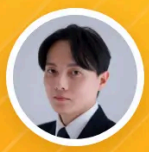
Scalehack × 1Approval

参加無料　オンライン（Zoom）

共催ウェビナー

営業組織が大きくなるほど、商談以外の時間は増えていく

トップ営業の知見と出張・経費の手続きを、AIで仕組みにする



株式会社Scalehack
執行役員CRO 兼
経営戦略推進室長
鈴木 久剛 氏

2026.12.16（水）11:00–12:00

Sales Sync AI × 1Approval ｜ 事前申込制

株式会社エイチ
代表取締役
伏見 匡矩 氏



営業が増えるほど、提案書は個人のフォルダに散らばり、勝ちパターンはトップ営業の頭の中に残る。出張の手配や経費の精算も、拠点や部署ごとにやり方が違っていく。事業や営業の勝ち筋を「型」にしてきたScalehackと、承認から手配・精算までをつなぐ1Approvalが、営業組織の属人化をAIで仕組みに変える方法を、実際の画面とあわせてお見せします。

プログラム

11:05	第1部	**トップ営業の知見を、全員の商談準備に。社内ナレッジをAIで引き出す「Sales Sync AI」** 株式会社Scalehack 鈴木 久剛
11:25	第2部	**出張の手配と精算を、規程ごと仕組みに。承認ボタンで手配まで完了する「1Approval」** 株式会社エイチ 伏見 匡矩
11:45	質疑応答	**チャットでいただいたご質問に、両社の登壇者がその場でお答えします**

こんな方におすすめです

- ✓ 営業が数十〜数百名の規模になり、メンバーによって成果や商談準備の質にばらつきが出ている
- ✓ 提案書や商談の知見が個人に溜まり、トップ営業の勝ちパターンが組織に広がらない
- ✓ 拠点や部署ごとに出張手配・経費精算のやり方が違い、営業と経理の手間が人数に比例して増えている

15分

出張1件あたりの手配・精算にかかる時間（従来1.5時間）

株式会社ユーグレナ様の導入事例より（1Approval）

登壇者



株式会社Scalehack 執行役員CRO 兼 経営戦略推進室長

鈴木 久剛

DX支援企業で新規事業を立ち上げ、部門成長率400%を達成しマザーズ上場に貢献。2026年にScalehackへ参画し、全社の収益成長を牽引。



株式会社エイチ 代表取締役

伏見 匡矩

P&Gマーケティング本部を経て、2013年に株式会社エイチを創業。AIを活用したBtoB業務プラットフォーム「1Approval」を展開。

2026年12月16日(水) 11:00-12:00

形式　オンライン（Zoomウェビナー）／参加無料・事前申込制

対象　中堅・大手企業の営業部門の責任者・営業企画、拠点や顧客訪問の多い営業組織のご担当者、経営企画・管理部門の方

共催　株式会社Scalehack／株式会社エイチ

お申し込みはQRコードから 1approval.com/seminar/20261216-scalehack/

※競合他社様・個人の方のお申し込みはお断りする場合があります。内容は変更となる場合があります。

無料で
申し込む