



2025 年 10 月 17 日

各 位

会 社 名 売れるネット広告社グループ株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 CEO 加藤公一レオ
(コード番号：9235 東証グロース)
問 合 せ 先 取 締 役 C F O 植木原宗平
(TEL 092-834-5520)

売れるネット広告社グループ、クラウド型 Web 会議システムに

AI 商談解析機能を搭載した新 SaaS パッケージを提供開始！

～グループ保有の『売れるノウハウ®』を学習させた独自 AI で営業 DX 市場へ本格参入～



**売れるネット広告社グループ、クラウド型Web会議システムに
AI商談解析機能を搭載した新SaaSパッケージを提供開始！**

～グループ保有の『売れるノウハウ』を学習させた独自AIで営業DX市場へ本格参入～

売れるネット広告社グループ株式会社（本社：福岡県福岡市、代表取締役社長 CEO：加藤公一レオ、東証グロース市場：証券コード 9235、以下 売れるネット広告社グループ）の連結子会社である株式会社 SOBA プロジェクトは、同社が提供する純国産クラウド型 Web 会議システム『ミエルカクラウド』において、AI によるリアルタイム商談解析を実現する新パッケージ『AI 商談解析パッケージ』を正式リリースいたしました。

【AI が“商談の空気”を読み解く——会議が売上を生み出す瞬間へ】

20 年にわたり、産学官プロジェクトから生まれ進化を続けてきた純国産 Web 会議システム「ミエルカクラウド」。その堅牢なセキュリティと柔軟なカスタマイズ性に、ついに AI という“知性”が融合します。

新たに発表された『AI 商談解析パッケージ』は、オンライン商談・営業会議における発言内容をリアルタイムで解析し、「顧客の関心」「購買意欲」「ネクストアクション」などを自動スコアリング。さらに会議中の会話を即時に文字起こしするだけでなく、RAG (Retrieval-Augmented Generation) 技術を活用し、企業ごとの営業データベースや過去のトークログと連携。営業担当者が発言するたびに、その内容に応じた“切り返しトーク”や“最適な提案資料”をリアルタイムにサジェストします。

つまり「話すたびに AI が営業をナビゲートする」——それが本パッケージの最大の革新です。

【「最強の売れるノウハウ®」×「AI」＝世界初の“爆益生成会議”へ】

本プロジェクトの中核には、売れるネット広告社グループが長年蓄積してきた『最強の売れるノウハウ®』が存在します。2,600回以上のA/Bテストで実証されたD2C成功法則を、AIの学習モデルに統合。売れるネット広告社グループが誇る広告運用・コンサルティング部隊の知見を商談現場へ転写することで、「会議をするだけで商談精度が上がる」「新人でもプロ並みのトークが可能になる」という、これまであり得なかった“AI営業革命”を実現します。

さらに将来的には、売れるネット広告社グループのAI子会社『売れるAIマーケティング社』が保有するデータ解析ノウハウと連携し、商談後のフォローアップメール自動生成や、商談履歴からのクロスセル・アップセル予測など、AIによる“完全自動営業オペレーション”への進化も見据えています。

【市場は今、AI×営業テックの覇権争いへ】

オンラインを活用した営業・商談のデジタル化が進展するなか、国内の消費者向け電子商取引市場は拡大を続けており、AI導入による営業効率化はあらゆる業界で喫緊のテーマとなっています。海外ではZoom、Microsoft Teamsなどが高いシェアを占めていますが、その多くは「会議のためのツール」であり、「売上を生むツール」ではありません。

ミエルカクラウドが打ち出すAI商談解析パッケージは、この常識を根底から覆します。純国産技術による高いセキュリティ、カスタマイズ可能なアーキテクチャ、そして“売れるネット広告社グループ”という実践知のバックボーン——この三位一体構造こそが、海外勢には決して真似できない日本発の競争優位性です。

【「売れるネット広告社グループ」全体戦略の中核へ】

今回の新パッケージは単なる新機能追加ではなく、売れるネット広告社グループ全体のAI戦略における重要なピースです。広告運用・EC支援・AIマーケティング・越境ライブコマースなど、グループ各社が生み出す顧客データを横断的に統合し、「売れるAIシリーズ」としてSaaS群を再構築。

その最前線として、SOBAプロジェクトが担う“会議データ×営業ノウハウ”領域のAI化は、今後のグループ収益構造を根本から変革する布石となります。

【今後の展望】

SOBAプロジェクトは、2025年中に大手企業・自治体・教育機関への導入を進め、また、2026年には「AI商談解析パッケージ」をベースにしたAPI提供を拡大し、パートナー企業によるOEM展開を加速。

最終的には、国内外のすべての商談現場に“AIアシスト会議”を実装し、「日本発の営業DXインフラ」としての地位を確立します。

株主・投資家の皆様、これは単なる新機能の発表ではありません。

「AIが営業を代行する時代」の、歴史的号砲です。

我々と共に、“聞くだけで売れる未来”を、その目に焼き付けてください。

以 上