



2024年8月27日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ジ ー ニ ー  
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 工 藤 智 昭  
(コード番号：6562 東証グロース)  
問 合 せ 先 上 級 専 門 執 行 役 員 (CF0) 兼 菊 川 淳  
投 資 戦 略 部 部 長  
(TEL. 03-5909-8177)

## 営業管理ツール「GENIEE SFA/CRM」専用スマホアプリがAI議事録に対応

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、以下当社）は、営業管理ツール「GENIEE SFA/CRM」専用スマホアプリケーションがAI議事録に対応できるようになったことをお知らせいたします。

### 1. 背景

SFAを導入した従業員数300名以上の企業経営者・役員305名を対象にした調査（※1）によると、SFA機能が使われない理由として「入力したデータが活用できていない（30.1%）」と「入力負担が増える（28.0%）」が課題全体の上位に挙がっています。

このような課題を踏まえ、当社は「入力負担軽減」「情報品質の担保」「データ活用の促進」を目指し、営業管理ツール「GENIEE SFA/CRM」の専用スマホアプリにAIを活用した機能を開発しました。これにより、対面商談の録音をAIで要約し、「GENIEE SFA/CRM」へ紐付けることが可能になります。

※1：[株式会社ハンモック『「従業員数300名以上におけるSFA導入」の実態調査』（2021年）](#)

### 2. 概要

今回開発した機能により、ユーザーはスマートフォンで録音した音声と「GENIEE SFA/CRM」で登録した商談を紐付けて管理できます。これにより、外回り営業や対面での商談における入力作業の負担が大幅に軽減されます。ボタンをONにするだけで、商談終了後に情報が自動で登録されます。さらに、音声データの文字起こしや要約も可能です。企業の業務スタイルに合わせて情報抽出やAIプロンプトをカスタマイズでき、さまざまな活用が期待されます。

また、録音した顧客との会話を商談データと紐付けることで、コミュニケーションの見える化や正確な情報共有が実現します。今後もAIとSFA/CRMの連携を通じて、オフライン営業の生産性向上に貢献し、現代の営業やマーケティングの現場で発生するさまざまな課題をテクノロジーの力で解決し、誰もがマーケティングで成功できる世界の実現に邁進してまいります。

### 3. 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ご提供しております。

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

### 4. 今後の見通し

本件による、当社連結業績への影響は、軽微であると見込んでおります。