

News Release

報道関係各位

2026 年 1 月 16 日
株式会社バイキューブ

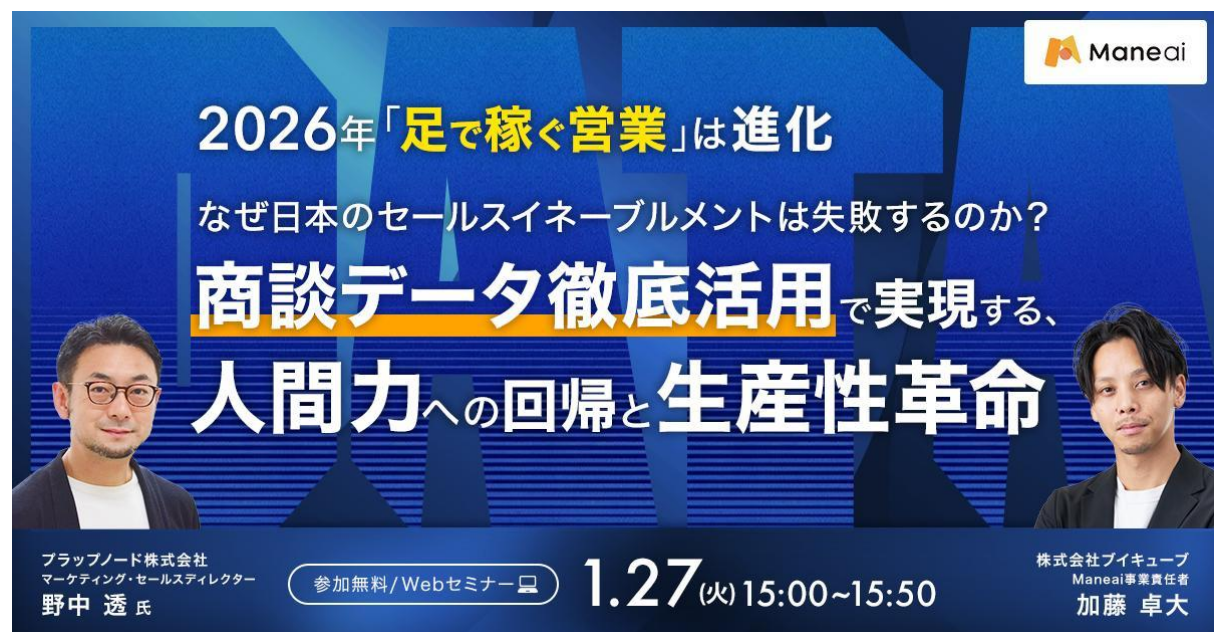
【1/27（火）開催無料オンラインセミナー】
なぜ日本のセールスイネーブルメントは失敗するのか？
「商談データ徹底活用」で実現する、人間力への回帰と生産性革命
～案件 126%増：プラップノード社が証明。
「現在地」のデータ化こそが、組織進化のスタート地点～

株式会社バイキューブ（本社：東京都港区、代表取締役社長 グループ CEO：間下 直晃、以下 バイキューブ）は、2027 年に予定される労働基準法改正を見据え、営業組織の生産性向上とセールスイネーブルメントの本質を問う無料オンラインセミナー「【2026 年『足で稼ぐ営業』は進化】なぜ日本のセールスイネーブルメントは失敗するのか？『商談データ徹底活用』で実現する、人間力への回帰と生産性革命～案件 126%増：プラップノード社が証明。「現在地」のデータ化こそが、組織進化のスタート地点～」を、2026 年 1 月 27 日（火）に開催することをお知らせいたします。

本セミナーでは、AI エージェントサービス「Maneai（マネアイ）」を活用し、案件化数を 126%向上させたプラップノード株式会社の事例をもとに、限られた時間で成果を最大化する次世代の営業マネジメント手法を公開します。

申し込み URL：

<https://jp.vcube.com/form-webinar-md14-prapnode-salesdata-20260127.html>



2026年「足で稼ぐ営業」は進化

なぜ日本のセールスイネーブルメントは失敗するのか？

商談データ徹底活用で実現する、
人間力への回帰と生産性革命

Maneai

プラップノード株式会社
マーケティング・セールスディレクター
野中 透 氏

参加無料 / Webセミナー

1.27 (火) 15:00~15:50

株式会社バイキューブ
Maneai事業責任者
加藤 卓大

■本セミナー開催の背景と目的

2027 年度に予定されている労働基準法の改正や勤務間インターバル制度の義務化等により、日本企業の営業組織における物理的な活動時間はこれまで以上に適正化が進みます。従来の「足で稼ぐ」スタイルや長時間労働でカバーする営業手法は、法的にとりえない時代が目前に迫っています。

一方で、営業支援を実現する SFA の市場規模が拡大していることから（*）、営業領域の生産性向上を目指して「セールスイネーブルメント」に取り組む企業が増加していることがうかがえますが、現場では SFA への情報入力負担が増えるだけであったり、主観的な日報に基づく精神論的な指導が横行したりと、本質的な成果に結びついていないという声も聞かれます。

こうした状況を打破するため、ブイキューブは商談というブラックボックスを客観的なデータとして管理する「ディールデータマネジメント（DDM）」が不可欠であると考えます。本セミナーでは、迫りくる法改正を単なるリスクとしてではなく、非効率な業務を一掃し、人間本来の提案力にフォーカスする好機と捉え、Maneai による具体的な解決策を提示する目的で開催いたします。

Maneai について <https://jp.vcube.com/maneai>

*参考 <https://www.itr.co.jp/topics/pr-20260108-1>

■セミナーで得られる知識・メリット

● 労働基準法改正を「追い風」にする思考転換

法改正による活動量減少を単なるリスクと捉えず、AI に任せべき業務と人間が注力すべき業務を明確にする契機と位置づけます。事務作業や移動時間の無駄を省き、顧客との対話時間を最大化するためのロードマップを示します。

● 「失敗するイネーブルメント」からの脱却

従来の研修や日報管理の限界を指摘し、商談の音声・動画データを活用した客観的なフィードバックの重要性を解説します。ハイパフォーマーの暗黙知をデータ化し、組織全体に実装する「Maneai」の活用法を紹介します。

● プラップノード社の成功事例（案件化 126%増）の全貌公開

実際に「Maneai」を導入したプラップノード株式会社の営業マネージャーが登壇。Maneai の導入後「案件化数 126%」「初回商談後の反応率 135%」という定量的成果に加え、フィードバック文化の定着や属人化の解消といった定性的な変化についても、対談形式で深掘りします。

■開催概要

日時：2026 年 1 月 27 日（火）15:00～15:50

会場：オンライン（参加無料）

対象：

- 自動車・リース・建設・不動産・製造業界の営業本部長・経営層
- 「既存の営業改革」に失望している企画推進・DX 担当者
- ハイパフォーマーへの依存度が高い営業組織のマネージャー
- ABM（アカウントベースドマーケティング）など、特定顧客への深耕が必要な BtoB 企業

※競合他社様につきましては、お断りさせていただくことがございますので、予めご了承ください。

プログラム概要：

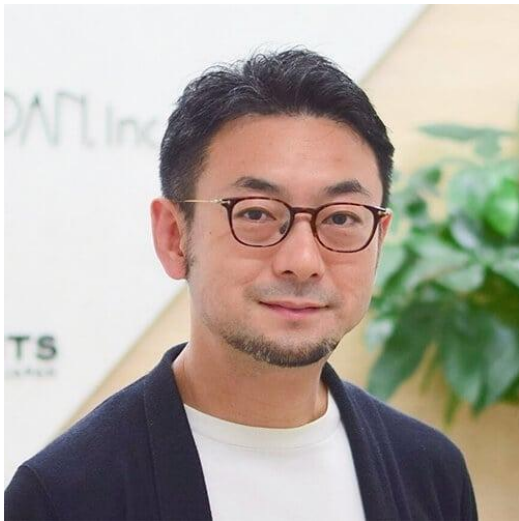
- オープニング「2027 年に向けて、営業の時間の使い方が変わる」
- セッション1：「なぜ日本のセールスイネーブルメントは失敗するのか？」
- セッション2：「プラップノード社が証明した、データによる組織進化」
- まとめ：「解決策『Maneai』とこれからの営業投資 」
- 質疑応答・クロージング

※プログラム内容は変更になる可能性があります。

お申し込み方法：下記専用セミナーページよりお申し込みください。

<https://jp.vcube.com/form-webinar-md14-prapnode-salesdata-20260127.html>

■登壇者について



野中 透 氏

プラップノード株式会社

マーケティング・セールスディレクター

オリンパス株式会社、PR 会社を経て、2018 年プラップジャパン入社。 デジタル広告、SNS 運用、ソーシャルリスニングなど広報分野におけるデジタル施策全般のディレクションを担当。食品、IT、製薬企業など幅広い業界のデジタル施策のディレクションを手掛ける。現在は PR オートメーションのマーケティング・セールスディレクターとして、戦略立案、施策実行を担当。広報における生成 AI 活用をテーマにしたウェビナーや講演を多数実施。



加藤 卓大
株式会社バイキューブ
Maneai 事業責任者

2014 年、横浜市立大学経済学部卒業。2019 年に株式会社 DONUTS にてバックオフィスソリューション「ジョブカン」のマーケティング・営業 Mgr を経験したのち、2021 年に 株式会社ユーザベース入社。営業 DX ソリューション「FORCAS」のカスタマーサクセス Mgr に従事。在籍中は 100 社以上の顧客の法人営業改革を支援。

現職にて、営業の戦略構築・セールスイネーブルメントを管掌した後、商談データマネジメントソリューション「Maneai」を企画・開発し、事業責任者に着任。数多くの顧客の商談データ活用を支援。

【バイキューブとは <https://jp.vcube.com/>】

バイキューブはビジュアルコミュニケーションのリーディングカンパニーとして、1998 年の創業以来、あらゆるシーンに対応する、時代にフィットしたコミュニケーションサービスを提供してきました。「Even な社会の実現」というミッションのもと、「コミュニケーションを科学し、未来を共創する」というビジョンを目指し、少子高齢化社会、長時間労働、教育や医療格差などの社会課題を解決し、すべての人が機会を平等に得られる社会の実現へ貢献してまいります。

■報道関係のお問い合わせ先：バイキューブ 広報事務局（プラップジャパン 内）

E-mail : vcube_release@prap.co.jp