



FUJISOFT

2025 年 12 月 12 日

富士ソフト株式会社

**富士ソフト、Salesforce の AI エージェントプラットフォーム  
「Agentforce」の導入支援ソリューションを提供開始  
最大 90%の工数削減効果を実現！  
社内検証で培った知見やノウハウを活かし、お客様の営業 DX 化に貢献**

**Agentforceの活用フェーズ**

		業務効率化	品質の向上	営業教育効率化	CSの向上
🔍 ステップ①	営業活動時支援	○	○	○	
📄 ステップ②	提案活動時支援	✓	✓	✓	✓
👥 ステップ③	市場動向の調査全般支援	✓	✓	✓	
📋 ステップ④	マーケティング支援	✓			✓
📊 ステップ⑤	施策評価支援	✓		✓	✓

※○すでに効果が実証されたもの

※✓今後の効果が期待されるもの

**Agentforceの主なセールス向け機能**

**Agentforce SDR**

リード情報からの  
アポイント依頼メールの  
自動生成

**Agentforce セールスコーチ**

営業担当者向けの  
ロールプレイングの  
実施と  
評価フィードバック

富士ソフト株式会社（代表取締役 社長執行役員：室岡 光浩）は 2025 年 12 月 12 日（金）より、Salesforce の AI エージェントプラットフォーム「Agentforce」の導入支援ソリューションの提供を開始いたします。社内で試験導入し、検証してきたセールス向け機能の実践的な知見やノウハウを活かし、お客様の営業 DX 化に貢献いたします。

株式会社アイ・ティ・アールの調査※1によると、AI エージェント基盤市場の 2024 年度の売上金額は 1 億 6,000 万円、前年度比 8 倍に急拡大しており、2029 年度には 135 億円に達すると予測されています。営業の現場においても、リード獲得や商談の管理など多くの業務が煩雑化し、AI エージェントを活用した DX 化のニーズが高まっています。

Salesforce の「Agentforce」は、営業・マーケティングなどフロントオフィス業務全般を支援する強力かつ自律的な AI エージェントを、自然言語での対話型操作で作成できる AI エージェントプラットフォームです。

富士ソフト株式会社は、2011 年に株式会社セールスフォース・ドットコム（現：株式会社セールスフォース・ジャパン）と付加価値再販契約を締結しています。約 170 名の技術者、総資格取得 300 件以上を有し、多くのお客様の Salesforce 導入を支援しています。2025 年からは、「Agentforce」のセールス向け機能を社内で試験導入し、営業活動におけるユースケースを想定した 5 段階の検証を行っています。第 1 段階では、営業ロールプレイング支援、



## FUJISOFT

Microsoft Teams の会議録画や議事録作成と連携した顧客・商談情報の自動入力などを検証し、最大 90% の工数削減効果が見込めることが明らかになりました。人に依存しない業務記録の標準化と効率化を支援いたします。社内検証で培った実践的な知見やノウハウを活かした「Agentforce」の導入支援ソリューションの提供を 2025 年 12 月 12 日（金）より開始し、お客様の営業 DX 化に貢献いたします。また、無料相談サービスも提供します。

富士ソフトは今後も提案活動時の支援や市場動向の調査全般支援など、様々なユースケースを想定した「Agentforce」の検証に取り組むとともに、様々なシステムを活用した統合プラットフォームを構築するためのデータ基盤構築にも取り組み、お客様の業務効率化や DX 化に貢献してまいります。

※1 ITR Market View：生成 AI／機械学習プラットフォーム市場 2025

<https://www.itr.co.jp/report-library/m-25001800>

### **富士ソフトの Agentforce 導入支援ソリューション**

<https://www.fsi.co.jp/Salesforce/>

提供開始日：2025 年 12 月 12 日（金）

提供価格：個別見積り

提供内容：

① AI 活用方針のヒアリング

組織として AI をどのように活用していきたいか、業務課題や期待する成果を明確にするためのヒアリングを実施。対象業務や KPI、導入目的（効率化・品質向上・新規価値創出等）を整理します。

② 現状システムの解析・確認

現在利用中の業務システムやデータ基盤の構成、連携状況、制約事項などを技術的・業務的観点から調査・分析。AI 導入に向けた技術的な適合性や改修の必要性を確認します。

③ Agentforce 活用に向けたマイルストーン作成

Agentforce 導入・活用に向けたステップを時系列で整理し、各フェーズの目標・成果物・担当者・スケジュールを明確化。PoC（概念実証）から本番運用までのロードマップを策定します。

④ Agentforce 導入支援

Agentforce 導入に必要なシステム側の改修（API 連携、データ整備、UI/UX 改善等）を実施。Agentforce 利用をスムーズに行うための環境整備を行います。

※上記支援の開始前に、無料相談サービスも実施可能です。

- ・活用範囲とユースケースの検討
- ・商談での利用を想定した Agentforce の活用方法検討

### **Agentforce の主なセールス向け機能**

・Agentforce SDR

Salesforce の信頼できる AI プラットフォーム上に構築された Agentforce SDR は、ファネルの取り組みを最大限に



## FUJISOFT

拡張し、見込み客の評価を合理化し、24 時間体制でパイプラインを生成する自律型エージェントです。Agentforce SDR は、最初のアウトリーチを処理することで、営業担当が関係を育むためのより多くの時間を確保できます。

### ・Agentforce セールスコーチ

Agentforce プラットフォーム上に構築された自律エージェントです。生成 AI と CRM データを使用して、パーソナライズされたフィードバックが提供され、営業担当がより明確にコミュニケーションを取り、理解を深め、顧客と効果的にエンゲージできます。

### 今後の検証予定

- ・提案活動時支援 提案プラン自動生成、提案資料作成、見積作成、ネクストアクションの提案
- ・市場動向の調査全般支援 顧客情報収集、協同調査、市場動向調査
- ・マーケティング支援 顧客に応じた有益情報（イベント・セミナー、資料など）を自動送付
- ・施策評価支援 市場・情勢や、商談・活動情報を基に実施予定・済施策の評価

### Salesforce のコメント

株式会社セールスフォース・ジャパン

専務執行役員 アライアンス事業統括本部 統括本部長 浦野 敦資様

「Salesforce の Agentforce は、お客様の力を引き出し、それぞれのビジネス課題を解決へと導くことで、お客様の成功を支援するという同社のコミットメントを体現するものです。Agentforce は日々進化し拡大を続けており、富士ソフト様のお客様がその価値を実感しながら、どのような成果を成し遂げていくのかを楽しみにしています」

以上

※Microsoft は、米国 Microsoft Corporation の米国およびその他の国における商標または登録商標です。  
※その他記載されている会社名および商品名は、各社の登録商標または商標です。

### <お問い合わせ>

#### ●ニュースリリースについて

コーポレートコミュニケーション室

広報窓口

URL : <https://www.fsi.co.jp/>

TEL : 050-3000-2735

E-MAIL : [mkoho@fsi.co.jp](mailto:mkoho@fsi.co.jp)

#### ●製品・サービスについて

ソリューション事業本部 営業統括部

セールスフォース窓口

URL : <https://www.fsi.co.jp/Salesforce/>

TEL : 050-3000-2731

E-MAIL : [sf-sales@fsi.co.jp](mailto:sf-sales@fsi.co.jp)