

OpenAI Deep Research

営業資料作成における生成 AI の活用事例について、詳しく調査します。

対象企業の規模(大企業・中小企業を含む)、活用される営業資料の種類(提案書、プレゼン資料、顧客向け資料、内部報告書など)、使用される生成 AI ツール(ChatGPT、Microsoft Copilot、Claude など)、導入による成果(時間短縮、品質向上、営業成約率アップなど)を含めた詳細なレポートを作成します。

調査が完了したら、レポートを共有しますので、しばらくお待ちください。

営業資料作成における生成 AI 活用事例 レポート

はじめに(営業資料作成 × 生成 AI の現状)

近年、生成 AI(Generative AI)は営業分野でも急速に普及しつつあります。提案書やプレゼン資料、顧客向け資料、内部報告書といった営業資料の作成に AI を活用する企業が大企業・中小企業を問わず増加しています。例えば、2024 年のマッキンゼー調査によれば約 65%の企業が少なくとも 1 つの業務で生成 AI を定期的に利用していると回答しており、10 か月前と比べて倍増しました([The state of AI in early 2024 | McKinsey](#))。こうした企業では、資料作成に要する時間短縮や内容品質の向上、さらには営業成約率の向上など具体的な成果が報告されています。本レポートでは、最新情報に基づき主要な生成 AI ツール(ChatGPT、Microsoft 365 Copilot、Claude 等)の活用事例を、大企業と中小企業それぞれの観点から詳細に解説します。また、各企業の導入背景、活用方法、得られた効果に焦点を当て、営業資料作成における生成 AI 活用の実態と市場動向を明らかにします。

大企業における生成 AI 活用事例

パナソニックコネクト: 社内 AI アシスタントによる提案資料作成効率化

導入背景: パナソニックグループの B2B 事業会社であるパナソニックコネクト社では、社員が扱う情報量や業務範囲が広く、営業提案資料やプレゼン資料の作成負荷が

課題となっていました。効率的に最新情報を収集・反映し、高品質な資料を迅速に作成する必要性から、生成 AI の活用を模索しました。

活用方法: 同社は 2023 年、自社向けの社内 AI チャットアシスタント「ConnectAI」を導入しました ([生成 AI は営業にも使える！知っておきたい AI を活用した営業術 5 選 | DXPO カレッジ](#))。OpenAI の大規模言語モデル (ChatGPT 技術) をベースに構築したもので、約 3,700 ページの公式 Web 情報やニュースリリース等の自社データも学習させた特化型 AI です ([パナソニック コネクトの AI アシスタントサービス「ConnectAI」を自社特化 AI へと深化 | 技術・研究開発 | 技術・研究開発 | プレスリリース | Panasonic Newsroom Japan : パナソニック ニュースルーム ジャパン](#))。社員は日常業務で ConnectAI に自由に質問でき、**提案書のたたき台作成、資料内文章の自動生成・翻訳、プログラミング問い合わせ**など幅広い用途に活用しています ([生成 AI は営業にも使える！知っておきたい AI を活用した営業術 5 選 | DXPO カレッジ](#))。例えば、製品提案書の構成案を相談したり、過去の類似案件情報を照会してもらうことで、資料の骨子を短時間で作り上げています。

導入効果: ConnectAI の導入により、**資料作成に費やす時間が大幅短縮**されました ([生成 AI は営業にも使える！知っておきたい AI を活用した営業術 5 選 | DXPO カレッジ](#))。社内のプログラミングや専門文書の翻訳作業も効率化し、従来は手作業で数時間かかっていた提案資料のドラフト作成が短時間で完了するケースが増えています。具体的な時間削減の数値は公開されていませんが、**社員からは「必要な情報を即座に取得できる」「資料の品質が安定した」といった声**が上がり、ナレッジ共有の促進と業務負荷軽減に繋がっています。また、自社データを組み込んだことで機密情報の漏洩リスクに配慮しつつ生成 AI を活用できており、全社的な DX 推進の一環として経営戦略上も重要な役割を果たしています。

サイバーエージェント: 広告提案コンテンツの自動生成による品質向上

導入背景: インターネット広告大手のサイバーエージェント社では、大量の広告クリエイティブ案を短期間で作成する必要があります。従来、人手に頼っていたバナー広告のキャッチコピー作成などは時間と労力がかかり、提案速度と品質の両立が課題でした。競争力を維持するため、同社は生成 AI を活用したクリエイティブ業務の効率化に踏み切りました。

活用方法: サイバーエージェントは**独自開発の日本語大規模言語モデル (LLM) と ChatGPT を組み合わせ**、広告クリエイティブ生成を自動化しています ([ChatGPT \(チャット GPT\) の活用事例 10 選 【2025 年版】](#))。具体的には、広告案件の訴求ポイン

ト等を入力すると、AIが複数のキャッチコピー案を瞬時に生成します。生成された文案は自然で的確な表現になっており、担当者はそれらを基に細部を調整するだけで済みます ([ChatGPT\(チャット GPT\)の活用事例 10 選【2025 年版】](#))。こうした仕組みにより、提案用のコピーや広告文案の作成サイクルが飛躍的に高速化されています。また、自社開発 LLM により日本語表現のニュアンスにも対応しつつ、ChatGPT の生成力を活かすハイブリッド運用を行っています。

導入効果: 生成 AI 導入後、広告コピー制作のスピードと品質が向上しました。AI は短時間で多数の案を出せるため、効果測定と改善のサイクルも加速し、最適なクリエイティブを見極める時間が短縮されています ([ChatGPT\(チャット GPT\)の活用事例 10 選【2025 年版】](#))。同社の発表によれば、広告施策によっては従来比で 2.6 倍の広告効果向上という成果も確認されています ([生成 AI は営業にも使える！知っておきたい AI を活用した営業術 5 選 | DXPO カレッジ](#))。このように営業提案コンテンツ (広告素材) の質と結果が大きく向上しており、同社の売上アップに貢献しました。なお、同業の広告大手 (電通や博報堂) も ChatGPT によるコピー生成を導入しており、生成 AI 活用は広告業界の新たなスタンダードになりつつあります ([ChatGPT\(チャット GPT\)の活用事例 10 選【2025 年版】](#))。クリエイティブ分野で培った生成 AI 活用ノウハウは、営業プレゼン資料の訴求力向上など他の営業資料作成業務にも波及しています。

本田技研工業(ホンダ): Microsoft Copilot による資料要約と会議録作成の省力化

導入背景: 自動車メーカーのホンダは、グローバル競争や社内の DX 推進に対応するため、生成 AI を経営戦略の一環として位置付けています ([【完全版】 Microsoft Copilot\(コパイロット\)とは？活用例や導入方法を解説 | SHIFT AI TIMES | AI の情報インフラを構築し、日本の AI 推進を加速](#))。特に、社内に蓄積された大量の非構造化データ (文章情報) の活用が課題であり、営業部門でも議事録や報告資料の作成負担軽減が求められていました。ホンダはこれらの課題解決に向け、生成 AI を活用した効率化策をいち早く模索しました。

活用方法: ホンダはマイクロソフトの**「Microsoft 365 Copilot」**を国内企業として先駆けて導入しました ([【完全版】 Microsoft Copilot\(コパイロット\)とは？活用例や導入方法を解説 | SHIFT AI TIMES | AI の情報インフラを構築し、日本の AI 推進を加速](#))。Copilot は Office アプリ (Word、Excel、PowerPoint、Outlook、Teams 等) に統合された生成 AI で、社内文書や会議内容の理解・生成を支援します。同社では特に次の業務に Copilot を活用しています ([【完全版】 Microsoft Copilot\(コパイロット\)と](#)

[は？活用例や導入方法を解説 | SHIFT AI TIMES | AI の情報インフラを構築し、日本の AI 推進を加速](#)):

- [会議内容の自動要約・議事録作成](#)(Teams 会議で AI が発言をリアルタイム要約し、要点を整理 ([【完全版】 Microsoft Copilot\(コパイロット\)とは？活用例や導入方法を解説 | SHIFT AI TIMES | AI の情報インフラを構築し、日本の AI 推進を加速](#)))
- [文書や資料の要約](#)(長大な営業報告書や企画書を AI が要約し、重要ポイントを抽出 ([【完全版】 Microsoft Copilot\(コパイロット\)とは？活用例や導入方法を解説 | SHIFT AI TIMES | AI の情報インフラを構築し、日本の AI 推進を加速](#)))
- [情報検索の効率化](#)(製品情報や市場データをインターネットから迅速に検索し要点を提示 ([【完全版】 Microsoft Copilot\(コパイロット\)とは？活用例や導入方法を解説 | SHIFT AI TIMES | AI の情報インフラを構築し、日本の AI 推進を加速](#)))

例えば、営業会議後には Copilot が自動生成した詳細な議事録を共有し、担当者は重要事項の確認とフォローに専念できます。また、過去の契約書や提案書も Copilot が要約してくれるため、新任の営業担当者でも短時間で背景を把握しやすくなっています。

導入効果: Copilot の導入によって、**ホンダ**では社内資料作成や情報整理に費やす時間が劇的に削減されています。マイクロソフトによる検証では、Copilot 活用で 1 人あたり月平均 17 時間の業務時間削減効果が見込まれています ([【完全版】 Microsoft Copilot\(コパイロット\)とは？活用例や導入方法を解説 | SHIFT AI TIMES | AI の情報インフラを構築し、日本の AI 推進を加速](#)) ([【完全版】 Microsoft Copilot\(コパイロット\)とは？活用例や導入方法を解説 | SHIFT AI TIMES | AI の情報インフラを構築し、日本の AI 推進を加速](#))。特に、会議準備・記録や文書作成にかかる時間が大幅短縮され(例:会議時間 1.25 時間/週削減、文書作成 0.5 時間/週削減 ([【完全版】 Microsoft Copilot\(コパイロット\)とは？活用例や導入方法を解説 | SHIFT AI TIMES | AI の情報インフラを構築し、日本の AI 推進を加速](#)))、その分を顧客対応や戦略立案といった付加価値の高い業務に充てられるようになりました。ホンダでは Copilot を通じて属人的になりがちな営業ナレッジの標準化も図っており、ベテラン社員の知見を AI が要約・提示することで、組織全体の営業力底上げに繋がっています。生成 AI をいち早く全社導入したホンダの取り組みは、製造業における DX 成功事例として注目されており、競争力強化に寄与しています ([【完全版】 Microsoft Copilot](#)

[\(コパイロット\)とは？活用例や導入方法を解説 | SHIFT AI TIMES | AI の情報インフラを構築し、日本の AI 推進を加速](#)。

伊藤忠商事:大量データ分析と報告書作成の効率化

導入背景:総合商社の伊藤忠商事では、扱う情報量が膨大であることから、**市場や事業データの分析業務や社内外向け報告書の作成**に多くの時間が割かれていました。グローバルにビジネスを展開する商社ではタイムリーな意思決定が求められるため、データ分析と資料作成の効率化によるスピード経営が課題となっていました。AI 技術による業務効率化と意思決定質の向上を図るべく、伊藤忠商事も生成 AI の活用に踏み切りました。

活用方法:伊藤忠商事は Microsoft 365 Copilot をいち早く試験導入し、社内の各種業務プロセスに組み込みました ([【完全版】Microsoft Copilot\(コパイロット\)とは？活用例や導入方法を解説 | SHIFT AI TIMES | AI の情報インフラを構築し、日本の AI 推進を加速](#))。特に、**大量の業績データや市場情報を分析しレポート化する業務**で Copilot を活用しています ([【完全版】Microsoft Copilot\(コパイロット\)とは？活用例や導入方法を解説 | SHIFT AI TIMES | AI の情報インフラを構築し、日本の AI 推進を加速](#))。例えば、営業部門では過去の取引データをまとめて Copilot に解析させ、重要なトレンドやリスク要因を抽出させています。その上で、抽出結果を踏まえたレポート文案を Copilot が自動生成し、担当者が内容をチェック・修正して最終報告書とします。従来は担当者が手作業で数日かけていた分析・資料化プロセスを、AI がアシストすることで大幅に短縮しました。

導入効果:Copilot 導入により、**社内データ分析とドキュメント作成の生産性が飛躍的に向上**しました ([【完全版】Microsoft Copilot\(コパイロット\)とは？活用例や導入方法を解説 | SHIFT AI TIMES | AI の情報インフラを構築し、日本の AI 推進を加速](#))。これにより社員は反復的なレポート作成作業から解放され、より戦略的な業務(分析結果の考察や営業戦略立案など)に注力できるようになっています ([【完全版】Microsoft Copilot\(コパイロット\)とは？活用例や導入方法を解説 | SHIFT AI TIMES | AI の情報インフラを構築し、日本の AI 推進を加速](#))。伊藤忠商事では生成 AI 活用によって急速に変化するビジネス環境への対応力を高め、競争力の維持・強化を目指しています ([【完全版】Microsoft Copilot\(コパイロット\)とは？活用例や導入方法を解説 | SHIFT AI TIMES | AI の情報インフラを構築し、日本の AI 推進を加速](#))。定量的な成果は公表されていませんが、社内では「データに基づく提案の質が上がった」「資料作成待ちによる意思決定の遅れが減った」等の評価がされています。商社

業界における生成 AI 活用の先進事例として注目されており、他社でも追随する動きがみられます。

その他大企業の事例と動向

上記以外にも、多くの大企業が営業資料作成に生成 AI を取り入れています。例えば、教育大手のベネッセは社内向け AI チャットサービス「Benesse GPT」を開発し、グループ社員 1.5 万人に提供を開始しました ([ChatGPT\(チャット GPT\)の活用事例 10 選【2025 年版】](#))。目的は業務効率化と新商品開発の支援で、社員がいつでも安全に ChatGPT 技術を活用できる環境を整備しています ([ChatGPT\(チャット GPT\)の活用事例 10 選【2025 年版】](#))。セキュリティに配慮しつつ生成 AI を活用する取り組みであり、社内問い合わせ対応や企画アイデア出しなどに活用され、生産性向上に寄与しています ([ChatGPT\(チャット GPT\)の活用事例 10 選【2025 年版】](#))。また、保険大手の三井住友海上では、NEC・アクセンチュアと協業し事故対応業務への ChatGPT 活用を進めています ([ChatGPT\(チャット GPT\)の活用事例 10 選【2025 年版】](#))。膨大な社内マニュアルやベテラン社員の知見を AI が学習し、事故受付時に最適な対応案を即座に生成・提示することで、顧客対応の迅速化と対応品質の向上を図っています ([ChatGPT\(チャット GPT\)の活用事例 10 選【2025 年版】](#))。同社は**社内チャットボット「MS-Assistant」**にも生成 AI を導入し、全社員の業務効率化を実現しています ([ChatGPT\(チャット GPT\)の活用事例 10 選【2025 年版】](#))。これら大企業の事例から、自社専用の生成 AI 基盤を構築して社内展開する動きや、特定業務プロセスに AI を組み込み成果を上げる動きが顕在化していることが分かります。大企業では特にセキュリティや既存システムとの統合に配慮しつつ、生成 AI を活用した独自ソリューション開発が進んでおり、営業資料作成の効率と品質を両立する取り組みが広がっています。

中小企業における生成 AI 活用事例

某不動産会社: ChatGPT 活用による提案書・フォローメール自動化

導入背景: ある中堅規模の不動産会社では、物件提案後の顧客フォローや契約獲得までのプロセスに課題を抱えていました。営業担当者は多数の顧客に対し手厚いフォローメールを送る必要があり、また各顧客の関心に合わせた提案書を個別作成するのに時間を取られていました。人的リソースが限られる中、営業成約率を高めるには効率的な資料作成・コミュニケーションが不可欠であったため、同社は生成 AI の活用を検討しました。

活用方法: 同社は文章生成に特化した AI ツールである Copy.ai を導入し、営業資料の一部自動化に着手しました。具体的には、顧客向けフォローアップメールの自動作成と提案書ドラフトの自動生成に Copy.ai を活用しています ([生成 AI×営業で売上アップ！7つの活用事例と導入のポイントを解説 - AI 業務大全](#))。営業担当者が物件情報や顧客の要望を入力すると、AI が丁寧なフォローメール文面を即座に生成し提案内容を補足します。また、過去の成約事例データや顧客属性情報を AI に学習させ、蓄積されたノウハウを踏まえた最適な提案書テンプレートを自動作成できるようにしました ([生成 AI×営業で売上アップ！7つの活用事例と導入のポイントを解説 - AI 業務大全](#))。担当者は AI が出力した叩き台をベースに微調整するだけでよく、メールや提案書の内容の一貫性も高まるよう工夫されています。

導入効果: Copy.ai の活用により、まず顧客へのフォローメールの成果が向上しました。AI 生成メールを用いたところ、顧客からの返信率が 25%向上するという顕著な効果が得られました ([生成 AI×営業で売上アップ！7つの活用事例と導入のポイントを解説 - AI 業務大全](#))。定型的になりがちなメールも、AI が顧客ごとにパーソナライズした丁寧な文章を作成するため、顧客の関心を引きやすくなったと考えられます。また、提案書作成の工数も大幅に削減されました。過去の成功事例や顧客データを活用して AI が提案書の素案を自動生成してくれるため、営業担当者の負担が軽減し、提案の抜け漏れも減少しています ([生成 AI×営業で売上アップ！7つの活用事例と導入のポイントを解説 - AI 業務大全](#))。これにより、営業担当者は顧客との関係構築やクロージングといった重要業務により多くの時間を割けるようになりました。質の高いフォローと提案がスピーディーに行えるようになったことで、成約率や顧客満足度の向上にも繋がっており、同社では今後さらなる生成 AI 活用範囲の拡大を検討しています。

キャリアデザインセンター：営業メール自動送信ツールによるリード獲得倍増

導入背景: 人材採用支援事業を手掛ける中堅企業のキャリアデザインセンターでは、新規顧客開拓の一環として自社サービス案内の問い合わせフォーム営業に力を入れていました。多数の企業に対し問い合わせフォーム経由で営業提案を送る必要がありますが、手作業ではリスト作成やメール送信に限界があり、アプローチ数・精度の向上が課題となっていました。そこで、AI を活用して営業メール送信を自動化し、より多くの見込み顧客を効率的に獲得することを目指しました。

活用方法: 同社はエッジテクノロジー社が開発した営業支援 AI システム「GeAIne(ジーン)」を導入しました ([営業部門での AI 活用事例 9 選！生成 AI\(ジェネレーティブ](#)

[AI\)で何が変わる？需要予測・自動セールス解説【2024 最新版】 - AI Market](#)。

GeAIne は営業メール文章の自動生成・送信、ターゲット企業リストの自動取得、AI による有望企業の推薦、メールの AB テストと効果計測などの機能を備えたツールです ([営業部門での AI 活用事例 9 選！生成 AI\(ジェネレーティブ AI\)で何が変わる？需要予測・自動セールス解説【2024 最新版】 - AI Market](#))。キャリアデザインセンターでは、自社のターゲットとなる企業リストを GeAIne で作成し、各企業のニーズに合わせた営業メールを AI が自動送信する仕組みを構築しました ([営業部門での AI 活用事例 9 選！生成 AI\(ジェネレーティブ AI\)で何が変わる？需要予測・自動セールス解説【2024 最新版】 - AI Market](#))。例えば、転職フェア出展を検討しそうな企業リストを AI がピックアップし、それぞれに最適化した提案メールを送る、といった運用です。これにより、営業担当者は個別メール作成や送信作業から解放され、AI が 24 時間体制で効率良くアプローチを実行できるようになりました。

導入効果: GeAIne 導入の成果は非常に明確でした。四半期(3 か月)単位で結果を検証したところ、問い合わせ獲得件数のベースが導入前より 120%増加(約 2 倍)するという大幅なリード獲得向上が見られました ([営業部門での AI 活用事例 9 選！生成 AI\(ジェネレーティブ AI\)で何が変わる？需要予測・自動セールス解説【2024 最新版】 - AI Market](#))。つまり、同じ期間でこれまでの倍近い企業から問い合わせを引き出せるようになったのです。また、GeAIne の「おすすめ企業リスト作成」機能により、毎月 400 件もの新規有望企業リストを自動的に準備できるようになり、リスト不足でアプローチが停滞することが解消されました ([営業部門での AI 活用事例 9 選！生成 AI\(ジェネレーティブ AI\)で何が変わる？需要予測・自動セールス解説【2024 最新版】 - AI Market](#))。加えて、AI によるメール文面最適化と AB テストにより、メール開封率・クリック率も改善していると報告されています。これらの効果により、商談獲得コストの大幅低減が実現し、営業効率が飛躍的に向上しました。同社では「営業メールの自動化によって営業機会を取りこぼすことが減り、新規顧客開拓数が増えた」と評価しており、今後も生成 AI を活用した営業 DX を推進する方針です。

キャンプ女子株式会社: ChatGPT による企画提案と商品開発アイデア創出

導入背景: キャンプ場向け SNS 運営やコンサルティング事業を行うスタートアップ企業のキャンプ女子株式会社では、少人数のチームで多彩な業務をこなしています。特に、キャンプ場のコンサル提案資料作成や新商品の企画開発において斬新なアイデアを次々と創出する必要性がありました。同社はリソースが限られる中でも大手に負けない提案力・企画力を発揮するため、生成 AI を「ブレイン」として活用できないかと考えました。

活用方法: キャンプ女子株式会社は社内に ChatGPT を全社導入し、社員が日常的にプロンプトを使って業務アイデアを AI とやり取りできる環境を整備しました ([ChatGPT\(チャット GPT\)の活用事例 10 選【2025 年版】](#)) ([ChatGPT\(チャット GPT\)の活用事例 10 選【2025 年版】](#))。営業コンサル業務では、ChatGPT から**キャンプ場改善のための多様なアイデア**を取得し、それらを組み合わせる魅力的な提案プランを作成しています ([ChatGPT\(チャット GPT\)の活用事例 10 選【2025 年版】](#))。例えば、「若年層向けにキャンプ場を活性化させる企画は？」と ChatGPT に尋ね、出てきた複数案を基に提案書を練り上げるといった具合です。また、自社で企画・販売するキャンプグッズの開発においても ChatGPT を活用しています。**顧客ニーズに合わせた新商品のコンセプト案**を AI が提案してくれるため、発想の幅が広がり、企画段階からユーザー目線を取り入れた商品開発が可能になりました ([ChatGPT\(チャット GPT\)の活用事例 10 選【2025 年版】](#))。社員は AI が生み出す豊富な選択肢を検討しつつ、自らの経験知と組み合わせる最適解を導き出しています。

導入効果: ChatGPT の全社展開により、**提案資料や企画書のクオリティが向上**しました。AI から得た斬新な着想により、従来の延長にはない新規性の高い企画提案が可能となり、クライアントからも「ユニークで魅力的な提案」と評価される事例が増えています。また、**資料作成のスピードも向上**しました。ゼロから企画を考える場合と比べ、AI が叩き台を提示してくれるため初期ドラフト作成にかかる時間が短縮され、少人数でも多くの案件に対応できています。具体的な数値こそ示されていないものの、「ChatGPT を**アイデア出しの相棒**として使うことで企画力と生産性が倍増した」と社内では手応えを感じています。さらに、ChatGPT 導入をきっかけに社員の AI リテラシーが向上し、新しい IT ツール活用への意欲も高まっています。同社は「生成 AI を上手く使いこなせば、**中小企業でも大企業に劣らない提案力**を持てる」とし、今後も最新モデルの積極活用や社内ナレッジの AI 共有などを進める計画です。

その他中小企業の事例とツール選択

中小企業においては、限られた人員で効率よく営業資料を作成・活用するために生成 AI を導入するケースが増えています。その際、**自社の課題に合った AI ツール**を選択する傾向が見られます。例えば、マーケティング支援を行う株式会社既読では、社内での AI 活用を ChatGPT から Anthropic 社の Claude 3.5 に乗り換えました ([Claude 3.5 Sonnet: マーケティング戦略立案の新たな同僚 | KIDOKU inc.](#))。Claude は日本語を含む長文処理や要約に強みを持つ生成 AI であり、同社では最新機能「Artifacts」を活用してマーケティング戦略立案プロセスを効率化しています ([Claude 3.5 Sonnet: マーケティング戦略立案の新たな同僚 | KIDOKU inc.](#)) ([Claude 3.5 Sonnet: マーケティング戦略立案の新たな同僚 | KIDOKU inc.](#))。具体的には、公開情

報にもとづいて包括的な市場分析レポートを自動生成したり、競合他社の戦略ポジショニングを分析して提案書に反映するといった使い方です ([Claude 3.5 Sonnet: マーケティング戦略立案の新たな同僚 | KIDOKU inc.](#))。Claude の大容量コンテキストを活かし、数万字に及ぶ業界レポートから重要な示唆を抽出して一つのメモにまとめる、といった高度なレポート要約も実施しています ([Claude とは 商品ネーミング・企業分析など 64 プロンプトを公開 | ツギノジダイ](#)) ([Claude とは 商品ネーミング・企業分析など 64 プロンプトを公開 | ツギノジダイ](#))。このように、中小企業でも ChatGPT 以外の生成 AI ツールを目的に応じて選定し、営業資料作成や調査分析に活用し始めています。ポイントは、自社の業務フローにフィットする形で AI を取り入れることで、大企業に比べ IT 部門や予算が限られる中小でも大きな成果を上げている点です。適切なツール選択と創意工夫次第で、生成 AI は中小企業の営業力強化においても強力な味方となっています。

導入効果の総合分析と市場動向

導入効果の総括

以上の事例から、営業資料作成に生成 AI を導入した効果として主に以下の点が挙げられます。

- **作業時間の大幅短縮**: 提案書やプレゼン資料のドラフト作成、営業メールの文案作成、会議録起こしなどに要する時間が劇的に減少しています。例えばパナソニックコネクトでは社内 AI により資料作成時間を短縮し ([生成 AI は営業にも使える！知っておきたい AI を活用した営業術 5 選 | DXPO カレッジ](#))、ホンダでは Copilot 導入で月 17 時間の工数削減が見込まれています ([【完全版】 Microsoft Copilot\(コパイロット\)とは？活用例や導入方法を解説 | SHIFT AI TIMES | AI の情報インフラを構築し、日本の AI 推進を加速](#)) ([【完全版】 Microsoft Copilot\(コパイロット\)とは？活用例や導入方法を解説 | SHIFT AI TIMES | AI の情報インフラを構築し、日本の AI 推進を加速](#))。少人数でも多くの顧客対応や提案準備が可能となり、**残業削減やリソース不足の解消**にも繋がっています。
- **資料品質・内容の向上**: 生成 AI は過去のデータやベストプラクティスを学習しているため、**抜け漏れの少ない網羅的な資料や表現力の高い文章**を生成できます。コピーライティングでは ChatGPT が自然で訴求力あるコピーを量産し、CyberAgent で広告効果 2.6 倍という成果に繋がりました ([生成 AI は営業にも使える！知っておきたい AI を活用した営業術 5 選 | DXPO カレッジ](#))。提

案資料でも、AIが一貫性のあるメッセージや説得力あるストーリー構成を提案してくれるため、全体の品質底上げが図られています ([生成 AI×営業で売上アップ！7つの活用事例と導入のポイントを解説 - AI 業務大全](#))。また、Suntory の事例では ChatGPT が提案した意外なアイデアを CM 企画に採用し、人間には発想できなかった新鮮な内容の広告が実現しています ([ChatGPT\(チャット GPT\)の活用事例 10 選【2025 年版】](#))。このように、AI の創造力や知識網羅性を取り入れることで資料の完成度が高まり、差別化やイノベーション創出にも寄与しています。

- **営業成果 (KPI) の向上:** 資料作成プロセスの効率化と質向上は、最終的に営業成約率やリード獲得数の向上といった成果として表れています。前述の不動産会社ではフォローメールの返信率が 25% 増え ([生成 AI×営業で売上アップ！7つの活用事例と導入のポイントを解説 - AI 業務大全](#))、キャリアデザインセンターでは問い合わせ獲得数が 120% に増加しました ([営業部門での AI 活用事例 9 選！生成 AI\(ジェネレーティブ AI\)で何が変わる？需要予測・自動セールス解説【2024 最新版】 - AI Market](#))。日本生命保険では、日立製作所の AI を活用し顧客セグメント別に最適な提案メッセージを自動配信する仕組みを導入、営業職員のスキル差に左右されない提案で成約率向上を KPI に据えています ([営業部門での AI 活用事例 9 選！生成 AI\(ジェネレーティブ AI\)で何が変わる？需要予測・自動セールス解説【2024 最新版】 - AI Market](#))。これらは、生成 AI が営業のボトルネック解消と成果最大化に直結していることを示しています。案件創出数の増加や商談化率アップ、さらには受注率アップを実現した企業も多く、売上への貢献が具体化しています。
- **従業員の生産性・モチベーション向上:** 煩雑な資料作成作業が AI により削減されたことで、営業担当者は顧客とのコミュニケーションや戦略思考など本来注力すべき業務に時間を割けるようになりました ([【完全版】 Microsoft Copilot\(コパイロット\)とは？活用例や導入方法を解説 | SHIFT AI TIMES | AI の情報インフラを構築し、日本の AI 推進を加速](#))。その結果、提案の質が上がりやすくなる好循環が生まれています。また、新しい AI 技術に触れることで社員のデジタルスキルが向上し、自主的にプロンプトを工夫して業務改善を図る動きも出ています ([【導入事例】株式会社イーエムネットジャパン | JAPAN AI 株式会社](#))。生成 AI を「相棒」や「アシスタント」として使うことで、従業員満足度の向上や組織全体の DX マインドの醸成といった効果も副次的にもたらされています。

以上のように、生成 AI の営業資料作成活用は効率化(時間短縮)と効果向上(品質・成約率アップ)という二面的なメリットを企業にもたらしていると言えます。ただし最大

限の効果を得るには、人間の営業ノウハウとの適切な融合が重要です。成功企業は AI に任せる部分と人が判断・創意を発揮する部分を明確に分け、AI を**「業務を支えるパートナー」**として位置付けている点も共通しています。

市場全体の動向

2023 年以降、ChatGPT の登場を契機に生成 AI ブームが起き、営業領域でもその活用は一気に拡大しました。前述のように企業の過半数が既に生成 AI を実務利用しているとの調査結果もあります ([The state of AI in early 2024 | McKinsey](#))。Salesforce の調査では経営層の 80% が生成 AI を試験導入済みであり、そのうち 20% 超は既に日常業務に常用しているとの報告もあります ([AI Adoption Statistics 2024: All Figures & Facts to Know](#))。特に営業・マーケティング部門は生成 AI が価値を生みやすい領域とされ、McKinsey の分析でも生成 AI の導入率が高い機能の一つに営業が挙げられています ([The state of AI in early 2024 | McKinsey](#))。

日本国内でも、大企業から自治体まで幅広い組織で生成 AI の実証や導入が進んでいます。官公庁ではほぼ全ての都道府県が ChatGPT の業務利用トライアルを開始しており ([ChatGPT\(チャット GPT\)の活用事例 10 選【2025 年版】](#))、庁内文書作成や問い合わせ対応文の作成補助などに活用されています。企業では、先進事例で述べたホンダや伊藤忠の他、日立製作所、パナソニック、NTT データなど多数の大企業が生成 AI を活用した社内サービスを展開中です ([生成 AI は営業にも使える！知っておきたい AI を活用した営業術 5 選 | DXPO カレッジ](#)) ([営業部門での AI 活用事例 9 選！生成 AI\(ジェネレーティブ AI\)で何が変わる？需要予測・自動セールス解説【2024 最新版】 - AI Market](#))。また、マイクロソフトの Copilot のように主要な業務ソフトに AI が組み込まれ始めたことで、2024 年以降は生成 AI の企業導入が本格的な拡大期に入ると見られます ([【完全版】Microsoft Copilot\(コパイロット\)とは？活用例や導入方法を解説 | SHIFT AI TIMES | AI の情報インフラを構築し、日本の AI 推進を加速](#))。実際、企業の 72% が 2024 年に AI 投資を増やす計画との調査もあり ([AI Adoption Statistics 2024: All Figures & Facts to Know](#)) ([AI Adoption Statistics 2024: All Figures & Facts to Know](#))、営業支援分野でも生成 AI 関連サービス市場が急成長しています。ある調査では、生成 AI 関連市場規模は 2024 年に 2,560 億円を超えたとも報じられており ([Generative AI Statistics: Insights and Emerging Trends for 2025](#))、今後も高い成長率が予測されています。

一方で、生成 AI 活用の拡大に伴いガバナンスやリテラシー整備の重要性も指摘されています。営業資料には顧客の個人情報や企業秘密が含まれる場合も多いため、情報漏洩リスクへの対策(機密データを学習させない設定やオンプレミス型 LLM の活

用など)を講じる企業が増えています ([生成 AI は営業にも使える！知っておきたい AI を活用した営業術 5 選 | DXPO カレッジ](#))。また、AI の出力する内容の正確性(幻影 hallucination の問題)を人間が検証するプロセスも不可欠です。これら課題に対応しつつ上手に生成 AI を使いこなすことが、今後の営業部門に求められるでしょう。

おわりに

営業資料作成における生成 AI 活用事例を、大企業・中小企業の双方から紹介しました。共通しているのは、生成 AI が「提案のスピードアップ」と「提案内容の高度化」を同時にもたらしている点です。先行導入した企業では具体的な数値で効果が現れており、営業成績の向上や業務効率化という形で ROI が確認されています。生成 AI ツールも ChatGPT に始まり、Microsoft 365 Copilot、Claude、さらには各社独自開発の社内 AI へと多様化しており、自社ニーズに合わせて選択できる環境が整いつつあります。

もともと、生成 AI はあくまで人間の営業活動を支援するツールであり、最終的な創意工夫や顧客との信頼構築は人間に委ねられています。成功事例の企業は「AI に任せる部分」と「人が担う部分」を上手く切り分け、AI をパートナーとして役割分担させることで効果を最大化しています ([生成 AI は営業にも使える！知っておきたい AI を活用した営業術 5 選 | DXPO カレッジ](#))。今後、市場全体で生成 AI の活用が当たり前になるにつれ、これを使いこなせるか否かが営業力の差別化要因にもなっていくでしょう。営業資料作成の世界は、生成 AI の力で大きく変わり始めました。早期に導入しノウハウを蓄積した企業は営業 DX(デジタルトランスフォーメーション)の先手を取り、効率と成果の両面で競合に優位に立っています。生成 AI の進化は日進月歩であり、今後さらに高度な提案書自動生成や対話型のプレゼン資料作成なども実現していくと考えられます。営業担当者にとって生成 AI は強力な味方であり、適切に活用することで**「より短時間で、より良い提案を、より多く」**生み出せる時代が到来したと言えるでしょう。各企業は事例で得られた知見を参考に、自社の営業スタイルに合った生成 AI 活用法を見出し、競争力強化につなげていくことが期待されます。

参考文献・出典: 本レポートは各社の導入事例発表、プレスリリース、専門メディアの記事 ([生成 AI は営業にも使える！知っておきたい AI を活用した営業術 5 選 | DXPO カレッジ](#)) ([生成 AI × 営業で売上アップ！7 つの活用事例と導入のポイントを解説 - AI 業務大全](#)) ([ChatGPT\(チャット GPT\)の活用事例 10 選【2025 年版】](#)) ([【完全版】 Microsoft Copilot\(コパイロット\)とは？活用例や導入方法を解説 | SHIFT AI TIMES | AI の情報インフラを構築し、日本の AI 推進を加速](#)) ([【完全版】 Microsoft](#)

[Copilot\(コパイロット\)とは？活用例や導入方法を解説 | SHIFT AI TIMES | AI の情報インフラを構築し、日本の AI 推進を加速](#) (生成 AI は営業にも使える！知っておきたい AI を活用した営業術 5 選 | DXPO カレッジ) (営業部門での AI 活用事例 9 選！生成 AI(ジェネレーティブ AI)で何が変わる？需要予測・自動セールス解説【2024 最新版】 - AI Market) (ChatGPT(チャット GPT)の活用事例 10 選【2025 年版】) (Claude 3.5 Sonnet: マーケティング戦略立案の新たな同僚 | KIDOKU inc.) (Claude 3.5 Sonnet: マーケティング戦略立案の新たな同僚 | KIDOKU inc.) (The state of AI in early 2024 | McKinsey) (ChatGPT(チャット GPT)の活用事例 10 選【2025 年版】)等に基づいて執筆しました。各引用箇所は本文中の【】内に示したとおりです。