AGREX
TIS INTEC Group

営業業務
AIエージェント活用支援

SFA改革、現場が動いた。

営業情報の質が向上し、全社で月888時間（年約1万時間）を創出

Slack × SFA× AI
アグレックスが自社の営業組織で実践した変革を貴社にもご提供します

1 営業組織が抱えるよくある課題

01 情報が散在
メール・グループウェア・SFA・個人フォルダに情報が分散し、探すだけで時間を浪費

02 SFAが管理ツール化
KPIや案件管理のための箱になり、「管理のための管理」に時間を費やしている状態

03 営業力が属人化
トップ営業だけが成果をあげ、ノウハウが共有されず、商談力にバラツキがある

04 AIが定着しない
一部利用にとどまり、日常業務のプロセスに組み込まれていない

人を増やさずに「営業量 × 営業品質」を拡張できないか？

2 AI活用で目指す営業業務



商談準備の効率化

情報収集と資料作成をAIが下支え



営業力の標準化

勝ち筋を型化し提案品質を底上げ



ナレッジ共有

事例・知見が組織資産として循環



AIの定着

日々の業務の中でAIが使われ続ける

3 アグレックスが実践した営業変革

コンテキストを統合・活用 (System of Context)

顧客データ
- 企業・接点情報
- 取引履歴
- 問い合わせ履歴

活動履歴データ
- 営業日報・行動ログ
- 商談メモ・音声記録
- 訪問履歴・実績

社内データ
- 商品・サービス情報
- 社内ナレッジ
- マニュアル・手順書

外部データ
- 業界・市場ニュース
- 企業情報・IR情報
- 競合情報

営業プロセス全体をAIが支援

AI Agent
企業内のコンテキストを統合
最適な営業アクションを
提案・支援

分析・整理 ➡ 示唆 ➡ 業務支援

「顧客との対話」に集中できる環境

AIを前提とした業務再設計 (AI Native)

顧客理解を強化
・顧客データを多角的に分析し効果的なアプローチを提案

提案力を強化
・過去の成功事例をもとに最適な提案資料・内容を提示

商談・タスクを最適化
・商談状況に応じたネクストアクションを提示

業務の自動化・効率化
・議事録や報告資料の作成を自動化し業務をスムーズに

組織全体で再現性のある営業・持続的な成長を実現

4 導入に向けた進め方

STEP1 計画	STEP2 検証準備	STEP3 構築	STEP4 検証・調整	STEP5 評価
・対象ユースケース選定 ・システム要件確認 ・PoC計画／概算見積	・契約条件確認 ・利用環境／データ準備 ・構築体制の立上げ	・環境初期セットアップ ・プロトタイプ構築 ・SSO／検索等の設定	・実機検証／レビュー ・ご指摘反映・調整 ・課題対応	・説明会の実施 ・評価結果まとめ ・効果算出／展開判断
0か月目		1～2か月目		3か月目

※構築機能数・チューニング回数・チューニング期間により内容は変動します

構築 ⇄ 検証・調整 を機能単位で繰り返す

**SFAとSlack活用の実践知を基にした実践テンプレートで、3か月で展開可否を判断。
Slack活用ノウハウと掛け合わせ、貴社に合うユースケースを設計します。**

5 当社での導入効果

営業情報の質が向上し、全社で月888時間（年約1万時間）を創出

営業情報の質向上

Before **77.9%** 2026年4月度

+18.2pt

After **96.1%** 2026年9月度

*営業情報の質:50字以上の報告割合（単語のみなどは無効報告）

営業業務の効率化

11.1時間/月
一人あたりの削減時間数

- 情報を使って考える営業へ
- 仮説力・提案品質が底上げされた
- 上司・経営層との対話の質が上がった

ITで、社会の願い叶えよう。
TIS INTEC Group

株式会社アグレックス 営業本部

〒163-1438 東京都新宿区西新宿3-20-2 東京オペラシティビル38F
E-mail. agsales@m.agrex.co.jp

※本リーフレットの情報は、2026年11月現在のものです。※本文中の社名、製品名、ロゴは各社の商標、または登録商標です。
※Slack などは Salesforce, Inc. の商標です。