



2025年10月28日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ジ ー ニ ー  
代 表 者 名 代表取締役社長 工藤 智昭  
(コード番号：6562 東証グロース)  
問 合 せ 先 上級執行役員(CFO)兼 菊 川 淳  
投資戦略部部長  
(TEL. 03-5909-8177)

**グループ会社JAPAN AI株式会社が  
営業チームをマネジメントするAIエージェント機能の提供を開始**

株式会社ジーニー（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤 智昭、以下「当社」）のグループ会社であり、AIを活用したプロダクトの開発・販売を行うJAPAN AI株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤 智昭、以下「JAPAN AI」）は、営業AI支援サービス「JAPAN AI SALES」において、営業管理システムと連携し営業チームをマネジメントするAIエージェント機能の提供を開始したことをお知らせいたします。

詳細につきましては、別紙「ジーニーのグループ会社 JAPAN AI、JAPAN AI SALES に、営業活動をマネジメントする AI エージェントが登場 ～営業の案件管理工数を削減し、組織の生産性と質を向上～」をご参照ください。本件による、当社連結業績への影響は、軽微であると見込んでおります。

以上

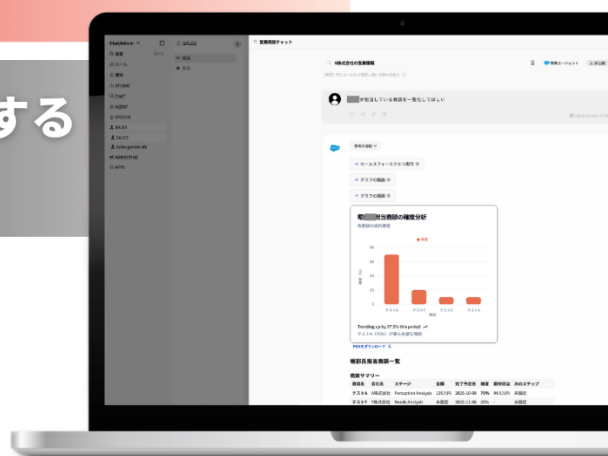
## ジーニーのグループ会社 JAPAN AI、JAPAN AI SALES に、営業活動をマネジメントする AI エージェントが登場

～営業の案件管理工数を削減し、組織の生産性と質を向上～

株式会社ジーニー（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤 智昭、以下ジーニー）のグループ会社である、AI を活用したプロダクト開発・販売を行う JAPAN AI 株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤 智昭、以下 JAPAN AI）は、営業 AI 支援サービス「JAPAN AI SALES」において、営業管理システムと連携し営業チームをマネジメントする AI エージェント機能の提供を開始しました。

### 営業組織の案件管理工数を削減

### 営業活動をマネジメントする AI エージェントが登場



#### ■開発の背景となる「営業組織が抱える課題」

近年の営業組織は、多くの業務課題を抱えています。

中でも、マネージャーが複数の営業担当者が抱える案件の進捗状況を把握するため、商談録画の確認や議事録の読み込み、個別の報告会議に多くの時間を消費。さらに、営業担当者の異動や退職に伴う顧客引き継ぎの際には、過去の商談履歴や提案内容を整理する作業が発生し、引き継ぎ準備だけで数日を要することも少なくありません。

これらのマネジメント業務や引き継ぎ業務の工数が、営業組織全体の生産性を低下させる要因となっていました。

この課題を解決するため、JAPAN AI SALES に営業活動を可視化するマネジメント機能の実装に至りました。

■営業マネジメントエージェントとは

営業管理システム上の商談・活動データを AI エージェントが横断理解し、ユーザーが知りたい視点（案件進捗・停滞理由など）で回答します。自然言語で質問するだけで、必要情報を要約・分析して営業活動を支援し、現場の判断スピードとマネジメントの可視化を加速します。

A株式会社の営業情報

検索エージェント 非公開

【重要】同じルーム内で質問し続ける際の注意点

が担当している商談を一覧化してほしい

Claude Sonnet 4 Thinking

思考の過程

セールスフォースクエリ実行

グラフの描画

グラフの描画

氏担当商談の確度分析

各商談の成約確度

| 商談   | 確度 (%) |
|------|--------|
| テストA | 70     |
| テストY | 20     |
| テストZ | 10     |
| テストX | 10     |

Trending up by 27.5% this period  
テストA (70%) が最も有望な商談

PNGをダウンロード

氏担当商談一覧

商談サマリー

| 商談名  | 会社名   | ステージ                | 金額    | 完了予定日      | 確度  | 期待収益   | 次のステップ    |
|------|-------|---------------------|-------|------------|-----|--------|-----------|
| テストA | A株式会社 | Perception Analysis | 135万円 | 2025-10-09 | 70% | 94.5万円 | 未設定       |
| テストY | Y株式会社 | Needs Analysis      | 未設定   | 2025-11-06 | 20% | -      | 未設定       |
| テストZ | Z株式会社 | Qualification       | 4万円   | 2025-10-07 | 10% | 4千円    | 商品資料を送付する |
| テストX | X株式会社 | Qualification       | 100万円 | 2025-11-06 | 10% | 10万円   | 未設定       |

CSVをダウンロード

(別紙)

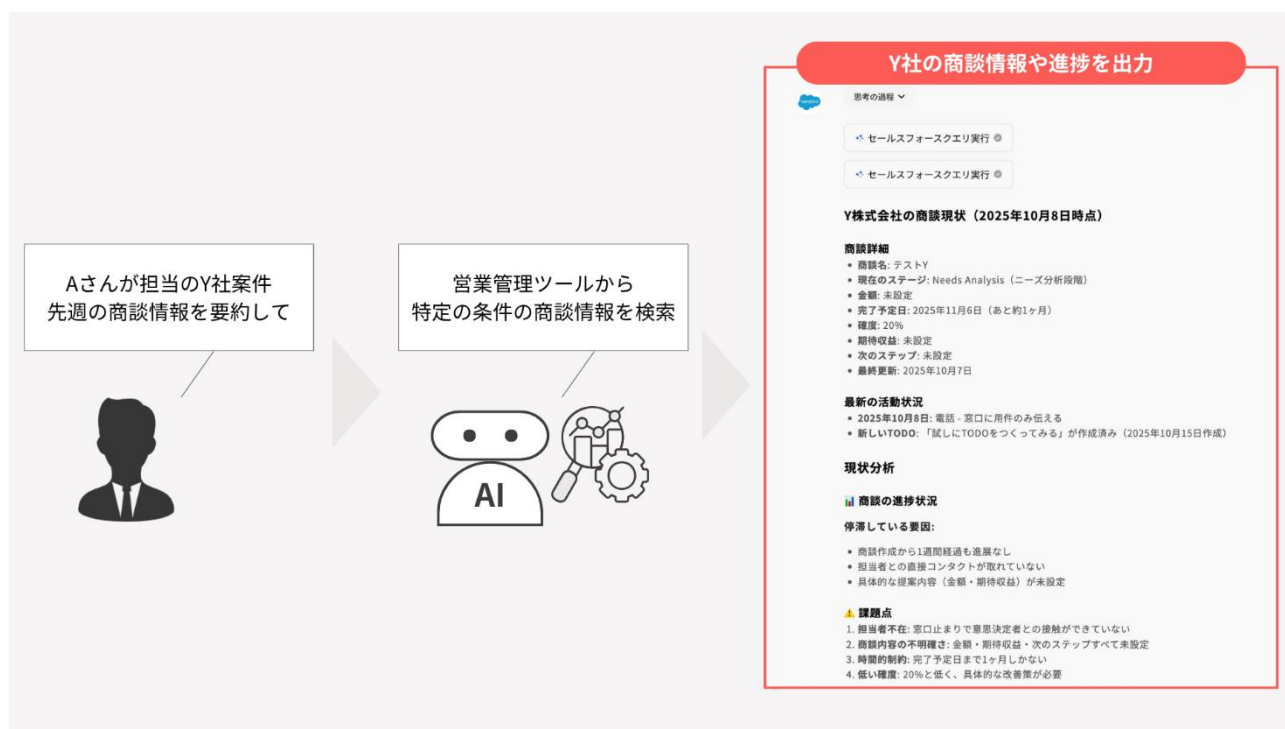
※現状の連携ツールは「Salesforce」「kintone」となります。近日中に「GENIEE SFA/CRM」とも連携予定です。

営業マネージャーは、商談録画や議事録を逐一確認することなく案件進捗を把握でき、営業担当者への確認時間を削減できます。AIが商談情報をサマライズすることが可能なため、複数の案件状況を短時間で理解できます。

これにより、営業組織全体の質が向上し、効率的なマネジメントが実現します。

以下のような場面で活用できます。

- 担当者別商談確認
- 活動記録の要約
- 引き継ぎ準備
- 顧客対応履歴確認
- 失注理由の傾向把握
- 平均受注単価／受注リードタイム抽出



本機能は、営業マネージャーと営業担当者の双方に価値を提供します。

営業マネージャーは営業担当者の活動状況を効率的に把握でき、個別の確認作業に費やす時間を削減できます。これまで週次会議や個別面談で確認していた内容を、AIエージェントへの質

問だけで把握することが可能になります。営業担当者の引き継ぎの際は、過去の営業経緯を素早く確認し、スムーズな案件移行が実現します。

### ■JAPAN AI の今後の展望

今後は、連携可能な営業管理システムの拡張を段階的に進めるとともに、データ入力などの単純作業を完全に自動化できるようサポート機能を強化し、営業担当者が本来の提案活動に専念できる環境を整備してまいります。

加えて、複数のデータソースを横断した高度な分析を AI が実行し、営業組織における課題の抽出や示唆の提示を行うことで、営業戦略の立案から改善施策の提案に至るまでを包括的に支援するアップデートも見据えております。これにより、現場の意思決定の質とスピードの両面でさらなる向上を実現していきます。

### ■JAPAN AI について

JAPAN AI 株式会社は「AI で持続可能な未来の社会を創る」をビジョンに掲げ、AI に関連するプロダクトやサービス開発を行い、多様な業界や産業のさらなる発展に貢献していきます。

### JAPAN AI SALES

営業部門における日々の活動記録を AI が自動的に顧客管理システムへ入力する AI エージェントです。商談やメールのやり取りを AI が分析し、必要な情報を適切な形式で顧客管理システムに反映します。

サービスサイト：<https://japan-ai.co.jp/sales/>

### ■会社概要

社 名：JAPAN AI 株式会社

代 表 者：代表取締役社長 工藤 智昭

本 社：東京都新宿区西新宿 6-8-1 住友不動産新宿オークタワー5/6 階

設 立：2023 年 4 月 14 日

事業内容：人工知能の研究開発、人工知能に関するコンサルティングサービス

URL：<https://japan-ai.co.jp/>

### ■ジーニーについて

ジーニーは、「誰もがマーケティングで成功できる世界を創る」、「日本発の世界的なテクノロジー企業となり、日本とアジアに貢献する」という 2 つの Purpose（企業の存在意義）のもと、企業の収益拡大・生産性向上など様々な課題解決につながるソリューションを開発・提供するマーケティングテクノロジーカンパニーです。

■会社概要

社 名：株式会社ジーニー

代 表 者：代表取締役社長 工藤 智昭

本 社：東京都新宿区西新宿 6-8-1 住友不動産新宿オークタワー5/6 階

設 立：2010 年 4 月

資 本 金：100 百万円（連結、2025 年 3 月末現在）

従業員数：877 名（連結、2025 年 3 月末現在）

海外拠点：米国、インド、シンガポール、ベトナム、インドネシア、UAE

事業内容：広告プラットフォーム事業、マーケティング SaaS 事業、デジタル PR 事業

U R L：<https://geniee.co.jp/>

＜本件に関する報道関係のお問い合わせ先＞

株式会社ジーニー 広報担当

TEL：03-5909-8177    Mail：pr@geniee.co.jp