

商談解析のアンブトーク、シリーズAで10億円を資金調達
新たにAIと商談ロールプレイングを行う「amptalk coach」を開発
営業の業務効率化・人材育成関連の複数プロダクトを展開し、
“日本の受注率”を上げるセールスイネーブルメント・カンパニーへ

キーポイント

- 商談解析ツール「amptalk analysis(アンブトーク アナリシス)」を提供するamptalkは累計資金調達額14億円に
- amptalkは「“日本の受注率”を上げるセールスイネーブルメント・カンパニー」として、業務効率化・人材育成など複数領域で製品を展開するマルチプロダクト戦略を推進
- 生成AIを活用し、自社の営業資料を学習したAIと商談ロールプレイングを行うトレーニングツール「amptalk coach(アンブトーク コーチ)」を開発しベータ版を提供開始



「人と人が向き合う時間を最大化する」をミッションとして掲げ、商談解析ツールを提供するamptalk株式会社(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:猪瀬 竜馬、以下 amptalk)はグローバル・ブレインとAngel Bridgeを共同リード投資家とし、既存投資家、新規投資家を引受先とした第三者割当増資により総額10億円の資金調達を実施しました。今回の調達により累計資金調達額は14億円に達しました。

今回の資金調達を通じ、amptalkは「“日本の受注率”を上げるセールスイネーブルメント・カンパニー」として、商談解析ツール「amptalk analysis」だけでなく、AIを用いたセールステックツールを業務効率化・人材育成などで複数展開し、マルチプロダクト戦略を加速させていきます。

そしてマルチプロダクト展開に向け、営業の人材育成を行うAIトレーニングツール「amptalk coach」のベータ版をローンチします。

amptalk coach HP: <https://amptalk.co.jp/product/coach>

amptalk coach プレスリリース:

■ 調達の目的と今後の展望

これまでamptalkは、電話・商談解析ツール「amptalk analysis」を提供し、上場SaaS企業の時価総額ランキング上位5社のうち4社に導入されるなど、BtoB企業の営業組織に広く支持されてきました。最近では、富士通株式会社や株式会社イトーキなど大手エンタープライズ企業にも導入が進み、日本企業の成長を営業の側面から支援しています。さらに、各業界をリードする大手企業125社から延べ300人が参加する日本最大級のセールスイネーブルメントカンファレンス「Next Enablers」を主催するなど、プロダクト提供に留まらず営業業界に貢献してまいりました。



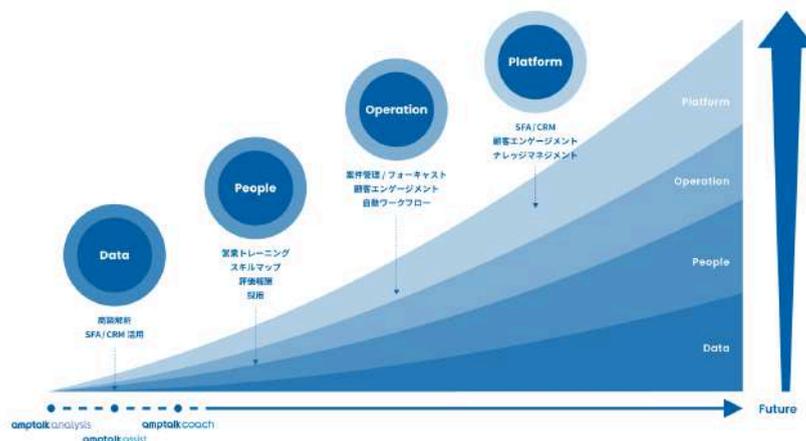
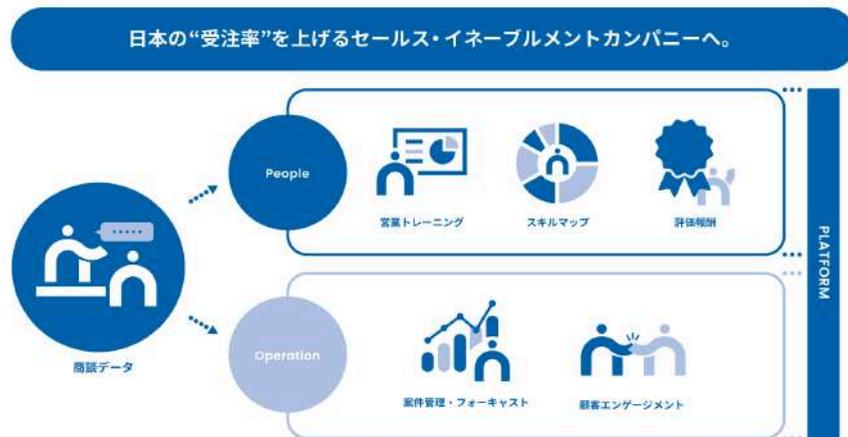
導入企業一例

○課題: 国内848万人の営業が直面する「労働人口減少」「離職率の増加」「営業スタイルの変化」
 総務省の労働力調査によると、日本では848万人もの人が営業職^{※1}に従事しています。しかし現在、企業の営業組織は多くの課題に直面し、変革を求められています。労働人口の減少や人材流動性の高まりにより生産性向上が急務となる一方で、扱う商材の多様化・複雑化や新型コロナウイルス流行後の営業スタイルの変化に伴い、より高度なコミュニケーションスキルが求められています。

▼営業組織が直面する課題

- 議事録作成やデータ入力、資料作成などの間接業務の増加
- 営業プロセスのブラックボックス化
- 体系的なトレーニング機会の不足 など

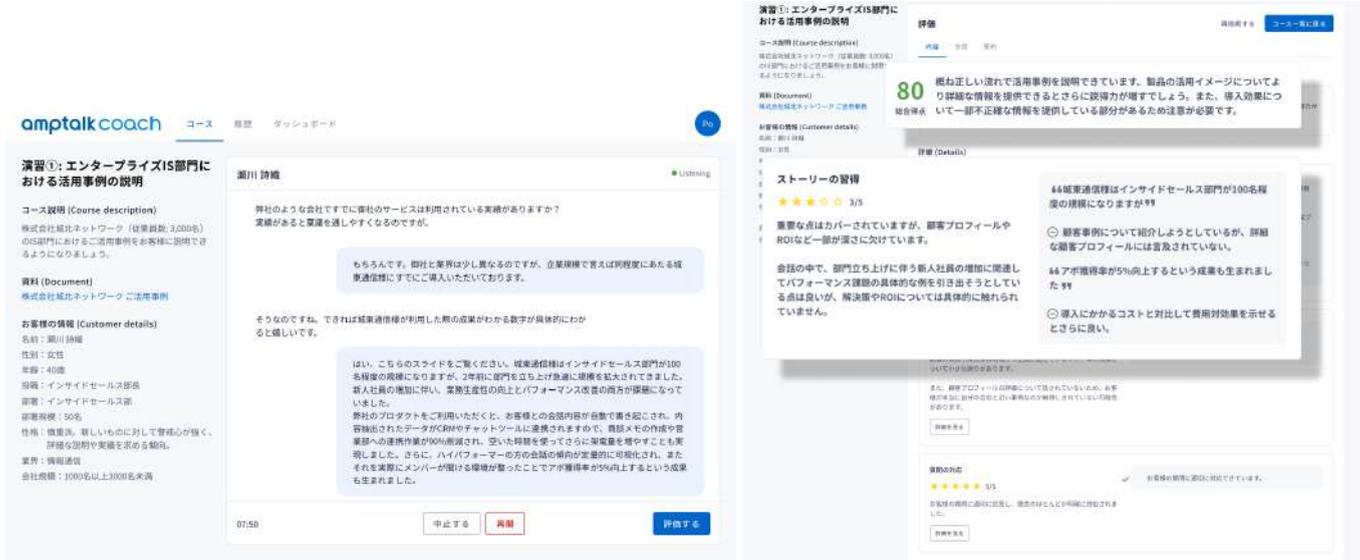
○amptalkは10億円の資金調達を通じ、マルチプロダクトで営業組織の生産性向上に貢献
 amptalkは、今回の資金調達を通じて、営業組織の生産性向上と人材育成にまつわる課題解決をさらに加速させていきます。テクノロジーと営業ノウハウを融合した新規プロダクトの開発を進め、「日本の受注率」を上げるセールスイネーブルメント・カンパニー」としてさらなる成長を目指します。



○営業ナレッジを浸透させるAIトレーニングツール「amptalk coach」とは

営業組織における人材育成や生産性向上といった課題が顕在化する一方、現場には体系的・継続的なトレーニングの仕組みが不足しています。多くの組織で、営業企画部や営業推進部がナレッジ浸透のためのコンテンツを作成しますが、その90%が活用されないままというデータもあります。※2

「amptalk coach」は、営業資料や顧客事例等のコンテンツをAIが学習。AIとのロールプレイングを通じて、営業はアウトプットを実践し、知識を効果的に定着させることができます。



ロープレ画面

AIによる評価

■シリーズA 資金調達の概要

調達金額: 10億円
 調達方法: 第三者割当増資
 投資家(敬称略):

- <ベンチャーキャピタル>
- グローバル・ブレイン株式会社(共同リード)
- Angel Bridge株式会社(共同リード)
- スクラムベンチャーズ
- モバイル・インターネットキャピタル株式会社
- 明治安田未来共創ファンド(運営者: グローバル・ブレイン株式会社)
- 他非公開投資家

- <個人投資家>
- 福島 良典(株式会社LayerX 代表取締役CEO)
- 麻野 耕司(株式会社ナレッジワーク CEO)

■投資家コメント

グローバル・ブレイン株式会社 **General Partner** 都 虎吉 / **Director** 清藤 亮

amptalkのプロダクトは、商談データを蓄積・活用し、営業生産性の向上を実現することで、スタートアップから大企業まで幅広い営業現場に大きなインパクトを与えています。これも猪瀬さんを中心とするチームが、高い実行力とスピード感を持ちながら、顧客の課題に真摯に向き合っている成果だと考えております。今後は蓄積した商談データを活用し、新たなプロダクト開発をすることで、amptalkが新しい時代の営業スタイルをリードする存在として成長するよう、全力で支援してまいります。



Angel Bridge株式会社 河西 佑太郎(代表パートナー)、小林 智裕(シニアアソシエイト)

amptalkはUSでスタンダードとなりつつあり、日本でも急速に立ち上がっているセールスイネーブルメントを牽引するスタートアップです。商談のコアデータである「音声データ」を獲得し、高い精度を誇る独自AIで定量化・分析する技術とポジショニングは秀逸で、今後のマルチプロダクト戦略で実現されるその他営業における課題解決も含めて大きなポテンシャルを確信して投資に至りました。足下のトラクションも凄まじく、複数の大手企業への導入、競合プロダクトからのリプレイスなどを通して大きく成長しています。Angel Bridgeは、猪瀬CEOの強い想いのもと集結した優秀なチームによる、営業業務をアンロックしていく挑戦に伴走し、全力で支援してまいります。



Scrum Ventures 創業者兼ジェネラル・パートナー 宮田 拓弥

amptalkは、これまで培ってきた開発力と技術力を武器に、圧倒的なスピード感でトラクションを積み上げています。現在のセールスイネーブルメント市場の拡大と、商談データを活用した新たな価値創造のタイミングにおいて、同社の競合優位性は際立っています。さらに、マルチプロダクト戦略を視野に入れたプロダクト展開により、顧客に対するインパクトを一層高めていく姿が非常に頼もしいです。組織面では、積極的な採用を通じて体制を強化しており、特に元弊社メンバーの黒田さんがファイナンスと事業開発メンバーとして加わったことにより、同社の成長にさらなるドライブがかかると確信しています。我々Scrum Venturesも、引き続き全力で支援してまいります。



モバイル・インターネットキャピタル株式会社 取締役会長 海老澤 観

amptalk社とは2021年5月に投資させて頂いて以来、ずっとお付き合いさせて頂き、今回で3回目の投資となります。元々、音声認識、及び、意味理解に独自のAI技術を持っていて、それを様々な業種・規模の営業組織に展開することで、営業パーソンの振る舞いを劇的に改善させてきました。そして、近年、さらに汎用AIとの組み合わせでアプリケーション領域を広げ、使いやすくするなどの改善や、オンラインだけではなくリアルな会話にもビジネス領域を広げていっています。今回の調達を機に、amptalkのソリューションによる、更なる社会変革を期待しております。



明治安田生命保険相互会社 企画部長 石田 純一

「人と人が向き合う時間を最大化する。」というミッションを掲げるamptalkの高精度での話者分離やスムーズなCRM連携など、開発技術の高さに期待を寄せ、「明治安田未来共創ファンド」から出資させていただきました。明治安田は、amptalkの今後のさらなる成長を応援するとともに、協業を通じた新しい価値の創造をめざして共に取り組んでいきたいと思っております。



麻野 耕司(株式会社ナレッジワーク CEO)

amptalkの猪瀬さんは僕の大好きな起業家の一人で、これまでも何度も面談や会食にて情報交換をさせて頂いてきました。猪瀬さんやamptalkの皆様の誠実さ、真摯さにいつも刺激を頂いています。そして、色々なことを語り合う中で、「セールスイネーブルメントで営業の世界を変える」という同じ想いを持った同志だと勝手ながら思うようになりました。今回、個人としての出資の機会を頂き、大変嬉しいです！私の経験や知見で少しでもamptalkの成長に貢献できればと思いますし、私自身もamptalkの皆様から学んでいきたいと思っております。営業の世界を変える挑戦をご一緒できることをとても楽しみにしています！



■ **amptalk株式会社** 代表取締役社長 猪瀬 竜馬 コメント

営業という領域は、「営業を科学する」と何度も聞いたフレーズがありながらも、実態としてはほとんど何年も変化がなく、難解である一方で無限の可能性を秘めたフィールドです。今回、新たな資金をもとに、これまで培った最強の

チームで作り出してきたノウハウとテクノロジーをさらに進化させ、マルチプロダクトを開発して展開することで、この社会的チャレンジに幅広く応えていく体制を構築します。私たちの目指す未来は、営業という職種が持つ本質的な価値を最大限に引き出し、全ての企業が競争力を持てる世界です。私たちの熱い想いととも、営業の常識を覆し、世にヒーローを作っていく、革新的な価値を届ける会社に成長して参ります。

■ amptalkの採用に関して

amptalkは、今後のマルチプロダクト戦略に向けて、様々な職種において採用を強化しています。

日本の営業を変革していくことにご共感いただける方はぜひ、下記の採用ページよりご応募ください。カジュアル面談のお申込みも受け付けています。

採用サイト：<https://amptalk.co.jp/recruit/top>

■ 電話・商談解析ツール「amptalk analysis」概要

「amptalk analysis」は、IP電話やテレビ会議システムなどあらゆるコミュニケーションツールと連携し、オンライン・オフライン関係なく商談や通話を自動で書き起こし・要約・解析し、Salesforce / HubSpot / Slack / Microsoft Teamsチャットに自動出力することで、オンライン商談を自動化・可視化します。「amptalk analysis」を用いることで、あらゆる企業のセールスイネーブルメントを実現し、インサイドセールスからフィールドセールス、カスタマーサクセスまで営業組織全体の生産性向上を支援します。



▼活用事例

株式会社Leaner Technologies様: 営業電話からの商談化率**1%→20%**に

<https://amptalk.co.jp/usecase/20221220-leaner>

株式会社ビザスク様: オンボーディング期間が**4~5ヶ月**から**2ヶ月**に、**50%短縮**

https://amptalk.co.jp/usecase/20230919_visasq

株式会社ROXX様: 営業の事務工数を**50%削減**！営業データの入力時間が**6時間**から**3時間**に。

<https://amptalk.co.jp/usecase/20220311-roxx>

■ 会社概要

amptalkは、「人と人が向き合う時間を最大化する」をミッションとし、「昨日まで世界になかったチャンス」を作り出すことを目指しています。「人」だけではできなかったことを成しとげることで、「人」がより効率的に働ける世の中を作る会社です。

amptalkは、日々の商談データを資産に変え、営業組織のレベルアップを実現します。電話・商談解析ツール「amptalk analysis」、SFA/CRMへの商談記録をAIが支援する「amptalk assist」を通じて、日々の顧客接点から得られるデータをもとにセールスイネーブルメントを実現します。

商号 : amptalk株式会社 (アンプトーク株式会社)

代表者 : 猪瀬 竜馬

所在地 : 〒160-0022 東京都新宿区新宿1丁目6-3

設立日 : 2020年5月

HP : <https://amptalk.co.jp/>

※1: 総務省『労働力調査』における「販売従事者」

※2: American Marketing Association

※本ニュースリリースに記載された商品・サービス名は各社の商標または登録商標です。

※本ニュースリリースに記載された内容は発表日現在のものです。その後予告なしに変更されることがあります。

<本件に関するお問い合わせ先>

amptalk株式会社

担当: 宿谷

TEL:050-1782-7002 Email: kazuki.shukuva@amptalk.co.jp