

ファネルAi、世界初※「AI商談文脈ガード」をローンチ(特許出願済み)
～メール・通話・カレンダー・会議を商談ごとに整理し、同一顧客との並行商談での情報混入を抑止～



AIネイティブCRM/MAツールを提供する株式会社ファネルAi(東京都中央区、代表取締役:野崎 智裕)は、商談情報を整理し、AI分析時における別商談の情報混入を抑止する「AI商談文脈ガード」を、2026年10月1日よりすべての有料プランにて提供を開始いたしました。

従来よりファネルAiには、メール・通話・カレンダー・会議などに分散する情報を「商談単位」で自動整理する機能を備えていました。今回、「同一顧客と複数の商談」が並行している場合でも、それぞれの関連性をAIが比較検証したうえで適切な紐付け・分離を行い、商談分析の精度を高めます。なお、本機能に関する技術は特許出願済みです(特願2026-214815、出願日:2026年9月29日)。

営業のAI利用は約80%と浸透、文字起こしは50%を超える

ファネルAiが実施した「営業活動におけるAI活用調査」(*1)によると、営業現場におけるAI利用率は約80%に達し、業務ツールとしての定着が進んでいることが明らかになりました。

なかでも文字起こし機能の利用は50%を超えており、会議や通話内容の記録・振り返りを効率化する手段として急速に浸透しています。

60%の企業が「商談に関する情報分散」を課題に、 その理由にはシステムの分断が

一方で同調査では、AI導入済み企業の60%が「商談に関する情報の分散」を課題として挙げました。個別のツールでAIを活用できていても、それらをつなぐシステムが分断されているため、商談全体の経緯を把握するための確認や手作業が依然として残っている実態が浮き彫りとなっています。実際に、「営業活動において1社あたり5つ以上のツールを併用している」と回答した企業が60%を超えるなど、ツールの乱立が情報の分散に拍車をかけています。

商談進行において考慮すべき活動は会議だけではない

1つの会議だけでは、商談判断を誤ることがある

メール・通話・過去会議まで見ないと、正確な状況はわからない



商談は、単一の会議ではなく「前後の文脈」で捉える必要があります

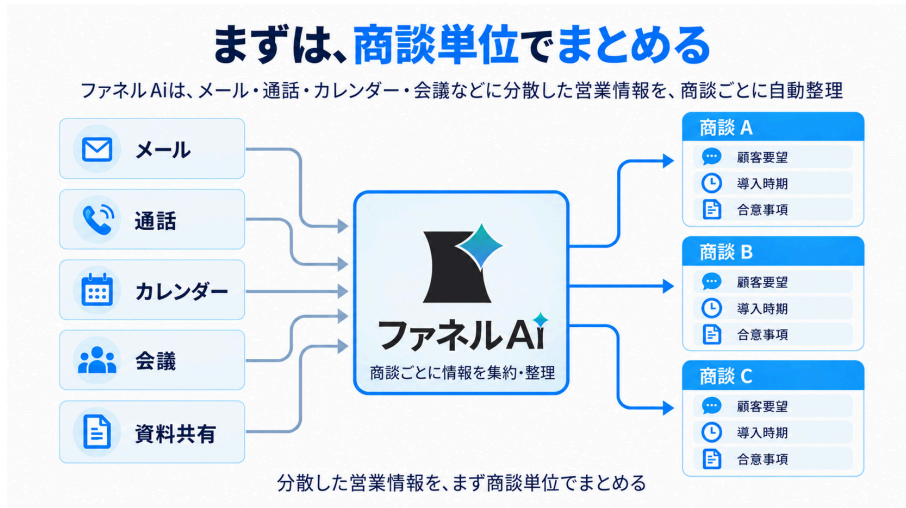
議事録はWeb会議ツール、追加要望はメール、予定はカレンダーなど、情報が各所に散在する中、商談の全体像を捉えるには「会議内の発言」だけでは不十分です。例えば、会議で合意した導入時期がメールで変更されたり、電話口で追加条件が決まるなど、前後のやり取りを含めて経緯を追跡しなければ、正確な状況判断はできません。

さらに同一顧客と複数の商談が並行する場合、担当者が同じでも予算や納期は別商談の情報であるリスクが生じます。「AI商談文脈ガード」は、分散した情報をつなぐ「集約」と、別商談の混入を防ぐ「分離」の両面から、AI分析に投入する入力データを最適化します。

ファネルAi「AI商談文脈ガード」の主な特徴

1. メール・通話・会議等を、商談ごとに整理

各アクティビティと商談との関連度を解析し、会議前後のやり取りを含めた一連の経緯を整理します。複数の接点にまたがる顧客要望、検討状況、合意事項を統合し、商談の全体像をスムーズに把握できます。



2. 並行商談を比較し、曖昧な情報は分析前に隔離

同一顧客との複数の商談と各アクティビティの関連性を比較・評価します。どの商談の情報が判別が難しいグレーゾーンの情報は、AI分析の入力前に自動で隔離。商材Aの分析に商材Bの予算や導入時期が混ざり込むといった、AIの誤認を未然に防ぎます。



3. 担当者の「使う・使わない」を維持

担当者が手動で設定した「採用・除外」の判断は、AIが関連性を再評価した後も確実に引き継がれます。人が確認して除外した情報が勝手に再利用されたり、必要な情報が誤って外れたりすることを防ぎ、現場の判断基準に沿った柔軟なデータ運用が可能です。

4. 分析結果から、根拠となった情報を確認

AIが抽出・整理した予算、導入時期、懸念事項などは、根拠となったメールや会議録をワンクリックで確認できます。元データと照らし合わせながら、信頼性の高い状況把握やネクストアクションの策定が行えます。



システム連携(MCP/API)で求められる、トークン暴発への対応

MCPや各種APIによる外部AIとのデータ連携が広がる一方、未整理のメールや議事録ログをそのままAIに投入することで生じる「トークン暴発(消費量の急増)」が、コスト高騰や応答遅延といった運用上の大きなボトルネックになっています。

ファネルAiでは、商談詳細や予算、決裁者、顧客課題などのデータをMCP/API経由で外部AIから安全に参照できる設計を採用。その際、対象商談や期間を絞り込み、概要から根拠データへと段階的にアクセスさせることで、無駄なトークン消費を最小限に抑制します。

単に外部システムとつなぐだけでなく、「必要な情報を、必要な分量だけ渡す」選別機能を備えることで、コストパフォーマンスと分析精度の両立を実現します。

ファネルAiは、このたびのGoogle Workspace統合型AI CRM / MAツールにおける「AI商談文脈ガード」機能をはじめとして、すべてのファネルを最大化することをミッションに、さまざまなソリューションを展開してまいります。

ファネルAi【Google Workspace統合型 AI CRM / MAツール】とは

ファネルAiは、メールやカレンダー、Drive、会議の情報などの活動をすべて自動で収集・整理し、営業活動における次の一手をAIが主導する、Google Workspaceと統合された次世代のAIネイティブCRM(顧客管理)・SFA(営業支援)・MA(マーケティングオートメーション)ツールです。Google Workspaceのほか、zoomや、Microsoft 365、Salesforce、HubSpot、Zohoなどあらゆるツールとの柔軟な連携にも対応。ClaudeやChatGPT (Codex)などとのMCP/APIによる連携もシームレスです。大手企業から中小企業、地方企業、スタートアップまで多くの企業が活用しています。

株式会社ファネルAiについて

Google Workspace統合型AIネイティブSFA/CRM/MA「ファネルAi」の開発・提供、B2Bマーケティング・セールス支援、AI活用支援、CRM/MA構築支援・コンサルティングを提供。

※※【調査期間:2026年9月1日～2026年10月7日】CRM/SFA、営業活動管理、商談・会議AIサービスのうち、商談単位の接点整理に関連する国内9つ・海外9つのサービスを対象として公式Webサイト・公開ヘルプを参照するWeb調査。株式会社ファネルAi調べ。

*1【調査期間:2026年9月1日～2026年9月29日】営業のAI活用に関する調査:株式会社ファネルAi調べ(N=105)

<メディアお問い合わせ先>



株式会社ファネルAi

代表取締役 野崎 智裕

info@funnel-ai.jp

050-5794-0489

東京都中央区八重洲一丁目5番20号 東京建物八重洲さくら通りビル 1F