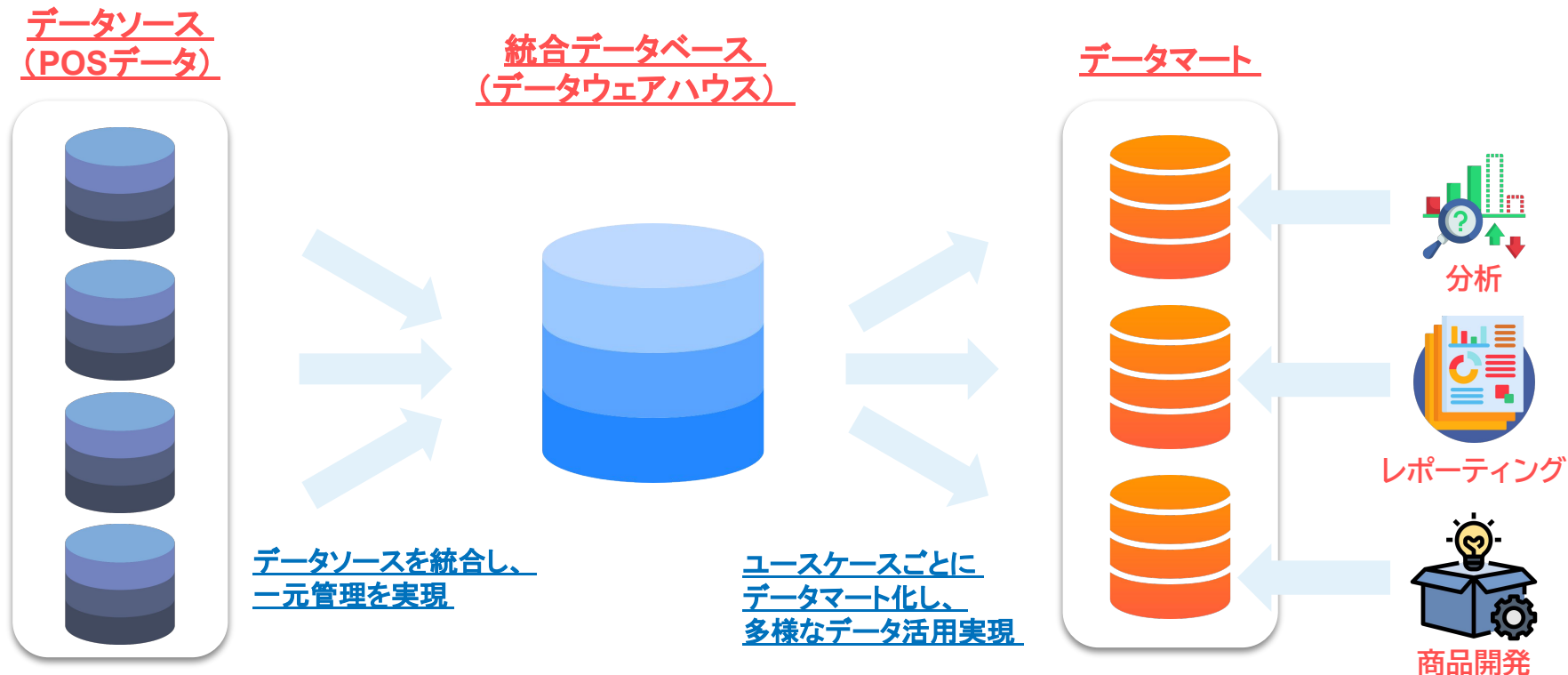
データ活用支援

分析結果をダッシュボードやレポートで“見える化”し、実際の施策提案まで伴走。

データを「見る」から「使う」へ。

ID-POSデータ整備・分析事例 ①データ整備

点在していた様々な取引先のPOSデータを1つのデータベースに統合し、
「分析」・「レポートニング」・「商品開発」など様々なユースケースで活用できる土台を構築



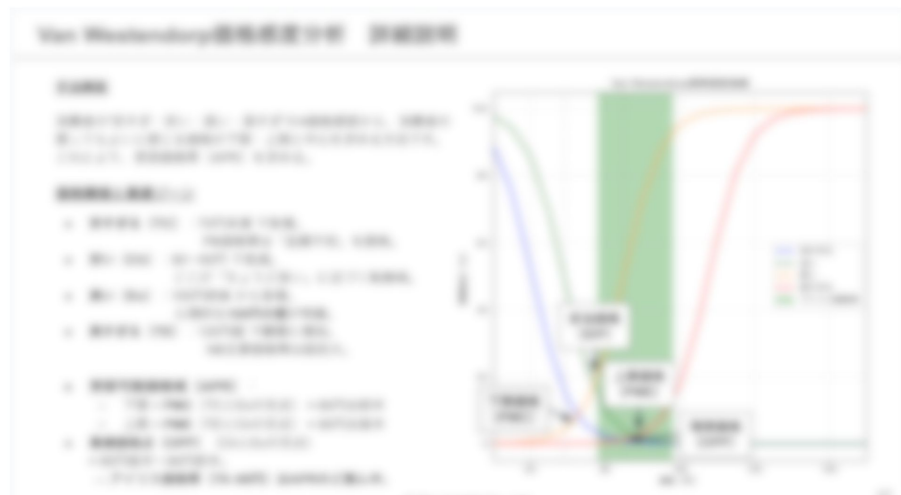
ID-POSデータ整備・分析事例 ②データ分析設計

— 仮説から成果へ、データ分析をデザイン —



ID-POSデータ整備・分析事例 ③活用支援・成果イメージ

- リピート構造の可視化・LTV向上施策
 - IDベースで顧客の購買行動を追跡し、リピートサイクルと離脱要因を特定
- 価格改定シミュレーション(Van Westendorp分析・価格弾力性分析)
 - 顧客の価格受容性を可視化し、最適価格帯を特定



価格戦略・販促設計・新商品開発など、意思決定の質を高めるデータ活用を実現

機械学習システム導入

ECサイト向けレコメンドエンジン開発支援

- ・データ統合からAIモデル開発、ECシステム連携までを包括支援
- ・顧客一人ひとりに最適な商品提案を自動生成

お客様課題

- ・ EC成長に伴う商品数・顧客行動の複雑化
- ・ 属人的なレコメンド / 人カルールでは限界
- ・ データ活用基盤が未整備で精度改善が困難

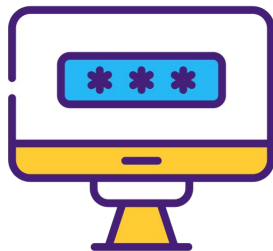
導入効果

- ・ CTR向上 : + 18%
- ・ CVR向上 : + 7%
- ・ 運用コスト減 : 2人/月が別の業務に専念できるように

導入支援フロー



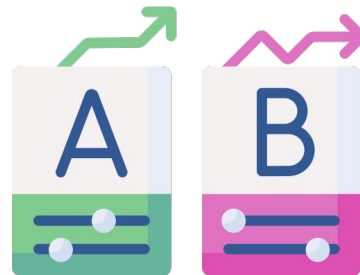
データ統合



レコメンドモデル開発



API連携



A/Bテスト