



2025年 6 月16日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ジ ー ニ ー
代 表 者 名 代表取締役社長 工 藤 智 昭
(コード番号：6562 東証グロース)
問 合 せ 先 上級執行役員(CFO)兼 菊 川 淳
投資戦略部部長
(TEL. 03-5909-8177)

グループ会社JAPAN AI株式会社が営業部門向けAIエージェント「JAPAN AI SALES」を提供開始

株式会社ジーニー（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤 智昭、以下「当社」）のグループ会社である、AIを活用したプロダクト開発・販売を行うJAPAN AI株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤 智昭、以下「JAPAN AI」）は、顧客管理システムと連携し、AIエージェントが営業活動の記録作業を自動化する、営業部門向け新サービス「JAPAN AI SALES」の提供を開始したことをお知らせします。

詳細につきましては、別紙「ジーニーのグループ会社 JAPAN AI、営業部門向け AI エージェント「JAPAN AI SALES」を提供開始！～SFA/CRM へのデータ入力・抽出を自動化し、営業活動の生産性を向上～」をご参照ください。本件による、当社連結業績への影響は、軽微であると見込んでおります。

以上

ジーニーのグループ会社 JAPAN AI、営業部門向け AI エージェント

「JAPAN AI SALES」を提供開始！

～SFA/CRM へのデータ入力・抽出を自動化し、営業活動の生産性を向上～

株式会社ジーニー（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤 智昭、以下ジーニー）のグループ会社である、AI を活用したプロダクト開発・販売を行う JAPAN AI 株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤 智昭、以下 JAPAN AI）は、顧客管理システムと連携し、AI エージェントが営業活動の記録作業を自動化する、営業部門向け新サービス「JAPAN AI SALES」の提供を開始したことをお知らせします。



■営業現場における現状の課題

多くの営業現場では、日々の商談内容や顧客とのコミュニケーション情報を顧客管理システムに入力する作業に多くの時間を費やしています。また、担当者によって入力内容にばらつきが生じ、必要な情報が適切に記録されないことで、営業活動の透明性が損なわれ、的確な分析や戦略立案が困難になっています。

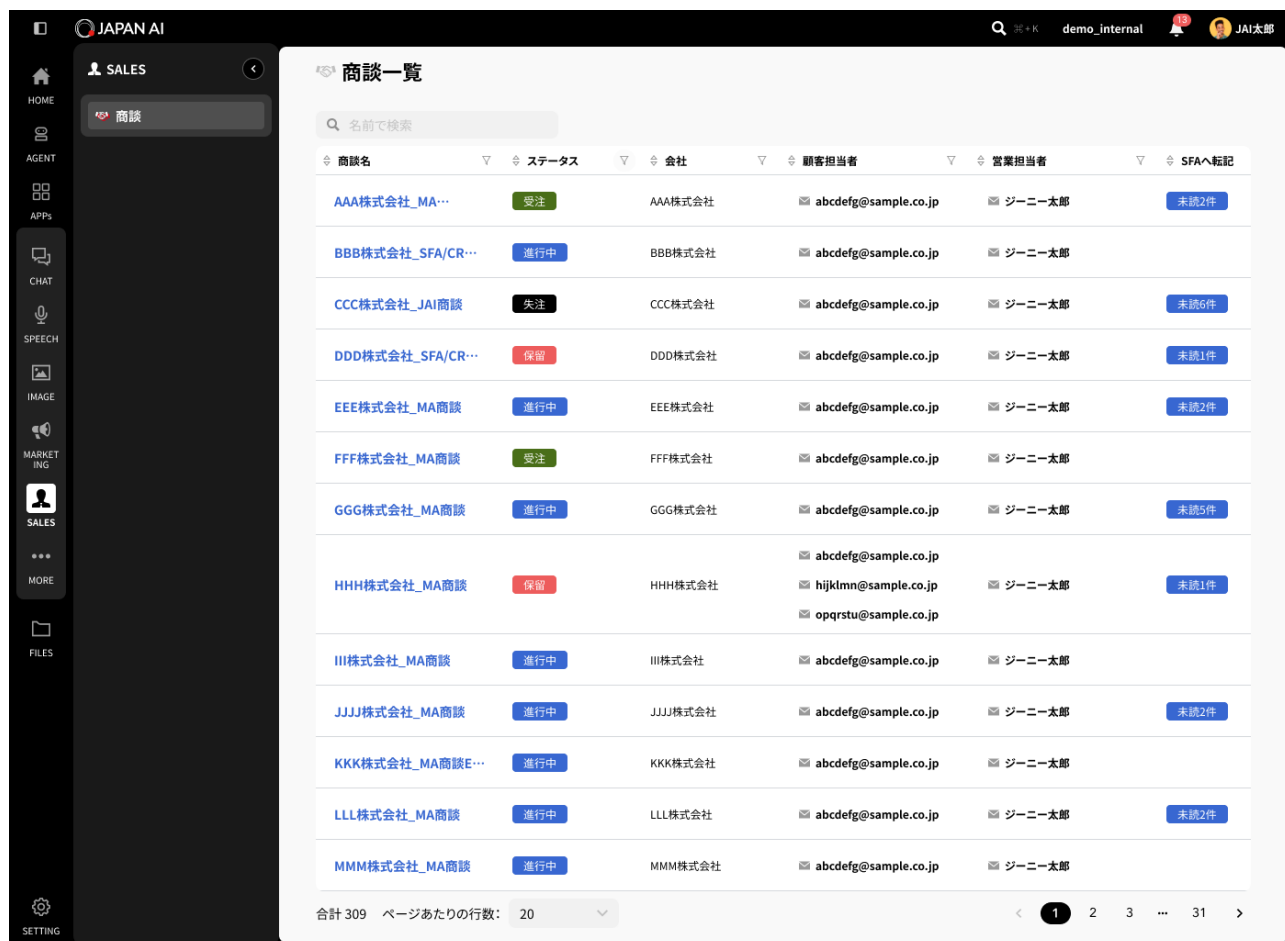


■JAPAN AI SALES とは

JAPAN AI SALES は、営業現場における日々の活動記録を自動的に顧客管理システムへ入力する営業部門向けの AI エージェントです。商談やメールのやり取りを分析し、必要な情報を適切な形式で GENIEE SFA/CRM や Salesforce などの顧客管理システムに反映します。

(※kintone や Zoho は実装予定となります。)

これにより、営業担当者の入力作業負担を軽減するとともに、営業活動の透明性向上と情報の一元管理を実現します。



■JAPAN AI SALES の機能

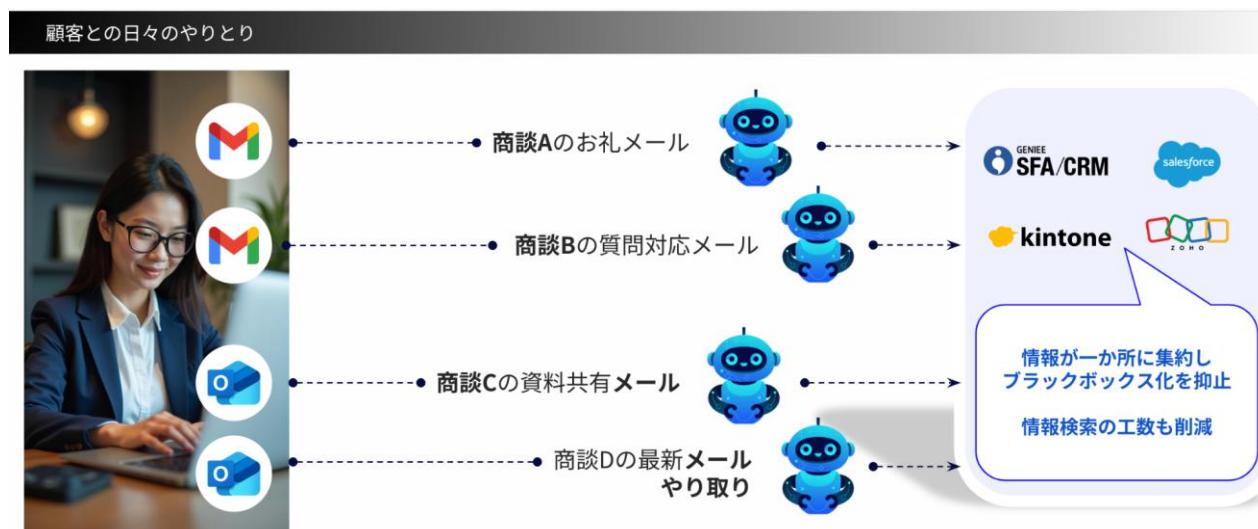
▶特徴①：商談内容の自動議事録化

商談が終わったらすぐに議事録を完成させることが可能です。商談内容を蓄積し、任意の項目に沿って要約を実行します。



▶特徴②：営業メールの自動データ化

顧客との日々のメールを SFA/CRM に登録し、情報検索の工数を抑制するだけでなく、営業の「ブラックボックス化」を抑止します。



▶特徴③：活動履歴の自動更新

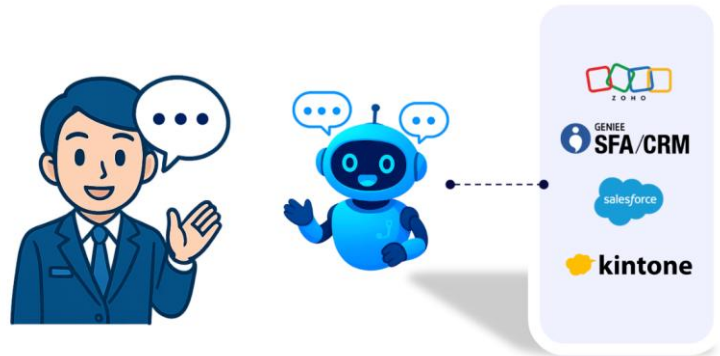
日々の営業活動を収集し「活動履歴」や「商談情報」を最新に更新し、SFA/CRM 内に常に新鮮な情報にすることで、機会損失を防ぎます。



▶特徴④：会話形式での情報検索

営業メンバーや管理者は商談情報を検索することができ、知りたい情報を会話形式で抽出することが可能です。

- ▶ 営業メンバーや管理者はいつでも細かい商談内容を会話的に検索できます。
- ▶ 知りたい情報だけをスピーディーに抽出！



■JAPAN AI の今後の展望

蓄積されたデータを活用した分析機能の強化により、データドリブンな意思決定を支援し、組織全体の生産性向上に貢献してまいります。また、ジーニーグループでの営業支援の知見を活かし、今後も AI エージェントを通じて、営業現場における商談準備支援・リスク判定・営業ナレッジ蓄積・ロールプレイング・商談評価・報告・分析レポートなどの業務効率を大幅に向上させてまいります。

■JAPAN AI のサービス概要

JAPAN AI AGENT

設定した目標やゴールに対し、AI が自ら思考し、特定のタスクを実行する AI システム。日常的に発生する様々なタスクを自動化することができます。

サービスサイト：<https://japan-ai.co.jp/agent/>

JAPAN AI SALES

営業部門における日々の活動記録を AI が自動的に顧客管理システムへ入力する AI エージェントです。商談やメールのやり取りを AI が分析し、必要な情報を適切な形式で顧客管理システムに反映します。

サービスサイト：<https://japan-ai.co.jp/sales/>

JAPAN AI CHAT

最新の言語モデルを使用した法人向け生成 AI 活用プラットフォームです。通常の ChatGPT としての利用はもちろん、データ連携と独自開発による高精度の RAG により、社内データの検索や、社内データを元にした回答生成も可能です。多数のプロンプトテンプレートや、カスタマーサクセスによるサポートも用意しています。

サービスサイト：<https://japan-ai.co.jp/chat/>

JAPAN AI SPEECH

議事録を自動で生成する AI サービスです。業界用語への対応や話者分離など、議事録として必要な機能はもちろん、文字起こしした文章を AI により様々な形に要約・編集できる機能を備えています。

サービスサイト：<https://japan-ai.co.jp/speech/>

「JAPAN AI TECH BLOG」

<https://engineering.japan-ai.co.jp/>

■会社概要

社 名：JAPAN AI 株式会社

代 表 者：代表取締役社長 工藤 智昭

本 社：東京都新宿区西新宿 6-8-1

設 立：2023 年 4 月 14 日

事業内容：人工知能の研究開発、人工知能に関するコンサルティングサービス

URL：<https://japan-ai.co.jp/>

■ジーニーについて

ジーニーは、「誰もがマーケティングで成功できる世界を創る」、「日本発の世界的なテクノロジー企業となり、日本とアジアに貢献する」という 2 つの Purpose（企業の存在意義）のもと、企業の収益拡大・生産性向上など様々な課題解決につながるソリューションを開発・提供するマーケティングテクノロジーカンパニーです。

■会社概要

社 名：株式会社ジーニー

代 表 者：代表取締役社長 工藤 智昭

本 社：東京都新宿区西新宿 6-8-1 住友不動産新宿オークタワー5/6 階

設 立：2010 年 4 月

資 本 金：100 百万円（連結、2025 年 3 月末現在）

従業員数：877 名（連結、2025 年 3 月末現在）

海外拠点：米国、インド、シンガポール、ベトナム、インドネシア、UAE

事業内容：広告プラットフォーム事業、マーケティング SaaS 事業、海外事業、デジタル PR 事業

U R L：<https://geniee.co.jp/>

＜本件に関する報道関係のお問い合わせ先＞

株式会社ジーニー 広報担当