

2025 年 12 月 24 日

株式会社コレックホールディングス

C-clamp、営業データ活用の高度化に向け営業活動管理システム「サイゼン」と生成AIを用いた育成・業務効率化の取り組みを開始

株式会社コレックホールディングス（本社：東京都豊島区、代表取締役社長：栗林憲介）の子会社である株式会社C-clamp（本社：東京都豊島区、代表取締役：池本大介、以下「C-clamp」）は、営業におけるデータ活用の高度化に向け、営業活動管理システム「サイゼン」と生成AIを活用した営業人員の育成・業務効率化の取り組みを開始したことをお知らせいたします。



■本取り組みの概要と背景

当社子会社であるC-clampは、個人住宅向け太陽光パネル・蓄電池・エコキュートの販売事業を展開しています。近年の太陽光市場の拡大に伴い、顧客のニーズが多様化する中で、営業担当者が記録する活動データは、これまで以上に複雑化しています。こうした背景を踏まえ、既存の営業活動管理システム「サイゼン」に蓄積されるデータをより効果的に活用するため、生成AIによる、営業活動の整理・振り返り・育成に役立つ取り組みを開始しました。

■取り組み内容と期待される効果

営業活動で蓄積される各種データを生成AIで整理し、次の領域で活用を進めています。

（1）営業行動の傾向把握と管理精度の向上

訪問時間帯、提案内容、顧客属性などの営業データを整理・分析することで、日々の活動状況を俯瞰し、管理者による適切なフォローや判断を行います。

（2）育成ポイントの可視化と習熟スピードの促進

日報や訪問記録から強みと改善点を整理・可視化することで、属人的になりがちな育成を補完し、営業人材の成長を支援します。

（3）成功パターンの共有による営業活動の質の平準化と成約率の底上げ

エリア別・案件別の成果を比較・整理し、成果につながった取り組みをチーム内で共有することで、営業活

動の質を高め、結果につながりやすい環境づくりを進めます。

■今後の展望

C-clamp全体でデータを活用する体制を整え、営業活動をより支えられる基盤づくりを進めていきます。将来的には、訪問計画の最適化、提案内容の整理支援、教育コンテンツの生成、マネジメント精度の向上など、現場の業務を幅広くサポートする仕組みへと発展させる予定です。

これらの取り組みを通じ、営業力の強化と企業価値の向上を目指してまいります。

■株式会社コレックホールディングスについて

所在地：〒171-0022 東京都豊島区南池袋二丁目32番4号

代表者：代表取締役社長 栗林憲介

設立：2010年3月11日

資本金：53,982,344円（2025年11月1日時点）

URL：<https://www.correc.co.jp/>

事業内容：エネルギー事業、アウトソーシング事業、メディアプラットフォーム事業

■株式会社C-clampについて

代表者：代表取締役 池本 大介

URL：<https://c-clamp.jp/>

■本件に関するお問い合わせ

株式会社コレックホールディングス 広報・IR部

コーポレートサイト：<https://www.correc.co.jp/>

E-mail：ir@correc.co.jp

TEL：03-6825-5022