

2026 年 6 月 26 日
コムチュア株式会社

コムチュア、商談後の議事録・フォローメール作成や Salesforce 更新を AI で支援する『営業支援 AI テンプレート』を提供開始

～3 か月・150 万円の検証パックで、
営業事務の効率化・商談情報の鮮度向上・営業品質の平準化を実現～

コムチュア株式会社（本社：東京都品川区、以下 コムチュア）は、Salesforce と生成 AI を組み合わせ、商談後に営業担当者が行う後続業務を効率化する新サービス『営業支援 AI テンプレート』を、2026 年 6 月 26 日より提供開始します。

本サービスは、商談音声・議事メモ・各種資料を投入することで、Salesforce 上で議事録の作成から顧客管理システム（CRM）更新、公開情報をもとにした商談先企業の SWOT 分析までを一気通貫で支援し、営業担当者および管理者双方の業務効率化と意思決定の迅速化に貢献します。

1. 背景・課題 ―― 営業現場に積み残る"詰まり"

多くの営業現場では、商談後の議事録作成や CRM 更新、お礼メール作成などの事務作業が営業担当者の大きな負担となっています。これらの業務においては、報告内容の粒度のばらつきによる確認工数の増加、CRM 更新の遅延による情報鮮度の低下、お礼メール作成の負担によるフォロー遅延といった課題が生じています。

また、商談で得られた顧客情報や優れた営業トークが、社内ですら十分に共有・蓄積されていないケースも見受けられます。これらは、一つひとつは小さくとも、積み重なると受注機会の損失や育成の停滞につながります。コムチュアは、こうした"商談後の面倒な営業事務"に着目し、生成 AI により一連の業務を効率化するテンプレートとして本サービスを開発しました。

2. サービス概要

『営業支援 AI テンプレート』は、商談音声・議事メモ・各種資料などのファイルを投入することで、会議後の後続タスクを生成 AI が自動化・効率化するサービスです。

営業担当者は顧客対応や案件推進により多くの時間を割くことができ、管理者は鮮度の高い情報に基づいた意思決定を行うことが可能となります。

■提供内容

提供形態 : 3か月の検証パック

費用 : 150万円(税抜)

作業時間 : 50時間×3か月

初期構築 30時間+ファインチューニング 120時間を想定

進行ステップ : Month1 初期構築 → Month2 CRP(検証) → Month3 チューニング

3. テンプレートで実現する6つの機能

- ① 商談内容を指定フォーマットへ要約
議事録・報告書の下書きを自動生成し、記載粒度のばらつきを抑制
- ② 会話内容を定量/定性評価
ヒアリング品質・不足点・良い点をスコアと根拠で可視化
- ③ お礼メール自動作成
会議内容を踏まえた社外向け文面を生成し、即日フォローを支援
- ④ 会議情報をナレッジ化
業界情報・競合動向・有効トークをチーム資産として蓄積
- ⑤ 顧客/商談情報の評価・可視化
Salesforce 項目に確認した顧客要望・商談状況を反映し、入力漏れを抑制
- ⑥ SWOT 分析/比較
金融庁が運営する EDINET の公開情報や、お客様が保有する資料をもとに、
商談先企業の強み・弱み・機会・脅威を整理し、過去分析との差分も可視化

4. 期待効果

本サービス導入により、以下の効果が期待されます。

- ① 議事録・報告書・メール作成をゼロから作らず整形・転記時間を圧縮する
「工数削減」
- ② 会話内容を共通指標で評価し、ヒアリングの不足や優れた営業トークを
可視化することで営業活動の質を底上げする「営業品質の平準化」
- ③ 顧客要望・次回アクションの反映を迅速化する「CRM 情報の鮮度向上」

5. スモールスタートから本格展開へ

本サービスは、短期間(1か月)で初期構築を行い、2か月目以降より検証を開始いたします。初期は小規模に運用を開始し、現場および管理職双方における業務削減効果を確認しながら、段階的に利用範囲を拡大します。そして、本格導入に向けて追加要件の整理および優先順位付けを行います。

6. 今後の展望 ―― 「データ基盤」ごと育て、AI エージェントを全社へ

AI エージェントの精度と適用範囲は、参照データの質と広さによって決まります。Salesforce は、2025 年 11 月にデータ統合・品質・ガバナンスのリーディングカンパニーである Informatica の買収を完了し、AI エージェント（Agentforce）が安全かつ高精度に機能するためのデータ基盤の強化を進めています。

コムチュアは、Salesforce に加えて Informatica のインテグレーションサービスも提供できる、国内でも数少ないパートナーです。今回の『営業支援 AI テンプレート』が対象とするのは営業支援領域ですが、ここで効果を確認いただいた後は、Informatica を活用して基幹システムや他部門のデータも含めたデータ基盤を整備することで、AI エージェントの回答精度をさらに高め、営業以外の業務へと適用範囲を広げていくことが可能です。

つまりお客様は、本サービスで小さく始めながら、将来的にはデータ基盤ごと育て、全社的な AI 活用へと無理なく発展させられます。コムチュアは、その入口から本格展開までを一貫して伴走します。

■ コムチュアについて

Salesforce 専門部隊 250 名以上、累計約 1,300 件の導入実績を有し、Agentforce／Data 360／MuleSoft／Informatica までを横断的に支援できる体制を強みとしています。とりわけ、Salesforce と Informatica の双方のインテグレーションを手がけられる点に特長があります。

本サービスは、これらの導入実績と AI 活用ノウハウをもとに、"営業現場で使える形"から始められる検証パックとして開発しました。

■ 関連 Web サイト

[Salesforce（セールスフォース） 導入・保守サービス](#)

[Salesforce Einstein（アインシュタイン）生成 AI 機能導入支援サービス](#)

<本件に関する製品・サービスのお問い合わせ>

コムチュア株式会社

クラウドテクノロジー事業部

クラウドサービスインテグレーション本部 営業担当

フォーム：[クラウドに関するお問い合わせ](#)

E-mail：sfdc_info@comture.com

<本件に関する取材のお問い合わせ>

コムチュア株式会社

経営統括 IR 部

フォーム：[広報に関するお問い合わせ](#)

E-mail：press@comture.com

※ 本リリースに記載されている会社名、製品名、サービス名はコムチュアまたは各社、各団体の商標もしくは登録商標です。