



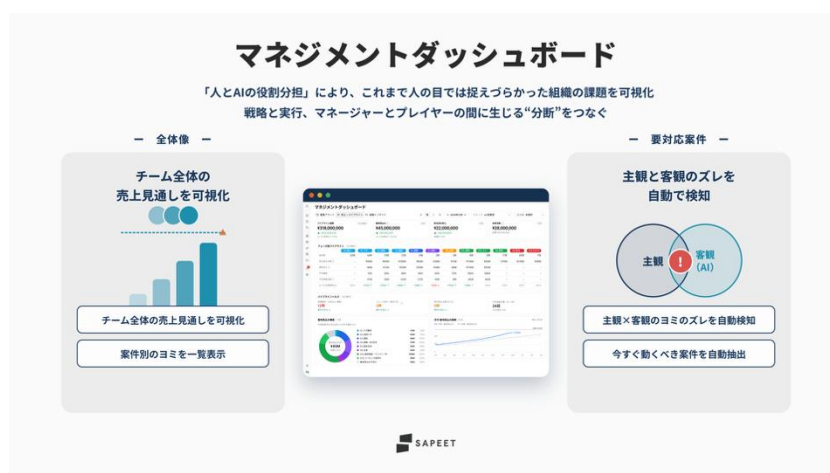
2026 年 8 月 5 日

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 佐藤 琢治
経営管理本部長
(TEL. 03-6822-3263)

Sapeet、“ヨミ乖離”のある案件を自動検知する営業管理ダッシュボードを提供開始 ～売上見通しと案件リスクを可視化し、マネージャーの迅速な介入を支援～

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、Sapeet 営業 AI ソリューション（以下「営業 AI ソリューション」）において、営業戦略の実行状況を捉え、組織に蓄積された知見を活かした営業管理を支援する「マネジメントダッシュボード」を提供開始します。営業組織のチームや組織全体の成果に責任を持つ方に向けた機能です。



背景：営業組織に潜む3つの「分断」

多くの BtoB 営業組織、とりわけ卸売・商社をはじめとする、扱う商材が多く商談プロセスが複雑な業界では、次のような「分断」が営業成果のばらつきを生んでいます。

1. 戦略と実行の分断：練り上げた営業戦略が、個々の商談の現場では実行されない
2. 成果と行動の分断：売上という「結果」は見えても、それを生んだ「行動」との因果が見えない
3. マネージャーとプレイヤーの分断：案件の見通し（ヨミ）が人によってズレ、認識の齟齬が生まれる

これらはいずれも「人が主観で判断し、人と人の間で情報とナレッジが分断される」ことに起因します。従来の SFA/CRM は営業の行動や結果を「記録」しますが、記録された情報を横断して客観的に解釈し、営業戦略と現場の実態をつなぎ、営業管理の分断を解消する役割までは担えていませんでした。

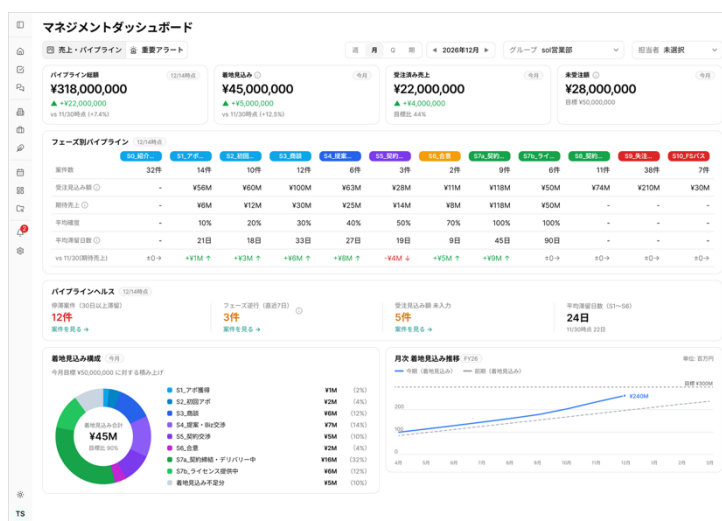
マネジメントダッシュボードの概要

本機能は、業績の視点で把握・分析ができる機能と業務プロセスの視点で把握・分析ができる機能の2つに分かれます。

①【業績パイプライン】KPIをAIと対話しながら分析

「チームの数字は今どうなっていて、このままいくとどう着地しそうか」を一目で把握します。

- 主要指標を4つの数字で表示：抱えている案件総額（パイプライン総額）／今期の着地見込み／受注済み売上／目標までの残り
- フェーズ別の一覧：どの段階に案件が何件・いくら溜まっているかを、件数・受注見込み額・平均確度・平均滞留日数とともに確認
- 月ごとの着地見込み推移グラフ：今期の着地見込みの伸びを、前期比・目標線とあわせて表示
- パイプラインヘルス：長く動きのない案件（停滞）、フェーズの逆行、金額・受注予定日の入力漏れをAIが自動で検知



数字を「見る」だけで終わらないのが、Sapeet 営業AIソリューションの特長です。表示されているパイプラインに対して、そのままAIチャットに「なぜこの案件は停滞しているのか」「今月の未達リスクはどこにあるか」を問いかけることで、営業データと組織の知見に基づいた分析を対話形式で得られます。描いた営業戦略が現場でどこまで実行されているかを、パイプラインの実態と突き合わせて確かめることも可能です。一般的なSFAが提供する“可視化”の先で、AIと対話しながら次の営業戦略上の打ち手を考えられます。



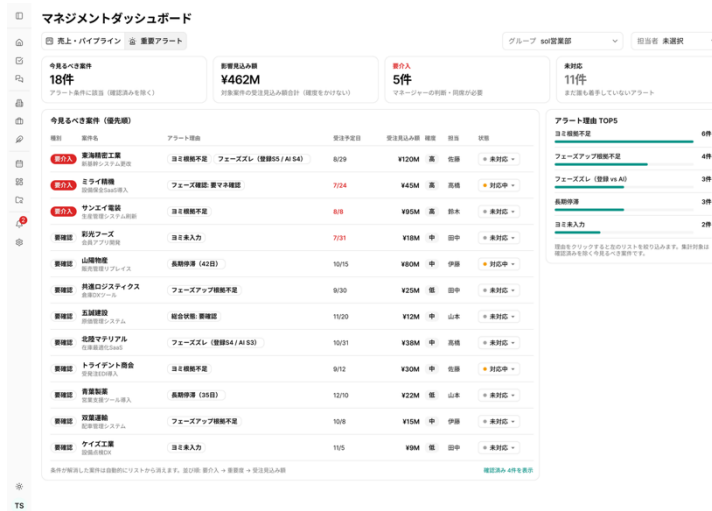
②【重要アラート】今すぐ動くべき案件をAIがキャッチアップ

「たくさんある案件の中で、今どれに手を打つべきか」だけを絞りで並べます。議事録や営業メンバーが入力したデータをもとに、AIが各案件・商談を客観的に評価し、営業メンバー目線のヨミとAIの客観的なヨミの乖離などを検知します。

営業メンバーにとってはAIの評価・アラートそのものが思い込みへの気づき（インサイト）となり、マネージャーにとっては通常では検知しづらい「危ない案件」をAIが先回りして提示します。適切なタイミングでのコミュニケーションを促し、日々の営業管理を支えます。

- **今見るべき案件だけをリスト化**：AIの判定とデータ条件に該当した案件を優先度順に自動抽出
- **なぜ出ているかが分かる**：「ヨミ根拠不足」「フェーズズレ」「長期停滞」など、アラートの理由をラベルで表示
- **誰が動くべきかが分かる**：「要介入（マネージャー対応）」「要確認（担当者に確認）」を色分けで表示
- **対応状況を管理できる**：各案件を「未対応 → 対応中 → 確認済み」で管理。処理した案件はリストから消える

さらに、アラートが上がった案件については、「なぜ今その状態になっているのか」という経緯までさかのぼって確認することができます。「AIがこう判断した」という結論だけでなく、そこに至る過程が見えることで、マネージャーは的確な指示を、担当者は納得感のある振り返りを得られ、組織全体の営業管理の質が高まります。



ダッシュボードの根拠は、日々の営業活動から自然に蓄積される

マネジメントダッシュボードが示す分析やアラートは、マネージャーが別途データを入力して作るものではありません。営業担当者が日々Sapeet 営業AI ソリューションを使うなかで、その根拠となるデータとナレッジが自動的に蓄積されていきます。Sapeet 営業AI ソリューションは、営業の一連の活動をAIが支援する複数の機能で構成されています。

- **企業リサーチ**：取引先企業をAIが自動調査し、企業概要・業種・財務情報などをまとめる（商談前の事前準備）
- **議事録・リアルタイム商談サポート**：Web会議にAIが同席し、話者別の文字起こし・要点チェック・要約を自動生成
- **商談評価**：議事録をもとに、AIが商談を多面的に評価
- **案件プラン・商談プラン**：AIと対話しながら営業戦略・商談の進め方を設計
- **AIチャット**：自社の営業データとナレッジにもとづく壁打ち・情報検索・文章作成

これら日々の活動の記録が、そのままマネジメントダッシュボードの分析材料になります。Sapeet 営業AI ソリューションの目指すのは、「現場が入力のために働く」のではなく、「現場が活動すれば、営業管理に必要な情報とナレッジが自然に整う」という姿です。

Sapeet 取締役 尾形友里恵のコメント

営業マネージャーは、数字を見ること以上に、「数字の裏側で何が起きているか」を把握することに多くの時間を使っています。メンバー一人ひとりに状況を聞き、議事録を読み、案件の見通しをすり合わせる。その情報収集自体を AI に任せることで、マネージャーは本来行うべき判断やメンバーへの支援に集中できます。

今回のダッシュボードでは、担当者の主観的なヨミと AI による案件評価を並べることで、これまで見落とされていた案件リスクや育成ポイントにも気づけるようにしました。

セキュリティ・データ管理について

当社は ISO/IEC 27001:2022 (ISMS) 認証を取得（認証登録番号：J0696）しております。、お客様のデータは顧客ごとのデータ分離、アクセス制御、データ暗号化のうえ、生成 AI のリスク対応も考慮しセキュリティリスクを管理しています。

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。