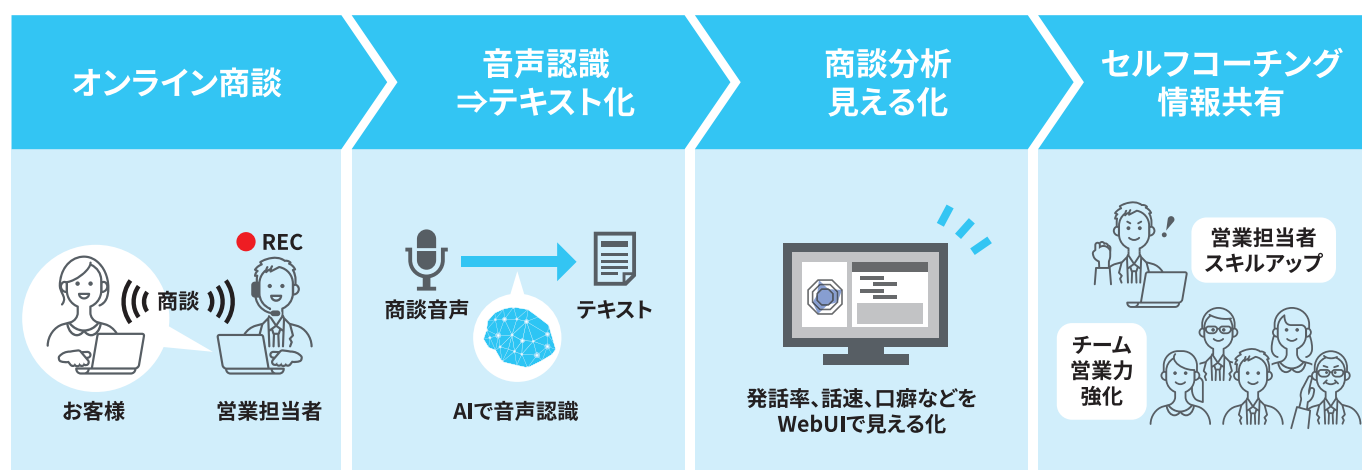


# セールスコミュニケーションプラス

オンライン商談の見える化と分析で、  
チーム営業力を強化

## 商談は対面からオンラインへ

セールスコミュニケーションプラスは、商談の録音をAIが音声認識してテキスト化し、商談を分析するクラウドサービスです。営業担当者のスキルアップや、チーム営業力の強化に貢献します。



## 特長

**1** 商談の振り返りや  
報告作成を効率化



Web会議システムによらず商談を録音・テキスト化。キーワードから気になる部分を確認可能。

**2** 商談内容を分析し、  
営業スキルを可視化



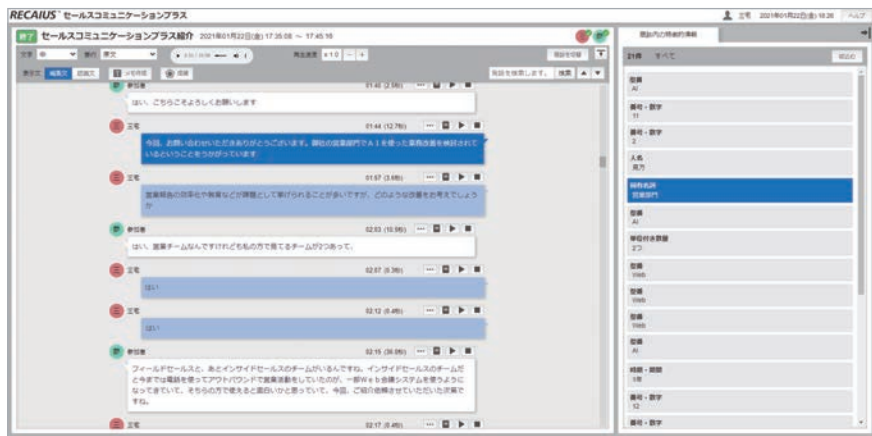
話す割合や口癖などを定量分析。自身の営業を客観視でき、スキルアップに活用可能。

**3** トップ営業の商談スキル  
をチーム内で共有

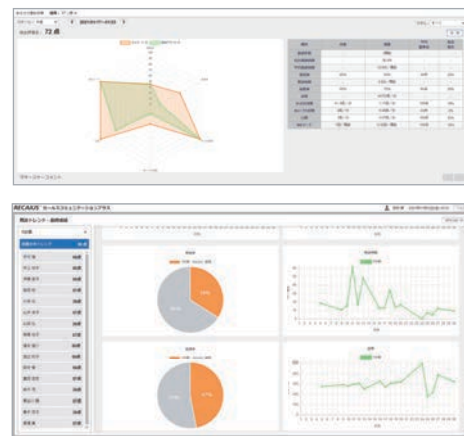


商談タイトルや日時、発言内容などから商談を検索。成功パターンの共有でチーム営業力を強化。

# 主な機能・仕様



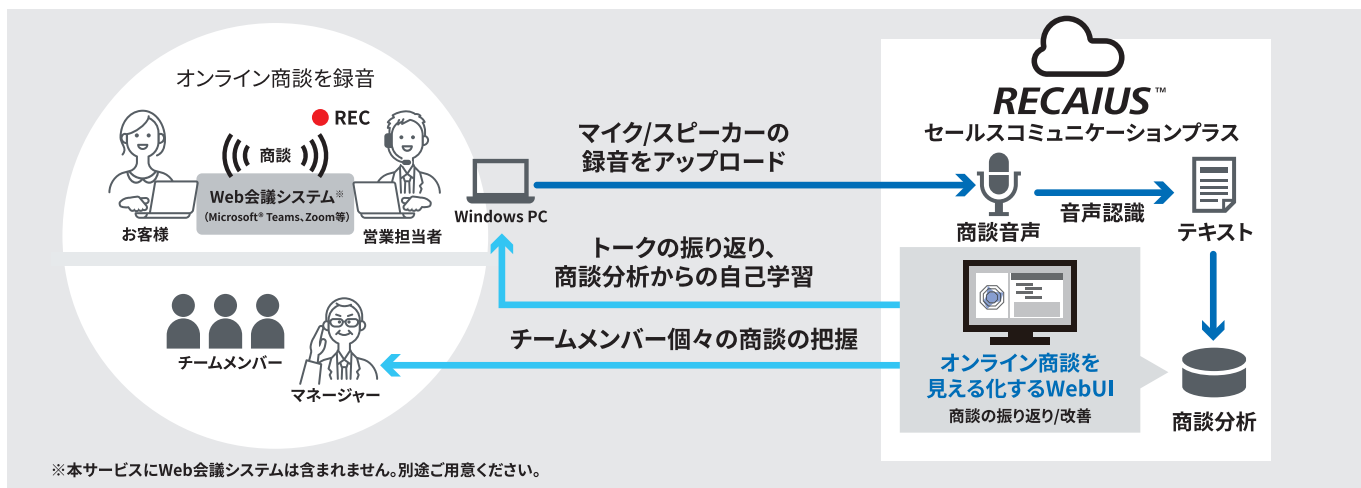
商談分析画面



商談記録画面

商談記録	ブラウザからマイク/スピーカーのステレオ録音 音声ファイルのアップロード 音声認識(テキスト化)処理	商談傾向表示	ワードクラウド TOP10/急上昇ワード表示
商談検索	全文検索	特徴単語抽出	特徴単語表示 特徴単語ダウンロード
商談品質評価	評価点数/レーダーチャート表示 商談品質指標ダウンロード	音声認識管理	単語辞書登録 音声認識結果ダウンロード

# 構成図



# 動作環境

OS	Windows10 ※ Version 1909以降で動作
ブラウザ	Chrome ※ Cookie、JavaScriptが有効であること
マイク/スピーカー	内蔵、USB、またはプラグイン ※1 Windows上で音声入出力デバイスが正常に認識されていること ※2 Web会議システムとWindows上の音声入出力デバイス設定が同じになっていること ※3 Bluetooth機器は非推奨

※RECAIUSは、東芝デジタルソリューション株式会社の日本またはその他の国における登録商標または商標です。  
 ※本資料に記載されている社名および商品の名称はそれぞれ各社が商標または登録商標として使用している場合があります。  
 ●資料の内容はお断りなしに変更することがありますのでご了承ください。  
 ●本資料に記載しております全商品および役務等をご購入の際は消費税が付加されますのでご承知をお願いします。  
 ●本資料に表記されている製品、数値および表現は2023年4月1日現在のものです。

## 東芝デジタルソリューションズ株式会社

デジタルエンジニアリングセンター リカイアスビジネス推進部

〒212-8585 神奈川県川崎市幸区堀川町72番地34 商品情報ページ <https://www.toshiba-sol.co.jp/pro/recaius/>

お問い合わせの際にご提供いただくお客様の個人情報は、お問い合わせへのご回答および内容の確認のみに利用させていただきます。  
 当社個人情報保護方針：<http://www.toshiba-sol.co.jp/privacy/>

