



2025年2月13日

各位

会社名 株式会社 S a p e e t
代表者名 代表取締役社長 築山 英治
(コード番号：269A 東証グロース)
問合せ先 取締役 佐藤 琢治
経営管理本部長
(TEL. 03-6822-3263)

営業AI エージェント構築サービスを開始 ～企業DNAを理解し進化する Expert AI エージェント第一弾～

株式会社 Sapeet (本社：東京都港区、代表取締役：築山 英治、以下「当社」) は、専門家のナレッジを AI で再現・活用する Expert AI 事業を展開しています。本事業の取り組みの1つとして、企業独自の戦略やノウハウを学習しながら進化する Expert AI エージェントの構築を推進しており、この度、第一弾となる営業AI エージェント構築サービスを開始いたします。

開発の背景

世界情勢や技術トレンドの急速な変化により、営業現場に求められる対応の幅が広がっています。例えば生成AIを活用した提案力の強化や、オンライン商談の録画データを用いた商談分析など、新たな手法の導入が競争力の維持に不可欠となってきました。

しかし実際の現場では、人手不足により、顧客との対話時間すら十分に確保できないという実情があります。そんな中、従来からある様々なシステムや資料(市場動向、顧客動向、SFA・CRMなど)の確認と分析だけでも多くの時間が取られており、新しい取り組みを検討する余裕がないのが現状です。

さらに、日々の業務に追われることで基本的なデータ入力も後回しとなり、貴重な営業データの蓄積が不十分になりがちです。トップ営業の経験と勘が詰まった提案やアクションの内容はブラックボックス化されるため、売上は個人の能力に依存し、若手育成も難しい状況です。

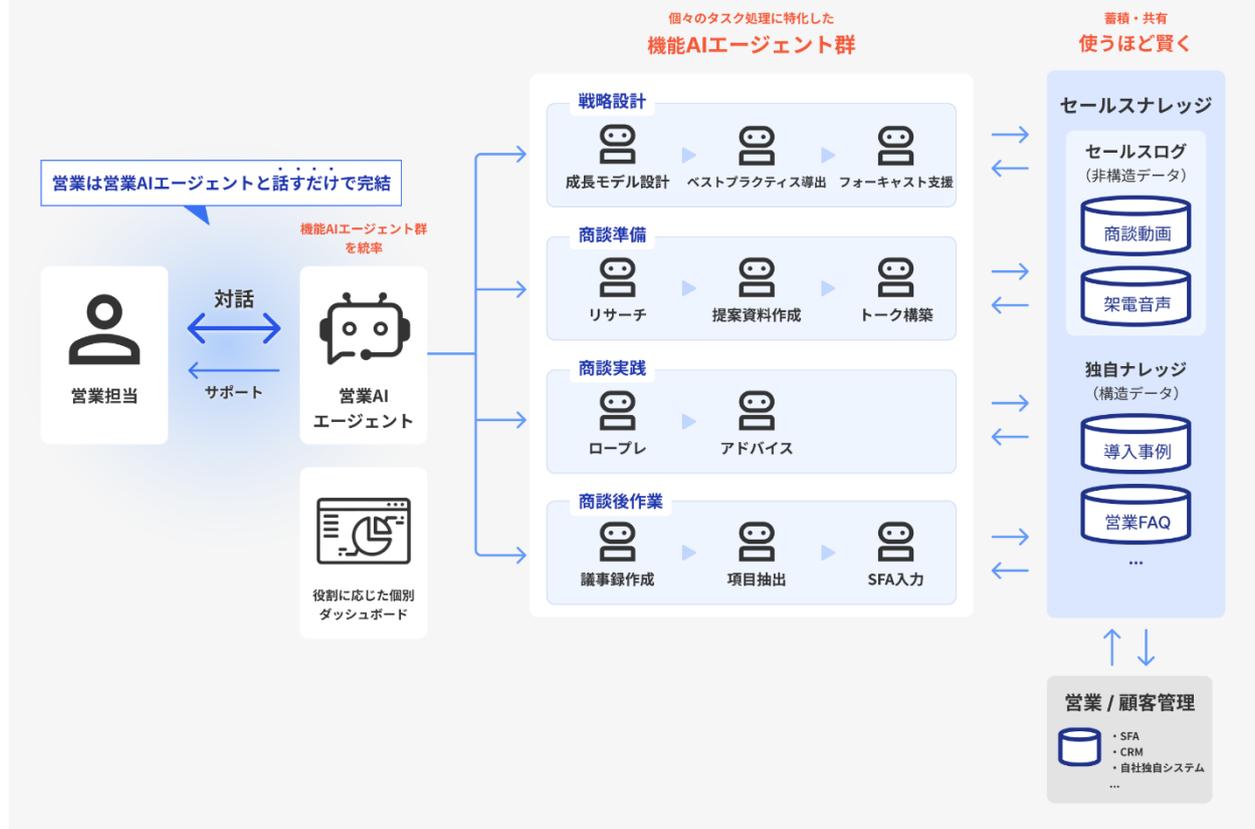
そこで当社は、営業に必要な機能を一つにまとめ、AIとの会話だけで知見の蓄積と活用ができる営業AI エージェント構築サービスを開始します。経営層の戦略づくりから、現場での日々の業務まで、それぞれの立場に合わせて、必要な情報とサポートを提供します。

営業AI エージェントの概要

当社の営業AI エージェントは、個々の企業と人にフィットするワンストップのAI エージェントです。営業担当者との対話から要望を理解し、個々のタスク処理に特化した機能AI エージェント群を的確に統率してサポートします。

さらに日々の業務を通じて継続的に、トップ営業の知見を含む企業固有のノウハウを学習・蓄積します。その知見をもとに営業AI エージェント自身も進化を続け、より高品質な営業支援を実現することで、個人と組織全体の営業力向上に貢献します。

個々の企業と人にフィットした ワンストップのAIエージェント



当社が保有する機能 AI エージェント例

- 戦略設計支援
 - 成長モデル設計
 - ベストプラクティス導出
 - フォーキャスト支援
- 商談準備支援
 - 市場・競合のリサーチ、分析評価
 - 提案資料作成
 - トーク構築
- 商談実践支援
 - ロープレ
- 商談後作業支援
 - 議事録作成
 - SFA 入力

営業 AI エージェントの概要

① 社内外の情報を最大限に活用した実践的なアドバイス

企業 HP や有価証券報告書、決算短信などインターネット検索で得られる情報はもちろん、自社の商談履歴や成約実績、担当者の目標など、SFA・CRM といった既存システムに蓄積された情報も、商談に活用しやすい形に整理して提案します。これにより、新人でも組織の知見を活用して早く成果を出せまし、トップ営業もこれまで自分で情報を収集・整理していた時間を短縮し、さらなる営業アクションに充てることができます。

② 営業ノウハウの自動蓄積と共有

営業担当者は普段の業務に必要な情報収集を、検索したり人に相談する代わりに AI との対話で完結できるようになります。AI は、対話を通して提案内容や使用した資料を記録し、商談の録画データや架電音声といった非構造データも整理・構造化して SFA・CRM の実績データと紐づけながら蓄積します。

こうして蓄積されたデータは、役職や担当領域に応じた個別のダッシュボードとして整理され、リアルタイムで精度の高い状況把握や適切なアラート通知を実現します。

これにより、属人化しがちな商談ノウハウや効果的な営業資料、さらには成約・失注の要因分析まで組織全体で共有できるようになります。そうして、経験や勘だけに頼らず成果を出せる営業の方法が確立され、チーム全体の営業力が継続的に向上していきます。

③ 自社知見に基づいた営業アクションの最適化

お客様の課題や商談でのやりとり、さらに過去の類似案件の実績をもとに、自社ソリューションとのマッチ度を AI が分析します。これにより商談の確度を可視化し、優先的にアクションすべき案件の選定や、成約に向けた具体的な施策をアドバイスします。また、失注リスクが上昇している商談も自動検知し、「提案書の見直し」「意思決定者へのアプローチ」など、状況に応じて効果的なアクションを提案します。アドバイスや提案の内容は、担当者のスキルや特性を考慮した実践的なものとなります。

④ 営業事務作業の自動化でお客様との時間を創出

資料の保存・整理、議事録作成、SFA・CRM への入力、契約書関連の事務作業を自動化します。ルーティン作業から解放され、より多くの時間をお客様との対話に使えるようになります。

今後の展望

当社は、既存システムと連携しながらワンストップで業務をサポートし、業界・企業レベルのノウハウ・ナレッジの蓄積や活用を実現する AI エージェント群の開発を進めています。

今回の営業領域でのリリースを第一弾として、マーケティングや人事など、様々な業務領域へと展開し、企業の知見を総合的に活用できるプラットフォームの実現を目指します。

これにより、組織全体の生産性を高めるとともに、従業員一人ひとりが持つ可能性を最大限に引き出すことで、企業の持続的な成長を支援してまいります。

■会社概要

当社は、AI で企業独自のベテラン知見を解析し、競争優位性につながるコア業務の価値を増幅・拡張する「Expert AI」事業を運営する、東京大学発のベンチャー企業です。AI 身体分析技術や生成 AI 技術など、独自の技術をわかりやすく使いやすいシステムとして提供し、ヘルスケア業界・小売業界など、幅広い事業者様の AI と人間の協業体制構築をトータルでご支援します。

会社名：株式会社 Sapeet

所在地：東京都港区芝五丁目 1 3 番 1 8 号 いちご三田ビル 8 階

代表者：代表取締役社長 築山 英治

ウェブサイト：<https://sapeet.com/>

以 上

当社では IR 情報のメール配信を行っております。適時開示や PR 情報のほか、決算説明会の動画配信等も予定しております。

サービス登録をご希望の方は、下記 URL または QR コードより登録をお願いいたします。

<https://sapeet.com/ir/newsletter>



当社は、ご関心をお寄せいただいているステークホルダーの皆様への公平な情報開示に、引き続き努めてまいります。