

JBS、営業特化型 AI エージェント 「Sales AIgent（セールスAIジェント）（仮称）」を開発 ～営業プロセスをまるごとサポートし企業の営業力強化に貢献～

日本ビジネスシステムズ株式会社（本社：東京都港区 代表取締役社長：牧田幸弘、以下「JBS」、証券コード：5036）は、営業活動すべてのプロセスを全方位的に支援する AI ソリューション「Sales AIgent（セールスAIジェント）（仮称）」の企画・開発を開始しました。

「Sales AIgent（仮称）」は、企業の売上向上のため、AI エージェントが各種情報を参照しながら、商談準備から商談後までのすべての営業プロセスに伴走するソリューションです。営業情報を蓄積していくことや、提案資料の作成、暗黙知となっていたトップセールスのナレッジの可視化、蓄積されたデータの分析など、営業案件の推進からクロージングに向けて AI が全方位的に支援。すべての営業担当者の生産性向上と企業の営業力を底上げし、売上向上や業務効率化による利益拡大に貢献します。

現在は、企業ごとの営業活動・ニーズに合わせてカスタマイズにて開発・提供することを前提にしていますが、将来的には、拡張性と柔軟性を提供できるようパッケージ化し、次世代 CRM への発展を目指しています。

なお、開発中のソリューションは、2025 年 4 月 15 日（火）～17 日（木）、東京ビッグサイト（東展示棟）にて開催される「第 9 回 AI・人工知能 EXPO【春】（主催：RX Japan 株式会社）」の JBS ブース（no. 8-28）にて、デモンストレーション形式で体験可能です。

【ソリューション開発の背景】

生成 AI のビジネス活用において、潜在的な企業のニーズに応えるには、一部の業務効率化やコスト削減の観点ではなく、売上向上に直結するような包括的なアプローチ、つまり「営業力の向上」に適用することが重要と考え、本ソリューションを企画しました。

[『生成 AI の利用状況（「企業 IT 動向調査 2025」より）の速報値』（一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会プレスリリース）](#)によれば、「言語系生成 AI の導入企業は、準備中含め 41.2%、売上高 1 兆円以上企業では、7 割以上が導入済み」と、生成 AI 導入率は 23 年度から急伸びています。一方で、導入の効果測定についての質問に、「効果測定は行っていない」と回答した企業は 59.8%でした。

生成 AI を活用しても、経営的に、その投資対効果が見えにくい実状があります。例えば、社内の問い合わせ対応を自動生成 AI に置き換える場合、単に人件費削減とはなりません。あるいは、業務の一部だけを生成 AI が担う場合

も、AI 活用による効果の検証は困難です。投資対効果が見えにくいために、生成 AI の本格的な導入を踏み切れないという、企業もありました。生成 AI を、企業の売上向上のために、商談準備から商談後まですべての営業活動に適用することで、企業にとっては売上向上や業務効率化による利益拡大など、効果を測定しやすくなり、生成 AI 導入の価値が可視化されます。

さらに、生成 AI による議事録の自動作成や営業員向けの AI ロールプレイングなど、営業活動の特定領域に特化しサポートする製品は導入がしやすい一方で部分最適にとどまるため、営業プロセス全体を支援し生産性向上を実現し、より投資対効果を出すことが求められています。このような背景から JBS は全方位的にアプローチするソリューションの開発が急務と考えました。

「Sales AIgent（仮称）」は、営業活動の各プロセスで、営業担当者の生産性向上はもちろん、営業情報の蓄積、マネージメントへの顧客情報のリアルタイム報告、暗黙知となっていたトップセールスの営業ナレッジの可視化、蓄積された営業データ分析など、全方位的に AI エージェントが支援することで、従来型の CRM では難しかった企業全体での営業生産性と営業力強化を実現し、売上向上に貢献します。

【今後の展望】

当面はエンタープライズ企業を中心に、業界や企業ごとの営業プロセスに応じて個別にインテグレーションを行う前提ですが、さらなる拡張性と柔軟性を提供するため、汎用性の高い機能をパッケージ化した製品・サービスの検証・開発も同時に進めています。

また、顧客との関係構築や売上向上につながる営業情報は、オンライン会議やメール、商談後の会話など、非定型情報に多く埋もれています。今後の機能拡張・開発の方向性としては、定型情報と非定型情報を集め、生成 AI の最新技術を適用した、次世代 CRM システムへの発展です。売上向上のためのイノベーションを通じて、企業の競争力強化に貢献したいと考えています。

【ソリューションの概要】

「Sales AIgent（仮称）」は、単に商談の各フェーズを支援するツールではなく、営業の一連のプロセスを「連続的かつ循環的な活動」としてとらえ、あらゆる場面において AI エージェントが伴走し支援するツールです。

蓄積された営業情報やトップセールスの行動データを次のアクションに活かすことで、企業の営業力そのものを継続的に強化していくことが可能になります。

◎機能の一例

「商談指示書生成」	訪問先企業への商談内容の指示書を AI エージェントが作成
「商談資料生成」	訪問先企業のリサーチや商談当日のアジェンダ作成
「商談中サポート」	商談のアジェンダ、確認事項、商談のゴールなどを画面表示
「商談後サポート」	商談内容の AI 要約／音声による商談情報追加／CRM、SFA システム自動登録
「営業フィードバック」	営業結果へのフィードバック／次回提案のアドバイス

〔営業活動分析〕 営業活動の AI 分析／活動状況の可視化

※導入については企業のシステム環境にあわせて、個別にインテグレーションを行う想定です。

＜出展詳細＞

開催：第9回 AI・人工知能 EXPO【春】 JBS ブース内

期間：4月15日（火）～4月17日（木） 10:00～17:00

場所：東京ビッグサイト（東展示棟）ブース no.8-28

【日本ビジネスシステムズ株式会社（JBS）について】

■会社概要

代表者：代表取締役社長 牧田 幸弘

設立：1990年10月4日

社員数（連結）：2,700名（2024年9月30日現在）

URL：<https://www.jbs.co.jp>

■事業概要：

「優れたテクノロジーを、親しみやすく」を Mission とし、マイクロソフトをはじめとするクラウドソリューションに強みを持つ JBS は、コンサルティングからソリューション導入・運用・利活用に至る一連のご支援を通じて、お客さまのクラウド活用力向上と社会のデジタル変革に貢献します。

※本リリースのすべての内容は、作成日時点でのものであり、予告なく変更される場合があります。また、様々な事由・背景により、一部または全部が変更、キャンセル、実現困難となる場合があります。予めご了承下さい。

■プレスリリースに関するお問い合わせ

日本ビジネスシステムズ株式会社 広報室 五十嵐

E-mail: CorporateCommunications@jbs.com / TEL: 03-6772-4000