



2025年9月1日

各位

会社名 株式会社 S a p e e t
代表者名 代表取締役社長 築山 英治
(コード番号：269A 東証グロース)
問合せ先 取締役 佐藤 琢治
経営管理本部長
(TEL. 03-6822-3263)

AIを“現場の力”に。
クロス・マーケティングの営業組織に売上拡大に向けたAIエージェント実装を始動
～AIエージェントで企業知見を蓄積・活用し、組織営業力を最大化～

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、株式会社クロス・マーケティング（本社：東京都新宿区、代表取締役社長兼 CEO：五十嵐 幹、以下 クロス・マーケティング）と、営業AI エージェントを活用し組織営業力を最大化する中長期的な協業プロジェクトを開始いたします。



背景

クロス・マーケティングは、創業22年、年間1万件を超える調査実績を誇るリサーチ業界のリーディングカンパニーとして、AI時代に対応した営業プロセスの刷新が急務であると考えています。特に、担当者が持つ「勘・コツ・経験」といった暗黙知を体系化してAIが活用できるデータとして蓄積すること、AIと人間の役割を再設計し、業務を最適に分担することで、提案の質を高めることを目指しています。

Sapeetは、企業に蓄積されたベテランの暗黙知をAIで再現・活用する「Expert AI」領域に注力してきました。営業分野においても、AIロープレシステム「カルティ ロープレ」や営業AIエージェントの開発を通じて、現場での実践的なAI活用を推進してきました。

この度両社は、双方の知見を組み合わせ、営業 AI エージェントを活用し組織営業力を最大化する取り組みを開始いたしました。

プロジェクトの概要

本プロジェクトでは、営業担当者・マネージャー・事業責任者それぞれの役割に応じて、営業 AI エージェントが業務をサポートする体制を構築します。これにより、

- ・ 業務に AI を活用することで、アクションの量・質ともに向上させる
- ・ 使えば使うほどデータが蓄積し、企業特有の知見が AI に学習される
- ・ 人間は顧客対応や創造的な業務に集中できる

という状態を目指します。



最初のフェーズでは、担当者に向けて商談スケジュール管理や企業リサーチ、仮説構築、商談動画を活用した議事録・ネクストアクションの自動生成など営業アクションのサポート機能を提供します。例えば、AI エージェントが担当者のカレンダー情報から商談予定を自動で把握し、クロス・マーケティング独自の観点を踏まえて事前リサーチを実施します。情報収集から分析までを AI エージェントが行うので、担当者はこれまで手が回らなかった案件のフォローや提案に注力できるようになります。

また、商談予定リストや、商談動画など非構造データを含む営業活動データが可視化されることで、マネージャーは進捗や状況を一元的に把握し、適切なアドバイスを行うことができます。事業責任者も可視化された生の現場データをもとに、課題特定や戦略立案を迅速に行えるようになります。

さらに利用が進み営業データの蓄積量が増えると、AI エージェントは一般的な知識だけでなく、企業の“勝ちパターン”を学習します。その結果、顧客や商談状況に応じた最適な知見や資料を提案できるようになり、担当者の顧客接点の質が向上します。

人材育成の観点でも、過去の営業実績データをもとにメンバーの行動傾向を分析し、一人ひとりに合わせたマネジメントや育成施策を検討することが可能になります。さらに、事業責任者はAIに蓄積された現場データを活用することで、市場の変化をいち早くキャッチし、継続的に戦略へ反映させることができます。

こうした仕組みにより、個々人のスキルや経験に依存した営業から脱却し、組織全体で成果を最大化する営業体制を実現します。

今後の展開

現在、営業AIエージェントの基本機能の構築・実装が完了し、特定チームでのパイロット運用を開始しました。今後、下記の流れで段階的にスコープを拡大していきます。

1. 営業AI エージェント基本機能の検証

パイロット運用における使い勝手や成果の検証を進め、営業組織全メンバーがAIを活用できるよう、機能や運用フローを整えます。

2. 部門全体への展開

パイロット成果が出た段階で部門全体に横展開し、本格稼働により、営業AI エージェントへの営業データ・知見の蓄積を進めます。ユーザーからのフィードバックをもとに、随時機能を継続改善いたします。

3. 他部門への展開

営業部門での成果が確立された後は、営業以外の部門へのAI エージェントの展開を検討予定です。また、プロジェクトで得た知見をもとに、業界で展開できるようなサービス化も合わせて検討しています。

このように、着実にAI実装を進め、商談獲得から受注後フォローまでを網羅する包括的な営業DXソリューションへ発展させてまいります。

株式会社クロス・マーケティング 会社概要

クロス・マーケティングは、東証プライム上場企業「クロス・マーケティンググループ」のグループ企業です。データマーケティング&インサイト領域において、生活者理解のためのマーケティングリサーチ事業、生活者データの効率的な収集・活用を推進するデータマーケティング事業を幅広く展開しています。

会社名：株式会社クロス・マーケティング

所在地：東京都新宿区西新宿 3-20-2 東京オペラシティタワー24F

代表者：代表取締役社長兼 CEO 五十嵐 幹

URL：https://www.cross-m.co.jp/

株式会社 Sapeet 会社概要

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。AI コミュニケーション分析・AI 身体分析技術を使いやすいシステムとして提供し、企業における 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おります。適時開示や PR 情報のほか、決算説明会の動画配信等も予定しております。

サービス登録をご希望の方は、下記 URL または QR コードより登録をお願いいたします。

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



当社は、ご関心をお寄せいただいているステークホルダーの皆様への公平な情報開示に、引き続き努めてまいります。