News Release

報道関係各位

2025年1月23日
株式会社ブイキューブ

【2月6日（木）開催】ブイキューブとZVC JAPANの共催セミナー 「商談を自動採点！ ZoomとAIで構築する最強のセールスプロセス」を開催 ～Zoomの新機能「商談内容の自動採点」とAIソリューション「ManeAI」を紹介～

株式会社ブイキューブ（本社：東京都港区、代表取締役社長 国内CEO：高田雅也、以下 ブイキューブ）は、米国Zoom Communications Incの日本支社である ZVC JAPAN 株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役会長兼社長：下垣 典弘、以下 Zoom）と、無料共催セミナー「商談を自動採点！ ZoomとAIで構築する最強のセールスプロセス」を、2025年2月6日 （木）11:00から開催いたします。

本イベントでは、「商談の自動採点とAIによる商談解析」をテーマに、Zoomのプロダクトと AIを活用したセールスプロセス改善の実践事例を公開いたします。Zoomを活用した新しい営業手法、Zoom Revenue Acceleratorの新機能の詳細を知りたい方、営業プロセスの改善に取り組む方はぜひお申し込みください。

▼参加申し込み（参加申し込み期限：2月6日11:00まで）
https://jp.vcube.com/form-webinar-md01-zoom_vcube_20250206.html



■セミナー概要
　近年営業組織においても、ITテクノロジーを利用した営業の分析や自動化を通じて業務の効率化や生産性の向上を目指す動きが増えてきています。特に営業現場では、商談の内容を正確に把握し、的確なフィードバックを行うことは、成果向上に欠かせない要素です。

　本セミナーでは、Zoomの永井様による、Zoomの文字起こしや要約作成、及び商談解析ツール「Zoom Revenue Accelerator」の新機能である「商談内容の自動採点」をご紹介します。加えて、ブイキューブのAIソリューション「ManeAI」によるハイパフォーマーの要件定義から商談フィードバックの自動化の方法をご紹介します。

　自動で文字起こしした商談内容を、事前に設定した評価基準で自動採点することで、再現性の高い営業プロセスを構築することが可能です。商談の振り返り精度向上、営業パフォーマンスの標準化、チーム全体の生産性向上を実現するポイントについて、具体例を交えながら解説します。

■登壇者



永井 佐紀
ZVC JAPAN 株式会社（Zoom）
ゼネラルビジネス営業本部 ゼネラルビジネス第5営業部長



加藤 卓大
株式会社ブイキューブ
営業本部 営業企画統括

■セミナー概要
タイトル：【Zoom × V-CUBE】商談を自動採点！ ZoomとAIで構築する最強のセールスプロセス
日時：2025年2月6日（木）11:00～12:00
開催方法：オンライン
参加費：無料
参加方法：下記のページよりお申し込みください。
https://jp.vcube.com/form-webinar-md01-zoom_vcube_20250206.html

■対象：
・Zoomを活用した新しい営業手法やツール導入に関心がある方
・Zoom Revenue Acceleratorの新機能の詳細を知りたい方
・AIによる商談のフィードバックの方法を知りたい方

■セミナー内容
・1部：営業組織の改革に必要な「武器」とは？
・2部：Zoom Revenue Acceleratorの概要、特徴
・3部：Zoom × AIの具体的なケーススタディ

■Zoom Phone、ManeAIに関するお問合せ
株式会社ブイキューブ
https://jp.vcube.com/zoom/phone
TEL：03-6845-0775（受付時間 平日10:00～17:00）

【ブイキューブとは https://jp.vcube.com/】
ブイキューブは「Evenな社会の実現」というミッションを掲げ、「いつでも」「どこでも」コミュニケーションが取れる環境を整備することで、時間や距離の制約によって起こる様々な機会の不平等の解消に取り組んでいます。ビジュアルコミュニケーションによって、人と人が会うコミュニケーションの時間と距離を縮め、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を目指します。

■報道関係のお問い合わせ先：ブイキューブ 広報事務局（プラップジャパン 内）
E-mail：vcube_release@prap.co.jp