



2025年12月4日

各位

会社名 株式会社 Sapeet  
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 経営管理本部長 佐藤 琢治  
(TEL. 03-6822-3263)

**営業組織の“時間がない”を解消し、目標達成への最短ルートをAIがナビゲート  
「SAPEET 営業AIエージェント」β版 2026年1月より提供開始  
～営業戦略を理解したAIが“商談の熱量”を可視化し売上の最大化を支援する～**

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、専門家のナレッジをAIで再現・活用するExpert AI事業の一つとして、BtoB（企業間取引）営業組織向け「SAPEET 営業AIエージェント」β版を、2026年1月より提供開始します。

本サービスは、商談準備から商談中のリアルタイム支援、事後フォローまで一連の営業プロセスを一気通貫でサポートします。さらに、蓄積された商談データをもとにリソースを優先的に集中すべき重要商談を見極め、逼迫しがちなマネージャー業務をはじめ営業活動全体を最適化することで、営業の機会損失を防ぎ、売上の最大化を図ります。



## 背景

営業組織が成果を最大化するためには、「売るべき相手に売るべきものを売る活動」に、限られたリソースを集中させることが不可欠です。しかし、ビジネスの現場ではデジタル化やグローバル競争の激化により環境変化のスピードと不確実性が高まっており、顧客側は複数部門の合意形成が必要となるなど意思決定プロセスが複雑化しています。その結果、多くの営業組織が「何に集中すべきか」という指針を持てないまま、日々の業務に追われています。

市場や顧客ニーズが絶えず変化する中でやるべきことが増え続けると、どの活動に集中すべきかという正解が見えづらくなり、結局すべてに着手してしまいがちです。その結果、「時間がない」状態に陥り、提案の質や受注確度が低下します。そして目標未達が続くとさらに正解が見えなくなる、という負のループが生まれてしまいます。

営業プレイヤーは商談対応や社内調整、資料作成などに追われ、本来集中すべき活動の判断が難しくなります。一方で営業マネージャーも数値だけのパイプラインでは、どの顧客や商談にリソースを集中させるべきかを見極められません。こうした集中の欠如こそが、組織全体の最大のボトルネックとなっています。

そこでSapeetは、営業組織が「どこに集中すべきか」に迷わず、戦略に基づいて予算達成に直結する活動へ限られたリソースを集中できるよう、「SAPEET 営業AIエージェント」を開発しました。本AIエージェントは単なる業務効率化ツールではなく、営業戦略を理解したAIがパイプライン全体と各商談の“熱量”を一元管理し、予算達成への最短ルートに向けて集中すべき顧客・商談を特定します。そして商談から受注までの成果につながる最適なアクションをナビゲートします。

### 『SAPEET 営業AIエージェント』β版の特徴

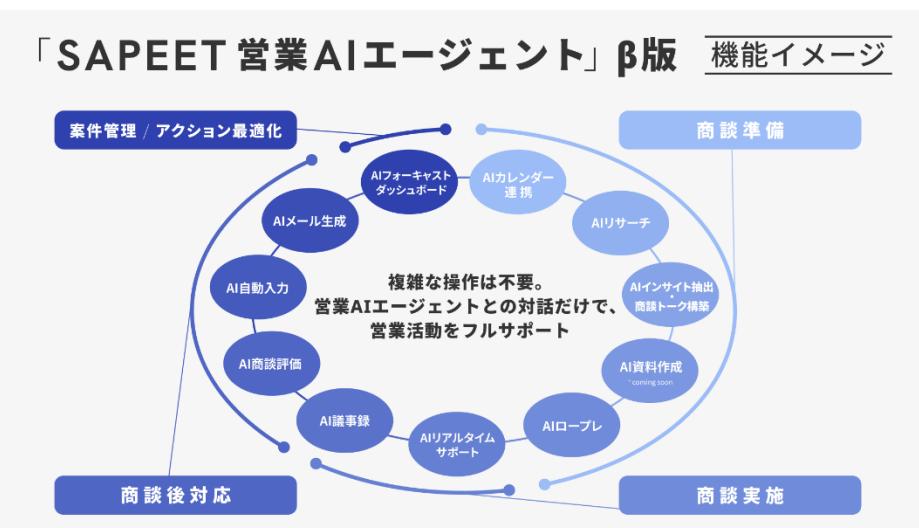
本サービスは、戦略重要度、進捗、商談の熱量を可視化し、集中すべき顧客・商談を特定します。これにより営業マネージャーはリソース配分と指示、支援に専念できるようになります。また、商談前・商談中・商談後を通じて、AIが先回りで次に取るべきアクションを提案することで、営業プレイヤーは顧客対応や戦略的な提案活動に集中できます。結果として営業組織全体に集中が生まれ、売るべき相手に売るべきものを売るためのアクションは最適化され、提案品質と受注率がともに高まることで予算達成へと導きます。

#### <営業プレイヤー向け：商談準備から振り返りまで支援し、次の一手が常に見える環境へ>

商談準備・商談中・商談後の振り返りまで、各プロセスにおける業務を受注に向けてサポートします。営業プレイヤーは「SAPEET 営業AIエージェントとの対話」だけで、これまで複数ツールを横断しながら進行していた業務を完了でき、次の一手を常に可視化し、顧客対応や戦略的な提案活動に集中できます。

#### <営業マネージャー向け：商談の熱量の可視化で営業の機会損失を防ぎ、売上最大化へ>

AIが営業プレイヤーの商談準備・商談・振り返り・受注までのパイプラインを把握・分析・サポート・管理します。さらに「受注確度」や「将来の期待売上」といった各商談の熱量を独自ロジックで評価し、営業マネージャー向けのフォーキャストダッシュボードで可視化します。営業マネージャーはAIによる定量・定性分析の結果を基に予実管理ができ、営業戦略を遂行するためのリソース配分と指示、支援に集中できるようになります。



#### サービス概要

サービス名	: SAPEET 営業AIエージェント β版
提供開始日	: 2026年1月
対象	: BtoB 営業組織（業種・規模問わず）
ユースケース	: 商社・卸売業 … 膨大な商材×顧客の組み合わせにおける最適提案の発見 SaaS・IT … 複雑化する商談プロセスの可視化と成約確度の精緻な予測 通信・保険 … 定型商材における営業ストーリーの標準化と属人化解消

## 展示会にて先行パートナー企業を先駆けて募集、特別プランもご案内

### 12月11日・12日開催『AI エージェント博 by AI 博覧会』

Sapeet は、12月11日（木）・12月12日（金）に開催される「AI エージェント博 by AI 博覧会」に 出展します。ブースでは「SAPEET 営業 AI エージェント」によって営業組織の一日がどう変わらるのかがわかるデモを初お披露目します。さらに当日、ブース（要予約）にお越しくださった企業ご担当者様には、特別プランのご案内が可能です。数には限りがございますので予めご了承ください。

また、会場内のステージで実施されるカンファレンスでは、当社の取締役 兼 AI ソリューション事業部長 尾形が登壇し、Sapeet が描く売上向上につなげる営業 AI エージェント構想をお伝えします。

#### ■ イベント概要

日時 : 12月11日（木）10:00～18:00

12月12日（金）10:00～17:00

場所 : 東京都千代田区神田駿河台4-6

御茶ノ水ソラシティカンファレンスセンター2F

入場料 : 無料

Sapeet ブース : E-1

予約フォーム <https://solution.sapeet.com/BoothReservation>

当社ブースにお越しいただいた企業様に限り特別なご案内を用意しています。

ステージ登壇 : 12月11日（木）14:00～14:40

トークテーマ「予算必達に導く営業 AI エージェントが変革する組織活動」

Sapeet 取締役 兼 AI ソリューション事業部 部長 尾形友里恵

#### 株式会社 Sapeet について

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。コミュニケーション AI や身体分析 AI を使いやすいシステムとして提供し、企業の 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。