

営業ナレッジ共有 AI アプリ

営業担当者の頭の中を、 組織の財産に。

日報・顧客情報を AI が分析し、属人化・引継ぎ問題を解決する

中小企業が抱える「営業情報の課題」



属人化

営業ノウハウが特定の人
の
頭の中にしかない



引継ぎ問題

担当者が退職すると
顧客情報が消える



日報の未活用

日報を書いても
誰も活用しない



分析の手間

上司が表を目で見て
分析する時間がかかる

これらすべてを、AI が解決します。

3つのコア機能

01

引継ぎ支援

「〇〇社について教えて」と聞くだけで、顧客の性格・関係密度・過去の商談・次のアクションを即座に回答。担当者が変わっても情報がゼロになりません。

02

上司の分析サポート

訪問件数・能動訪問比率・提案件数などを平均と比較して自動言語化。「クレームが多い人は？」と聞くだけで面談で使えるコメントを生成します。

03

フォローアップ防止

期限が近い案件・回答待ちの商談を自動検知。「今日やることを教えて」と聞くだけで優先すべきアクションを提示します。

実際の使い方イメージ

上司の質問

「営業担当者 A について教えて」



AI の回答

訪問件数・能動訪問比率・提案件数を平均と比較してコメント。面談で確認すべき質問を提案します。

上司の質問

「クレームが多い人は？」



AI の回答

全担当者のクレーム比率を並べて比較。平均・最多・最少を明示します。

上司の質問

「〇〇さんとの面談を準備して」



AI の回答

気になる指標を 2 ～ 3 点に絞り、上司がそのまま使える面談トークを生成します。

今後の展開

フェーズ 1

進行中

自社での先行活用

- ・ 日報データ連携
- ・ 顧客マスター連携
- ・ 管理者向け分析機能

フェーズ 2

計画中

メール連携

- ・ 顧客マスター登録先メールの自動取込
- ・ 送受信履歴のデータベース化
- ・ やり取りの可視化

フェーズ 3

予定

外部企業への提供

- ・ 2026 年内の提供開始目標
- ・ 仕入れマスター機能追加
- ・ 業種別カスタマイズ

導入・取材のお問い合わせ

営業ナレッジを、 チームの力に変えませんか？

株式会社オスカーヤマト印刷

〒601-8390 京都市南区吉祥院流作町 31 番地

担当：中村 辰靖

TEL：075-313-3513

MAIL：o-nakamura@oscaryamato.jp