



---

# Leadsia Inc. 企業概要 - 音声AIインテリジェンス による営業DX支援 | Leadsia Inc.

2026-03-02

Leadsia Inc.

Leadsiaとは | AI営業インテリジェンスで日本のB2 B営業を変える

カテゴリー：AI導入の基礎知識

Leadsiaは、音声AIインテリジェンス技術を活用したセールステックSaaS企業です。

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」の3つのAIエージェントを通じて、日本のB2B企業の営業DXを支援しています。

何をやっている会社なのか

一言で言えば、「企業の電話業務をAIで自動化する」会社です。

営業の架電、受付の電話対応、既存顧客へのフォローアップ - 企業の電話業務は膨大な時間と人件費を消費しています。Leadsiaは、これらの電話業務をAIエージェントが自律的に遂行する仕組みを提供しています。

AIが一方向的に話すだけの「自動発信ツール」ではありません。相手の声を聞き取り、文脈を理解し、自然な日本語で会話する。割り込みにも対応し、ベテラン営業マンのような滑らかな対話を実現する - それがLeadsiaの音声AIインテリジェンス技術です。

3つのプロダクト

ALICE - AI営業インテリジェンス

営業の新規開拓・アポイント獲得を自律的に行うAIエージェントです。

対象企業のホームページをAIが自動で読み込み、トークスクリプトを自動生成。自律的に架電し、相手と自然な対話でアポイントを獲得します。複数パターンのABテストを自動で実行し、成果の高いパターンを自動採用して継続改善。

人間の営業マンは、ALICEが設定したアポイントに集中して商談とクロージングに注力できます。

## SOPHIA - AI音声インテリジェンス

受付・予約電話の一次対応を24時間自動で行うAIエージェントです。

予約の受付・変更、営業時間の案内、よくある質問への回答 - これらの定型的な電話対応をAIが処理し、スタッフを電話対応から解放します。歯科医院、美容サロン、飲食店、ホテル、クリニックなど、「施術中・接客中に電話に出られない」問題を抱える業種で活用されています。

## LYDIA - AI業務インテリジェンス

既存顧客へのフォローアップ架電を自動で行うAIエージェントです。

定期検診のリマインド、休会者への復帰促進、契約更新の案内、退塾防止のための保護者フォロー - 「やるべきだけど手が回らない」フォロー業務をAIが自律的に実行します。

## 技術基盤

Leadsiaの3つのAIエージェントは、すべて共通の技術基盤の上に構築されています。

音声認識：日本語に最適化された高精度の音声認識エンジンを採用。ビジネス日本語の敬語表現、業界専門用語、固有名詞を正確に聞き取ります。

大規模言語モデル：AnthropicのClaudeを採用。Constitutional AI（憲法AI）により、おべっかを言わない誠実な応答、事実に基づいた正確な会話、安全性の高い対話を設計レベルで担保しています。

音声合成：最新のTTS（Text-to-Speech）技術により、人間と区別がつかないレベルの自然な音声を生成。感情のトーン、話速の変化、間（ま）の取り方まで再現します。

この3つの技術を国産と海外から要素ごとに最適な選択肢を組み合わせる「ハイブリッド戦略」で統合。リアルタイムの自律的対話を実現しています。

（技術の詳細は「音声AIインテリジェンス技術とは？」をご参照ください）

なぜClaudeを選んだのか

AIが企業の顧客と直接会話する以上、AIの「人格」は最も重要な選定基準です。

2025年にOpenAIのGPT-4oが過度な追従性（sycophancy）で問題を起こし、米国で訴訟に発展しました。AIの「性格」の設計ミスがビジネスリスクに直結した事例です。

AnthropicのClaudeは、哲学者Amanda Askellが主著者を務める2万語超の「憲法」で人格が設計されています。嘘をつかない、相手に媚びない、不適切な約束をしない - 営業電話で求められる「誠実さ」が、モデルの設計レベルで組み込まれています。

（詳しくは「AIのモデルに性格はあるのか？」をご参照ください）

## 設計思想

Leadsiaのプロダクトは、3つの設計思想に基づいています。

### ゼロタッチ運用

導入から運用まで、人間の介入を限りなくゼロにする設計。導入最短3分、研修不要、スクリプト自動生成、A/Bテスト自動改善。「AIを管理する仕事」を増やさない。

（「ゼロタッチ運用とは？」で詳しく解説しています）

### 料金の透明性

月額29,800円～。料金プランはすべてサイト上で公開。「問い合わせないと料金がわからない」という業界の慣習とは一線を画しています。

### AIファースト

AIを「既存業務の補助」ではなく「業務の主体」として設計。人間は、AIにはできない商談・交渉・関係構築に集中する。この分業が、少ない人員で最大の営業成果を実現します。

（「AIファーストマネジメント入門」で詳しく解説しています）

## 対応業種

Leadsiaの音声AIインテリジェンスは、幅広い業種で活用されています。

ALICE（営業）対応業種：不動産仲介、人材紹介、IT/SaaS、保険代理店、広告代理店、コンサルティング、金融（督促）、コールセンター

SOPHIA（受付）対応業種：歯科医院、美容サロン、飲食店、ホテル・旅館、ペットサロン、クリニック全般、税理士・会計事務所、弁護士事務所、整骨院・整体院

LYDIA（フォロー）対応業種：フィットネスジム、学習塾・予備校、通販・EC、自動車ディーラー、保険代理店（更新フォロー）

## ビジョン

日本の中小企業は、人手不足とコスト圧力に直面しています。特に営業部門は「少ない人数で多くの成果」を求められる一方、電話対応という定型業務に大量の時間を奪われています。

Leadsiaのビジョンは、AIが定型業務を担い、人間が人間にしかできない仕事に集中できる世界の実現です。

架電はAIに。商談は人間に。受付はAIに。おもてなしは人間に。フォロー電話はAIに。信頼関係の構築は人間に。

この「最適な分業」を、月額29,800円～のセールススタックSaaSとして、すべての日本企業に届ける。それがLeadsiaの使命です。

## 関連記事

- 音声AIインテリジェンス技術とは？
- AIのモデルに「性格」はあるのか？
- ゼロタッチ運用とは？
- AIファーストマネジメント入門
- ALICE導入3分ガイド
- 料金プラン完全ガイド

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。各AIエージェントの頭脳にはAnthropicのClaudeを採用し、Constitutional AI（憲法AI）に裏打ちされた安全性と会話品質を両立した営業自動化を実現しています。

詳しくは[Leadsia公式サイト]をご覧ください。