



ABテスト自動最適化技術解説 - AI営業スクリプトの自動改善メカニズム | Leadsia Inc.

2026-03-16

Leadsia Inc.

ABテスト自動最適化とは？ - AI営業スクリプトの継続改善エンジン

カテゴリー：AI導入の基礎知識

ABテスト自動最適化とは、複数パターンの営業トークスクリプトをAIが同時並行でテストし、成果の高いパターンを自動で特定・採用する仕組みです。

従来の営業電話では、スクリプトの改善は「人間が通話結果を分析→仮説を立てる→新しいスクリプトを作成→再テスト→結果を分析」という手動サイクルで行われていました。1サイクルに数日～数週間。改善の速度が人間の作業時間に制約されます。

ABテスト自動最適化では、このサイクル全体をAIが自動実行します。

LeadsiaのAI営業インテリジェンス「ALICE」は、対象企業のHPをAIが読み込み分析し、複数パターンのトークスクリプトを自動生成します。それらを実際の架電で同時にテストし、アポイント獲得率やコンバージョン率のデータをリアルタイムで収集。成果の高いパターンを自動採用し、さらに新しいバリエーションを生成してテストを継続します。

このプロセスに人間が介入する必要はありません。「ゼロタッチ運用」の設計思想が、スクリプト改善にも適用されているのです。

手動のABテストでは月に2～3パターンの検証が限界ですが、AIによる自動最適化なら、その数十倍のパターンを同時にテストできます。改善速度の差は、時間の経過とともに指数関数的な品質差として現れます。

→ 関連記事：ゼロタッチ運用とは？ / セールステックSaaSの選び方

Leadsiaは、AI営業インテリジェンス「ALICE」、AI音声インテリジェンス「SOPHIA」、AI業務インテリジェンス「LYDIA」を通じて、日本のB2B企業の営業DXを支援するセールステックSaaS企業です。