

主催

楽楽自動応対

11:05 ~ 11:30

"努力で回す"から"仕組みで回る"
コンタクトセンターへ
生成AIで実現する
効率化と応対品質向上



株式会社エーアイスクエア
営業部 アソシエイト 荻野 桂也

「企業とお客さまのコミュニケーションをAIで豊かに」を信念に、お客様の課題解決に寄り添うAIソリューションの提供を行っています。

事業方針	デジタル技術をベースに、顧客の本質的価値を徹底的に追及し続ける
会社名	株式会社エーアイスクエア
所在地	東京都港区芝5-31-17 PMO田町
代表者	代表取締役 堀友彦
資本金	9,000万円
設立	2015年12月
事業内容	AIを活用した各種ITソリューションの提供およびコンサルティング
株主	HEROZ株式会社 日本郵政キャピタル株式会社 株式会社ブロードバンドタワー
従業員数	35名
HP	https://www.ai2-jp.com/



加入団体

一般社団法人日本コールセンター協会
[HDI-Japan](#)
[一般社団法人情報処理学会](#)
[公益社団法人企業情報化協会](#)
[一般社団法人Generative AI Japan](#)

コンタクトセンターの自己解決向上や運営コスト削減に貢献するソリューションを提供しています。



AIチャットボット

ユーザーの問い合わせに24時間
365日自動応答するAIチャット
ボットサービス。

自己解決率向上

運営コスト削減



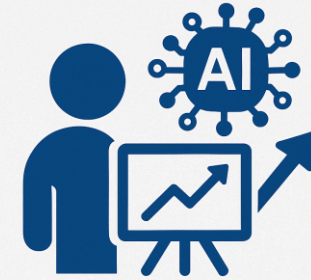
QuickSummary2.0

生成AI要約

高精度な音声認識と生成AIを活用
し、コンタクトセンターの通話内
容をテキスト化・要約するサービ
ス。

運営コスト削減

VOC分析



AI活用支援

コンタクトセンターにおけるAI
導入や活用を支援するサービス。
現状分析から改善提案まで、AI
導入に関わる全てのプロセスを
トータルサポート。

業務の高度化

ソリューション提供企業

業種業界問わず、多くのお客様にAIソリューションを提供しています。

 じぶん銀行

 ゆうちょ銀行



ひと
ときを、
想う。 JT

 SoftBank

SUNTORY

LIXIL



OPTAGE
What's next?

JPツーウェイコンタクト

infocom

 野村不動産

思いを、はせる。
HASEKO 長谷エグループ



Panasonic
CONNECT

Sony
Network
Communications

 MC DATA PLUS

約 70 社
導入！



荻野 桂也
株式会社エーアイスクエア
営業部 アソシエイト

e-mail : keiya.ogino@ai2-jp.com
TEL : 070-8682-5416



- 新卒で、自動車に関するイーコマース・インターネットメディア事業の提供会社に入社。中古車輸出入のプラットフォーム事業において、法人顧客の新規営業、カスタマーサクセス等を担当。
- その後、スマートフォン向けアドネットワークの法人営業に携わった後、2021年にエーアイスクエアに参画。
営業担当者として、AIサービスの新規提案に加え、導入における検証や定着支援、精度向上に向けたコンサルティングも担当。

本日覚えていただきたい事は、大きく3つです。

その1

コンタクトセンターには、『**人手に依存する業務**』が多く、従業員の大きな負担となっている。

その2

業務の属人化は、コンタクトセンター全体の『**効率性や応対品質の低下**』を招く要因となっている。

その3

弊社では、『**既存業務の仕組み化**』を実現し、効率性と応対品質を向上させるための生成AI要約サービス『**QuickSummary2.0**』を提供している。

01

コンタクトセンターにおける業務課題

02

QuickSummary2.0のご紹介

コンタクトセンターには属人化しやすい業務が多く存在します。

人手に依存する代表的な4つの業務



履歴作成（ACW）：応対記録の作成、会話内容の要約・入力作業



顧客の声（VOC）分析：顧客要望や課題の抽出、トレンド分析



ナレッジのメンテナンス：FAQ・応対手順の更新と管理



応対評価（フィードバック）：品質評価、パフォーマンス分析



これらの業務の品質維持は、従業員の現場での努力に委ねられてきました。
しかし、業務の属人化が進むことで、様々な問題が発生しています。

属人化がもたらす問題



履歴作成の負担と内容のばらつき

手動での履歴作成には工数がかかり、内容も不統一なため、
後続対応や問い合わせ分析に支障をきたす



顧客の声を正しく分析できない

対応履歴をサービス改善やクレーム防止に活かせず、同じ問題が繰り返し発生



ナレッジの陳腐化

対応品質の低下、対応時間の増加、顧客の自己解決率低下



評価の主観性と遅延

公正な評価ができない、オペレータの成長スピード低下、管理者の工数増加



注目されているAI活用用途

多くのコンタクトセンターでは「**属人化**」から「**仕組み化**」への移行を目指し、AIを活用した業務のデジタル化を進めています。



1. 文脈をとらえた自動回答
(音声/テキスト)



2. 高度ナレッジ検索



3. メール文案の自動生成



4. 応対結果の自動要約
(ACW短縮)



5. 指示書/依頼書の自動作成



6. オペレーター成果・稼働の可視化



7. オペレーター育成支援
(自動フィードバック)



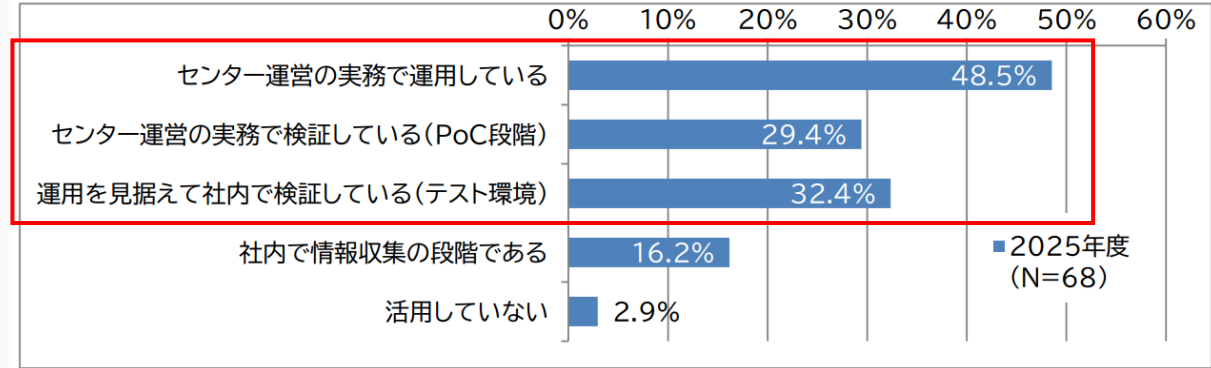
8. VOC分析
→ FAQ/ナレッジ自動生成



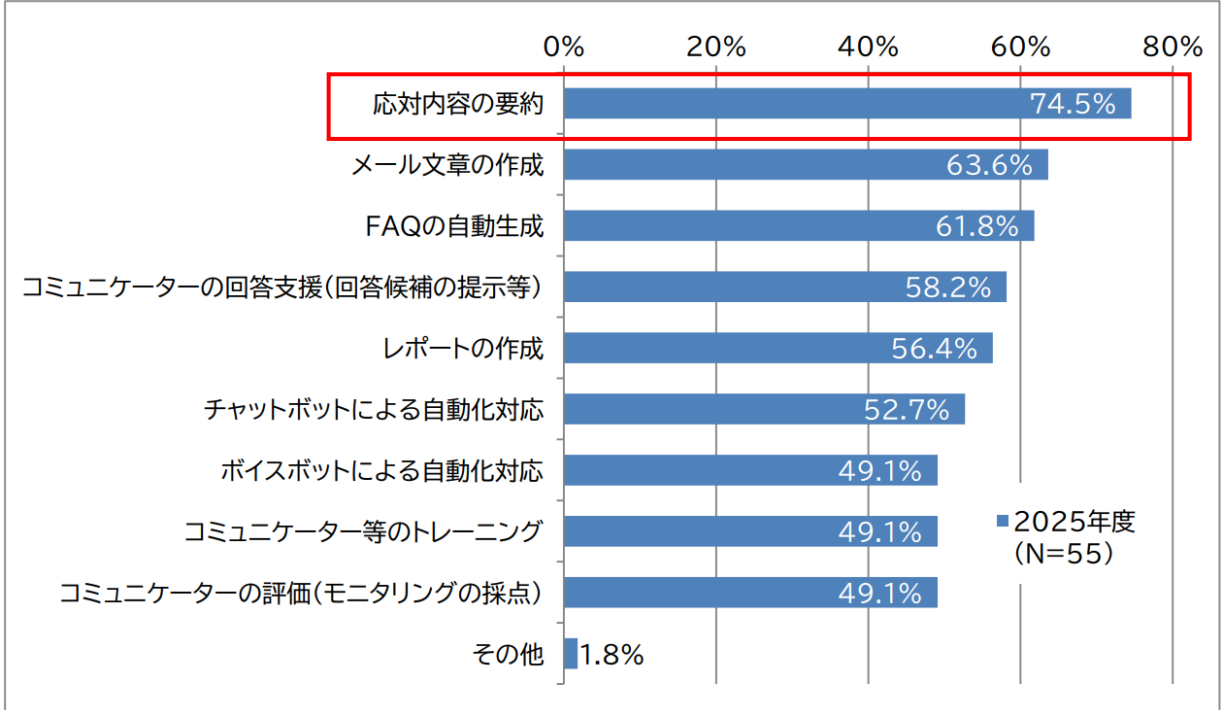
9. 問い合わせ量予測・要員最適化

コンタクトセンターにおける生成AIの活用状況

生成AIの活用状況（複数回答）



生成AIの活用方法（複数回答）



※ 「実運用」「PoC」「社内検証（テスト環境）」を選択した55社が対象

「既に実務で利用している」が **約50%**
PoCやテストも含めると**生成AI活用へのチャレンジが多い**

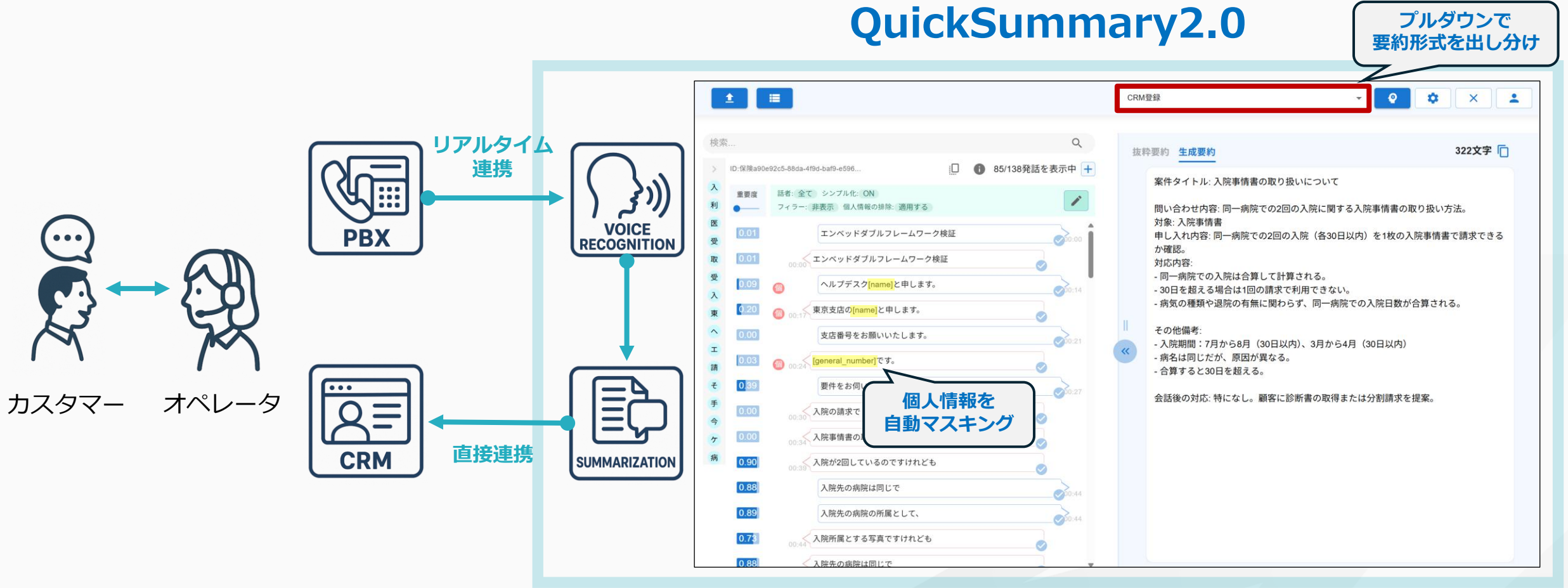
もっとも活用しているのが **「要約」**
自動応答系より、**OPの補助に活用**

01 **コンタクトセンターにおける業務課題**

02 **QuickSummary2.0のご紹介**

QuickSummary2.0とは

約30社・2,300席以上に導入済みの、音声認識 × 生成AIによる通話内容の自動要約サービスです。



デモ動画 : QuickSummary2.0

コールセンター/CRM デモ & コンファレ

Engagement Centre

ログイン管理画面

QuickSummary2

sales-2.ai2.qs.ai2-jp.com

個人 業務管理 QQA QS 3rd製品 事例 マナビDX Quest

CRM登録

検索...

ID:入院・手術

全161発話を表示中

被入請手適受家本請受子へ請スマツ意取折今

重要度

話者: 全て シンプル化: OFF

フィルター: 表示 個人情報の排除: 適用しない

0.23

ありがとうございます。

0.00

個別 エーアイ生命ヘルプデスク担当のツシマでございます。

0.00

00:00

あ、すみません。こちら1 2 3 4 5 6の

0.00

はい。

0.02

00:00

秋葉原事務所の

0.00

はい。

0.00

00:00

個別 サトウと申しますけれども。いつもお世話になります。

0.00

00:00

お世話になっております。

0.87

00:00

すいません、あの一、えっと入院保険金の請求なんですけれども、

0.00

はい。

0.50

00:00

あの一ちょっと手術ををされてるかどうか、ま、はっきり分からないんですけど。

0.00

はい。

0.00

00:00

【】 おっしゃってるんで、されてるんじゃないか

0.00

00:00

なと思うんですけど。

抜粋要約

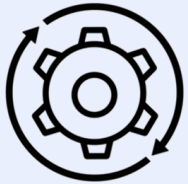
生成要約

0文字

QuickSummary2.0の導入で実現できること

QuickSummary2.0を導入することで、多くの効果を得ることができます。

生産性の向上



これまでオペレータが手作業で作っていた対応履歴を、AIが自動で作ります。これにより仕事の効率が上がります。

コスト削減

FAQメンテナンスの高度化



これまでは担当者の経験をもとにFAQ(よくある質問)を更新していましたが、今後はお客様の実際の質問内容からAIが自動でFAQを作ります。

CX向上

オペレータ評価



管理者が定期的にチェックする代わりに、電話が終わるたびにAIがその対応を評価してフィードバックします。

EX向上

VOC分析の高度化



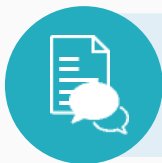
人が手を加えていない、ありのままの通話記録から、AIがお客様の意見を自動で取り出します。

価値向上

QuickSummary2.0には、効果的に利用するための様々な特徴があります。



高精度な音声認識



必要な形式に自動要約



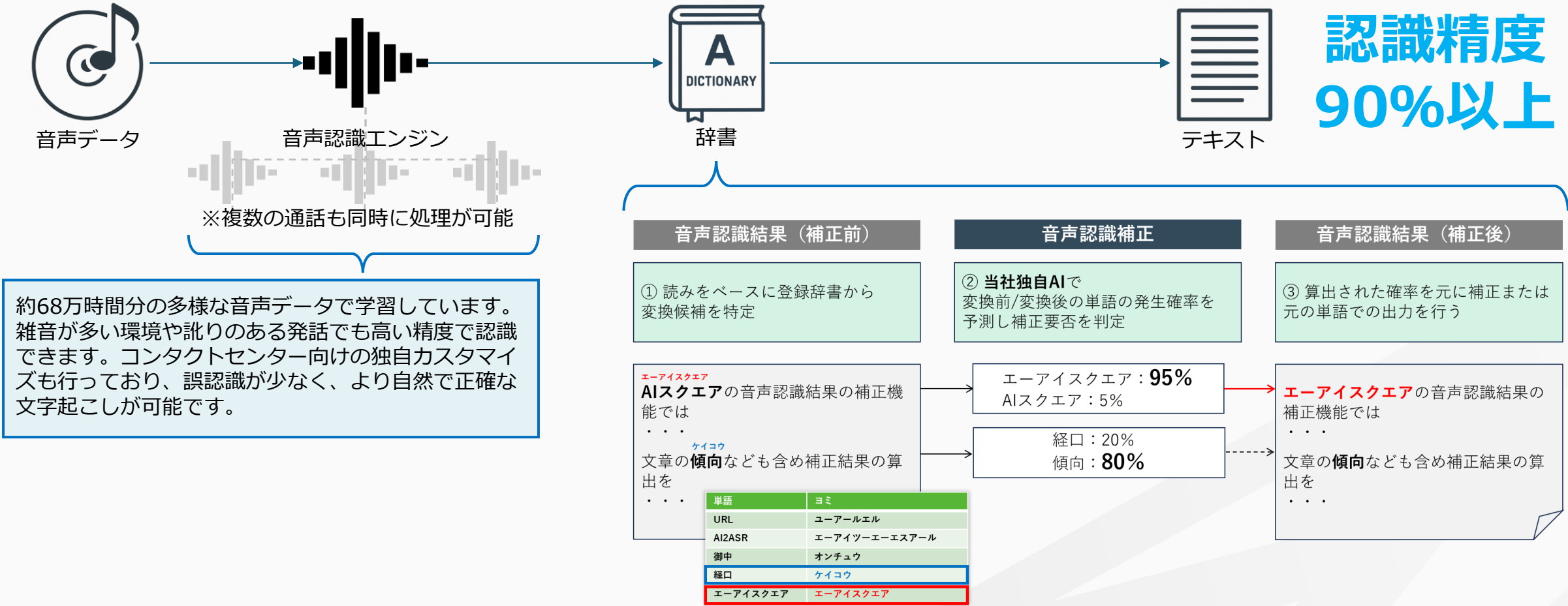
要約パターンを自由に追加・修正



ご利用中の音声認識・CRM・PBXと連携

QuickSummary2.0の特徴_①高精度な音声認識

ベースとなるモデル性能の高さに加えて、弊社独自の誤変換補正機能も搭載しており、**90%以上**の高い認識精度を実現しています。



単語辞書をベースに、当社独自AIが文脈を判断し、音声認識結果の補正を行います。

通話内容や目的に応じて、画面上から要約のパターンを選択できます。
CRM登録・FAQ抽出・VOC抽出・OP評価など、用途別に最適な要約が得られます。



Call transcript summary interface showing a list of transcripts with a sidebar menu icon on the left.



案件タイトル: 入院保険金請求と手術保険金請求権放棄の相談
対象: 入院保険

問い合わせ内容:
入院保険金請求と手術保険金請求権放棄の手続き方法について

申し入れ内容:

- ・手術保険金の請求権放棄方法
- ・被保険者が来店困難な場合の対応
- ・家族代書での手続き方法
- ・請求権放棄申出書の記入方法

対応内容:

- ・被保険者の意思表示が困難な場合、指定代理請求人からの手続き可能
- ・家族代書の場合、被保険者の立会いが必要
- ・請求権放棄申出書は自書または記名押印で可能
- ・入院事情書のステップ1にチェック、ステップ2は不要
- ・システムでの入力か従来の手書きで対応可能

会話後の対応:
受持ちヘルプデスクから折り返し連絡予定

その他備考:

- ・被保険者は高齢で車椅子使用、来店困難
- ・契約番号: 4428902216
- ・マニュアル参照: 144条の2
- ・家族代書の場合、4項目（住所、名前、電話番号、続柄）を記入
- ・押印は省略可能

CRM登録

(QA1)
質問:手術保険金の取下げ、放棄をされたい場合にできますか？
回答:手術保険金の放棄手続きは可能だが、被保険者の状態によって手続き方法が異なる。意思表示ができる場合は家族代書やサイン代書で可能。意思表示が困難な場合は指定代理請求人からの手続きが可能。

QA抽出

(QA2)
質問:家族代書の場合、放棄申出書の適用欄にはどのように記入すればいいですか？
回答:入院保険金請求書の適用欄に、代書する家族の4項目（住所、名前、電話番号、続柄）を記入する。さらに、入院事情書と請求権放棄申出書も代書した旨を記載する。

0. 総合評価 : B

1. 挨拶・名乗りの適切さ : A (適切な挨拶と名乗りができています)

2. 言葉遣い・敬語の正確さ : B (概ね適切だが、改善の余地あり)

3. 相槌・復唱などの傾聴姿勢 : A (丁寧な傾聴ができています)

4. 感情表現・共感性 : B (説明は丁寧だが、より簡潔さが要)

5. 適切な案内・説明 : B (説明は丁寧だが、より簡潔さが要)

6. 顧客の理解確認 : B (確認はしているが、より明確さが要)

7. クロージングの丁寧さ : B (丁寧だが、より明確な締めくくりが必要)

8. ポジティブワード : 特になし

OP評価

②お客様の声:

サトウ様は、被保険者の状況に配慮した柔軟な対応を求めています。高齢で車椅子使用の被保険者のために、来店せずに手続きができる方法を探していましたが、結果的に本人の立会いが必要であることに困惑している様子が見られました。また、手術保険金の放棄手続きが複雑であることへの戸惑いも感じられました。家族代書の手続き方法や必要書類について細かく質問されており、手続きの煩雑さに対する不満が垣間見えました。一方で、オペレーターの丁寧な説明に対しては感謝の言葉を述べており、サービスの質には満足している様子でした。しかし、被保険者の状況に合わせた柔軟な対応（例：確約書での対応）ができないことへのdisappointmentも感じられ、保険会社のサービスに改善の余地があることを示唆しています。

VOC抽出

QuickSummary2.0の特徴_② 必要な形式に自動要約

CRM登録

案件タイトル: 入院保険金請求と手術保険金請求権放棄の相談
対象: 入院保険

問い合わせ内容:
入院保険金請求と手術保険金請求権放棄の手続き方法について

申し入れ内容:

- ・手術保険金の請求権放棄方法
- ・被保険者が来店困難な場合の対応
- ・家族代書での手続き方法
- ・請求権放棄申出書の記入方法

対応内容:

- ・被保険者の意思表示が困難な場合、指定代理請求人からの手続き可能
- ・家族代書の場合、被保険者の立会いが必要
- ・請求権放棄申出書は自書または記名押印で可能
- ・入院事情書のステップ1にチェック、ステップ2は不要
- ・システムでの入力か従来の手書きで対応可能

会話後の対応:
受持ちヘルプデスクから折り返し連絡予定

その他備考:

- ・被保険者は高齢で車椅子使用、来店困難
- ・契約番号: 4428902216
- ・マニュアル参照: 144条の2
- ・家族代書の場合、4項目（住所、名前、電話番号、続柄）を記入
- ・押印は省略可能

QA抽出

QA:

(QA1)

質問:手術保険金の取下げ、放棄をされたい場合にできますか？

回答:手術保険金の放棄手続きは可能だが、被保険者の状態や意思表示能力によって手続き方法が異なる。被保険者本人が意思表示できない場合は、指定代理請求人からの手続きが可能かどうか確認する必要がある。

(QA2)

質問:家族代書の場合、放棄申出書の適用欄にはどのような情報を書けばいいですか？

回答:家族代書の場合、入院保険金請求書の適用欄に代書者の4項目（住所、名前、電話番号、続柄）を記入する。また、入院事情書と請求権放棄申出書も代書した旨を記載する。

(QA3)

質問:請求権放棄申出書の受取人氏名欄は自書または記名押印が必要ですか？

回答:請求権放棄申出書の受取人氏名欄は自書または記名押印が必要だが、代書の場合でも署名があれば押印は省略可能。ただし、家族代書の場合でも被保険者本人の立会いが必要。

VoC抽出

①通話の要約：

本通話は、エーアイ生命ヘルプデスクに対して、秋葉原事務所のサトウ様から入院保険金請求に関する問い合わせがあったものです。被保険者が手術を受けたかどうか不明確であり、手術保険金の診断書提出が困難なため、手術保険金の請求権放棄を検討しています。被保険者は高齢で車椅子使用のため来店が難しく、意思能力も不明確な状況です。オペレーターは、家族代書による手続きの可能性や、指定代理請求人による手続きについて説明しました。また、請求権放棄申出書の記入方法や、入院事情書の記入についても詳細な説明を行いました。サトウ様は、手続きの具体的な方法や必要書類について確認し、被保険者本人の立会いが必要であることを理解しました。最終的に、詳細な手続きについては後日ヘルプデスクから連絡することとなりました。

②お客様の声：

サトウ様は、被保険者の状況に配慮した柔軟な対応を求めています。高齢で車椅子使用の被保険者のために、来店せずに手続きができる方法を探ていましたが、結果的に本人の立会いが必要であることに困惑している様子が見られました。また、手術保険金の請求権放棄に関する手続きが複雑であることへの戸惑いも感じられました。特に、家族代書の場合の記入方法や必要書類について細かく質問されており、手続きの煩雑さに対する不満が垣間見えました。一方で、オペレーターの丁寧な説明に対しては感謝の言葉を述べており、サービスの質には満足している様子でした。しかし、被保険者の状況に合わせた柔軟な対応（例：確約書での対応）ができないことへのdisappointmentも感じられ、保険会社のサービスに改善の余地があることを示唆しています。

応対評価

0.総合評価	: B
1.挨拶・名乗りの適切さ	: A（適切に名乗りを行っている）
2.言葉遣い・敬語の正確さ	: B（一部敬語の乱れがある）
3.相槌・復唱などの傾聴姿勢	: A（適切に相槌を打ち、復唱している）
4.感情表現・共感性	: B（共感の表現がやや不足）
5.適切な案内・説明	: B（説明は適切だが、やや複雑）
6.顧客の理解確認	: C（理解確認が不十分）
7.クロージングの丁寧さ	: B（丁寧だが、まとめが不足）
8.ポジティブワード	: なし

まとめ：

総合評価Bとしました。丁寧な対応と適切な説明が見られましたが、改善の余地があります。特に顧客の理解確認が不十分でした。例えば「ご説明した内容をご理解いただけましたでしょうか？」と確認することで、顧客の理解度を把握し、必要に応じて補足説明ができます。また、クロージング時に要点をまとめることで、顧客の理解を深められます。これらの点を意識することで、さらに質の高い対応ができるでしょう。日々の努力を続けていただき、顧客満足度の向上につなげてください。頑張ってください！

同じ通話に対して様々なパターンで要約できる

QuickSummary2.0の特徴_③ 要約パターンを自由に追加・修正

管理画面からユーザー自身が新しい要約パターンを作成・修正でき、反映もリアルタイムに行えるため、要約の精度や使い勝手を段階的に改善できます。

即反映

プロンプト編集

有効化無効化削除

☒ Function Callingを利用する

メッセージ ファンクション フォーマット

ライトモード ダークモード

tree

```
[{"role": "user", "content": "あなたはコールセンターの優秀なオペレータで、通話内容を過不足なく要約して顧客管理システムに登録するタスクを実施してもらいます。次の入力文はコールセンターでのオペレータOPとお客さまCUの通話です。まずは内容を確認してください。"}]
```

キー

crm_function_call

名前

CRM登録(Function calling)

説明

商品に関する対応を、申し入れ内容や対応内容などの項目別に出力します

プロンプトをダウンロード

保存 キャンセル 要約実行結果表示

アップロード

CRM登録 (氏名住所電話番号有)

CRM登録

CRM登録(Function calling)

QA抽出(Function calling)

デフォルト

CRM登録 (氏名住所電話番号有)

OP対応評価

サービス改善

品質評価_センター作成

引越し業者様向け

705文字

対応内容：

1. 顧客の質問に対して初期回答を提供

2. 詳細確認のため、担当ヘルプデスクへの取次ぎを試みるが、混雑のため不可

3. 顧客の連絡先と契約番号を確認し、折り返し連絡を約束

4. 家族代書の手続きについて追加説明を提供

5. マニュアルの該当箇所を確認し、顧客に案内

6. 請求権放棄申出書の記入方法や必要事項を詳細に説明

改善内容：

1. オンライン申請システムの導入：顧客が来店せずに手続きできるよう、本人確認や意思確認が可能なオンラインシステムを開発する。これにより、高齢者や身体的制約のある顧客の利便性が向上し、手続きの効率化も図れる。

2. マニュアルの電子化と検索機能の強化：オペレーターがすぐに正確な情報を提供できるよう、マニュアルを電子化し、キーワード検索機能を強化する。これにより、回答時間の短縮と情報提供の正確性向上が期待できる。

3. 請求権放棄プロセスの簡素化：現在の複雑な手続きを見直し、必要最小限の書類と手順で完了できるようにする。例えば、一つの統合フォームで複数の手続きを完了できるようにし、顧客の負担を軽減する。

オペレータ利用画面

要約パターン作成画面

A.I.Squared, Inc. confidential.All rights reserved.

21

既存の音声認識システムや PBX/CTI、およびCRMシステムと連携できるため、通話記録・要約結果を既存のオペレーション基盤にシームレスに統合できます。

PBX / CTI



BIZTEL



AVAYA



NEC
SV9500

音声認識システム

AmiVoice®
Communication Suite



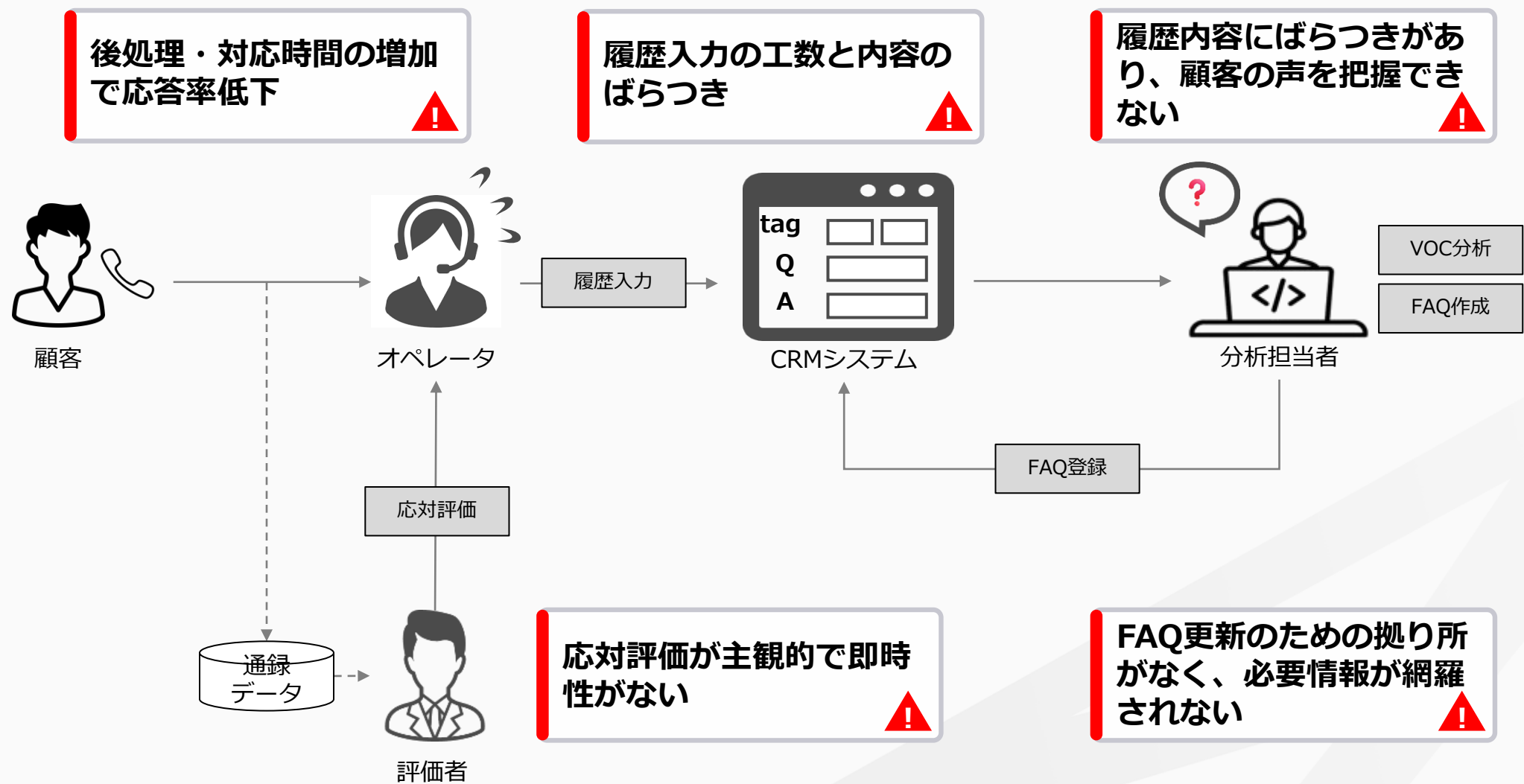
CRM



※その他システムとの連携はお問い合わせください。

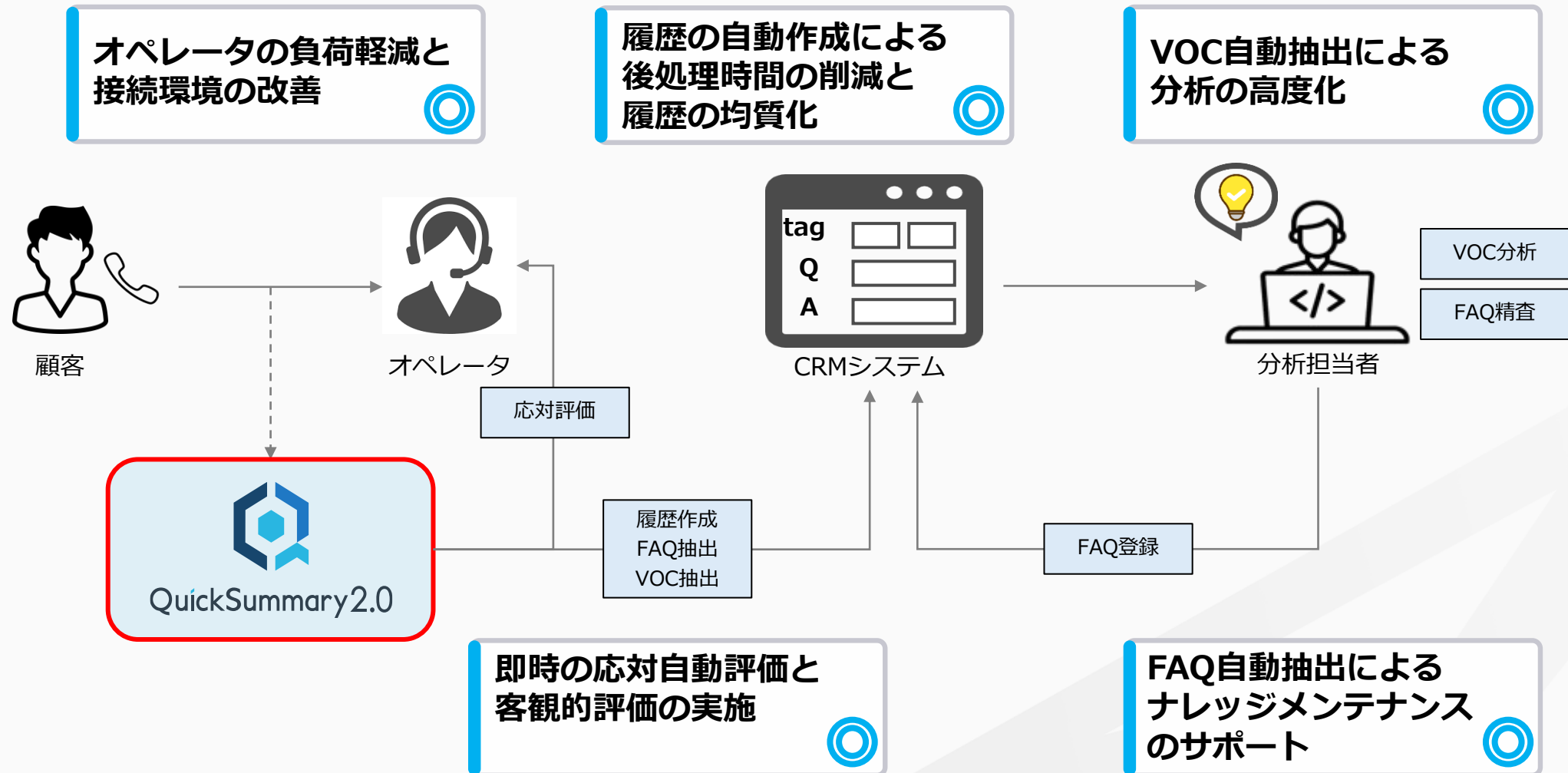
As Is（努力で回すコンタクトセンター）

従来の属人化による業務対応では、様々な課題が発生し、現場に大きな負担がかかっていました。



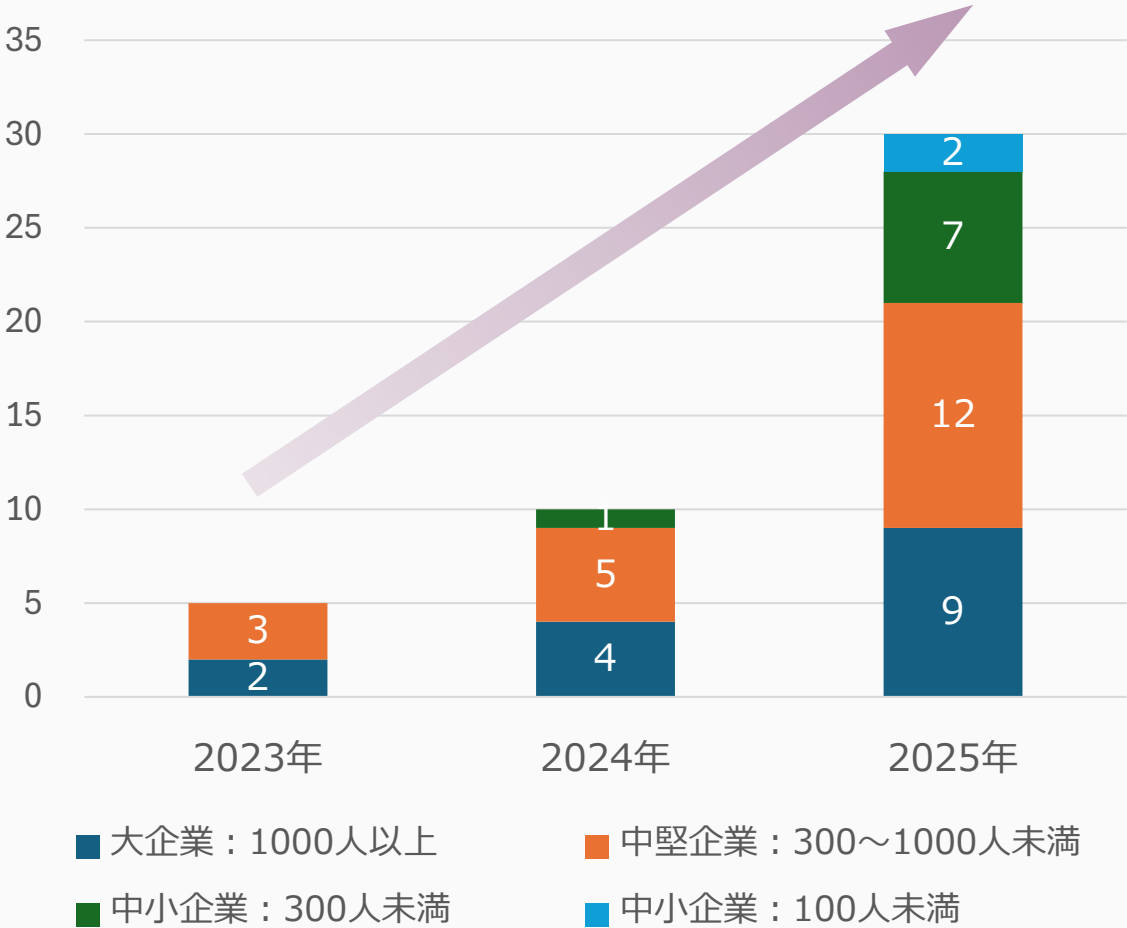
To Be（仕組みで回るコンタクトセンター）

QuickSummary2.0を導入する事で、従来の業務が仕組み化され、現場課題が解決されます。

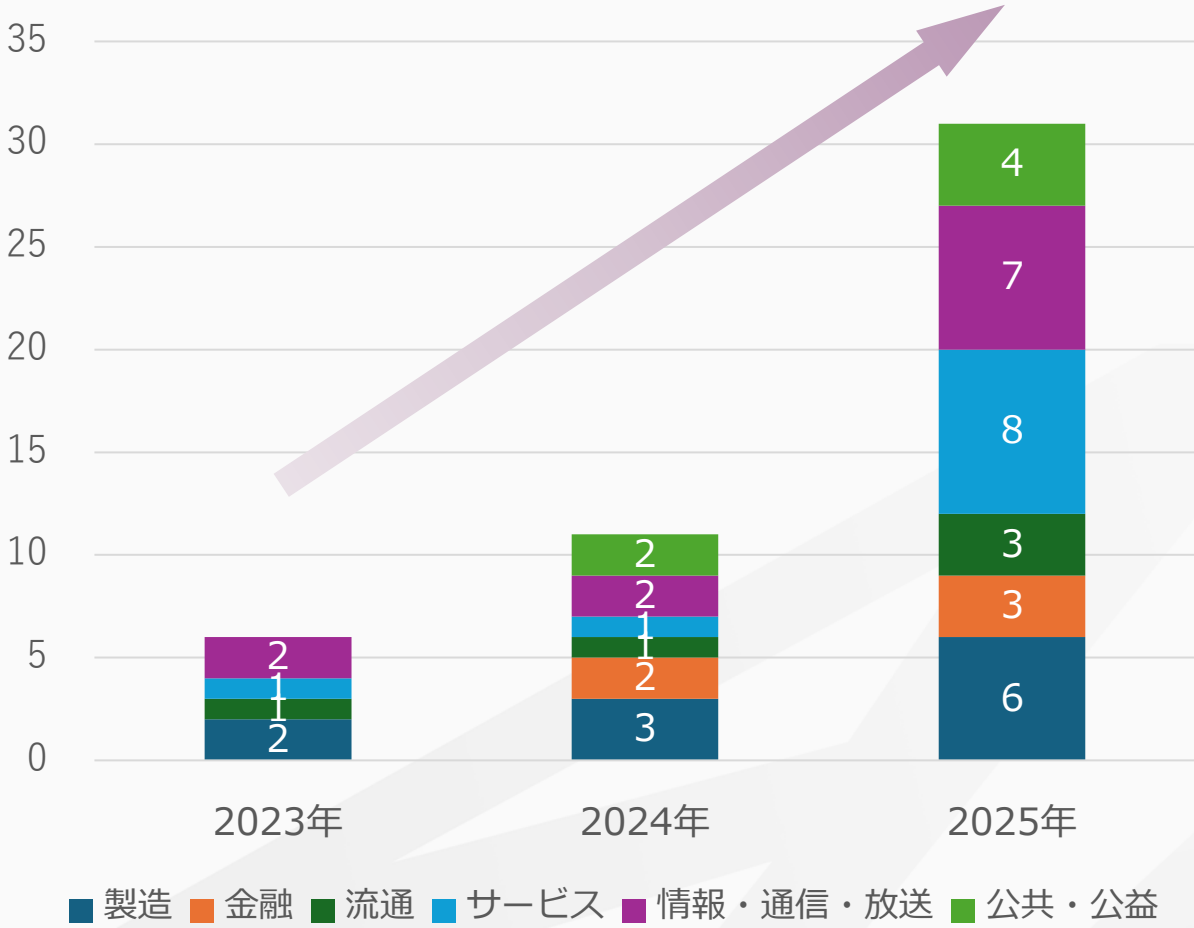


現在、サービス導入が急速に進んでおり、今年に入り中小企業でも導入が拡大しています。

QuickSummary2.0企業規模別導入数



QuickSummary2.0業種別別導入数



約30社、2,300席以上に導入済みの、QuickSummary2.0のご利用企業様の声（一例）をまとめました。



製造メーカー
CC責任者様

音声認識と要約分野の研究を自社で進めていましたが、精度と機能が実用レベルに達していたエーアイスクエアのサービスを採用しました。

導入後、**オペレータの生産性が30%向上**しました。



電力会社
CC管理責任者様

通話内容を詳細に記録に残しているので、生成AIでは正しく詳細に残せないと思っていました。

QuickSummary2.0は、**長時間の通話でも漏れなく要約できるため、記録作成時間が大幅に削減**されました。



ネット銀行
DX担当者様

QuickSummary2.0を導入して、**FAQの更新作業が省力化**出来ました。
また、お問い合わせの一部からしかVOCが収集出来ていなかったのですが、**全ての問い合わせを対象にVOCを抽出することが出来る**ようになりました。



システム保守
CC管理者様

オペレータがヒアリングしながら問題解決を行うセンターなのですが、**通話終了後にヒアリング内容と項目を分かりやすく要約結果として出せるので、属人化していた業務をナレッジ化**することが出来ました。



通信キャリア
CC管理者様

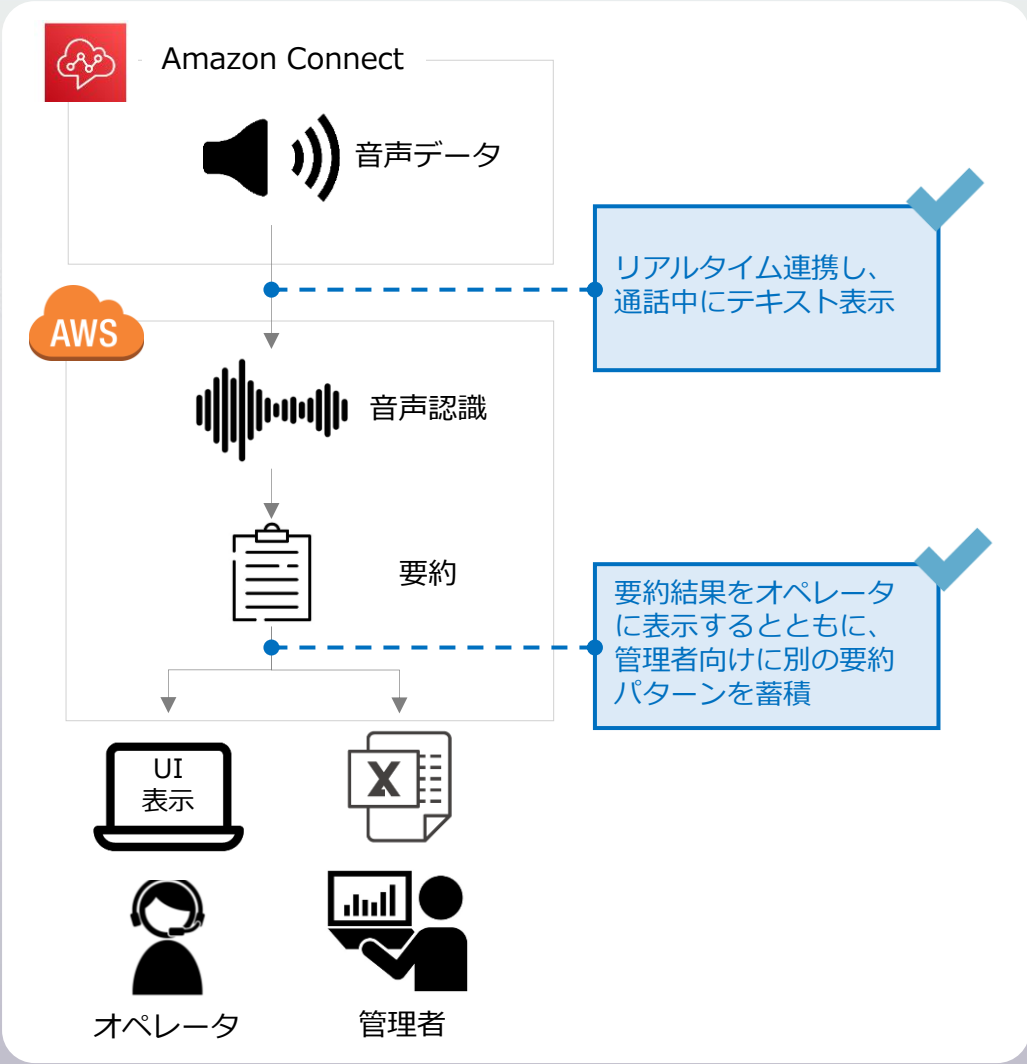
20席程度のコールセンターですが、1通話の平均後処理時間が15分程度かかっていました。
QuickSummary2.0を導入して、会話全体の内容がすぐに把握できるようになり、**履歴作成時間が約半分**になりました。




電力会社
オペレータ様

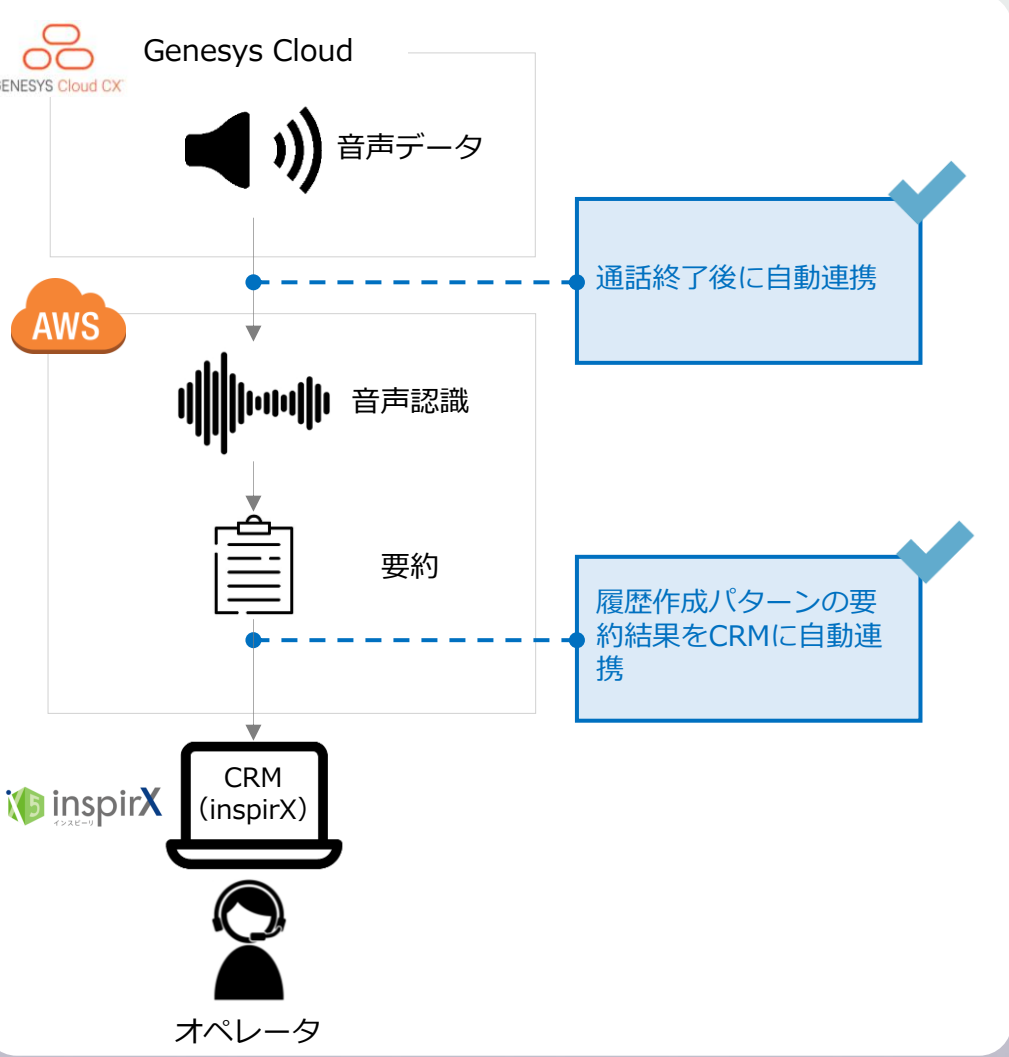
通話終了後すぐにAIが応対評価を行ってくれます。褒めてくれますし、改善点も出してくれるので、**次の応対から改善した話し方ができている**実感があります。


FAQメンテナンスの効率化とVOCの幅広い収集を目的に、QuickSummary2.0を導入いただきました。



お客様	ネット銀行（金融業界）	
センター概要	<ul style="list-style-type: none">銀行口座に関わる各種問い合わせインターネットサービス・アプリに関わる操作案内住宅ローンに関する各種問い合わせ 等	
センター規模	330席	
課題感	<ul style="list-style-type: none">最新のFAQへの更新作業を管理者が定期的に行っていたが、記載する単語や説明文を対応者の感覚で作成していたため、必要なFAQが充足できていなかった。CRMの履歴だけで分析を行うと、問合せ全体の中の約3%程度しかVOCが収集できなかったため、テキスト全文からVOCを収集出来ないか模索していた。	
弊社のアプローチ	<ul style="list-style-type: none">1通話に対し、FAQ抽出パターンとVOC抽出パターンの2つを抽出できるようにした。また、オペレータと管理者でそれぞれ利用したい要約結果が異なるため、一括ダウンロードできるコンソールを用意した。ROIが描けるよう、必要機能に絞って、安価に提供した。	
サービス導入効果	<ul style="list-style-type: none">FAQの更新作業が効率化された。また、CRMの履歴では拾えなかったVOCが幅広く拾えるようになった。通話内容の要約により、約8人月相当の運営コスト効率化につながった。	

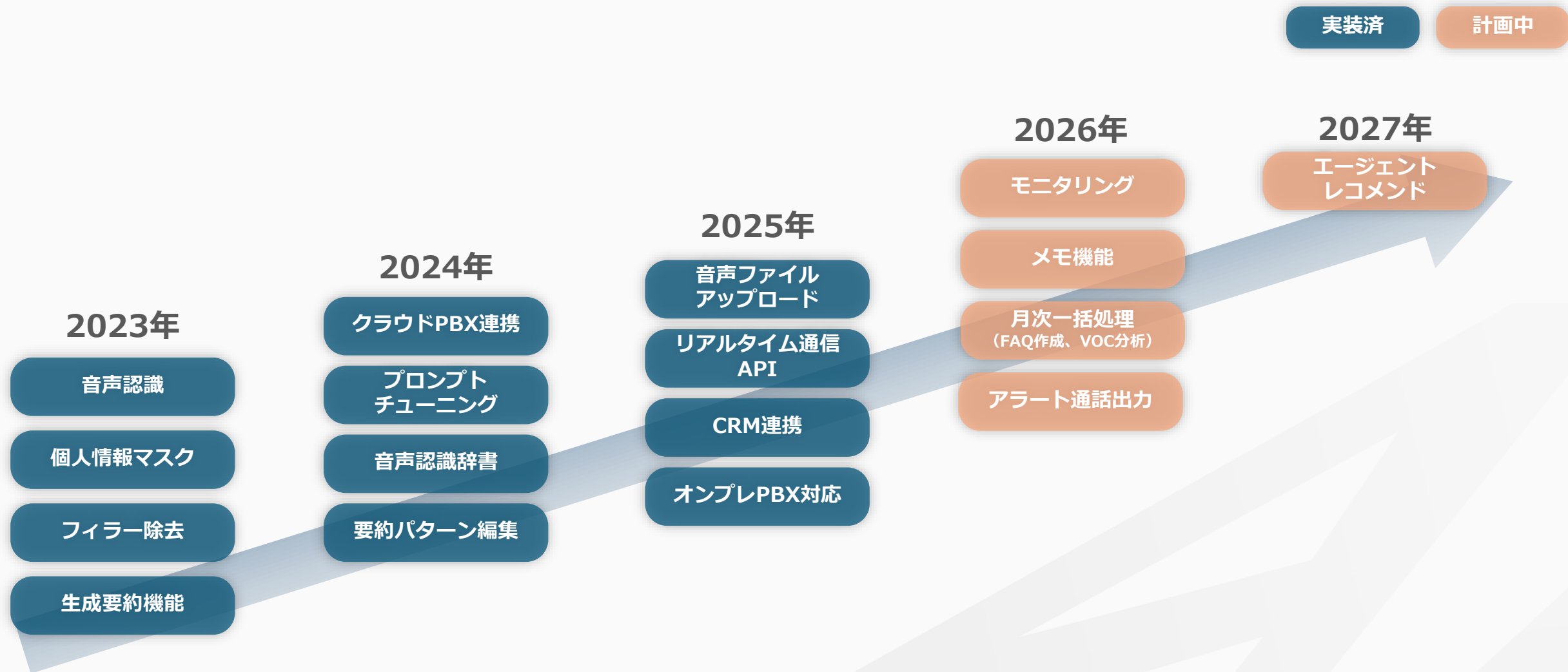
コールセンターの運営コスト削減を目的に、履歴作成時間ゼロを実現しました。



お客様	住宅設備メーカー（製造業界）	
センター概要	<ul style="list-style-type: none">各種住宅設備製品に関わる相談問い合わせ部品注文に関わる各種問い合わせ購入済み製品の不具合等に伴う相談 等	
センター規模	350席	
課題感	<ul style="list-style-type: none">委託している運営コストが年々増加しており、コスト削減が必要だった。社員対応しているエスカレーションセンターでは、履歴の入力作業に一定の工数がかかっていたため、履歴入力を行わないことを検討していた。	
弊社のアプローチ	<ul style="list-style-type: none">要約結果をCRMに自動投入することで、履歴入力時間をゼロにした。要約パターンを複数用意し、用途に合わせた要約結果を必要なタイミングで使い分けられるよう、機能を拡充した。	
サービス導入効果	<ul style="list-style-type: none">オペレータの生産性が約30%向上した。修理窓口の通話をテキスト化し「どのような要因で修理に至るのか」分析でできるようになった。	

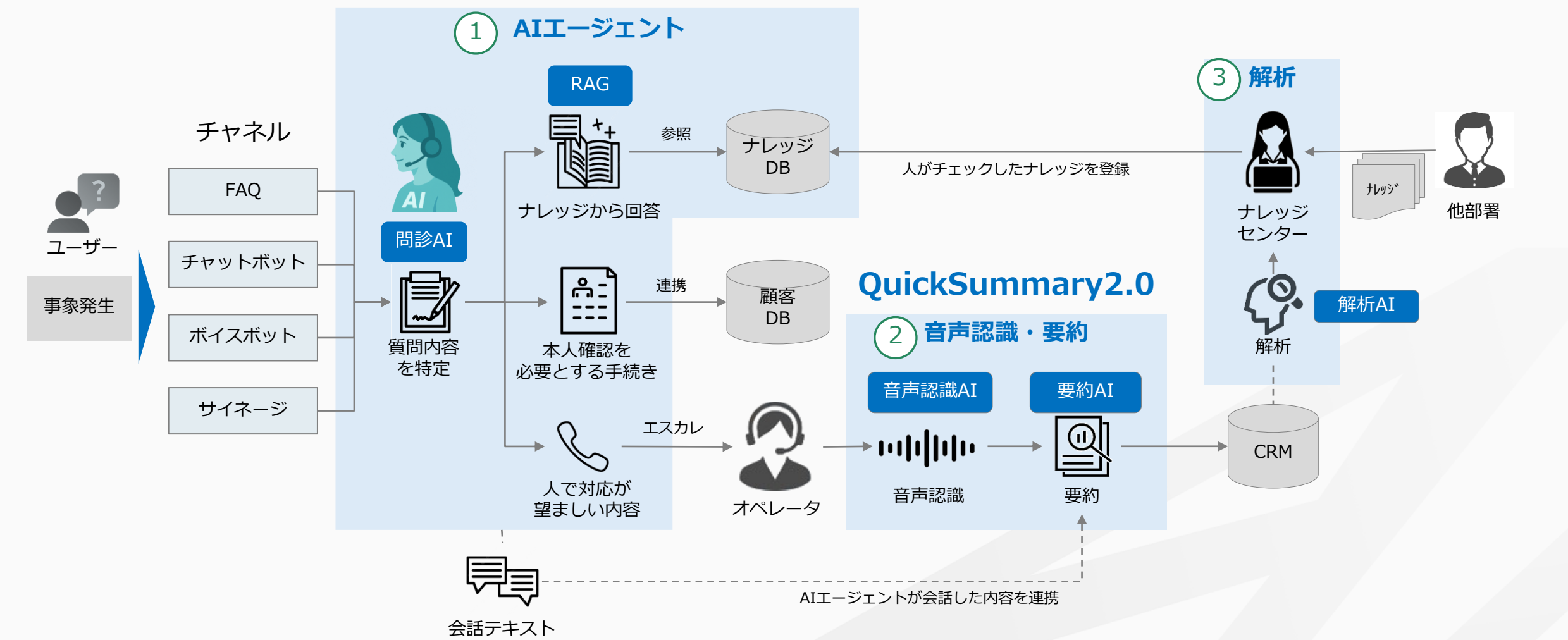
参考：機能追加ロードマップ

リリース以降多くの機能をバージョンアップで対応しています。今後も機能拡充を計画しています。



エーアイスクエアが考えるコンタクトセンターのあるべき姿

コンタクトセンター業務のデジタルシフトが進む中で、将来的には、AIエージェントをフロントに置いた運用が主流になると考えております。



エーアイスクエアが考えるコンタクトセンターのあるべき姿

コンタクトセンター業務のデジタルシフトが進む中で、将来的には、AIエージェントをフロントに置いた運用が主流になると考えております。



本セミナーでお伝えしたい事（振り返り）

本日覚えていただきたい事は、大きく3つです。

その1

コンタクトセンターには、『**人手に依存する業務**』が多く、従業員の大きな負担となっている。

その2

業務の属人化は、コンタクトセンター全体の『**効率性や応対品質の低下**』を招く要因となっている。

その3

弊社では、『**既存業務の仕組み化**』を実現し、効率性と応対品質を向上させるための生成AI要約サービス『**QuickSummary2.0**』を提供している。

ご清聴ありがとうございました



株式会社エーアイスクエア
営業部 荻野 桂也
keiya.ogino@ai2-jp.com

TEL :03-6809-4814
〒108-0014
東京都港区芝5-31-17 PMO田町
<https://www.ai2-jp.com/>