



2026年5月18日

各 位

会 社 名 ブリッジインターナショナルグループ株式会社
代 表 者 名 代表取締役会長兼 CEO 吉田 融正
(コード番号：7039 東証グロース)

問 合 せ 先 経 営 企 画 本 部 長 渡 部 毅
(TEL.03-5787-3030)

**子会社のブリッジプロセステクノロジー、Salesforce「Agentforce」向け
「顧客対話データ活用サービス」および導入支援スタートパックの提供を発表**

当社子会社のブリッジプロセステクノロジーは Salesforce の「Agentforce」向けに新たな「顧客対話データ活用サービス」を発表しました。

本サービスは、対面・オンライン会議、メール、電話などの顧客接点で発生する対話内容を Salesforce に自動で蓄積し、AI エージェントが営業活動に活用できるデータへ変換するものです。商談の進捗、顧客課題、次回アクションなどを自動的に抽出・整理することで、営業データの質向上と営業担当者の活動登録負荷軽減を支援します。

また、最短2週間、150万円（税別）から導入可能な「スタートパック」もあわせて提供を開始します。

当社グループでは、2024年から2026年の中期経営計画において、「売上成長モデル改革支援」を注力領域に掲げております。AI活用による営業プロセス高度化が加速する中、本サービスの提供を通じてお客様企業の売上成長を支援し、中期経営計画達成につなげてまいります。

詳細につきましては、添付のプレスリリースをご参照ください。

以上

News Release

報道関係各位

2026 年 5 月 18 日

ブリッジプロセステクノロジー株式会社

ブリッジプロセステクノロジー株式会社、 Salesforce「Agentforce」向け新サービス 顧客対話データ活用サービスおよびスタートパック (最短 2 週間・150 万円) の提供 を発表

～ブリッジプロセステクノロジー株式会社は、Agentforce 向けの顧客対話データ活用サービスを通じて、顧客の営業データ活用の高度化と AI エージェントによる業務効率化を支援～

ブリッジプロセステクノロジー株式会社は本日、Salesforce の「Agentforce」向けに新たな「顧客対話データ活用サービス」を発表しました。このサービスは、顧客との対面・オンライン会議、メール、電話などの顧客接点で発生する対話内容を Salesforce に自動で蓄積し、AI エージェントによって営業活動に活用可能な形に変換することで、営業データ活用と生産性向上を支援するものです。また、Salesforce Conversation Intelligence と Agentforce を活用し、顧客対話データの自動取込から営業データへの反映までを短期間で立ち上げることが可能です。

今回あわせて提供開始するスタートパックでは、顧客対話データ活用を小さく、早く始めたい企業向けの初期導入パッケージとして、以下を提供します。

- ・要件整理
 - － 取込活動種別整理
 - － 活動データ反映オブジェクトと項目策定
- ・実装・テスト
 - － Salesforce Conversation Intelligence セットアップ
 - － Agentforce によるオブジェクトへのデータ反映
 - － データ反映結果の評価・確認
- ・管理者向け支援 管理者向け説明会の実施

また、スタートパックの対象条件は以下の通りです。

- ・取込活動種別：対面会議、オンライン会議 データ反映
- ・対象オブジェクト：商談
- ・データ反映対象項目数：合計最大 10

価格は 150 万円（税別）、利用開始まで最短 2 週間です。

これにより、短期間で顧客対話データの蓄積から営業プロセスにおける活用までを実現することを目的としています。

本サービスを活用することで、お客様は顧客との対話内容から商談進捗、顧客課題、次回アクションなどを自動的に抽出・整理し、営業プロセスに直結するデータとして活用できるようになります。この取り組みにより、営業担当者の活動登録時間を削減（当社の検証では大幅な時間短縮の効果を確認）することが可能になります。

[Agentforce](#) は、業務のワークフローの中で、信頼できる自律的な AI エージェントでチームを補強するための企業向けプラットフォームです。お客様は、あらゆるアプリケーション、ワークフロー、業務プロセスに対応する強力な AI エージェントを構築し、既存のデータシステムやビジネスロジック、ユーザーインターフェースとシームレスに統合することで、ビジネスニーズを先読みし、自律的にアクションを実行することができます。

お客様は本サービスを通じて顧客接点で発生する対話データを Salesforce に自動的に取り込み、Agentforce を活用した AI 支援によって営業活動に活用可能な形へと変換することで、商談・顧客情報のタイムリーな更新や顧客課題・関心テーマの継続的な把握を実現するとともに、次回提案準備や案件レビューの効率化、マネージャーによる案件状況の可視化と意思決定の迅速化を図ることが可能になります。

ブリッジプロセステクノロジー株式会社 代表取締役社長 尾花 淳

顧客との対話は、営業活動における最も重要な一次情報の一つです。一方で、その情報はこれまで営業担当者の記憶や手入力に依存しやすく、CRM/SFA 上で十分に活用されないことが少なくありませんでした。今回提供を開始する『顧客対話データ活用サービス』は、顧客との対話内容を Salesforce に自動で蓄積し、Agentforce を活用して営業データ反映と活用につなげることで、営業現場で使える状態を実現するものです。まずはスタートパックを通じて、多くの企業に小さく早く立ち上げていただき、その先の営業高度化にもつなげていきたいと考えています。

ブリッジインターナショナルグループ株式会社 代表取締役会長兼 CEO 吉田 融正

私が 2002 年に当社を創業した時の思いの 1 つは、日本での CRM が上手く機能しない最大の要因である『データを入れない』という歴史的な課題を解決したいというものでした。データが入らなければ、CRM は真の意味では機能しません。顧客との対話を即時テキスト化してシステムに自動で登録する。それを活用できる形に AI が自律的に加工する。テクノロジーの進化によって、ようやくこのようなサービスが提供できることをうれしく思っています。

■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

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 統括本部長の浦野敦資氏は次のように述べています。「本顧客対話データ活用サービスは、営業プロセス設計から CRM/SFA の定着化までを一貫して支援してきたブリッジプロセステクノロジー株式会社の知見をもとに、顧客との対話データを営業現場で活用可能な形へと設計・実装することで、お客様の営業データ活用高度化と業務変革を支援する取り組みです。こうした現場定着まで見据えた支援を通じて、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、ブリッジプロセステクノロジー社のお客様がその価値を実感しながら、営業活動やマネジメントの高度化においてどのような成果を実現されていくのかを楽しみにしています」

■追加リソース

[Salesforce による Agentforce の発表について](#)詳しく知る

Salesforce、Agentforce、AgentExchange などは、Salesforce, Inc. の商標です。

【ブリッジプロセステクノロジー株式会社について】

ブリッジプロセステクノロジー株式会社は、B2B 企業の売上成長に向けて、データと最新テクノロジーを活用したレベニュープロセス変革を支援する企業です。CRM/SFA、MA、CDP、AI などを活用し、レベニュープロセス全体の最適化と継続的な改善を支援しています。

【報道関係のお問い合わせ先】

ブリッジプロセステクノロジー株式会社

今野 恵子

E-mail:sales_bpt@bridge-g.com