
COMPANY DECK

会社説明資料

法人営業とお客様対応を、最新のテクノロジー、最適なデータ、最良のナレッジで深化させる。

SALES ROBOTICS株式会社

Last Updated 2026.10.01 | Confidential

※本資料の商用利用、無断転載、無断加工を禁止させていただいております。

目次

CONTENTS

01

会社について

会社概要 / 数字で見るSALES ROBOTICS / ミッション・ビジョン / 沿革 / 支援実績 / 経営陣

02

事業について

サービス範囲 / インサイドセールス支援 / カスタマーサクセス支援 / コンタクトセンター支援 / AX Solution

03

SALES ROBOTICSの強み

選ばれる5つの理由 / SALES BASE / 信頼・安心の体制

04

支援事例

インサイドセールス支援事例 / カスタマーサクセス支援事例 / ご支援開始までの流れ



01

COMPANY

会社について

法人営業とお客様対応を、最新のテクノロジー、最適なデータ、最良のナレッジで深化させる。

会社概要

2004年創業。営業課題から顧客対応まで、あらゆる現場の課題を支援するBPO専門集団です

営業課題から顧客対応まで、 すべての顧客接点を支援するBPO専門集団

会社名	SALES ROBOTICS株式会社
所在地	東京都中央区日本橋兜町 5番1号 兜町第1平和ビル2F
設立	2004年11月25日
代表者	代表取締役社長 CEO 有馬 康平
主な支援実績	1,100社以上・2,600商材以上
AXへの取り組み	生成AI資格取得率98.7%／Gen AI HR Award 2025 グランプリ

4つの支援領域

インサイドセールス／営業支援

BtoBマーケティング／営業BPO

カスタマーサクセス支援

バックオフィスSaaS専門BPO

コンタクトセンター

カスタマーサポートBPO

AX支援

BPR×生成AIで業務プロセス変革を支援

ミッション・ビジョン・沿革

インサイドセールス、カスタマーサクセスを通じて、法人営業とお客様対応の課題解決に挑み続けています

Vision

ビジネスインフラとして価値ある働き方を創造する

Creating valuable ways of working as business infrastructure

Mission

- インサイドセールスをすべての企業へ

Inside Sales for All Companies

- 最高のコンシェル・サービス体験をすべての人へ

The ultimate concierge service experience for everyone

2004



WEIC創業

早稲田大学プロジェクト研究所の研究内容を応用した事業を展開するため、株式会社WEICを設立。「中国語学習サービス」提供開始

2014



インサイドセールス、営業支援事業を開始

法人営業支援ソリューションを提供開始。
セールスフォース・ドットコムと資本業務提携

2018



SALES ROBOTICSに商号変更

ベクトルより資金調達を実施し、SALES ROBOTICS株式会社に商号変更

2019



ヒト・コミュニケーションズにグループイン

2022



有馬康平が代表に就任、リブランディング実行

経営体制を刷新。コーポレートリブランディングを実施

2025



カスタマーサクセス支援開始／AXサービス提供開始

サービス提供プロセスで生成AIによる効率化と高度化を実施

支援実績

多岐にわたる業界で、累計1,100社・2,600商材以上の支援実績があります

主な支援業界

BtoB	SaaS	建設・不動産	エネルギー	店舗・EC	教育	自動車	観光・旅行	自治体	人材・その他
------	------	--------	-------	-------	----	-----	-------	-----	--------

営業ご支援先企業様（一部）











経営陣のご紹介

異なるバックグラウンドを持つ、経験豊富な経営陣



代表取締役社長 CEO

有馬 康平

Arima Kouhei

ERP導入システムインテグレーション企業の取締役を経て、2017年、SALES ROBOTICSに参画。2018年に取締役に就任し、2022年まで取締役COOとしてインサイドセールス事業の成長を牽引。2022年7月に代表取締役社長CEO就任。



取締役 CMO

富田 貴徳

Tomita Takanori

クラウドサーカス、ジーニーにてSaaSビジネスを経験。2021年、SALES ROBOTICSにCMOとして参画。取締役COOを歴任し、2025年より現職。Salesforceユーザー会、インサイドセールス分科会2023年度会長。



取締役 CRO

坂本 元気

Sakamoto Genki

イノベーション・チェンジを経てブイキューブにて事業開発・パートナー戦略を担当。2016年よりtoBeマーケティング取締役にCOOとして事業成長と富士通へのExitを牽引。2025年より現職。



取締役 CIO

押川 定和

Oshikawa Sadakazu

新規100%の複合機営業を経てIT業界へ。2008年、WEIC(現SALES ROBOTICS)に参画。IT部門を0から立ち上げ、副社長/COO/CPO/CIOを歴任。2022年に退任後、SALES GO株式会社、フリーのITコンサルを経て2025年に現職へ復帰。



取締役 管理本部長

浅海 隆明

Asaumi Takaaki

大手不動産賃貸仲介会社にて株式公開を経験。数社のスタートアップで管理部門管掌取締役に株式公開準備に従事し、うち1社で株式公開。2014年に管理本部長として参画し、2016年に取締役に就任。



02

BUSINESS

事業について

法人営業とお客様対応を、最新のテクノロジー、最適なデータ、最良のナレッジで深化させる。

SALES ROBOTICSが提供するサービス

営業支援、カスタマーサクセス支援、コンタクトセンター支援、AX支援の4事業で企業の顧客接点を支援します

Beyond BPO - すべての顧客接点を資産に変える

01

営業支援

インサイドセールス／営業BPO

対象：新規顧客との接点

営業・ISの立ち上げから運用強化まで、戦略・設計・実行・改善の全工程をリード

主なサービス

- デマンドリサーチ
- 新規顧客開拓（BDR）
- 反響営業（SDR）
- リードリスト営業／ABM
- 営業代行
- IS立ち上げ・マネジメント支援

商談創出と営業組織の強化

02

カスタマーサクセス支援

バックオフィスSaaS専門BPO

対象：既存顧客との接点

導入から定着・拡大まで、顧客ライフサイクル全体を「攻め」と「守り」の両面で支援

主なサービス

- オンボーディング～定着支援
- アップセル・クロスセル推進
- カスタマーマーケティング
- VOC収集・分析
- 契約更新活動

解約抑止・NRR向上・NPS向上

03

コンタクトセンター支援

カスタマーサポートBPO

対象：お客様対応の接点

お客様対応業務をまとめて受託し、コスト削減とコア業務へ集中できる環境づくりを支援

主なサービス

- カスタマーサポート
- 問い合わせ対応
- チャット・メールサポート
- 多言語サポート（21ヶ国）
- 事務代行

コスト削減とコア業務への集中

04

AX支援

BPR × 生成AI

対象：業務プロセス全体

BPR×生成AIで、現場の業務プロセスの变革を支援いたします。

主なサービス

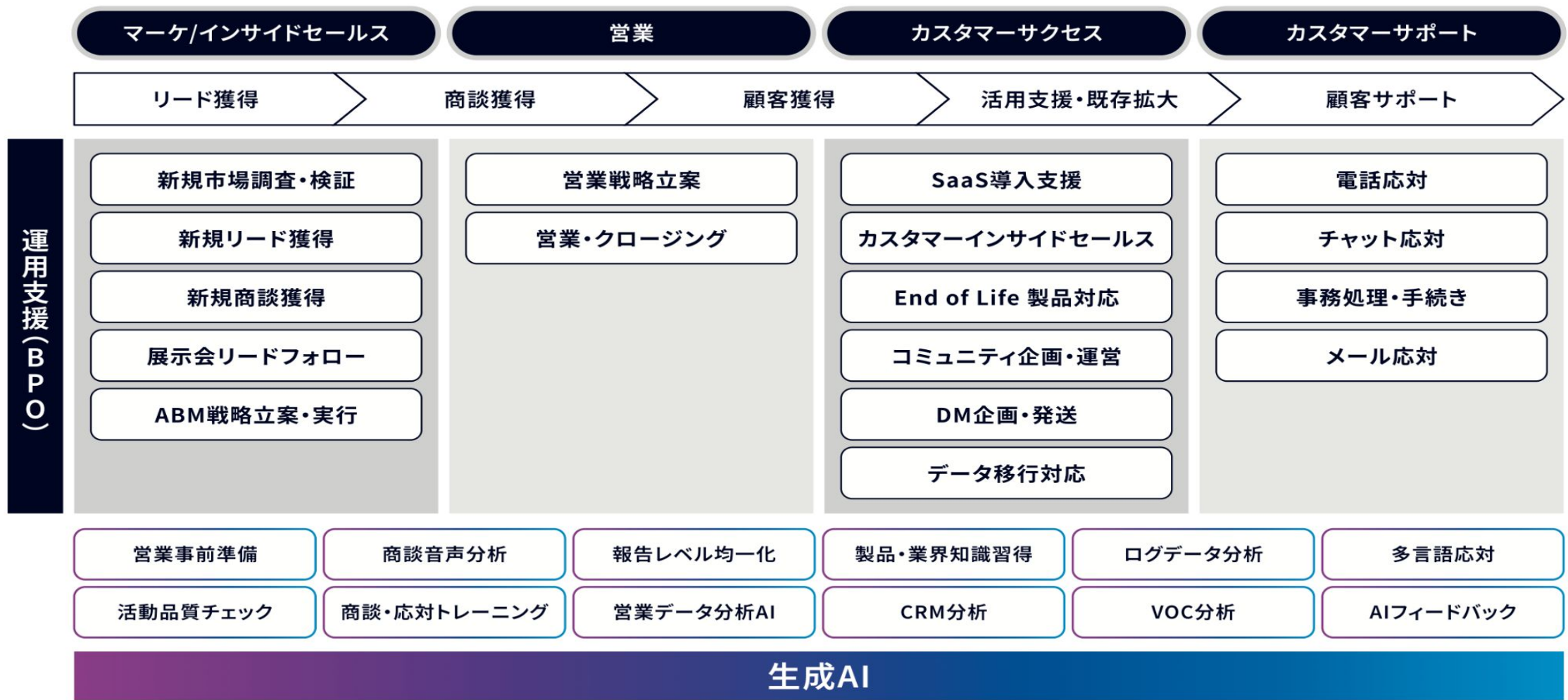
- 業務プロセスの可視化・再設計（BPR）
- 生成AIの業務適用
- 顧客接点データのAI分析・活用

業務の効率化・高度化

独自営業データベース「SALES BASE」 | 400席のBPOセンター | 生成AIパスポート資格取得率98.7%・AIストラテジスト有資格者在籍 | 商業簿記など専門資格者在籍

「営業活動」と「お客様対応」を専門人材 × AI で担います

新規開拓から既存のお客様対応まで、顧客接点を一気通貫でBPO（業務代行・伴走）し、活動の仕組みづくりから支援します



Business 01 | インサイドセールス支援

ビジネスの上流から入り、組織全体を見渡して課題探求と解決を支援するパートナー

営業の「仕組みづくり」と「実行代行」の両輪。1,100社・2,000商材の運用知が、最大の参入障壁。

運用支援

リードの発掘～商談化～既存顧客フォローまで、専任チームが代行。最短3週間で立ち上げ、日次で品質監視。

- ・ ターゲット選定・リスト抽出
- ・ トークスクリプト作成・架電
- ・ SFA(Salesforce)連携・分析報告

立ち上げ構築支援

「誰にどう売るか」から設計。3C分析～業務プロセス～研修まで、自社でテスト検証してから納品。

- ・ ペルソナ・カスタマージャーニー設計
- ・ ABMターゲット設計・シナリオ作成
- ・ 社内研修・内製化支援

1,100社+

累計支援

2,600+

支援商材数

400万件

企業DB

最短2週間

立ち上げ

Business 02 | カスタマーサクセス支援

導入から定着・拡大まで、顧客ライフサイクル全体を「攻め」と「守り」の両面で支援

バックオフィス業務に特化。顧客ライフサイクルの全フェーズを「攻め」と「守り」の両面で支援。



3つの強み

- ・ バックオフィス領域に特化した支援
- ・ セールス人材100名・サポート人材200名
- ・ 独自VOC分析による顧客分析力

支援事例

- ・ PCA社、パッケージ→サブスク転換支援。商談獲得率36.6%（5万法人対象）
- ・ 電子処方箋システムのクロスセル：2カ月で約500件・受注率20%
- ・ アパレル向けシステムのテクニカルサポート・FAQ設計
- ・ マネーフォワードクラウドの導入支援パートナー

Business 03 | コンタクトセンター支援

お客様対応業務をまとめてお任せいただき、コア業務へ集中できる環境をつくれます

8サービスのマルチコンタクトセンター。最短2週間・1席から、大規模公共案件まで柔軟に対応。

コールセンター	オンライン接客	セールスチャット	テレマーケティング
メール代行（21言語）	事務代行	品質管理代行	採用代行

4つの強み

大型案件対応力 公共・大企業の厳格なセキュリティ・品質基準をクリア	柔軟な体制 1席～大規模、短期～長期、オン/オフ併用に適応	立ち上げの速さ 親会社連携で3日10席、2週間100席の実績	マルチチャネル 複数サービス組合せでDXとコスト削減を両立
--	--	---	--

事例:ビックカメラ(15年運用)、JTB(2週間100席)、大東建託リーシング等。

Business 04 | AX Solution (AI × BPO)

「目の前の顧客に向き合う時間を増やす」ために、生成AIを業務プロセスに組み込んでいます

私たちは「顧客に向き合う時間」こそが、ビジネスにおいて最も価値あるものだと考えています。



01

自社AI導入による業務プロセスの変革

業務に生成AIを導入し、各プロセスや業務オペレーションの効率化と高度化を推進。人が本来注力すべき業務に集中できる環境を整えています。



02

AIを活用したツールの開発

社内チャットツールに生成AI機能を実装。
GoogleのGeminiを標準ツールとして、業務ユースケース開発を行っており、現在はAIエージェント適応を推進中。



03

AI人材の育成

全社員に生成AIパスポートの資格取得を義務付け、資格取得率は95.8%。AIストラテジストの有資格者も在籍しています。

95.8%

生成AIパスポート資格取得率

98.7%

生成AIの業務適応による1日/利用率

専門人材在籍

AIストラテジスト有資格者

グランプリ

Gen AI HR Award 2025



03

STRENGTH

SALES ROBOTICSの強み

法人営業とお客様対応を、最新のテクノロジー、最適なデータ、最良のナレッジで深化させる。

選ばれる5つの理由

成功事例から導き出した戦略をすばやく実行し、最短距離でプロジェクトのゴールを目指します

01

新規～CSまで
一気通貫体制

リード・商談からカスタマーサクセスまで、別ベンダーに分けずに統合運用。顧客接点全体を見渡した支援が可能です。

02

成果を最大化する
AI活用

多くのプロジェクトで生成AI活用の実践・経験知を蓄積。活動音声のAI評価から改善仮説まで、分析基盤を提供します。

03

実績にもとづく設計力

独自の企業情報と活動分析データにもとづき、狙うべきターゲットや成功率の高いスクリプトを提案します。

04

行き届いた品質管理

品質管理チームが活動の品質とKPI進捗を監視。課題を早急に解決し、品質のばらつきや成果の遅れを防ぎます。

05

スピーディーな
実行と改善

ご契約から最短3週間でサービスを開始。マーケティングやFS、CSと連携し、日次で改善を繰り返します。

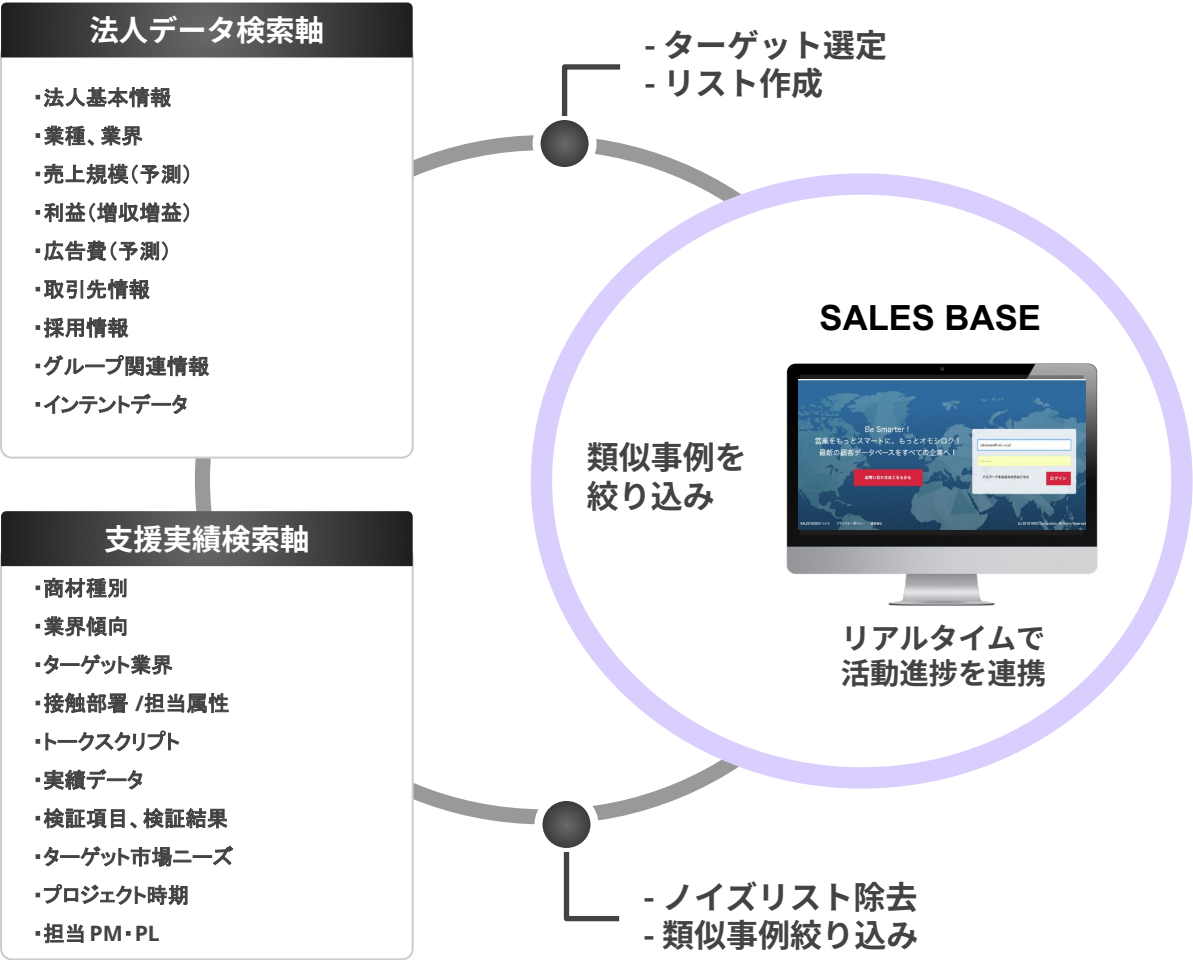
★ よくある「代行会社」ではなく、事業の成長に伴走する「グロースパートナー」として選ばれています

進化し続けるオリジナル営業データベース「SALES BASE」

400万件の法人データ × 年間130万件以上のアクション履歴を蓄積した“探客”データベースでご支援します

SALES BASE

- 1 多種・多様な検索軸、活動実績から、高精度にターゲット企業を抽出
- 2 データのリアルタイム連携によって、進捗の可視化・管理が可能
- 3 いま、注目されている最新ターゲティング、インテントデータアプローチにも対応



信頼・安心の体制

上場グループの一員として、安心してお任せいただける体制を整えています



プライバシーマーク認定

個人情報を適切に取り扱う体制を整備しています。



400席のBPOセンター

セキュリティ体制を備えたBPOセンターで業務を運用しています。



東証プライム上場グループ

ヒト・コミュニケーションズグループの一員として、グループの内部監査体制のもとで運営しています。



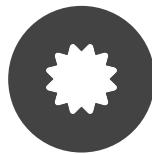
Gen AI HR Award 2025

人的資本戦略の優れた実践事例を表彰するアワードにおいて、グランプリを受賞しました。



生成AI活用普及協会（GUGA） 日本カスタマーサクセス協会 正会員

GUGAでの登壇や、取締役がCS BPOガイドライン策定PJに参画など市場の拡大・普及に貢献しています。



AI人材の育成

生成AIパスポート資格取得率95.8%。AIストラテジスト有資格者も在籍しています。



04

CASE STUDY

支援事例

法人営業とお客様対応を、最新のテクノロジー、最適なデータ、最良のナレッジで深化させる。

主なご支援先企業例

業界・規模を問わず、多くの企業の新規開拓とインサイドセールス組織づくりを支援しています

受注額を目標の2倍以上 日本ビジネスシステムズ株式会社様 情報通信・IT関連 運用支援	商談獲得目標に対し約3倍の成果 株式会社ジャパンロジスティックス様 物流業 組織支援	与件化率9割、受注単価2倍 株式会社ジーニー様 情報通信・IT関連 組織支援	15,000件のアプローチで勝ち筋を体系化 NTT東日本株式会社様 情報通信・IT関連 組織支援
「お断り理由」のログ化で仮説検証を高精度に 株式会社マクニカ様 情報通信・IT関連 運用支援	他の支援会社と比較して5倍の商談数 株式会社カケハシ様 情報通信・IT関連 運用支援	他社比2倍の商談取得率 富士ソフト株式会社様 情報通信・IT関連 運用支援	商談獲得率30%を実現 VFR株式会社様 運用支援
アポ獲得率36%を実現 株式会社ブロードリーフ様 情報通信・IT関連 運用支援	導入半年で新規186件中26件を案件化 ウイングアーク1st株式会社様 情報通信・IT関連 運用支援	IS部門を立ち上げ、リード獲得数が2倍に トーテックアメニティ株式会社様 情報通信・IT関連 運用支援	商談の7～8割が高確度に PXC株式会社様 WEB制作・広告制作 運用支援

※ 成果は当社Webサイト掲載の支援事例より。詳細は <https://salesrobotics.co.jp/case/>

事例 1：「お断り理由」のログ化で、専門商材の市場開拓を加速

テスト稼働で想定KPIの約3倍の商談を創出し、現在は部門の年間商談目標の約半数を担っています

インサイドセールス支援

株式会社マクニカ様

約3倍

テスト稼働時の商談創出（想定KPI比）

約半数

部門の年間商談目標に占める創出割合

メニュー：インサイドセールス運用支援

商材：IT・セキュリティ商材

出典：当社Webサイト導入事例

01 課題

- 組織の縦割りとExcel管理で、リードの滞留と機会損失が発生
- 内製IS2名に各部門の架電依頼が集中し、リソースが限界に

02 取り組み

- 施策ごとにキックオフし、ゴールと仮説を両社ですり合わせ
- 営業のカレンダーを確認し、その場で日程確定まで完結
- お断り理由の記録と、ハウスリストのクレンジングを継続

03 成果のポイント

- 詳細なお断り理由をもとに、営業の仮説を高速に検証
- トークスクリプトが社内の新人営業研修の教材に

事例 2：既存顧客への「文脈のあるアプローチ」で、受注額が目標の2倍以上に

PCリプレイスを入口に既存顧客の潜在ニーズを掘り起こし、800件のパイプラインを可視化しました

インサイドセールス支援

日本ビジネスシステムズ株式会社様

2倍以上

受注額（当初目標比）

800 件

提案可能な案件（パイプライン）

30 件

具体的な商談

メニュー：インサイドセールス運用支援

対象：既存顧客（約3,000社の顧客基盤）

出典：当社Webサイト導入事例

01 課題

- アカウント営業が目の前の案件対応で手一杯
- インバウンドやウェビナー参加者のフォローに1週間かかっていた

02 取り組み

- PCリプレイスからスモールスタートし、Microsoft 365・Copilotへ拡大
- 30本以上のスクリプトを作成し、施策ごとに3～4回改善
- 購入予定時期や導入計画などの見込み情報をCRMに蓄積

03 成果のポイント

- 蓄積された情報をもとに、営業が自発的に提案へ動く体制に
- 他部門からも支援依頼が寄せられるように

事例 3：15,000件のアプローチで、新規事業の「勝ち筋」を体系化

中小企業向けの新サービスで、市場の「生の声」を収集し、顧客解像度を大きく高めました

インサイドセールス支援

NTT東日本株式会社様

15,000 件以上

アプローチ数

9→3～4 業種

検証を経て絞り込んだ対象業種

メニュー：インサイドセールス運用支援

対象：中小企業の経営層

出典：当社Webサイト導入事例

01 課題

- 新サービスのニーズや販売戦略の知見が社内になかった
- ターゲットとなる経営層・キーマンとの接点がなかった

02 取り組み

- アプローチ実績のある約30万件の中小企業リストからターゲットを抽出
- 9業種で仮説検証を行い、3～4業種に絞り込み
- 週1回の定例で結果を共有し、2～3日に一度スクリプトを改善

03 成果のポイント

- 業界構造や商習慣など、市場の解像度が格段に向上
- 想定外の採用ニーズなど、現場の一次情報を獲得

事例 4：北米市場の新規開拓で、商談獲得目標の約3倍を達成

専門性の高い物流サービスで、約1年間に約100件の商談を創出し、受注にもつながりました

インサイドセールス支援

株式会社ジャパンロジスティクス様

約3倍

商談獲得目標に対する成果

約100件

約1年間で創出した商談

メニュー：新規顧客開拓（BDR）

対象：北米エリアの新規顧客

出典：当社Webサイト導入事例

01 課題

- 「足で稼ぐ営業」が中心で、新規開拓のチャネルが手薄
- 北米法人の設立に伴い、貨物輸送事業の営業力強化が急務

02 取り組み

- 保有するホワイトリストをもとに、北米向けのBDRを実施
- 専門知識と世界情勢を反映したスクリプトを共同で作成
- 月次の振り返りで、1件ごとの事例を改善に反映

03 成果のポイント

- 創出した商談から受注にもつながった
- 自社にマッチする顧客層と、自社の強みが明確に

事例 3：既存顧客営業（エクспанション支援）

パッケージ版ユーザーへのサブスク転換コールで、目標10%に対し30.2%まで進捗しました

カスタマーサクセス支援

大手会計SaaS企業

30.2%

進捗率（目標 10%）

325 件

実績（目標 110件）

メニュー：アダプション×エクспанション実行支援
内容：アップセル・クロスセルコール+VOC分析
対象：パッケージ版ユーザー5.5万社

01 課題

- 2029年のサポート終了間際に対応が集中し、パニックする懸念
- 他社製品へ流出してしまう懸念

02 取り組み

- CS組織の業務プロセスを整理
- DM発送と連動し、サブスク転換のアウトバウンドコールを実施
- VOC・顧客データ分析からCS戦略を立案

03 成果のポイント

- VOCの収集・分析で、プロダクトやサポートの評価など次のアクションに活かせる情報を収集

事例 4：既存顧客フォロー（アダプション支援）

属人化していたサポートノウハウを型化し、業務の切り出しを実現しました

カスタマーサクセス支援

ITソリューション提供企業
（アパレル業界向けERP）

320以上

返信テンプレート化したサポートマニュアル数

メニュー：サポートセンターのアダプション実行支援
内容：業務整理・労務提供＋FAQ作成支援＋VOC分析

01 課題

- 大型顧客の獲得に向け、リソース不足に備えたい
- 対応に規則性がなく、教育スキームがない

02 取り組み

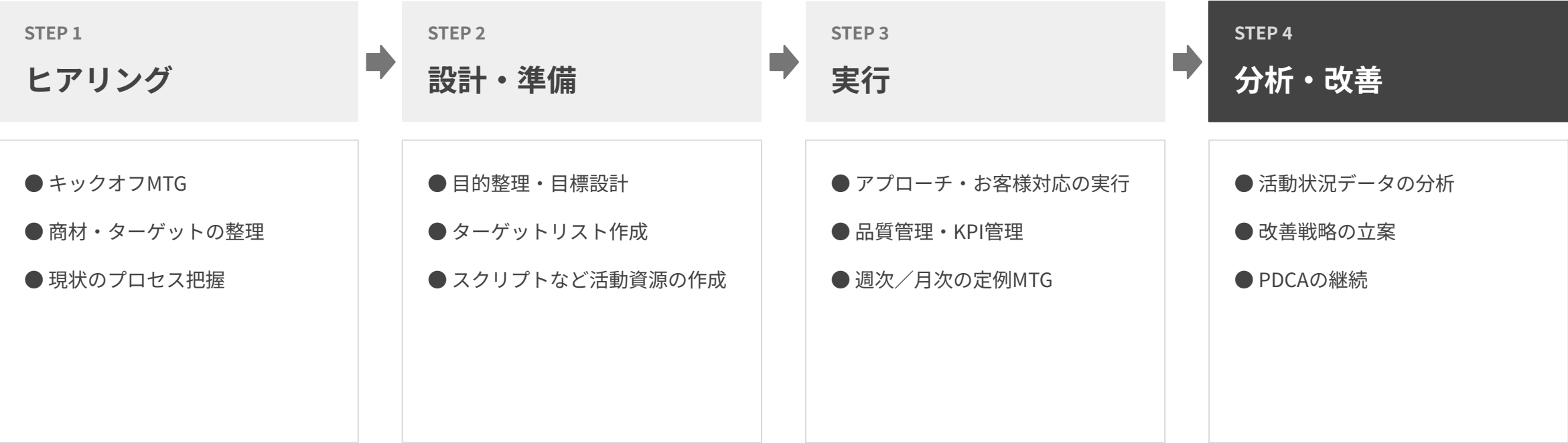
- 業務プロセスを整理し、業務設計を標準化
- マニュアル・FAQ・オペレーションフローを更新して型化
- VOCから顧客群を整理

03 成果のポイント

- サポート担当者に属人化していたノウハウから、業務の切り出しを実現

ご支援開始までの流れ

ヒアリングから設計・実行・改善まで、段階的に進めます



★ 各種支援は、ご契約から最短2週間でサービスを開始できます。お気軽にご相談くださいませ。

※ 支援内容・期間・体制は、活動ボリュームにあわせて個別にご相談ください。

SALES ROBOTICS株式会社

〒103-0026 東京都中央区日本橋兜町5番1号 兜町第1平和ビル2階

お問い合わせ：<https://salesrobotics.co.jp/contact/>

ビジネスインフラとして価値ある働き方を創造する