

## 「GENIEE SFA/CRM」がChatGPTと連携し、 普段の業務にAIを活用できる新機能をリリース ～顧客の生産性/売上向上の実現を共に目指すオンラインセミナーも開催～

株式会社ジーニー（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤 智昭、以下ジーニー）は、自社開発の営業管理ツール「GENIEE SFA/CRM」において、ChatGPTの活用による大幅な利便性向上のための機能開発に取り組んでいます。その第1弾として、SFA/CRM内に登録された議事録等のテキストデータをChatGPTで自動要約する機能をリリースしました。今後も「GENIEE SFA/CRM」に、ノーコードで企業の業務効率化につなげられるAIを活用した機能を随時リリースしていく予定です。



### ■ リリースの背景

2022年11月にOpenAI社よりリリースされた「ChatGPT」は、全世界でリリース後わずか2か月で月間1億ユーザーを獲得するなど、非常に注目を集めています。革新的な技術により今後のビジネス領域を大きく変化させると言われているものの、AIに指示を出すための「プロンプト」と呼

ばれる命令文の設計や自社データのインプットが難しいなど、ビジネス現場や組織で活用するには工夫や知識が必要でした。

そこで、ジーニーではノーコードで設計や活用ができる自社開発の営業管理ツール「GENIEE SFA/CRM」とChatGPTを組み合わせることで、プログラミングなどの専門的な知識やスキルが一切不要でAIを活用できる機能の提供を開始します。これにより、様々な企業において日々の業務効率が圧倒的に改善するほか、データ自動分析やAIによるサジェスション等により、業界内での競争力向上につなげることが期待できます。なお、本機能の利用のために個人がChatGPTアカウントを取得する必要はありません。

## 今後GENIEE SFA/CRMでできるようになる機能（予定）



記録された顧客とのやりとりを要約



見込み顧客の受注確度を予測



BANT情報を特定&自動抽出



商談の内容を傾向別に分類



**ChatGPT×SFAの機能開発でこのほかにもまだまだできることが増える**

GENIEE

© Geniee, Inc.

実現用途は、議事録の要約/翻訳/見積メールやメルマガ文面の自動生成/BANT情報の自動抽出など多岐に渡ります。

ジーニーは今後も営業/顧客データを活用した生産性/売上向上を実現すべく、機能を順次リリースしていきます。

### ■ 本機能利用時における個人情報／社内データに関する取扱いに関して

「GENIEE SFA/CRM」に入力されたデータはAPIを経由しOpenAIに共有されます。APIを経由したデータはOpenAI社側で学習モデルに活用されず、30日後に削除されます。

但し、個人情報の取り扱いについてはご利用いただく企業の規定に基づきお取り扱いください。

※参考：Open AI社利用規約（2023年3月1日公開情報）

OpenAI は、API を介して顧客から送信されたデータを使用してモデルをトレーニングまたは改善することはありません。ただし、この目的でデータを共有することを明示的に決定した場合を除きます。データの共有をオプトインできます。

API を介して送信されたデータは、悪用および誤用を監視する目的で最大 30 日間保持され、その後削除されます。（法律で別段の定めがない限り）

## ■ ChatGPTを活用した次世代の営業活動についての無料オンラインセミナー開催

ジーニーではChatGPTを営業活動へ活用し自社の競争優位に繋げる方法についてのオンラインセミナーを開催します。自社でのChatGPT活用にお困りの方は、是非ご参加ください。本セミナーではChatGPTを法人で活用する際の注意点の説明や、「GENIEE SFA/CRM」のChatGPT新機能のデモンストレーションを紹介予定です。

## ■ セミナー概要

「AIとSFAが変える生産性とビジネス戦略ChatGPT×SFA活用セミナー」

日時：2023年4月26日（水）13：00～14：00

会場：オンライン開催（Zoom）※後日視聴できるオンデマンド受講もあります。

参加費：無料

申込締切：2023年4月26日（水）12：00

お申込みはこちらから↓

<https://chikyu.net/seminar/seminar-230426>

## ■ GENIEE SFA/CRMについて

顧客管理・商談管理・データ分析機能等が一体となったクラウド型の国産SFA/CRMです。純国産ツールのため日本のビジネスシーンに合わせたシンプルな機能で、ツール導入・運用の専門家が

いなくても項目設定・レポート作成などを容易に行うことができます。定着率99%の実績があり、ベンチャー企業から大手企業まで、幅広いお客様に高い営業改善環境を提供しています。

URL : <https://chikyu.net/>

▼「GENIEE SFA/CRM」資料ダウンロードはこちら

<https://chikyu.net/request/>

## ■お問い合わせ先

株式会社ジーニー SFA/CRM事業本部

担当：石幡のぞ美

TEL：03-5909-8187

Mail：mkt@geniee.co.jp

## ■ジーニーについて

ジーニーは、「誰もがマーケティングで成功できる世界を創る」、「日本発の世界的なテクノロジー企業となり、日本とアジアに貢献する」という2つのPurpose（企業の存在意義）のもと、企業の収益拡大・生産性向上など様々な課題解決につながるソリューションを開発・提供するマーケティングテクノロジーカンパニーです。

## ■会社概要

社名：株式会社ジーニー

代表者：代表取締役社長 工藤 智昭

本社：東京都新宿区西新宿6-8-1 住友不動産新宿オークタワー5/6階

設立：2010年4月

資本金：1,549百万円（連結、2022年3月末現在）

従業員数：346名（連結、2022年3月末現在）

海外拠点：米国、インド、シンガポール、ベトナム、インドネシア、タイ

事業内容：広告プラットフォーム事業、マーケティングSaaS事業、海外事業

URL： <https://geniee.co.jp/>

＜本件に関する報道関係のお問い合わせ先＞

株式会社ジーニー 広報担当

TEL：03-5909-8177 Mail：pr@geniee.co.jp

