



# デジタル接客に、 「体温」を。

- デジタル接客、潜在的な課題は
- 体温を感じる対話AIの接客を目指す
- Capex、やっていること

株式会社Capex

代表取締役 小亀 俊太郎

BRAND SUMMIT SPRING 2026

# デジタル接客、潜在的な課題は

接点はある  
記憶に残るかわからない



チャネル分断・  
ブランド人格の不一致



より温かみのある  
対応をしたい



資料DL



# 「対話AIエンジン」を核とした顧客体験の変革



資料DL



# Demo Study 1 高価格帯サービス向け▶不動産の問い合わせ



# Demo Study 1

高価格帯サービス向け▶不動産の問い合わせ

1 パーソナライズ

深く聞き出し  
最適な情報を届ける

2 トーン変化

親身なトーンで  
安心感を提供

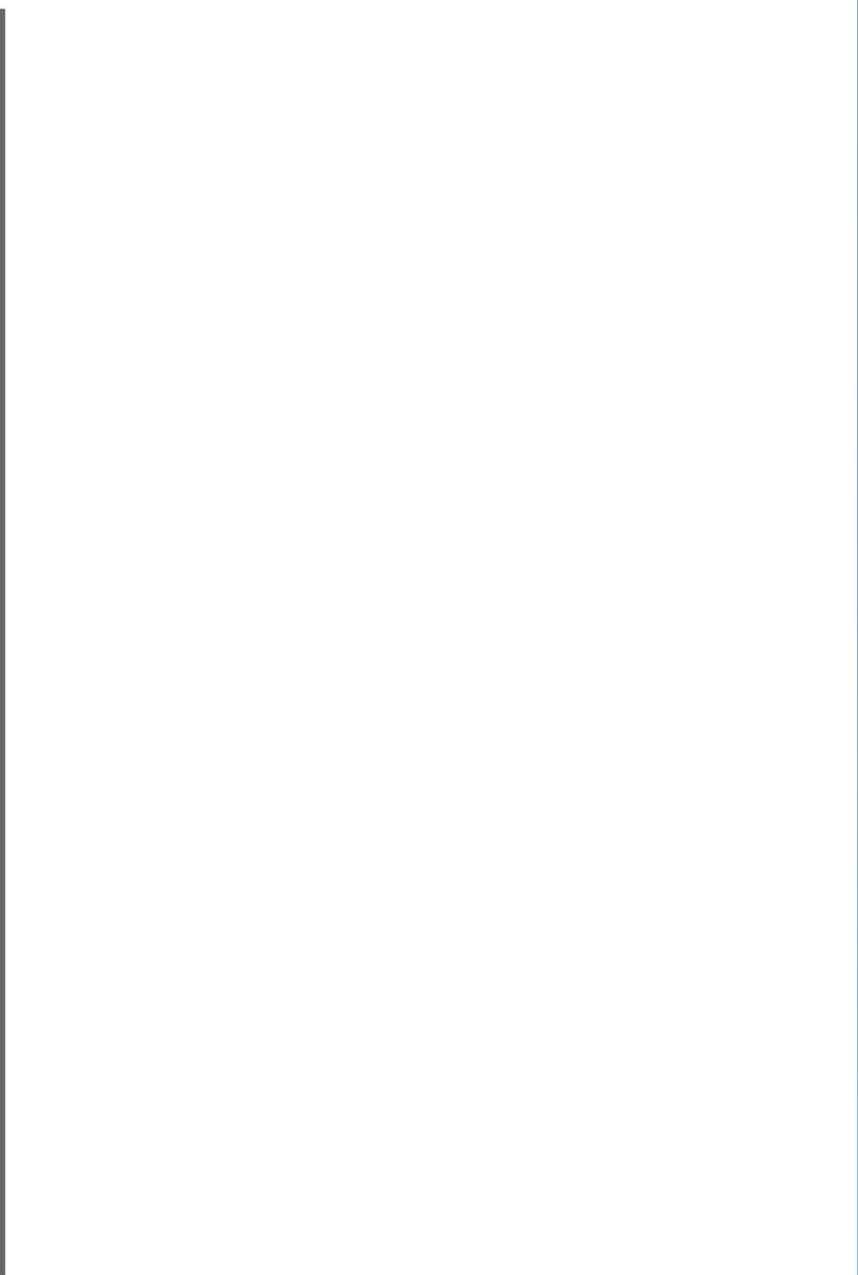
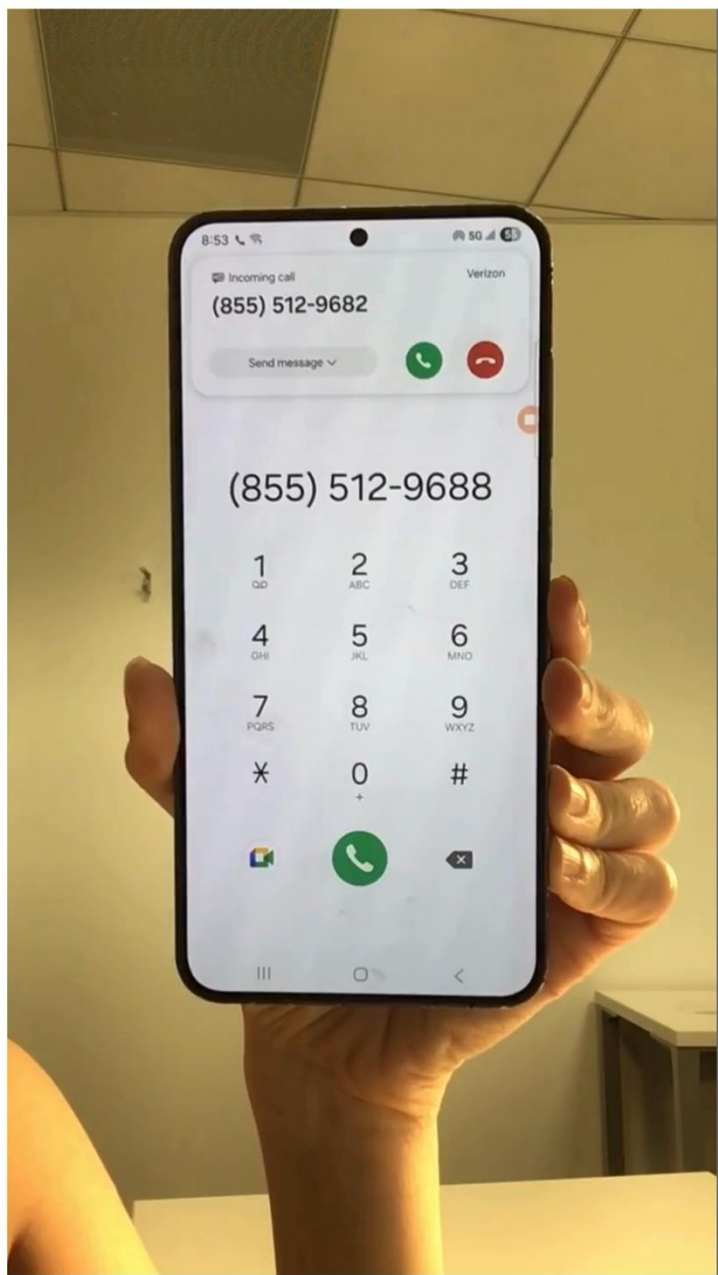
3 シームレスな体験

予約SMSで  
商機を最大化

資料DL



# Demo Study 2 店頭販売型小売事業者向け▶店舗案内



# Demo Study 2

## 店頭販売型小売事業者向け▶店舗案内

### 1 動的 パーソナライズ

多様な条件を分析し  
ニーズを特定

### 2 圧倒的な 人間らしさ

文脈を汲んだ、  
自然な対話を提供

### 3 来店案内と フォロー

問い合わせから  
来店まで  
全自動案内

資料DL



# Demo Study 3 B2B事象者様向け▶質疑応答・資料送付・面談予約



# Demo Study 3

B2B事象者様向け▶質疑応答・資料送付・面談予約

## 1 営業の自動化

24/365  
ビジネスを止めない

## 2 工数を削減

顧客対応から  
商談設定まで  
全自動

## 3 対応品質の 底上げ

事業の成功  
確率を向上

資料DL



# 対話AIによる自然な会話を通じて お客様との距離感が近づく

存在想起率



2倍

好感度



約1.9倍

好感度の要因



ブランドイメージ

資料DL



※保険会社様での当社との取り組み前後のアンケート結果

# Capexは対話AIシステム構築パートナー

戦略設計から運用まで、成果報酬型で伴走型支援を提供

どこからでも  
つながれる  
顧客体験



一貫した  
ブランド人格  
の対話戦略・設計



対話データで  
CVR向上・  
LTV最大化



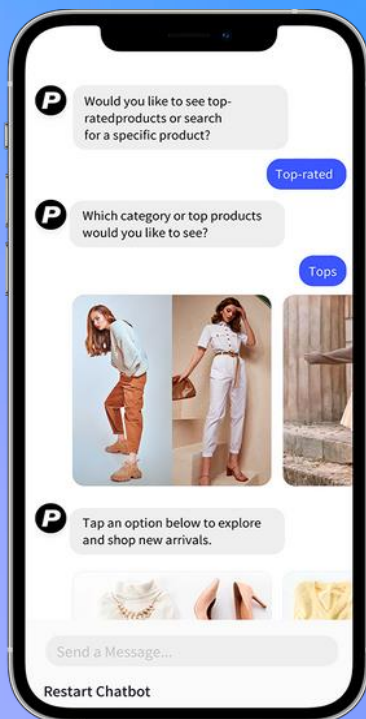
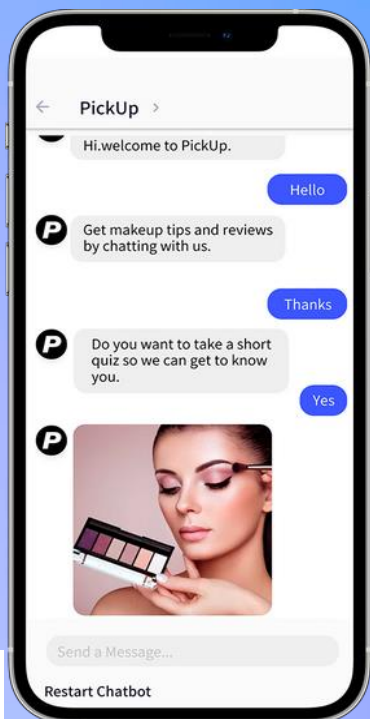
資料DL



# Capex 対話AIサービス

## PickUp

## Character Platform



資料DL



# Capexが皆様と実現したいこと

パートナー型の  
対話システム提供による  
事業課題へのアプローチ



アプローチによる  
継続的な成果の創出



安心・安全と  
拡張性の両立



資料DL



# お気軽にお声がけください！

# 運用体制

# 具体ユースケース/成果

# 進め方

# 費用感・期間



小亀  
Kogame



大内  
Ouchi



森坂  
Morisaka

資料DL



✉ [Shuntaro.kogame@capex.ai](mailto:Shuntaro.kogame@capex.ai)

🌐 [capex.ai](https://capex.ai)