

JBS、法人営業専用 AI エージェント「Sales AIgent（セールスアイジェント）」をリリース —営業プロセスを全方位で支援し、AI トランスフォーメーションを実現—

日本ビジネスシステムズ株式会社（本社：東京都港区 代表取締役社長：牧田幸弘、以下「JBS」、証券コード：5036）は、法人の営業活動の全プロセスを支援し伴走する AI ソリューション「Sales AIgent（セールスアイジェント）」をリリースしました。

Sales AIgent は、営業先について公開されている情報と自社内に蓄積されている情報を参照し、商談準備から商談後までのすべての営業プロセスに伴走する AI ソリューションです。商談の質を上げることにフォーカスし、事前に顧客の基本情報レポートや商談指示書の自動生成、商談後のネクストアクションプラン提案など、営業案件の推進からクロージングに向けて AI が全方位的に営業活動を支援します。

本ソリューションは、商談の内容や発言者、上司のフィードバックなどの情報も学習し、暗黙知となっていたトップ営業の型を再現。組織の営業活動に変革を起こし、売上向上と営業組織のパフォーマンス最大化を果たします。



JBS は、企業の AI トランスフォーメーションを進める第一歩として本ソリューションを企画、子会社の AIexe 株式会社（旧社名：株式会社ジャパン・カレント、以下「AIexe」）とともに開発を進めてきました。今後、リアルショーケースとして社内に展開し、フィードバックと機能改修を行いながら、新機能の追加を計画しています。

なお、2025 年 10 月 22 日（火）～24 日（木）幕張メッセ 1-8 で開催「Japan IT Week 2025 秋展（主催：RX Japan 株式会社）」の JBS ブースで、アプリを実際に体験いただけます。

【開発の背景】

JBS では、企業の AI 活用が普及していくためには、効果を実感できる仕組みづくりと、潜在的な企業のニーズに応える必要性を感じていました。AI 導入は一部の業務効率化やコスト削減の観点よりも、ROI（投資対効果）を出しやすく、売上に直結する営業の業務改革へ包括的にアプローチすることが重要と考え、Sales AIgent を企画・立案しました。

4 月に発表された矢野経済研究所の調査においても、国内企業における生成 AI 導入は未だに 25%程度にとどまり、AI 導入企業の半数以上が効果を実感しているものの、その多くは期待未満となっています。

参考：[国内生成 AI の利用実態に関する法人アンケート調査を実施（2025 年）](#) | [ニュース・トピックス](#) | [市場調査とマーケティングの矢野経済研究所](#)

【ソリューションの概要とポイント】

Sales AIgent は、CRM に蓄積された顧客データや活動履歴に、会議メモやメール、日報といった情報を重ね、顧客の「いま」に見える化する営業 AI です。旧来の CRM は、過去の取引実績や営業数値の管理—すなわち過去から現在の可視化が中心で、未来のアクションに結びつきにくい「過去経営」に偏りがちでした。

Sales AIgent は、AI 技術により、顧客の声などから、未来のチャンスとリスクの「予兆」を迅速に読み取り、その予兆を経営会議・営業会議に示すことで、企業の未来をリアルタイムに自ら変革する、VUCA の時代に求められるスピード感を伴った「未来経営」を実現します。

営業担当者には、商談の前・最中・後を切れ目なく支援します。商談前は、相手企業の最近の話題や過去のやり取り、関係者の関心、前回の合意事項、想定課題を一枚にまとめた要点メモを自動生成。商談中は、想定される懸念や質問に対するその場で使える受け答え案を提示。商談後は、フォローアップ文案と次取るべき行動案を提示し、抜け漏れを防ぎます。さらに、各アカウントの健康度や解約・失注リスク、追加提案の可能性を可視化し、動く順序が明確になります。

マネジメントには「未来経営」をもたらします。未来経営とは、現場で生じる小さな変化をリアルタイムに意思決定へつなぎ、その判断をすぐ行動へ落とし込む循環を指します。進捗・売上予測・機会／リスクを同じ視界で捉えられるため、会議は状況確認から意思決定と実行へ移り、今週打つべき一手が明確になります。

Sales AIgent は、未来経営を実現する次世代の CRM です。

- **営業プロセスをまるごと支援**：個別業務の最適化ではなく、営業プロセス全体の最適化を実現
- **AI による業務変革**：提案書や議事録作成など周辺業務は AI に。属人化の解消とスキルの平準化を実現
- **営業力の底上げ**：商談準備や商談後のネクストアクションも自動化し、営業担当は「顧客との対話」に集中
- **営業状況の可視化「経営ダッシュボード機能」**：経営層向けのダッシュボードで進捗・売上予測・リスクを一覧表示し、スピーディな意思決定を支援
- **ROI の明確化**：売上成長に直結するため、AI 投資の効果を定量的に評価可能

【技術的背景とユーザー向け機能の一例】

本ソリューションは、Microsoft Azure、AWS、Google Cloud、Snowflake を中心とした基盤に構築。顧客マスターデータを管理するため、CRM（Salesforce、Microsoft Dynamics など）と API で連携します。



■ 2025 年 10 月からリリース予定の主な機能一覧

【商談前】社内外の情報をまとめた「基本情報レポート」の自動生成／商談ゴールと想定 QA 記載した「商談指示書」／指示書を基に打ち合わせ用「商談資料」の自動生成

【商談中】「商談指示書」を表示／商談中の議事録自動生成／商談中の議事録から、感情・決裁者発言など、商談のキーポイントを自動抽出

【商談後】商談のフィードバック／ネクストアクションプランの自動生成／商談のフィードバックとネクストアクションを議事録で上司に報告／上司によるフィードバック入力の反映／案件ごとのダッシュボードから、案件状況を一覧で確認し、上司からのフィードバックを記入することで「振り返りレポート」を生成

■ 2026 年 1 月以降リリース予定の主な機能（今後の開発予定）

【経営会議（営業会議）】

営業状況と顧客の声を一元管理する「経営ダッシュボード機能」で、経営判断の迅速化をサポートします。

- ・ 営業の進捗状況をリアルタイムに把握
- ・ 部門・チーム・担当ごとの数値や成果を予測・分析
- ・ 顧客の発言をもとに、売上低減リスクを検知し、対応策を即時提示

【参考費用】

導入に向けたヒアリング等を実施の上、別途、御見積を提示します。

初期費用

PoC（全モジュール）	¥8,000,000～	既存システムとの連携はせず、3ヶ月間の検証を実施
PoC（一部モジュール）	¥8,000,000～	一部モジュールを既存システムと連携、3ヶ月間の検証実施
本番導入	¥22,000,000～	既存システムとのつなぎこみが必要なため、別途見積

※顧客企業の業務に合わせて ROI を測定し効果を検証します

ランニングコスト/月

モジュール基本利用料	¥15,000	利用ユーザーあたり
クラウド利用料	¥100,000～	従量課金
顧客・業界調査レポート出力	¥430～	1レポート※出力内容により増額あり

※保守運用費別途（個別に見積もり対応・お問い合わせください）

詳しくはこちらをご覧ください。

<https://www.jbs.co.jp/solution/salesagent>

参考：イベント出展情報

- ・ 開催：Japan IT Week 秋展（幕張メッセ 1-8）
- ・ 日時：2025 年 10 月 22 日（火）～24 日（木）10:00～17:00
- ・ 出展：JBS SalesAIgent アプリを体験可能です。

[【公式】Japan IT Week, Japan DX Week, 営業・デジタルマーケティング Week, EC・店舗 Week | 日本最大の IT・DX 展示会](#)

【今後の方針・見通しなど】

Sales AIgent は、子会社の AIexe とともに開発を進めており、今後は、リアルショーケースとして JBS 社内に展開し、フィードバックと機能改修を行いながら、新機能の追加を計画しています。

JBS は、グループシナジーを活かし、人と AI の共存社会に向けて、AI に使われるのではなく、AI を使いこなす人や企業を増やすことを目指します。まずは、本ソリューションで企業の営業活動を変革し、AI トランスフォーメーションの第一歩を推進してまいります。

【日本ビジネスシステムズ株式会社（JBS）について】

■会社概要

代表者：代表取締役社長 牧田 幸弘

設立：1990 年 10 月 4 日

社員数（連結）：2,838 名（2025 年 9 月 30 日現在）

URL：<https://www.jbs.co.jp>

■事業概要：

「優れたテクノロジーを、親しみやすく」を Mission とし、マイクロソフトをはじめとするクラウドソリューションに強みを持つ JBS は、コンサルティングからソリューション導入・運用・利活用に至る一連のご支援を通じて、お客さまのクラウド活用力向上と社会のデジタル変革に貢献します。

※記載された会社名およびロゴ、製品名などは該当する各社の登録商標または商標です。

※本リリースのすべての内容は、作成日時点でのものであり、予告なく変更される場合があります。また、様々な事由・背景により、一部または全部が変更、キャンセル、実現困難となる場合があります。予めご了承ください。

■プレスリリースに関するお問い合わせ

日本ビジネスシステムズ株式会社 広報室 五十嵐

E-mail: CorporateCommunications@jbs.com / TEL: 03-6772-4000