

**アグレックス、大企業向けの営業活動を支援する「エンタープライズ
セールス向けアカウントプラン作成支援ソリューション」を提供開始
～生成 AI とポテンシャルマップ、インサイトマップを活用し、深い顧客理解と安
定的な営業活動をサポートする Salesforce アドオンパッケージを開発～**

TIS インテックグループの株式会社アグレックス（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：柳井城作、以下：アグレックス）は、企業の顧客理解を促進することで安定的な営業活動の実現をサポートする「エンタープライズセールス向けアカウントプラン作成支援ソリューション」を開発し、Salesforce®アドオンパッケージとして 2025 年 6 月 17 日から提供開始したことを発表します。

「エンタープライズセールス向けアカウントプラン作成支援ソリューション」は、Salesforce 上で利用できる顧客理解のフレームワークを提供することにより、Salesforce ユーザーの大手企業向けの営業活動の安定化を支援します。

■背景

大手企業向けの営業活動は、商談の芽の発掘から具体化、提案、顧客内調整を経て契約までの一連の流れに 1 年以上かかることが多く、社内外の関係者も多岐にわたるため、結果的に業務が属人化しやすい傾向があります。また、中小企業と比べて見込み顧客数が少ないことに加え、契約が成立すると大きな利益をもたらすことから、競合企業が多数存在します。コンペティション形式で複数社から比較検討するケースも見受けられ、中小企業向けの営業活動での成功体験や手法を大手企業向けの営業にそのまま適応しても成果につながりづらい実情があります。

このような中、大手企業向けの営業で勝ち抜いていくためには、顧客を取り巻く環境や経営方針を把握したうえでニーズや課題に即した提案が必要となり、顧客分析に注力する企業が増えています。

また、エンタープライズの営業チームを 3 年連続で目標達成に導いた佐藤 亮氏の著書「エンタープライズセールス 大企業担当の営業組織が成果を出し続けるためのバイブル※1」では、エンタープライズセールスの仕事を「顧客理解」「関係構築」「信頼の醸成」「成功と展開」の 4 つのフェーズに分け、アカウントチームを組成して取り組むことが有効だと記されています。

そこで、3,500 件以上の Salesforce 案件実績を持つアグレックスは、「顧客理解」のフレームワークを Salesforce 上で稼働するアドオンパッケージとして開発することで、企業の課題を迅速に解決できると考え、「エンタープライズセールス向けアカウントプラン作成支援ソリューション」の提供に至りました。

※1 書籍「エンタープライズセールス 大企業担当の営業組織が成果を出し続けるためのバイブル」

翔泳社 出版／佐藤 亮 著／松村 泉 監修

発売日：2024 年 11 月 20 日

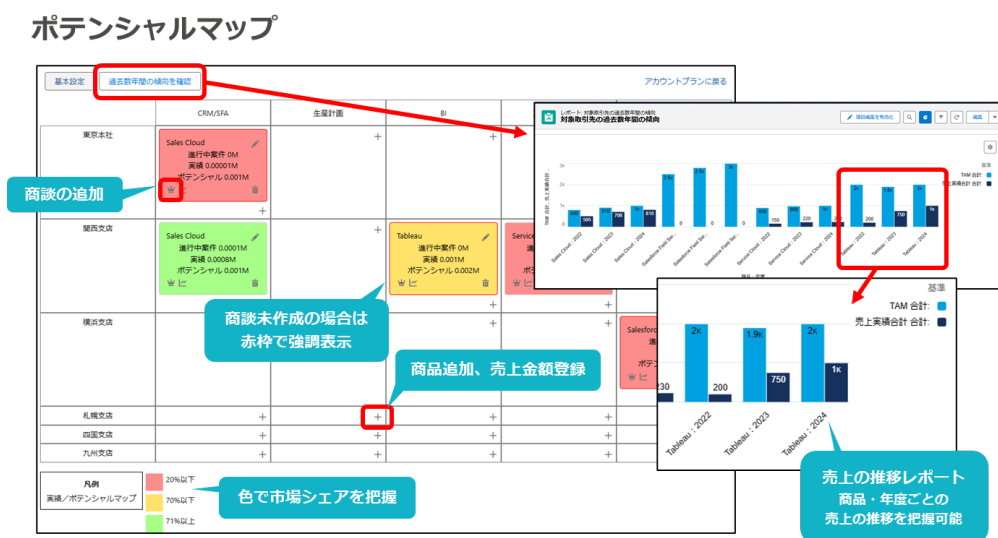
■「エンタープライズセールス向けアカウントプラン作成支援ソリューション」の特長

1. アカウントプランを作成するための2つのマップ機能

ポテンシャルマップとインサイトマップから、アカウントプランを作成。フレームワークに基づいてアカウントプランを策定するため、営業活動の標準化が進み、品質の安定化を実現。各マップから商談を作成でき、シームレスに商談管理まで実施可能。

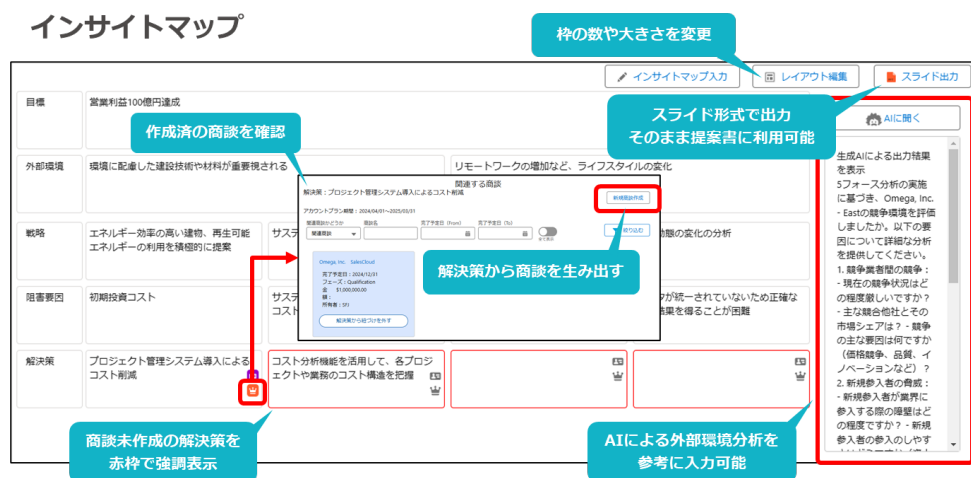
(1) ポテンシャルマップ

顧客の部門と自社商品のマトリクスでホワイトスペース分析を行い、顧客に対して自社が提案可能な領域はどこなのか、購買可能なボリュームはどの程度あるのかを可視化。



(2) インサイトマップ

顧客の経営方針やビジネス環境などから、どのようなプロジェクトが顧客にとって必要なのかを押さえ、プロジェクトと自社商品をセットで顧客へ提案するための戦略を検討。Industry Cloud 版※2 ではスライド出力機能で検討結果を提案資料へ組み込むことも可能。



※2 業界特化型の Salesforce ライセンス

2. 生成 AI による機能拡張

生成 AI を搭載した以下の機能の活用により、営業活動に付随するノンコア業務の手間とコストを削減し、営業が本来注力すべき提案活動や契約締結後のフォローアップ活動などのタスクに集中できるよう後押し。

(1) アカウントプランニングセッション向けの要約機能

顧客に対する行動や各マップの変更履歴を生成 AI で自動要約し、アカウントプランニングセッションの準備にかかるコストを約 30%削減。

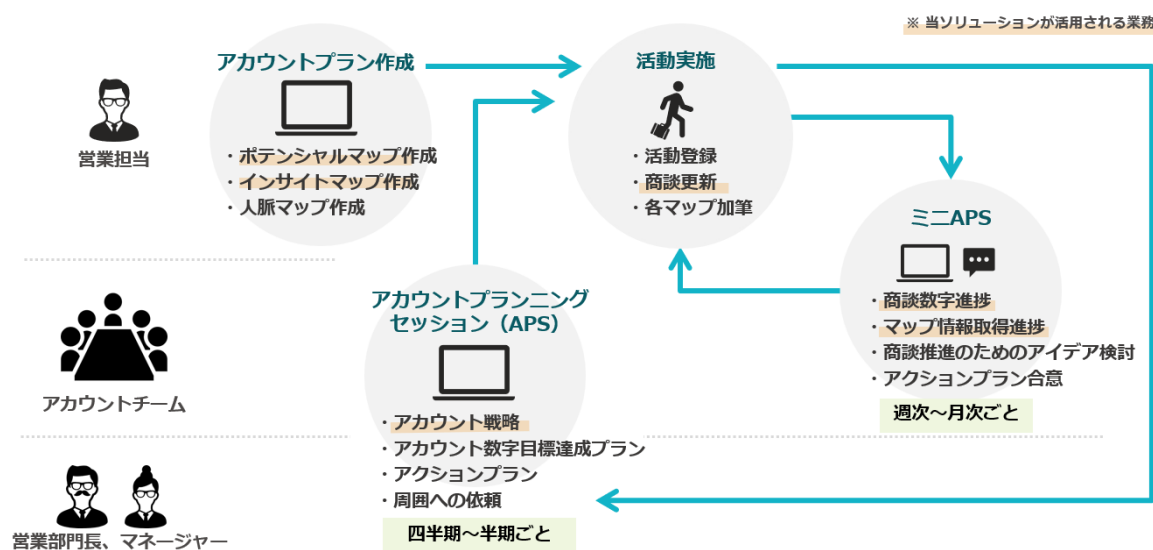
(2) 外部環境分析機能

顧客を取り巻く外部環境の分析を生成 AI で支援することで効率的にインサイトマップの作成が可能。

■「エンタープライズセールス向けアカウントプラン作成支援ソリューション」活用の効果

- ・「顧客理解」のフェーズにおいて業務標準化が進み、営業品質の安定化を実現
- ・マップ機能を活用した営業活動の標準化により共通言語ができることで、チーム内の顧客理解が早まり、円滑なレビューの遂行が可能
- ・複数の商材、複数の提案先がある場合に、効率良く社内のリソースを割り当てることが可能

<業務フローイメージ>



■提供形態

Salesforce のアドオンパッケージとして提供

※ Sales Cloud、Industry Cloud のライセンスに対応

■参考価格

インプリメント費用 150 万円（税抜）～

カスタマイズ費用 別途見積り

※ 別途、Salesforce アカウントの契約が必要

アグレックスについて (<https://www.agrex.co.jp/>)

アグレックスは、BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）、SS（ソフトウェアソリューション）、SI（システムインテグレーション）を柱とする総合情報サービス企業です。1965年の創業以来、半世紀にわたり、大量のデータを抱える企業の煩雑な業務処理を一手に引き受ける独自のアウトソーシングビジネスを中心に事業を展開し、その後システム開発・運用へとその領域を拡大してきました。アグレックスは、業務処理とITのノウハウを総合化・融合化し、お客さまに最適なソリューションを提供し続けます。

TIS インテックグループについて

TIS インテックグループは、国内外グループ2万人を超える社員が『ITで、社会の願い叶えよう。』を合言葉に、「金融包摂」「都市集中・地方衰退」「低・脱炭素化」「健康問題」を中心としたさまざまな社会課題の解決に向けてITサービスを提供しています。デジタル技術を駆使したムーバーとして新たな価値を創造し、人々の幸せと持続可能な豊かな社会の実現に貢献します。

※ Salesforce、Sales Cloud、及びその他はSalesforce.com, Inc.の商標です。

※ 記載されている会社名、製品名は、各社の登録商標または商標です。

※ 記載されている情報は、発表日現在のものです。最新の情報とは異なる場合がありますのでご了承ください。

【本件に関するお問い合わせ先】

◆報道関係からのお問い合わせ先

株式会社アグレックス

コーポレート本部 経営企画部 酒井

TEL：03-5371-1503 E-mail：agrex_info@agrex.co.jp

◆本サービスに関するお問い合わせ先

株式会社アグレックス

デジタルトランスフォーメーション事業本部 クラウドソリューション事業部

西日本クラウドソリューション部 エンタープライズセールスパッケージ担当

TEL：06-4796-0350 E-mail：salesforce_west@m.agrex.co.jp