



2025年3月18日

各位

会社名 ポート株式会社  
代表者名 代表取締役社長 CEO 春日博文  
(コード番号：7047 東証グロース・福証Q-Board)  
問い合わせ先 常務執行役員兼 辻本 拓  
財務 I R 部長  
TEL. 03-5937-6466

## セールス AI エージェントの運用開始のお知らせ

当社は、成約支援組織の生産性向上を図るために、セールス AI エージェントを成約支援業務の各プロセスに展開させる取り組みを開始しており、その第1弾としてリスク管理 AI エージェントを開発、運用開始しており、年間6万時間の業務時間削減を見込んでおりますのでお知らせいたします。

### 記

#### 1. 背景及び目的

当社は「社会的負債を、次世代の可能性に。」をパーパスに掲げ、WEB マーケティング×セールスの融合で、企業の経営課題を成果報酬型で解決する成約支援事業を展開しております。成約支援事業においては、成約件数×成約単価が売上収益となりますが、成約件数はWEB マーケティングによるユーザー集客件数×成約率となるため、成約率を高めることで成約件数の最大化を図ることが可能となります。その成約率を高め成約支援組織の生産性向上を図るために、セールス AI エージェントを複数開発し、成約支援業務の各プロセスに展開させる取り組みを開始いたしました。

第1弾の取り組みとして、エネルギー領域におけるインサイドセールスによる成約支援業務の内容確認（トークチェック）にリスク管理 AI を活用いたします。

エネルギー領域においては、主に引越しを契機にした新規での電気・ガス契約ニーズのある見込みユーザーをWEB マーケティングを中心に獲得し、見込みユーザーからお電話を頂き、インサイドセールス（コンシェルジュ）がユーザーニーズをヒアリングしながら電気・ガス等の成約支援を行っております。インサイドセールスによる内容確認（トークチェック）をリスク管理 AI にて行うことで、ガバナンス強化とともに成約率向上を図ります。

#### 2. リスク管理 AI の概要及び効果

エネルギー領域ではWEB マーケティングを通じて獲得した見込みユーザーに対して、インサイドセールスが成約支援を行うことで2024年3月期実績年間約63万件の電気・ガス等の成約支援を行っております。見込みユーザーに対するインサイドセールスによる成約支援業務（説明内容）について、リスク管理 AI により説明内容について30項目にわたってチェック、評価を行います。

チェック内容としては、法的なガイドラインに基づいた説明が行われているか等のリスク管理に加えて、当社営業マニュアルが徹底されているか等の成約率の向上を目的としたチェックにより、ガバナンス強化とともに、成約率の向上を図ります。

また、成約支援実績ログデータ全件に対してAIチェックを実施することで年間で約6万時間の業務削減が可能であると考えている他、この成約支援実績ログデータを活用し、成約支援業務の生産性を向上させるための施策も実施していく予定です。

具体的には、WEB上でのセールスを完結させる方法（Web上でチャットコミュニケーションを通じて受注する）や事前スクリーニングする方法（ニーズを確認した上で人材が受電対応する形式）、受注後の電力事業者への顧客情報の連携など成約支援活動における各プロセスにおいてAIエージェントを徹底活用していく方針となります。

### 3. 今後の見通し

本件における特別に支出した金額及び当社業績への影響は軽微と見込んでおりますが、今後の成約率・生産性向上によるエネルギー領域における総成約件数が増加することでの業績寄与の進捗状況により必要に応じて公表して参ります。

以 上