

News Release

報道関係各位

2026年2月26日
株式会社バイキューブ

訪問営業内容のブラックボックス化を解消 東洋カーマックスが営業AIエージェント「Maneai」を導入 アプリ活用で同行時間を削減、AIによる客観的な指導・案件管理を実現

株式会社バイキューブ（本社：東京都港区、代表取締役社長 グループCEO：間下 直晃、以下 バイキューブ）は、コインパーキング事業を展開する東洋カーマックス株式会社（本社：大阪府大阪市、取締役社長：小倉 律夫、以下 東洋カーマックス）に、営業AIエージェントサービス「Maneai（マネアイ）」を導入したことをお知らせいたします。

Maneaiの導入により、これまで物理的な同行が難しかった訪問営業の商談実態がスマートフォン一つで可視化され、マネージャーが移動中などの隙間時間を活用し、的確なフィードバックを行える体制を実現しました。これにより、個人のスキルに依存していた営業ノウハウの言語化と、商談データに基づいた客観的な人材育成・案件管理を加速させています。



■「Maneai」導入前の課題と利用経緯について

コインパーキング事業などを展開する東洋カーマックスでは、土地所有者への訪問や対面交渉を中心とした営業活動を行っています。同社ではこれまで、以下の課題を抱えていました。

- **商談のブラックボックス化**：訪問営業という性質上、担当者以外は商談の実態を把握することが困難でした。
- **同行指導の限界**：人材育成はOJTが基本であるものの、物理的な時間制約により全ての商談への同行は不可能でした。
- **プレイングマネージャーの負担**：マネージャー自身も営業活動を行うため、部下の指導や同行に割ける時間が限られていました。

■「Maneai」選定の理由

これらの課題解決に向けたツール選定において、主に以下の2点が評価され、Maneaiの導入に至りました。

- **自身の商談を正確に分析・評価できる分析精度**
実際にマネージャー自身の商談をManeaiで分析した結果、自身の感覚と合致する鋭い指摘やフィードバックが得られ、その精度の高さを実感できた点が決め手となりました。
- **外回りの営業でも手軽に利用できる利便性**
外回りの現場においても、スマートフォンアプリのボタン一つで記録を開始でき、複雑な操作が不要である点が、現場の営業担当者にとって導入のハードルが低く、利便性と導入のしやすさが評価されました。

■「Maneai」導入による主な効果

東洋カーマックスにおけるManeai導入の効果は以下の通りです。

- **スマホアプリで訪問営業の商談内容を可視化**
外回りの現場でも、スマートフォンアプリのボタン一つで手軽に商談の記録が可能です。商談終了後、解析結果や文字起こしが自動でマネージャーに共有されるため、マネージャーは移動中などの隙間時間に内容を確認できます。これにより、物理的に同行できない案件でも、現場の空気感や顧客の反応を正確に把握できるようになりました。
- **データに基づいた高精度な案件管理を実現**
従来、部下が商談後に作成する「取引カード（報告書）」や口頭報告は、どうしても部下の主観や記憶に依存しており、報告の客観性や、顧客が抱えるリスクの所在が見えづらい課題がありました。Maneai導入後、東洋カーマックスでは、商談完了後に自動でメール送信される解析結果と、部下の報告内容を突き合わせる運用を徹底しました。これにより、顧客の真の要望や懸念点、提案内容に齟齬がないかを事実ベースで確認可能となりました。マネージャーは認識のズレによる手戻りや機会損失を未然に防ぎ、同行せずとも確実なリスク管理と成約率向上を実現しています。
- **AIによる客観的分析で「暗黙知」を形式知化**
AIによるスコアリングやフィードバックを活用することで、主観や記憶に頼らない、データに基づいた客観的な指導が可能になりました。また、プレイングマネージャー自身の商談も解析することで、これまで感覚的に行っていた熟練のノウハウ（暗黙知）の言語化にも成功しています。これをモデルケースとしてチームへ共有することで、組織全体の営業力の底上げに繋がっています。

■東洋カーマックス担当者からのコメント

「『Maneai』の導入以前は、私自身も目標数字を持つ立場として、後輩の同行指導に時間を割くことに限界を感じていました。同行できる件数は限られますし、口頭報告だけでは『どのようなニュースで伝わったか』『顧客の反応はどうだったか』といった詳細までは掴めなかったのが実情です。

正直、最初はAIに対して懐疑的でした。しかし、自分の商談をテストしてみたところ、感覚的に行っていた『ヒアリングからテストクロージング』の流れが的確に分析・言語化され、その精度の高さに驚きました。

導入後は、移動中の電車内などで部下の商談ログを確認できるため、有効に時間を使えるようになりました。部下にとっても、上司の感覚だけでなくAIから客観的なフィードバックが得られるため、腹落ち感を持って改善に取り組んでいます。私自身も、主観や印象論にならず『AIの記録にあるこの部分について』と建設的な指導や案件管理ができるようになりました。『お助けアイテム』の『Maneai』がマネジメントをサポートしてくれていて、大変役立っています。」

ブイキューブでは、今後もお客様のコミュニケーションDX実現に向けて、様々なコミュニケーションサービスを提供してまいります。

東洋カーマックス株式会社の導入事例の詳細（導入前の課題や導入効果など）はこちらをご覧ください。

<https://jp.vcube.com/case/32801.html>

Maneaiの詳細はこちらをご覧ください。

<https://jp.vcube.com/maneai>

【ブイキューブとは <https://jp.vcube.com/>】

ブイキューブはビジュアルコミュニケーションのリーディングカンパニーとして、1998年の創業以来、あらゆるシーンに対応する、時代にフィットしたコミュニケーションサービスを提供してきました。「Evenな社会の実現」というミッションのもと、「コミュニケーションを科学し、未来を共創する」というビジョンを目指し、少子高齢化社会、長時間労働、教育や医療格差などの社会課題を解決し、すべての人が機会を平等に得られる社会の実現へ貢献してまいります。

■報道関係のお問い合わせ先：ブイキューブ 広報事務局（プラップジャパン 内）

E-mail：vcube_release@prap.co.jp