

Sapeet、野村不動産ソリューションズの営業150名の商談準備をAIで再設計
～独自の企業不動産(CRE)提案ロジックを実装したAIが、企業分析業務の高速化と高度化を実現～

株式会社Sapeet(本社:東京都港区、代表取締役社長:築山 英治、以下「Sapeet」)は、野村不動産ソリューションズ株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長:日比野 勇志、以下「野村不動産ソリューションズ」)の法人営業本部に対し、組織の変革を支援するSAPEET AX Solutionの一環として、「AIブリーフィング」を開発・提供しました。営業担当者の商談準備業務を支援するAIツールとして、営業約150名での活用を開始しています。

本ツールは、企業独自の思考プロセスを学習したAIが、商談準備に必要な相手企業の分析や提案オプション仮説を短時間で生成します。これにより、従来、営業担当者が企業によっては約一日かけて行っていた企業リサーチ業務時間の90%以上削減と高度化を実現し、営業担当は提案設計をさらに深めることができ、顧客企業の事業戦略に寄り添った高品質な提案の早期実現と、営業成果の最大化につながる営業プロセスへの変革を実現します。



法人営業における商談では、相手企業の財務状況や事業戦略を事前に分析し、仮説提案を整理することが一般的です。しかし、膨大なデータから法人の好不調や不動産状況を正確に把握し、今後の見通しを立てるには、多くの時間と高度なスキルが求められます。そのため、営業組織全体で均質なりサーチを実現することの難しさや、情報収集に時間を取られて提案戦略の検討に十分な時間が取れないといった課題を抱える組織は少なくありません。

野村不動産ソリューションズでは、取引先訪問前の企業調査・仮説立案に、営業担当者1人当たり年間150時間程度の時間を費やす本業務を、より生産的な業務へとシフトさせるため、経験や年次を問わず組織全体で野村不動産ソリューションズ独自の思考プロセスを応用し、商談準備の効率化と高度化をかなえる仕組みづくりが重要なテーマとなっていました。

そこでSapeetは、野村不動産ソリューションズ独自の企業分析プロセスを言語化・体系化し学習したAIが、企業分析から提案仮説整理までを支援するツール「AIブリーフィング」を開発しました。

AIブリーフィングの特徴

AIブリーフィングは、商談フローの前工程である「リサーチ・分析」と「仮説構築」を担い、営業担当者のリソースを提案設計以降の高付加価値業務へとシフトさせます。

- **CRE提案で培ったノウハウのプロセスを実装**

単なる生成AIによる情報処理の自動化ではなく、ベテラン営業の企業分析観点や意思決定基準をAIに実装している点が特徴です。企業独自の提案パターンとその意思決定ロジックを再現し、思考プロセスに基づいた分析と提案示唆を生成します。これにより、営業担当者は、上司からのアドバイスを踏まえた商談準備の練り込みや追加リサーチ、提案設計により多くの時間を充てることが可能になります。また、思考プロセスが組織内で共有されることで、社内コミュニケーションの円滑化にもつながります。

- **リサーチ・分析業務時間を97%削減し、成約率向上に向けた「戦略構想」に注力する環境を整える**

AIブリーフィングがリサーチ・分析業務を担い、仮説構築のベースを提供することで、営業担当者は仮説の精度を高め、提案設計をより磨くことに集中できます。その結果、お客様にとってより良い提案が可能となり、成約率向上へとつながります。



業務に起きた変革とその評価

実際に本AIを利用する営業担当者様からは、「ここ数年で最も利用価値がある」「事業法人セクターで大きな武器になる」といった声に加え、「ブリーフィングにかかっていた作業が短縮でき、その分を仮説の深掘りに回せる」という意見が寄せられています。さらに、提案の切り口がお客様と会話をする参考になるといった評価を得ています。

野村不動産ソリューションズ 常務執行役員 原田真治 様 コメント

企業訪問を実りあるものにするためには、事前のブリーフィングが極めて重要です。対象企業の財務、事業、戦略、業種環境など、あらゆる情報を踏まえた上で提案仮説を立てることで、営業担当者自身の気づきや視座も深まります。一方で、その質は経験やノウハウに左右されがちでした。本AIブリーフィングは、そのばらつきを補い、論理性と網羅性を担保しながら、効率と提案品質の両立を実現できる点に大きな意義を感じています。

PRESS RELEASE

2026年6月23日

株式会社Sapeet

今後の展望

今後は、AIブリーフィングや日々の商談状況をコンテキスト(背景)にした的確なアクション助言や、実践的なロールプレイング機能などの拡充を通じて、さらなる営業人材の育成と成約支援に貢献してまいります。

今回の取り組みは単なる業務効率化ではなく、現場に蓄積された知見をAIとして再構築し、組織全体で活用できる仕組みをつくった一例です。これからは、不動産営業だけでなく、証券や投資の提案を行う金融営業や、与信管理といった業務への展開も見込んでいます。

Sapeetは今後も、人とAIが協働する新しい業務モデルの構築を支援し、事業成果の創出に伴走します。

SAPEET AX Solutionとは

企業ごとの課題や業務構造に合わせて、事業成果に直結する本質価値を特定しAIでモデル化し、組織全体で運用可能な仕組みとして設計・構築する、Sapeetのプロフェッショナルサービスです。「企業独自のナレッジが暗黙知化している」「一貫性のある資料作成が属人化している」といった点の課題に対し、表層的な解決ではなく、企業ごとの真に解決すべき課題まで突き詰め再設計し解決を図ることで、持続的な競争優位につながるソリューションを提供いたします。

野村不動産ソリューションズ株式会社について

野村不動産ソリューションズは、不動産売買仲介、CRE戦略提案、資産活用・組替えコンサルティングなどを通じ、法人・個人双方に最適な不動産ソリューションを提供する総合不動産サービス会社です。

法人営業本部は、上場企業や国内外のファンド等を主要なお客様として、野村不動産グループの総合力を生かしたご提案を通じてお客様の課題解決から戦略立案まで一貫して支援をしています。

会社名 : 野村不動産ソリューションズ株式会社
所在地 : 東京都港区芝浦一丁目1番1号 BLUE FRONT SHIBAURA TOWER S 11階
代表者 : 代表取締役社長 日比野 勇志
URL : <https://www.nomura-solutions.co.jp/>

株式会社Sapeetについて

Sapeetは、AIで企業独自のベテラン知見を解析し、競争優位性につながるコア業務の価値を増幅・拡張するExpert AI事業を運営する東京大学発ベンチャーです。コミュニケーションAIや身体分析AIを使いやすいシステムとして提供し、企業のAI×人間の協業体制構築を支援します。

会社名 : 株式会社Sapeet
所在地 : 東京都港区芝五丁目13番18号 いちご三田ビル8階
代表者 : 代表取締役社長 築山 英治
上場市場 : 東京証券取引所 グロース(証券コード:269A)
URL : <https://sapeet.com/>

当社ではIR情報のメール配信を行っています。ご希望の方は下記よりご登録ください。

<https://sapeet.com/ir/newsletter>