



2026年1月30日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 F C E  
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 石 川 淳 悦  
(コード番号：9564 東証スタンダード市場)  
問 合 せ 先 取 締 役 コーポレート本部長 加藤 寛和  
(TEL 03-5908-1400)

## 営業組織の生産性を革新する「AI OMNI AGENT for Sales」2026年2月リリース予定

～商談準備から新人育成まで、営業活動を包括的に支援する

AI エージェントを提供～

株式会社FCE（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：石川淳悦、証券コード：9564）は、営業組織の生産性向上を実現するAIソリューション「AI OMNI AGENT for Sales（エーアイ オムニ エージェント フォー セールス）」の提供を2026年2月に開始いたします。AI OMNI AGENTは、従来のAIを超えて自律的に“働くAI社員”を企業に導入できる次世代プラットフォームです。今回、営業活動に特化したAIエージェントを搭載したプランを提供し、営業組織における業務効率化を推進します。

### ・リリース背景

営業組織においては、商談準備や資料作成、議事録作成、SFA入力など、本質的な個客対応以外の業務に多くの時間が割かれているのが現状です。営業担当者の時間の使い方に関する調査によると、1人の業務時間の内、顧客と直接対話している時間（電話、面談、メール、トライアル対応など）はわずか35.2%に留まり、全体の約3分の1に過ぎません。残りの大半の時間は、事務作業や情報収集、会議等に充てられています（※1）。顧客対応に時間が充分にとれない現状に加え、特に昨今の人材不足が深刻化する中、限られた人員で成果を最大化することが求められています。

FCEは、企業の生産性向上を支援するAIプラットフォーム「AI OMNI AGENT」を展開してまいりましたが、営業組織特有の課題に特化したソリューションの提供が必要であると考え、今回「AI OMNI AGENT for Sales」の開発に至りました。

本サービスにより、セールスパーソンが本来注力すべき顧客との対話や関係構築に時間を使える環境を実現し、営業組織全体の生産性向上と売上拡大に貢献してまいります。

※1 Foebes 「Why Sales Reps Spend Less Than 36% Of Time Selling (And Less Than 18% In CRM)」より筆者翻訳

### ・営業組織の生産性を革新する「AI OMNI AGENT for Sales」とは？

「AI OMNI AGENT for Sales」は、営業活動における様々な業務を自動化・効率化するAIエージェントを搭載した、営業特化型AIプラットフォームです。

## OMNI（オムニ）とは：“あらゆる営業業務を支援する AI”

「OMNI（オムニ）」には“すべてを、あらゆる”という意味があります。AI が営業パーソンのあらゆる業務を支援し、本質的な顧客対応に集中できる環境を創出します。

### ・ AI OMNI AGENT for Sales でできること（6つの主要機能）と特徴



#### ①商談前準備の自動化

お客様の状況から課題仮説を導き出し、最適な提案仮説まで自動生成。商談前の準備時間を大幅に削減します。効果検証では、1社あたりの商談前準備の時間が3分の1に短縮されました。

#### ②商談議事録・お礼メール作成

商談の録音データから、最重要ポイントを自動抽出。お礼メールの作成まで一気通貫で自動化します。

#### ③提案資料作成の効率化

顧客の課題などから、最適にストーリー立てされた提案書を自動作成。資料作成時間を大幅に短縮します。効果検証では資料作成時間が60%-80%削減されています。

#### ④新人育成の強化

日々の商談データから課題傾向（ヒアリング不足等）を分析し、AI が自動的にフィードバック。OJTの代替や自己成長の仕組みを構築します。

#### ⑤戦略立案・報告書作成

SFA/基幹システム内の営業データを抽出して戦略を立案し、経営層向けの報告書を自動作成。マネジメント業務を効率化します。

#### ⑥営業担当者の負担軽減

SFA/CRM 入力、書類作成、問い合わせ対応、議事録作成など、営業活動に集中できる環境を実現します。

また、上記の6つの主な機能に加え、「AI OMNI AGENT」では、自社専用のAI社員もノーコードで作成できることが特徴です。専門知識や大掛かりな準備は不要で、誰でもすぐにAIを活用することができます。さらに、専任コンサルタントが、企業ごとの活用に向けて伴走支援いたします(※2)。DX推進や、教育研修事業のコンサルティングを行ってきたFCEが蓄積してきたノウハウで、企業ごとの目指す姿に向けて、AIエージェントの活用を伴走支援します。

▼サービス詳細・お問い合わせはこちら

<https://fce-hd.co.jp/ai-omni-agent/forsales/>

※2 利用状況に応じたクレジット制度有り。詳しくは問い合わせください。

#### ・期待できる効果

AI OMNI AGENT for Sales を使ったことで期待できる効果として、FCEのある営業チームでエージェントを活用したところ、月間契約数が138%になりました。年間売上で計算した場合、約4,500万円のインパクトとなります。これだけの効果が出た背景には、メンバーが商談設計時にエージェントを活用することで精度が上がり、マネージャー社員の指導時間が週5時間削減されたことや、エージェントが商談議事録の作成を代替したことで、メンバーが議事録作成に充てていた時間が週5時間創出されたことなどがあります。

#### ・今後の展開

2026年2月のリリースに向けて、現在実証実験を進めております。リリース後は、中小企業から大企業まで幅広い営業組織に導入いただき、日本の営業活動の生産性革命を推進してまいります。また、今後も「AI OMNI AGENT」シリーズとして、様々な職種・業務に特化したAIエージェントの開発を進め、企業の生産性向上に貢献してまいります。

▼サービス詳細・お問い合わせはこちら

<https://fce-hd.co.jp/ai-omni-agent/forsales/>

▼営業組織向けセミナー実施中

[https://attendee.bizibl.tv/sessions/sekvQzWL5prf?utm\\_source=PRS&utm\\_medium=PRS&utm\\_campaign=60minAIagent](https://attendee.bizibl.tv/sessions/sekvQzWL5prf?utm_source=PRS&utm_medium=PRS&utm_campaign=60minAIagent)

#### ・採用情報

＼FCEではチャレンジあふれる未来をつくるメンバーを積極採用しています！／

キャリア採用に関する情報はコチラから <https://fce-group.jp/8628/>

新卒の方はコチラから <https://recruit.fce-hd.co.jp/>

#### ・株式会社FCE

設立：2017年4月21日

代表取締役社長：石川淳悦

証券コード：9564

本社：東京都新宿区西新宿2-4-1 新宿NSビル9階10階

事業内容：DX推進事業、教育研修事業、出版事業

URL：<https://fce-hd.co.jp/>

当社は「チャレンジあふれる未来をつくる」というパーパスのもと、人的資本の最大化に貢献することを使命とし、DX 推進事業と教育研修事業を展開しています。

【最強の IT ツール】として約 7,300 製品中第 1 位（※3）（2024 年度には約 10,000 製品中、第 2 位※4）を獲得した「RPA ロボパット DX (<https://fce-pat.co.jp/>)」、社員教育を一つで完結できる定額制オンライン教育システム「Smart Boarding (<https://smartboarding.net/>)」、世界 5,000 万部、国内 270 万部発刊の世界的ベストセラー『7つの習慣』の出版 (<https://fce-publishing.co.jp/>)、そして企業の生産性を進化させる AI プラットフォーム「AI OMNI AGENT (<https://fce-hd.co.jp/ai-omni-agent/forsales/>)」、など中小企業から大企業まで、また全国の自治体や教育機関を対象に幅広く事業を展開しています。

※3 ITreview Best Software in Japan2023 より

※4 ITreview Best Software in Japan2024 より