

再現性のある組織営業を実現するエンタープライズ特化型アカウントマネジメントプラットフォーム「アカマネ」提供開始

顧客の課題・人脈・商機を「アカウントプラン」として可視化・共有
勘と経験に頼る営業を、再現性のある「組織営業」へと変革

企業データ×AI×実行力で営業DXを推進するインキュベーター株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役：八並 嶺一、以下 当社）は、大手企業向け営業を科学し、成果を出し続ける「仕組み」をつくるエンタープライズセールス特化型アカウントマネジメントプラットフォーム「アカマネ」を2025年11月10日より正式に提供開始したことをお知らせします。一社でも多くの企業が、誰でも成果を出せる営業組織へと進化し、持続的な成長を実現できるよう挑戦を続けてまいります。

【11月限定・先着100社まで無料トライアル可能】

11月30日までにお申し込みの企業様、先着100社限定で無料トライアルをご利用いただけます。この機会にぜひお試しください。

▼お申し込みは[こちら](#)

顧客の課題・人脈・商機を
「アカウントプラン」として
可視化・共有。
属人化したセールスを、
再現性のある
「組織営業」へと変革



■ 開発背景：多くの企業で発生している、営業成果の「取りこぼし」

多くの企業が大手企業の開拓を目指す中で、その複雑さにより本来得られるはずの成果を逃している状況が見られます。

- 担当者しか顧客状況が分からず、異動・退職で貴重な情報が失われる「情報の属人化」
- 顧客内の未開拓部署や潜在ニーズが見えず、絶好の機会を逃し続ける「機会損失」
- 計画が実行に移されず、日々の活動に落とし込めない「戦略の形骸化」
- トップ営業の"勝ち方"が共有されず、チーム全体の成果が安定しない「営業品質のバラつき」

これらの課題は、個人のスキルや既存の顧客管理ツールだけでは解決が困難でした。「アカマネ」は、これらの「取りこぼし」を根本から解決するために開発されました。

■ 「アカマネ」とは：顧客のすべてを把握し、営業の"次の一手"を導く

「アカマネ」は、勘と経験に頼る営業を、データで勝つ「チーム営業」へと変える、エンタープライズセールス特化型プラットフォームです。点在している顧客情報、人脈、未開拓領域などを一つにまとめて見える化することで、誰でも成果を出せる営業組織を実現します。

アカマネは、成果を出し続ける「仕組み」で「顧客との関係価値を高める」ことで、「継続的な大口顧客の獲得と顧客との長期的な関係づくりに貢献」します。

企業DB

アカマネ

富士ソフト株式会社

1,000人

500人

50人

3人

企業概要

組織図

企業概要ページ

アカマネ

富士ソフト株式会社 | 組織図

組織図

組織図

アカウントプラン

アカマネ

顧客内ホワイトスペース

顧客内ホワイトスペース

ホワイトスペースページ

アカマネ

富士ソフト株式会社 | パワーチャート作成

パワーチャート作成

パワーチャートページ

■「アカマネ」の主な機能

- **統合データベース:** 顧客情報・ニュース・人事異動・案件進捗を一つに集約。誰もが顧客を360°理解し、データに基づいた営業活動を実践できます。
- **組織図・パワーチャート:** 複雑な人間関係や力関係が見える化し、重要人物を特定。戦略的な人脈づくりを可能にします。
- **ホワイトスペース管理:** 顧客内の未開拓部署や未導入製品を即座に見える化。追加提案の機会を系統的に発見し、売上を最大化します。
- **提案プロセス管理:** 成功パターンを型にして、組織の知識として蓄積・共有。営業担当者による成果のバラつきをなくし、チーム全体の生産性を向上させます。

■インキュベーター株式会社 代表取締役 八並 嶺一のコメント

私自身これまで多くの企業の営業支援に携わる中で、一部のトップ営業の活躍の裏で、多くの組織が大手企業向け営業の複雑さに悩み、成長の壁にぶつかる姿を目の当たりにしてきました。

「アカマネ」は、この根深い課題を解決したいという強い思いから生まれました。

本プロダクトは、複雑な攻略ルートを進むための「羅針盤」であり、チーム全員で共有する「地図」です。個人の才能に頼るのではなく、チームの知恵を集めて勝利を掴む、誰でも成果を出せる営業への変革を支援します。この「アカマネ」を通じて、一社でも多くの企業が持続的な成長を実現できるよう、全力でサポートしてまいります。

■製品概要

- **製品名:** アカマネ
- **提供開始日:** 2025年11月10日（月）
- **価格:** 以下よりお問い合わせください
- **公式サイトURL:** <https://www.akamane.jp>

■「アカマネ」シリーズについて

主力サービス「アカマネ」シリーズでは、営業プロセス全体をワンストップでサポート。「アカマネリスト」による精度の高い営業リスト作成、「アカマネサーチ」による商談準備の高度化、「アカマネBPO」による営業業務代行、11月には「アカマネ」による既存顧客のLTVを最大化するアカウントマネジメントプラットフォームをリリース。買い手理解を深めることで売上最大化を実現する、新しい営業支援の形を提案します。

■インキュベーター株式会社について

BtoB営業における課題を「企業データ×AI×実行力」で解決する営業DXカンパニー。設立以来、企業の成長を支援するインキュベーション事業も展開し、従来の売り手支援ツールとは異なる買い手の購買体験向上に着目した独自のアプローチで営業活動を革新します。

- 会社名: インキュベーター株式会社
- 所在地: 〒150-0047 東京都渋谷区神山町11-15 神山フォレスト 2F
- 代表者: 代表取締役 八並 嶺一

- 設立：2022年8月8日
- 事業内容：アカマネ（エンタープライズセールス支援）、インキュベーション支援
- URL：<https://incubater.co.jp/>

【本件に関するお問い合わせ先】

インキュベーター株式会社 広報事務局 田村

Email: press@incubater.co.jp