

報道関係各位

2025 年 9 月 1 日

株式会社クロス・マーケティング

クロス・マーケティング、Sapeet と 営業組織で売上拡大に向けた AI 活用を開始

株式会社クロス・マーケティング（本社：東京都新宿区、代表取締役社長兼 CEO：五十嵐 幹、以下 クロス・マーケティング）と、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、営業 AI エージェントを活用し組織営業力を最大化する中長期的な協業プロジェクトを開始いたします。

■背景

クロス・マーケティングは、創業 22 年、年間 1 万件を超える調査実績を誇るリサーチ業界のリーディングカンパニーとして、AI 時代に対応した営業プロセスの刷新が急務であると考えています。特に、担当者が持つ「勘・コツ・経験」といった暗黙知を体系化して AI が活用できるデータとして蓄積すること、AI と人間の役割を再設計し、業務を最適に分担することで、提案の質を高めることを目指しています。

Sapeet は、企業に蓄積されたベテランの暗黙知を AI で再現・活用する「Expert AI」領域に注力してきました。

この度両社は、双方の知見を組み合わせ、営業 AI エージェントを活用し組織営業力を最大化する取り組みを開始いたしました。

■プロジェクトの概要

本プロジェクトでは、営業担当者・マネージャー・事業責任者それぞれの役割に応じて営業 AI エージェントがサポートを提供する体制を構築します。これにより、

- 業務に AI を活用することで、アクションの量・質ともに向上させる
 - 使えば使うほどデータが蓄積し、企業特有の知見が AI に学習される
 - 人間は顧客対応や創造的な業務に集中できる
- という状態を目指します。



最初のフェーズでは、担当者に向けて商談スケジュール管理や企業リサーチ、仮説構築、商談動画を活用した議事録・ネクストアクションの自動生成など営業アクションのサポート機能を提供します。例えば、AI エージェントが担当者のカレンダー情報から商談予定を自動で把握し、クロス・マーケティング独自の観点を踏まえて事前リサーチを実施します。情報収集から分析までを AI エージェントが行うので、担当者はこれまで手が回らなかった案件のフォローや提案に注力できるようになります。

また、商談予定リストや、商談動画など非構造データを含む営業活動データが可視化されることで、マネージャーは進捗や状況を一元的に把握し、適切なアドバイスを行うことができます。事業責任者も可視化された生の現場データをもとに、課題特定や戦略立案を迅速に行えるようになります。

さらに利用が進み営業データの蓄積量が増えると、AI エージェントは一般的な知識だけでなく、企業の“勝ちパターン”を学習します。その結果、顧客や商談状況に応じた最適な知見や資料を提案できるようになり、担当者の顧客接点の質が向上します。

人材育成の観点でも、過去の営業実績データをもとにメンバーの行動傾向を分析し、一人ひとりに合わせたマネジメントや育成施策を検討することが可能になります。さらに、事業責任者は AI に蓄積された現場データを活用することで、市場の変化をいち早くキャッチし、継続的に戦略へ反映させることができます。

こうした仕組みにより、個々人のスキルや経験に依存した営業から脱却し、組織全体で成果を最大化する営業体制を実現します。

【会社概要】

会 社 名：株式会社クロス・マーケティング <https://www.cross-m.co.jp/>

所 在 地：東京都新宿区西新宿 3-20-2 東京オペラシティタワー24F

設 立：2003 年 4 月 1 日

代 表：代表取締役社長兼 CEO 五十嵐 幹

事 業 内 容：マーケティング・リサーチ事業、マーケティング・リサーチに関わるコンサルティング

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）

U R L：<https://sapeet.com/>

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。AI コミュニケーション分析・AI 身体分析技術を使いやすいシステムとして提供し、企業の AI×人間協業体制構築を支援します。

■本リリースに関するお問い合わせ先

株式会社クロス・マーケティング

info@cross-m.co.jp