



2026年7月22日

各位

会社名 売れるネット広告社グループ株式会社
代表者名 代表取締役社長CEO 植木原宗平
(コード番号: 9235 東証グロース)
問合せ先 執行役員 後藤祐弥
(TEL 092-834-5520)

売れるネット広告社グループ (9235)、

営業AI エージェント「SOBA セールス AI」の提供を開始

～営業担当者は“売ること”だけに集中。営業事務をAI が代行する新時代へ～

**売れるネット広告社グループ(9235)、
営業AIエージェント「SOBAセールスAI」の提供を開始**

～営業担当者は売ることだけに集中。営業事務をAIが代行する新時代へ～

売れるネット広告社グループ株式会社（本社：福岡県福岡市、代表取締役社長CEO：植木原宗平、東証グロース市場：証券コード9235、以下「売れるネット広告社グループ」）の連結子会社である株式会社SOBA プロジェクトは、このたび、営業担当者の事務業務をAIが自動化する営業AI エージェント「SOBA セールス AI」の先行提供を開始いたしましたので、お知らせいたします。

本サービスは、営業担当者が本来最も価値を生み出す「商談」に集中できる環境を実現することを目的として開発したAI エージェントです。

【開発の背景と目的】

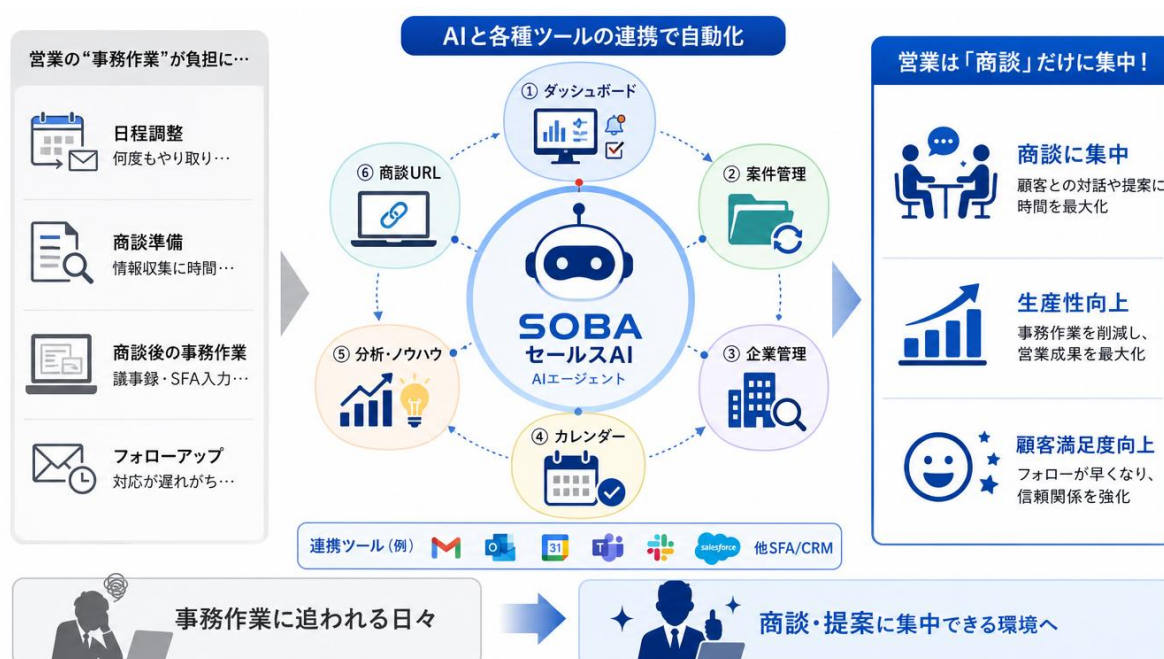
SOBA プロジェクトは、オンライン商談ツール「ミエルカクラウド」の提供を通じて、多くの企業の営業現場を支援してまいりました。

その中で、商談そのものではなく、商談の前後に存在する日程調整・商談準備・議事録作成・SFA（営業支援システム）への入力といった“事務作業”が営業職の大きな業務負荷となり、売上拡大のボトルネックになっている現状を目の当たりにしてまいりました。

営業担当者が抱える課題は、具体的には以下のとおりです。

- ① 日程調整：候補日の提案と返信確認を何度も繰り返す、非効率な調整業務が発生している
- ② 商談準備：過去の商談メモやメール履歴の掘り起こしに時間がかかり、顧客の最新ニーズを深く読み込む時間が取れない
- ③ 商談後の事務作業：SFA への入力や議事録作成に 1 商談あたり 30 分以上を要し、時間外労働の要因となっている
- ④ フォローアップ：商談で得た宿題や追加資料の送付への対応が遅れ、顧客の関心が低下してしまう

「SOBA セールス AI」は、こうした“事務作業”を AI と各種ツールの連携で自動化し、営業担当者が本来注力すべき「商談」だけに集中できる環境を実現することを目的として開発いたしました。

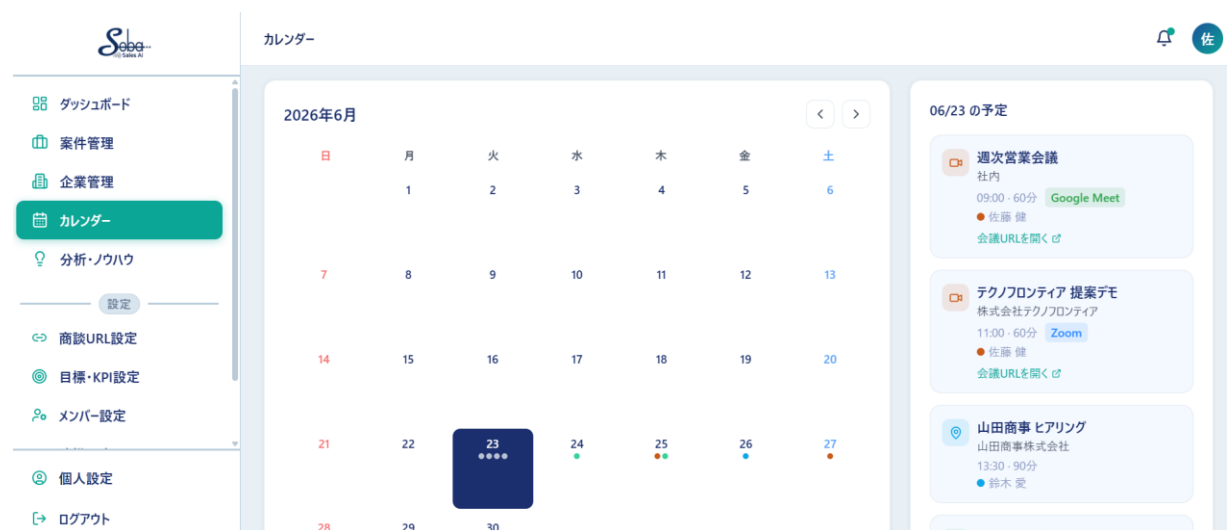


【「SOBA セールス AI」の概要】

「SOBA セールス AI」は、商談時の音声の文字起こしを AI が高精度で解析し、議事録の作成にとどまらず、商談内容やメールの履歴から次回アクションの提案までを自動で行う営業 AI エージェントです。

主な機能は以下のとおりです。

- ① ダッシュボード：当日のスケジュールやメール・チャットの履歴から、リマインドやフォローアップの返信案を提案
- ② 案件管理：案件ステータスをメール・議事録から自動更新し、商談に関する事務作業を AI が代行
- ③ 企業管理：過去の受注履歴から、次にアプローチすべき案件候補を AI が提案
- ④ カレンダー：Google/Outlook と連携し、AI が日程確定を検知してスケジュールを自動登録
- ⑤ 分析・ノウハウ：受注・失注パターンを AI が分析し、勝率向上のヒントを提示
- ⑥ 商談 URL：日程確定後に、AI がオンライン商談のリンクを自動設定



導入にあたり専用アプリやシステムの改修は不要で、ブラウザのみで完結するため、システム連携の完了後からすぐにご利用いただけます。

【今後の展望】

今後は利用企業の声を機能改善に反映したうえで、提供対象を順次拡大してまいります。
また、「ミエルカクラウド」との連携を深めることで、商談の前後を含めた営業活動全体をAIで支援する体制を構築し、営業生産性の向上という社会的な課題の解決に貢献してまいります。

なお、本件が当社グループの業績に与える影響は、現時点では軽微であると判断しております。

今後も当社グループは、AI技術を実務に適用することで、持続的な事業成長と企業価値の向上に取り組んでまいります。

以 上