

営業担当者向けの営業 DX 支援サービス

「AI セールスくん」を提供開始

～20 種類以上の AI を活用した新サービスで営業現場の属人化を解消、
エンジニア担当チームが全体設計から営業 DX の内製化・成果のコミットメントまでを一貫して伴走支援～

「DX で中小企業から日本を元気に」という企業ミッションを掲げるシステム開発会社の株式会社ピースフラットシステム（本社：東京都港区、代表取締役：片川 良平、以下「PFS」）は、20 種類以上の AI を組み込み営業現場の DX を支援する新サービス「AI セールスくん」の販売提供を 2025 年 10 月より開始しました。

PFS は、2022 年の創業以来、100 件以上のシステム開発導入実績と、AI を核にした多数の営業 DX 支援の実績があるシステム開発企業です。「AI セールスくん」は、営業現場やセールス担当者向けに、当社営業 DX コンサルタントと AI エンジニアによる担当チームが営業現場のお客様のニーズに合わせた最適な AI を選別から導入まで、またプロンプト設計やワークフロー構築から営業 DX の内製化、さらには成果のコミットメントまで一貫した伴走支援を行うことが特徴です。販売開始以来、すでに 10 件以上のお客様に導入いただいております。



「AI セールスくん」詳細はこちら：<https://peaceflat.com/lp/ai-saleskun/>
お問い合わせ先：<https://www.jicoo.com/t/q-WN5-UBBO-w/e/wpWU0TzD>

■ 開発背景

中小企業の営業現場においては、個々のセールス担当者の能力や裁量によって売上が左右されやすく、担当者が変わったり不在時に一時的に業務が滞ったりするなど、以下のような問題が潜在化しています。

- ・ 特定の担当者への業務や売上の集中
- ・ 担当者不在時の業務停滞リスク
- ・ ノウハウや知識、情報の共有不足
- ・ 経験や勘に頼る業務プロセス

また、「営業に関する意識・実態調査*」によると、法人営業の現場では、セールス担当者が実際に顧客と向きあ

う時間は稼働時間全体の 54%に留まっており、残りの 46%の時間は文書作成などに時間を割いている実態がわかっています。AI が進化している今もなお、人材、時間、設備、情報、スキルといったリソースが営業現場でうまく機能していない課題があります。PFS は、営業現場に AI を導入しこれらの課題を解消するため、この度「AI セールスくん」を開発し提供する運びとなりました。

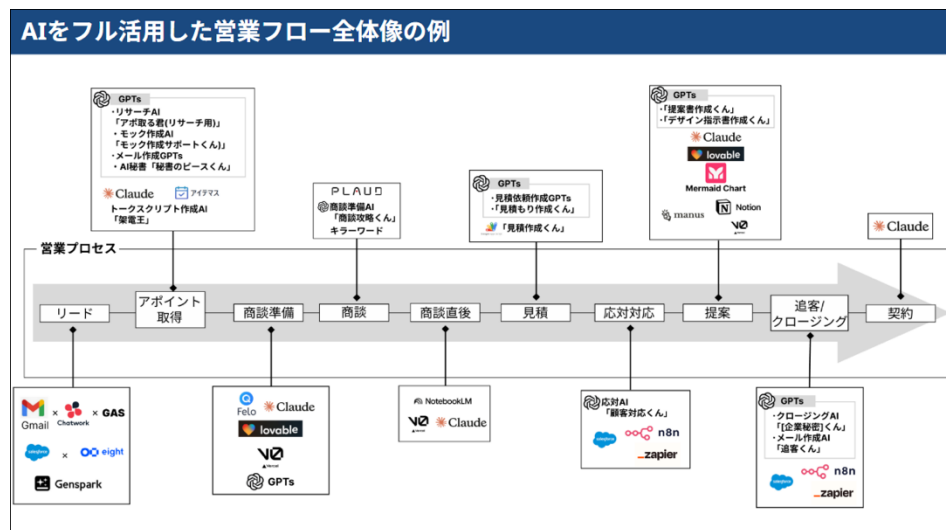
*出典：HubSpot Japan 株式会社が 2024 年に実施した調査結果より

■「AI セールスくん」の特徴

PFS が提供する「AI セールスくん」には以下 3 つの特徴があります。

（１）ニーズに合わせた独自の AI プロンプト設計

営業経験のある PFS 担当チームが、お客様と同じ目線で現場に入り、AI の開発やプロンプトの設計を行います。各社の営業現場のニーズに応じて、20 種類以上の AI から最適な AI ツールを選定し、現場のニーズに合わせ、適材適所の設計を行います。これにより、これまで培ってきたお客様独自のセールスノウハウを維持しながら、AI 業務マニュアルの標準化や社内情報やノウハウの共有体制が構築でき、さらには文書作成にかかる大幅な時間短縮が期待できるなど、営業 DX の構築が可能です。



（２）営業 DX の内製化まで一貫して伴走支援するチーム体制

PFS の担当チームは、「AI セールスくん」の開発設計が終わっても、導入後社内でのどのように運用し活用していくかについてのマニュアル作成や研修、定着までのアップデート支援にも伴走します。営業 DX の内製化がしっかりと社内に定着し、成果を出すまで一貫した支援を行います。開発設計でシステムを作っただけで終わりにしない、お客様が自走できる DX 支援を行います。具体的に以下のような支援内容も行なっています。

- ・ 営業プロセスの可視化、再設計
- ・ 商談クオリティの改善
- ・ プロンプト設計と運用ガイドの提供
- ・ ハンズオン支援・ミニ研修の実施

（３）万全のセキュリティ対策

システム開発の実績がある PFS が、導入後のセキュリティ対策も支援します。

万全のセキュリティ体制

- 1 機密情報入力に関するセキュリティガイドラインの策定サポート
- 2 アクセス権限の厳格管理
- 3 利用ログの記録・定期監査の体制構築
- 4 生成結果をダブルチェックするオペレーション体制の構築
- 5 社内研修資料の提供
- 6 継続的な安全運用のアドバイス

「安心して使えるAI環境」を整えた上で、営業力強化とDX推進を、力強くサポートします。

「AI セールスクン」の導入により、営業現場の課題を解消し、業務標準化を目指すほか、文書作成に関わる時間を短縮でき、本来注力すべき顧客への営業活動に時間を費やす時間が増え、結果業績向上に寄与できる状態が期待できます。

当社は、ただツールや技術を開発提供するだけでなく、導入後も確実に成果を生み出すまで、一貫した伴走支援を行います。誰もが簡単に導入できるノーコードによるシステムや AI の活用で、中小企業をはじめとした営業現場の DX 支援を実現することを目的としています。

「AI セールスクン」の導入をお考えの企業様は、ぜひご相談ください。

お問い合わせ先：<https://www.jicoo.com/t/q-WN5-UBBO-w/e/wpWU0TzD>

「AI セールスクン」の活用事例はこちらからご覧いただけます

広告代理店・マーケティング会社の営業を変革する～AI 活用による売上アップ事例集

<https://drive.google.com/file/d/1HhRJQ1MlI6u5uZIkBuNwRVDYRnd2D8I/view>

■開発者代表コメント：株式会社ピースフラットシステム 代表取締役 片川 良平 氏

かつて営業畑からシステムエンジニアに転身した私は、AI やシステムを活用することで、生産性を向上し「商談などの顧客との対話に少しでも多くの時間を割くことができる」DX 支援のあり方を思案していました。この度開始した「AI セールスクン」は、システムや AI の知識が深くなくとも、設計から導入、導入後成果形成まで、当社 AI 営業チームのメンバーが一貫して伴走支援いたします。それぞれの企業様の独自のリソースやノウハウを維持しながらアップデートを行うことができます。ぜひ多くの営業現場の方に導入いただき、中小様々な企業様の営業現場や担当者が元気になり、様々な事業が活性化することを望んでいます。

■導入企業様コメント：株式会社イノベーター・ジャパン 代表取締役 渡辺 順也 氏

AIを活用して営業現場を少しでも効率化させたいという思いがあり、AI セールスくんを導入しました。導入後、1件あたりの提案資料作成にかかっていた時間が2～3時間削減できました。また1年間受注がなかった実績が、わずか3ヶ月で大型案件を受注することができました。この成果は、サービス導入によって、営業としてお客様へのアプローチやフォローにかかる時間を多く捻出できたことによる相乗効果だと思っています。AI セールスくんを使いこなすことで、今後紹介商談からの受注率をさらに20%から30%あげていくことを目指しています。企業規模に限らず、専門家の初期サポートがあれば部門を問わず積極的に導入できるサービスだと思うので、社内他部門の情報データベースの管理にも活用していきたいです。

■株式会社ピースフラットシステムについて

株式会社ピースフラットシステムは、「DXで中小企業を元気に」を企業ミッションとするシステム開発企業です。私たちの開発理念には、「商店街の個人商店でも負担なく導入できる」をモットーとし、システムDX開発設計から、サービスグロース支援・成果コミットメントまで、お客様が自走できる一貫した伴走支援を提供しています。

会社名 : 株式会社ピースフラットシステム
所在地 : 東京都港区港南 2-17-1 京王品川ビル 2F
代表者 : 代表取締役社長 片川 良平
URL : <https://peaceflat.com/>
設立 : 2022年5月
事業内容 : システム開発・DX支援・サービス開発・サービスグロース支援
お問合せ先 : info@peaceflat.com

◎「AI サービスくん」に関するお問い合わせ先

担当部署 : 営業部
担当者 : 片川 良平
メールアドレス : info@peaceflat.com
電話番号 : 070-1067-6540
お問い合わせ先 URL : <https://www.jicoo.com/t/q-WN5-UBBO-w/e/wpWU0TzD>

◎報道関係者からのお問い合わせ先

担当部署 : 広報担当
担当者 : 安齋 龍
メールアドレス : info@peaceflat.com
電話番号 : 070-1067-6540