

リコージャパンとナレッジワーク、AI による営業現場の DX 支援に向けた資本業務提携契約を締結

～社内実践で培ったノウハウと AI サービスを融合～

2026 年 8 月 4 日

リコージャパン株式会社

株式会社ナレッジワーク

リコージャパン株式会社（代表取締役社長：笠井徹、以下 リコージャパン）と、株式会社ナレッジワーク（代表取締役社長 CEO：麻野耕司、以下 ナレッジワーク）は、資本業務提携契約（以下 本協業）を締結しました。



■本協業の背景／両社が取り組むこと

ナレッジワークは、「セールス AI エージェント」を実現するセールス AX^{*1} コンサルティングシリーズ、セールス AI プロダクトシリーズ、セールス AI エージェント OS シリーズの 3 つのソリューションを提供しています。

リコージャパンは、全国約 100 万事業所の顧客基盤に対し、社内実践で得た知見をもとに、AI 活用による DX 支援を展開しています。

両社は、お客様の営業現場における知見のデータ化と AI による活用を進め、業務効率化と高度化につなげるという方向性にとともに取り組むべく、本協業に至りました。

今後、両社は共創を通じて、以下を推進します。

- ナレッジワークの AI を活用したセールスイネーブルメント^{*2}領域の製品・サービス群の、リコージャパンによる提案
- 両社の人材による SFA^{*3}/CRM^{*4}の構築を含む、システムインテグレーションおよび導入後の運用定着支援
- AI を組み込んだソリューションの共同開発の検討

なお、直近では「ナレッジワーク AI 商談記録 forRICOH」の発売を予定しています。これは、リコージャパンが社内実践で培ったノウハウから開発されたテンプレートと「ナレッジワーク AI 商談記録」を組み合わせたサービスです。また、AI により自動文字起こしされた商談音声データが「RICOH kintone Plus」とシームレスに連携します。

今後も、リコージャパンが社内実践によって得た知見と、ナレッジワークの持つ営業現場への AI 実装の技術力・提案力を組み合わせ、お客様の営業現場の業務変革に貢献してまいります。

*1 AX：AI を中核に業務プロセスやビジネスモデルを変革し、企業価値向上を目指す戦略的アプローチ

*2 セールスイネーブメント：営業担当者が継続的に成果を創出できるよう、情報共有、人材育成、商談支援、データ活用などを仕組み化する取り組み。

*3 CRM：Customer Relationship Management：顧客関係管理

*4 SFA：Sales Force Automation：営業支援システム

■市場環境

企業の営業担当者は、顧客ごとの課題把握や提案活動といった日々の活動に加え、その内容の記録・管理・共有も担っています。近年、多くの企業で CRM や SFA の導入が進んでいますが、システムへの入力や情報共有が業務負荷となり、システムに入力される情報の質・量は営業担当者ごとにばらつきやすい状況にあります。

その結果、営業ノウハウやお客様との対応で得られた知見が属人化し、組織全体で営業活動の実態を把握・活用しづらく、人材育成や提案品質の向上における構造的な問題となっています。

このような問題を解決し、営業活動から生まれる情報を組織の資産として蓄積・活用する取り組みへの関心が高まっています。

■リコージャパンの営業現場における社内実践

リコージャパンは 2023 年度から、ナレッジワークの情報共有基盤を導入し、スタッフ部門を含む約 12,000 人を対象に、社内ナレッジの集約・共有を開始しました。

さらに 2024 年度には SFA を刷新し、蓄積された社内ナレッジと SFA のデータをナレッジワークとの共創により連携させるとともに、AI による課題抽出・提案レコメンドなどの機能を拡充することで、提案品質の向上を実現しました。

一方で、上記機能のさらなる活用や、日々の商談内容をより正確かつ網羅的に蓄積し、営業担当者の入力負荷を軽減することが課題となっていました。

この課題に対応するために、2026 年度には商談の録音・文字起こしから要約、日報作成までを自動化する「ナレッジワーク AI 商談記録」を営業現場約 6,000 人に導入しました。

今後も両社は、リコージャパンの営業現場における AI の社内実践に取り組み、DX を推進していきます。

リコージャパンについて

お客様の DX に伴走しサポートするサービス・ソリューションを提供しています。全国に拠点をもつリコージャパンの、豊富な IT の知見をもつセールスやシステムエンジニアが、企業の DX 実現のためのサービス提案・導入・構築・運用サポートを行います。

ナレッジワークについて

ナレッジワークは「LIFE WITH ENABLEMENT できる喜びが巡る日々を届ける」をミッションに掲げ、働く人たちのイネーブルメント（成果の創出や能力の向上）を支援するスタートアップです。主に大手企業を対象に「セールス AI エージェント」を実現するセールス AX コンサルティングシリーズ、セールス AI プロダクトシリーズ、セールス AI エージェント OS シリーズの 3 つのソリューションを提供しています。

会社名：株式会社ナレッジワーク

所在地：東京都港区麻布台 1 丁目 3-1 麻布台ヒルズ 森 JP タワー 51 階

代表者：代表取締役社長 CEO 麻野 耕司

設立：2020 年 4 月 1 日

URL：<https://knowledgework.com/>

■関連情報

ナレッジワーク AI 商談記録

<https://www.ricoh.co.jp/products/list/knowledgework-ai-meeting-record>

<報道関係者からのお問合せ先>

リコージャパン株式会社 コーポレートコミュニケーション部

e-mail：zjc_rjccd@jp.ricoh.com

株式会社ナレッジワーク

e-mail：pr@knowledgework.com