

2026 年 10 月 26 日

各 位

株式会社 JSOL

JSOL とカクシン、優れた営業成果につながる Salesforce の活用を支援

～営業担当者の知見を組織で共有し、営業力と CRM 関連投資の効果を最大化～

株式会社 JSOL(以下、JSOL)は、営業組織の構造改革を支援する株式会社カクシン(以下、カクシン)と、優れた営業成果を組織で実現する Salesforce 活用支援を開始しました。個人の経験や勘に依存しがちな営業活動を、成果につながる行動を共有し、組織として再現できる仕組みへ変革します。これにより、営業組織の力を引き出し、CRM 関連投資の効果向上に貢献します。

【背景】

多くの企業が CRM/SFA を導入する一方で、入力作業そのものが目的化し、営業担当者の負荷が増しているケースは少なくありません。Salesforce に商談情報を記録していても、担当者ごとに商談の進め方や入力内容、判断基準が異なるため、成果につながった行動を組織で共有できず、マネジャーも案件の状況や支援すべきポイントを同じ基準で把握しにくいことが課題です。

そのため、データが蓄積されても比較や分析に使いにくく、Salesforce が「記録のためのシステム」にとどまります。営業成果につなげるには、成果を生む営業行動と商談プロセスを明確にし、それに沿って入力項目や判断基準、KPI、レポート、運用方法を一体で整える必要があります。JSOL およびカクシンは、この課題認識を共有し、本協業に至りました。

【協業により提供する価値】

本支援では、成果を上げている営業担当者の活動や顧客との対話、商談の進め方を分析し、成果につながる行動、確認事項、判断基準を明確にします。その内容を共通の営業プロセスや KPI として定め、Salesforce の入力項目、商談ステージ、ワークフロー、レポート、ダッシュボードなどに反映します。これにより、営業担当者は商談の各段階で「何を確認し、次に何をすべきか」を判断しやすくなり、マネジャーは共通の基準とデータに基づいて案件を支援できるようになります。さらに、経営層にとっては営業活動と成果を可視化し、営業戦略や人材育成などの意思決定にデータを活用することができます。

カクシンは、営業活動の分析、成果につながる行動や営業プロセスの明確化、KPI・マネジメント方法の設計、人材育成を担います。JSOL は、その内容を Salesforce 上の業務・データ設計へ反映し、既存環境の見直し、システム構築、データ連携、運用定着と継続的な改善を支援します。営業改革とシステム活用を分断せず、構想から定着まで一貫して支援することが本協業の特長です。具体的な支援内容は以下の通りです。

1. 営業の「型」を先に定め、Salesforce に落とし込む

システムの機能を起点にするのではなく、成果につながる営業行動、KPI、マネジメント方法を明確にした上

で、Salesforce の業務・データ設計へ落とし込みます。

2. 研修、業務改革、システム構築、定着を分断しない

カクシンの営業変革・人材育成の知見を「型」として、JSOL の業務・システム実装力に基づき Salesforce 上の業務・データ・マネジメントに反映します。

3. すでに導入済みの Salesforce を生かし、活用効果を高める

新規導入だけでなく、既存環境の業務プロセス、入力項目、レポート、データ連携、運用ルールを見直し、経営・マネジメント・現場で活用できる仕組みへ改善します。

4. AI 活用を目的化せず、営業課題の解決につなげる

営業プロセスと KPI を起点に AI のユースケースを選定し、必要なデータや運用ルールを整えながら、実業務で継続利用できる形での実装を進めます。

【AI 活用に向けた展開】

営業プロセス、入力ルール、KPI、データを整えることで、AI エージェントを営業業務で活用するための基盤を整備します。商談内容の要約、情報入力の支援、蓄積データに基づく営業活動への示唆提供などを想定し、業務やデータの整備状況に応じて対象業務を選定するなど、実際の営業業務への組み込みと継続利用を支援します。

また、AI をフル活用した FDE (Forward Deployed Engineering、顧客の業務を深く理解して課題発見から運用までを担うエンジニア) 手法を導入し、CRM 周辺業務における未システム化領域の効率化や、より複雑な課題の解決を実現します。この先進的なアプローチにより、AI エージェントを試験導入で終わらせることなく、実際の営業業務への組み込みから本番活用、効果測定までをワンストップで支援します。

【今後の展開】

両社は、Salesforce の活用定着や営業成果への接続に課題を持つ企業を中心に、本サービスを展開します。まずは製造業を重点領域としながら、営業活動の標準化、データ活用、CRM／SFA の再設計を必要とする幅広い業種への提供も視野に入れます。

サービス提供に先立ち、JSOL 自身を「カスタマーゼロ」として営業組織を対象とした先行実践を進めています。カクシンによる営業変革支援の知見を取り入れながら、成果につながる営業プロセスや KPI を整理し、Salesforce 上での運用・検証を実施しています。ここで得られた知見をサービスへ反映することで、お客さまの現場で実行・定着しやすい支援の実現を目指します。

なお、本協業の考え方やカスタマーゼロの取り組みを紹介する共催ウェビナーを 11 月 9 日に開催する予定です。プログラム、申込方法は、決定次第、JSOL のウェブサイトでお知らせします。



【会社概要】

■株式会社カクシン

所在地: 東京都港区麻布台 1-1-2 麻布台ヒルズ レジデンス B S-Office 321

代表者: 代表取締役 田尻 望

設立: 2017 年 4 月

事業内容: 営業組織・営業力の構造化コンサルティング(「構造が成果を創る」を掲げ、支援クライアント 200 社以上、プロジェクト実績 300 件以上)

URL: <https://kakushin.biz/>

■株式会社 JSOL

(本社: 東京都千代田区、代表取締役社長: 永井 健志)

<https://www.jsol.co.jp/>

株式会社 JSOL は、株式会社 NTT データと株式会社日本総合研究所が出資するシステムコンサルティング・ソリューションインテグレーターです。

2006 年の設立以来、製造、流通サービス、金融、公共分野で培った豊富な業務ノウハウとシステム開発力、エンジニアリングサイエンス分野における先進的な解析技術に強みを持ち、お客さまの価値向上に貢献しています。

※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】

一般のお客さま

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

E&S 事業戦略部

E-Mail: rfi@jsol.co.jp

報道関係者

株式会社 JSOL 経営企画本部 広報部

E-Mail: webinfo@jsol.co.jp

JSOL CORPORATION