

2025 年 7 月 9 日

各 位

株式会社 JSOL

Salesforce に AI 機能を追加し、営業活動の効率化に向けた抜本改革を目指す ～ 自社をモデルケースとして検証を開始 ～

株式会社 JSOL(本社:東京都、代表取締役社長:永井 健志、以下、JSOL)はこのたび、Salesforce の営業支援自動化ソフトウェア「Sales Cloud」および営業活動の効率化を支援する Sales Cloud 用の AI「Einstein for Sales」、営業担当者の専属コーチとしてサポートを提供する自律型 AI エージェント「Agentforce セールスコーチング」の利用を開始しました。まずは自社において当該ツールを活用することで「営業 DX」のモデルケースとして社内改革を推し進めると共に、ここで得られた知見をお客さまへ提供することで、お客さまの営業活動における DX(デジタルトランスフォーメーション)のより一層の推進の一助となるべく、提供していきます。

■ 背景・課題

近年、人材をはじめとする営業リソースの不足や、営業業務プロセスの複雑さによる業務の属人化が深刻化しています。こうした中、多くの企業が営業活動の効率化と生産性向上に課題を抱えています。加えて、AI エージェントを活用した営業支援が加速する中で、データドリブンな営業戦略の重要性が高まっている一方で、営業情報をはじめとするさまざまなデータが組織をまたいで分散して存在しているケースが多く、戦略的な営業推進が難しい状況にあるのが実態です。

■ 取り組み概要

こうした課題を解決し、営業活動の生産性向上、案件管理の高度化、データを活用した戦略的提案の強化を実現するために、JSOL では Sales Cloud および Einstein for Sales に加え、自律型 AI エージェントによる営業担当者向けコーチである「Agentforce セールスコーチング」をまずは自社で利用し、より効果的な活用方法について検証を開始します。

Sales Cloud とは顧客管理、商談管理、営業効率化を実現する CRM プラットフォームで、営業データの一元管理とリアルタイムでの分析を可能とします。また、Einstein for Sales とは AI が営業データを分析し、次のアクションや商談の優先順位を提案する Sales Cloud の拡張機能で、この AI 機能を活用することで以下のような業務の効率化を進めます。

・取引先や商談情報の要約

AI が顧客の取引履歴や商談情報を自動で要約し、営業担当者が瞬時に情報を把握できる環境を提供します。

・商談進捗の分析とアクション提案

AI が商談の進捗状況を分析し、次にすべきアクションを提案したり、フォローアップの優先順位を提示します。

・項目の自動登録

AI がメールや会話の内容から、次回の具体的なアクション、提案すべき内容、期限など、商談に関連する情報を抽出して、自動的に Salesforce の項目に登録します。

また、Agentforce セールスコーチングを活用し、AI による営業担当者の会話データ分析を実現します。これにより、商談時の発話傾向や交渉力をスコア化し、個別に営業スキルを強化することで、営業力の底上げと、属人的なノウハウの標準化を推進します。

Sales Cloud および Einstein for Sales、Agentforce セールスコーチングを組み合わせることで活用することにより、

営業データの一元管理とリアルタイム分析が可能となり、営業活動の生産性向上、案件管理の高度化データを活用した戦略的提案の強化を実現します。

加えて、Salesforce の適切な利用を支援するサービス「Salesforce Professional Service」を活用することで、世界のベストプラクティスに基づいた営業プロセスを再構築しました。今回、これを利用することで、属人的だった営業活動を標準化し、組織全体でのデータ活用を加速させます。

■ 今後のロードマップ

JSOL では Salesforce が持つあらゆる機能の活用方法の検証を通じて、「営業の AI 化」×「データドリブン経営」を推進していきます。

■ エンタープライズ & ソーシャルビジネス統括本部長のコメント

JSOL の営業 DX の取り組みについて、エンタープライズ & ソーシャルビジネス統括本部長 増田 裕一 は次のようにコメントしています。

「今回の取り組みにより、これまで属人化していた営業プロセスと分散していたデータが、見事に標準化・統合されました。これにより、営業プロセスは飛躍的に迅速化し、業界別の営業ナレッジを効率的に活用できるようになります。結果として、私たちの営業力は量・質共に格段に向上しています。

これからも Agentforce を最大限に活用し、人と AI が協調することで、営業力の継続的な強化につなげてまいります。」

◆ JSOL が挑む Agentforce と人が二人三脚で成長する未来

<https://www.salesforce.com/jp/resources/customer-stories/jsol/>

◆ JSOL Salesforce を活用したソリューション紹介

<https://promotion.jsol.co.jp/salesforce/index.html>

※Salesforce は Salesforce, Inc.の商標です。

※本リリースに記載されている内容は予告無く変更することがあります。

※本リリースに記載されている製品名、会社名は各社の商標または登録商標です。

【お問い合わせ先】

株式会社 JSOL エンタープライズ & ソーシャルビジネス統括本部

中園、辻野

E-Mail: rfi@jsol.co.jp

JSOL CORPORATION