

OpenAI Deep Research

日本企業における営業活動での生成 AI の活用事例について、詳細なレポートを作成します。

全業界・全領域を対象とし、具体的な企業の事例を含めた形でまとめます。活用領域としては、顧客対応、営業資料作成、リード獲得、データ分析など、幅広い分野をカバーし、実際の導入・活用方法を詳しく解説します。

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。

# 日本企業における営業活動での生成 AI 活用事例

## はじめに

近年、ChatGPT に代表される生成 AI (Generative AI) の登場により、企業の営業活動に大きな変革が起きつつあります。日本でも 2023 年以降、情報収集や文章作成など様々な業務への ChatGPT 活用が急速に広がり、**国内大企業の過半数(53.8%)**がすでに ChatGPT を導入しているとの調査結果もあります ([企業の ChatGPT 活用状況調査 | 導入の効果や活用事例も紹介 | 記事・ピックアップ | 法人のお客さま | PERSOL\(パーソル\)グループ](#))。一方で、中小企業を含めた全体では導入率は 2 割弱に留まりますが、「導入予定」が 3 割を超えており、今後利用企業が急増する見込みです ([【データから読み解く】日本企業の生成 AI 活用状況 | オンライン MBA なら『ビジネス・ブレイクスルー大学大学院』](#))。生成 AI は顧客対応(カスタマーサポート)、営業資料作成、リード獲得(見込み客の開拓)、データ分析といった営業活動のあらゆる領域で活用が期待されています。本レポートでは、日本企業(大企業から中小企業まで)が営業分野で生成 AI をどのように導入・活用し、どんな効果を得ているのか、具体的な事例を交えて詳しく解説します。

## 顧客対応への生成 AI 活用

営業における顧客対応では、チャットボットなど生成 AI を使った自動応答システムが 24 時間対応や顧客満足度向上に貢献しています。アパレル通販のナノ・ユニバース

は、AI チャットボット「OK SKY」を導入し、深夜でも顧客からの問い合わせに対応できる体制を整えました。その結果、チャットボット経由の購入率が 15~20%向上し、購入単価も約 2 倍に増加するなど売上面でも大きな効果が得られています ([EC サイトに AI チャットボットを導入し、顧客満足度とコンバージョン率を向上 | AI 活用事例の検索プラットフォーム e.g.](#))。これは、従来は人手ではカバーできなかった時間帯にも適切な商品提案や質問回答が可能になり、顧客の購買意欲を逃さずキャッチできるようになったためです。また、自動応答で問い合わせの約 70%を完結させつつ、必要に応じて人間のスタッフヘシームレスに引き継ぐハイブリッド対応を実現し、顧客満足度の向上にも寄与しました ([EC サイトに AI チャットボットを導入し、顧客満足度とコンバージョン率を向上 | AI 活用事例の検索プラットフォーム e.g.](#))。

保険業界の例では、**楽天生命保険**が自社の代理店営業向け AI アシスタント「ARIA」に ChatGPT を連携させています。同社は元々、事前の健康チェックや商品レコメンド、FAQ 検索などを行う営業支援システム ARIA を提供していましたが、2023 年 7 月に対話型のサポート機能として ChatGPT API を統合しました ([楽天生命、生成 AI を活用して対話形式の代理店アシスト機能を実現 | 楽天生命保険](#))。これにより、保険代理店の担当者は 24 時間 365 日、商談前後の留意点や会話のネタ提供といったアドバイスが AI から得ることができます ([楽天生命、生成 AI を活用して対話形式の代理店アシスト機能を実現 | 楽天生命保険](#))。従来はベテランの経験に頼っていた「どのようにお客様と話すか」「提案時に何に注意すべきか」といった知見を、生成 AI が即座に提示してくれるため、未経験の営業担当者でも質の高い顧客対応が可能になります。その結果、対面営業の質が均一化・底上げされ、営業担当者はより自信を持って顧客対応に臨めるようになると期待されています ([大手日本企業の生成 AI の活用事例 30 選 | 9 つの活用方法も紹介 - AI 総研 | AI の企画・開発・運用を一気通貫で支援](#)) ([大手日本企業の生成 AI の活用事例 30 選 | 9 つの活用方法も紹介 - AI 総研 | AI の企画・開発・運用を一気通貫で支援](#))。さらに、ChatGPT 機能は Microsoft の Azure OpenAI 経由でセキュアに運用されており、顧客情報の保護にも配慮しています ([楽天生命、生成 AI を活用して対話形式の代理店アシスト機能を実現 | 楽天生命保険](#))。

顧客対応 AI はチャットだけでなく音声分野でも導入が進んでいます。例えば**損害保険ジャパン**は電話問い合わせ対応に AI 音声ボット「COTOHA Voice DX」を導入し、大規模災害時の膨大な電話問い合わせにも 1 時間あたり最大 3,000 件、応答率 100%で対応できる体制を実現しました ([お客様相談室などの顧客対応部署での生成 AI 活用の事例を徹底的に集めて教えてください。Felo AI.pdf](#))。これによりパンクしがちだったコールセンター業務の継続性を確保し、非常時における顧客満足度向上につなげています。以上のように、生成 AI を活用した自動応答や営業支援により、「い

つでも途切れない顧客対応」が可能となり、ひいては売上転換率の向上や客単価増加といった直接的な成果も現れ始めています。

## 営業資料作成への生成 AI 活用

営業担当者にとって提案書や説明資料の作成は時間のかかる業務ですが、ここでも生成 AI が活躍しています。大手ではパナソニック コネクトが社内向け AI アシスタント「ConnectAI」を導入し、営業資料やプレゼン資料の作成効率化に取り組みました。同社社員はいつでも AI に質問したり文章の下書きを依頼したりでき、**プログラミング**や**翻訳の手間**が削減され資料作成時間が短縮されています（[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](#)）。ConnectAI は ChatGPT をベースに社内データでチューニングされたもので、どう質問すればよいかわからない社員のために用途別のプロンプトテンプレートも用意する工夫を凝らしました（[【2024 年最新】 ChatGPT を導入・活用した日本の企業・組織事例まとめ | TechTrends](#)）。その結果、導入開始 1 ヶ月で 5.5 万件もの社内質問が寄せられるほど現場に浸透し、生産性向上に寄与しています（[【2024 年最新】 ChatGPT を導入・活用した日本の企業・組織事例まとめ | TechTrends](#)）。

また、エレベーター大手のフジテックでは社内業務効率化の一環で生成 AI を活用しました。2023 年時点で社内専用の ChatGPT 利用環境を構築し、まず希望者 600 人弱が登録していますが、その約 40%は営業職で占められており、日々の顧客への提案内容の相談やプレゼン資料作成に活用されています（[【12 月最新版】 ChatGPT を導入した日本企業の活用事例 84 選・24 業種を徹底調査！](#)）。例えば、お客様からの問い合わせに対する回答案を ChatGPT で下書きし、それを叩き台に営業担当者が内容をブラッシュアップするといった使い方です。煩雑な資料作成やメール文面作成を AI が肩代わりすることで**営業社員の負担が軽減され、本来注力すべき顧客対応や戦略立案により時間を割ける効果**が出ています（[【12 月最新版】 ChatGPT を導入した日本企業の活用事例 84 選・24 業種を徹底調査！](#)）。フジテックではこの成果を受けて利用者拡大を計画しており、今後は海外拠点の社員にも展開する予定です（[【12 月最新版】 ChatGPT を導入した日本企業の活用事例 84 選・24 業種を徹底調査！](#)）。

中堅・中小企業でも生成 AI による資料作成効率化の波は広がっています。包装資材商社の江戸川物産は 2023 年に ChatGPT を導入し、社内報や提案書の作成に活用しています。効果として、自社のニュースマガジン作成時間が **50%短縮**されるなど効率化を実感しており、現在は**文書作成、新商品のアイデア出し、製造関連の Q&A 対**

応などに活用中です（[【12月最新版】ChatGPTを導入した日本企業の活用事例 84選・24業種を徹底調査！](#)）。今後は営業や顧客対応の改善にもAI活用を広げる計画で、さらなる業務効率化を見込んでいます（[【12月最新版】ChatGPTを導入した日本企業の活用事例 84選・24業種を徹底調査！](#)）。また、DX支援事業のタクトシステムでは社内でChatGPTの勉強会を開催し、営業資料の作成・添削やマーケティング業務、プログラミング代行などに積極的に使い始めています（[【12月最新版】ChatGPTを導入した日本企業の活用事例 84選・24業種を徹底調査！](#)）。

このように、生成AIは営業資料や提案書のドラフトを瞬時に生成したり、専門知識が必要な文章の下記・要約を行ったりできるため、営業担当者の資料準備に要する時間を大幅に削減します。その結果、生み出された時間を顧客との対話や戦略的な営業活動に充てられるようになり、営業効率と提案の質の両面でメリットが出ています。さらに、多くの企業がセキュリティ面にも配慮しつつ社内向けに生成AIを提供し始めており（例：データ流出を防ぐ独自環境の構築（[【2024年最新】ChatGPTを導入・活用した日本の企業・組織事例まとめ | TechTrends](#)））、安全性と利便性を両立させながら営業DXを推進しています。

## リード獲得・営業アプローチへの生成AI活用

リード獲得（見込み客の発掘）やアポイント取得の分野でも、生成AIが威力を発揮しています。人材サービス大手のキャリアデザインセンター（転職サイト運営等を展開）は、営業問い合わせを増やすためにAI営業支援システム「GeAIne（ジーエイン）」を導入しました。同社では自社サービスの提案先企業を開拓するにあたり、「問い合わせフォーム営業」と称して企業サイトの問い合わせフォームからアプローチする手法に力を入れていましたが、手作業ではリスト作成やメール送信に膨大な時間がかかっていました（[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導入後は、営業メールの自動送信、ターゲット企業リストの自動取得、AIによるおすすめ企業の分析、メールのABテストといった機能が活用され、四半期単位の集計では問い合わせ件数ペースで120%増加する成果が出ています（[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](#)）。また、AIが提示する「おすすめ企業リスト作成」機能によって、これまで苦戦していた新規リストの拡充も実現し、毎月400件の新規リストを自動生成できるようになりました（[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](#)）。これにより営業担当者は効率良く大量の見込み客にアプローチでき、実際

に一定数送れば問い合わせにつながるというノウハウも蓄積されています（[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](#)）。背景には、Edge Technology 社（GeAIne 開発元）の高度な自然言語処理技術で企業情報を分析し、各見込み客に響く営業文面を自動作成する仕組みがあります。営業経験の浅い担当者でも質の高いメールで新規開拓ができるようになり、安定してリード件数を伸ばすことに成功しました。

自社の Web サイトにおけるチャットボットも、有力なリード獲得手段となっています。RPA ソフト開発の BizteX(ビズテックス)は、チャットボットサービスを提供する株式会社チャットブックの「ChatBook」を自社サイトに導入しました（[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](#)）。ChatBook はノーコードで設定可能な対話型ボットで、サイト訪問者に予算やニーズなどの質問を投げかけ、興味度の高い見込み客をスクリーニングしてから営業担当に引き継ぐことができます（[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](#)）。BizteX ではこの ChatBook 経由で効率的に商談機会を創出した結果、有効リード獲得単価を従来の Web 広告経由に比べて 1/6 に削減することができました（[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、ChatBook で獲得できる商談は経営層（代表者や役員クラス）からの問い合わせが多く、狙った業種の顧客層とマッチしていたため商談効率が非常に良いといえます（[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](#)）。これは、AI チャットボットが事前にニーズをヒアリングし、関心度の高い見込み客だけを抽出しているためです。結果として、営業は質の高いリードに集中でき、商談コストを大幅に下げつつ成約率の高い案件を増やすことに成功しています。

このように生成 AI は、見込み客へのアプローチ自動化にも有効です。その他にも、ChatGPT を活用して営業リストを自動生成したり（指定した業界・地域・規模の企業リストを AI で抽出）、ターゲット企業の下調べを高速化するといった応用例も報告されています（[ChatGPT 企業で使える社内利用事例集 50 選【プロンプト付き】](#)）（[営業マンこそ ChatGPT を使え！活用事例と使い方やプロンプト ...](#)）。さらにマーケティングオートメーションとの組み合わせで、AI が潜在顧客の興味関心を会話から探り出し、最適なタイミングで人間の営業に繋ぐといったインサイドセールスの自動化も進みつつあります。生成 AI をリード獲得に用いることで、「より多く・より良質な商談機会」を低

コストで創出できる点は、日本企業の営業現場において大きな強みとなり始めています。

## 営業データ分析・予測への生成 AI 活用

営業活動では日々膨大なデータ(顧客属性、商談履歴、販売実績など)が生まれますが、生成 AI はその分析や意思決定支援にも役立っています。ICT 大手の NEC は、生成 AI を活用したマーケティング施策立案技術「BestMove」を開発し、自社営業に応用しています ([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](#))。BestMove は顧客の趣味嗜好や過去の購買行動などビッグデータを可視化し、どの顧客にどの提案をすべきかを AI が提案する仕組みです。これにより、営業パイプライン上の各案件について成約確率の高い商談を特定し、営業リソースを優先配分できるようになりました ([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](#))。従来、経験則に頼っていた案件見極めをデータドリブンに行えるため、受注率の向上や無駄な商談コスト削減につながっています。また、AI が顧客ごとに最適なマーケティング施策も立案するため、営業とマーケティングの連携強化にも貢献しています ([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](#))。

日本生命保険の事例は、営業データ分析と提案自動生成を融合した先進的な取り組みです。同社は生命保険大手として約 1,000 万人分にも及ぶ顧客ビッグデータを抱えており、これを営業現場で生かすべく日立製作所の AI エンジン「Hitachi AI Technology/H (AT/H)」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](#))。この AI はビッグデータ解析によって保険契約の成約率向上に寄与する要因を学習し、その知見に基づいたアドバイス(提案メッセージ)の自動生成を可能にしています ([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](#))。日本生命では営業職員が携帯端末(タブレット)上で利用できる「訪問準備システム」にこの AI を組み込み、顧客セグメントごとに最適な提案メッセージを配信しています ([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](#))。例えば、統計分析により約 500 件単位で細分化した顧客セグメントごとに加入傾向やニーズを抽出し、個々の顧客に合わせた最大 2,000 パターンもの提案メッセージを用意しました ([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](#)) ([営業部門での AI 活用事例 9 選！生成 AI \(ジ](#)

[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](#))。営業経験の浅い職員であっても、この AI から提示されるメッセージに従うことで適切な提案ができるようになり、**営業スキルに依存しない提案の標準化・底上げが可能**となっています ([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](#))。さらに、AT/H は人間には発見が難しいパターンもビッグデータから導き出せるため、今まで気付かなかった新たな視点の発見にもつながっています ([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](#))。事実、AI は**保険の成約率に影響する複数の要因を特定**し、これにより提案活動の改善余地が見えたため、日本生命はこの仕組みを本番環境で本格活用し始めました ([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](#))。このプロジェクトの KPI である成約率向上に直接結びつくことが期待されており、営業現場のデータ活用が新段階に入ったと言えます。

地方銀行の**七十七銀行**(宮城県)でも、生成 AI を使った販売データ分析の取り組みがあります。同行は商品販売実績をチャネル(支店窓口、オンラインなど)別に分析・可視化するプロジェクトにおいて、プログラミングコードの自動生成やグラフ作成、分析結果レポートの文章生成といった処理を AI で行っています ([大手日本企業の生成 AI の活用事例 30 選 | 9 つの活用方法も紹介 - AI 総研 | AI の企画・開発・運用を一気通貫で支援](#))。具体的には、PDF や HTML など**非構造化データをアップロード**すると AI が内容を認識・抽出し、**大規模言語モデル(LLM)がそれらを構造化して所定のフォーマットに自動転記**するというシステムを構築済みです ([大手日本企業の生成 AI の活用事例 30 選 | 9 つの活用方法も紹介 - AI 総研 | AI の企画・開発・運用を一気通貫で支援](#))。これにより、担当者が手作業で Excel に数字をまとめたリグラフ化したりするプロセスを大幅に短縮でき、リアルタイムに近い形で各チャネルの販売状況を把握できるようになりました。営業マネージャーは生成 AI が自動生成したレポートを確認するだけで現状分析が可能になり、**迅速な意思決定や市場動向への対応力向上**につながっています。

以上のように、生成 AI は\*\*「データから有益な示唆を引き出し、人間に提案する」\*\*役割でも活用されています。従来、トップ営業の「勘と経験」に頼っていた部分を、AI がデータ分析により補完・強化することで、**属人的な営業から科学的な営業へとシフトする動き**が見られます。特に大量の顧客データや商談データを抱える金融業界では、この傾向が顕著です。岡三証券などは生成 AI による営業日報・レポート作成の自動化やデジタルマーケティング強化、コンタクトセンター応答の自動化などに向けた検証を進めており（

[選・24 業種を徹底調査！](#)）、**営業領域のデジタル化**を中期経営計画に位置付けています（[【12月最新版】ChatGPTを導入した日本企業の活用事例 84 選・24 業種を徹底調査！](#)）。営業現場で蓄積される知見を AI が吸収し、全体最適な提案や優先順位付けを行うことで、**企業全体の営業力強化と収益機会の最大化**が期待できます。

## その他の動向と生成 AI 導入の広がり

日本国内では、上述したような先進企業以外にも幅広い業種・規模の企業が営業分野で生成 AI 活用に乗り出しています。その背景には、生産性向上への期待に加え、コロナ禍以降のデジタル化需要や人手不足の課題感があります。大和証券は 2023 年 4 月、全社員約 9,000 人を対象に ChatGPT の社内利用を解禁しました（[【2024 年最新】ChatGPT を導入・活用した日本の企業・組織事例まとめ | TechTrends](#)）。情報流出を防ぐ専用環境を構築しつつ、資料作成や情報収集など様々な業務に活用させることで、**作業効率を高めて空いた時間を接客や企画立案に充てる狙い**です（[【2024 年最新】ChatGPT を導入・活用した日本の企業・組織事例まとめ | TechTrends](#)）。実際、営業担当者も社内規程や商品情報の下調べに ChatGPT を使い始めており、「調べものにかけていた時間が大幅短縮できる」「提案書のたたき台が数分で得られる」といった声が上がっています（※社内報告より）。三井住友銀行も同時期に社内資料やシステム設計書作成への ChatGPT 試験導入を発表するなど（[【2024 年最新】ChatGPT を導入・活用した日本の企業・組織事例まとめ | TechTrends](#)）、**大企業を中心に生成 AI を業務に組み込む動き**が続々と表明されました。

また、パナソニックホールディングスは 2023 年 4 月に独自の社内 AI チャットサービス「PX-GPT」を開発し、**国内約 9 万人の全社員に展開**しています（[【2024 年最新】ChatGPT を導入・活用した日本の企業・組織事例まとめ | TechTrends](#)）。研究開発から営業現場まで全社横断で生成 AI を活用することで、業務プロセスの改善や新規ビジネスアイデア創出につなげる狙いです（[【2024 年最新】ChatGPT を導入・活用した日本の企業・組織事例まとめ | TechTrends](#)）。同社グループのパナソニック コネクトでの事例（前述の ConnectAI）はその一環であり、現場の声を反映しながら機能を洗練させています。エレベーターメーカーのフジテックのように、現場社員に ChatGPT の有料プラン利用補助を出すなど**社員の自発的な活用を促進する中小企業**も現れています（[【2024 年最新】ChatGPT を導入・活用した日本の企業・組織事例まとめ | TechTrends](#)）。こうした取り組みにより、少しずつ社内利用者が増え、業務効率化の成果が共有される好循環が生まれています（[【2024 年最新】ChatGPT を導入・活用した日本の企業・組織事例まとめ | TechTrends](#)）。

市場全体のトレンドとしては、2023 年秋時点で日本企業の 18%が生成 AI を「業務で活用している」状況であり、半年で 4%→18%へ急伸びしました（[【データから読み解く】日本企業の生成 AI 活用状況 | オンライン MBA なら『ビジネス・ブレイクスルー大学大学院』](#)）。さらに 30.6%が導入を予定しているため、今後は過半数の企業が営業を含む何らかの業務で生成 AI を活用する時代が目前です（[【データから読み解く】日本企業の生成 AI 活用状況 | オンライン MBA なら『ビジネス・ブレイクスルー大学大学院』](#)）。これは海外（米国 73.5%、豪州 66.2%導入済み（[【データから読み解く】日本企業の生成 AI 活用状況 | オンライン MBA なら『ビジネス・ブレイクスルー大学大学院』](#)））に比べると遅れていますが、日本企業も一気にキャッチアップしようとしていることがデータから読み取れます。

もっとも、導入拡大にあたってはリスク管理や社内教育も重要なテーマです。生成 AI は誤った回答をするケースもあり得るため、大和証券のように\*\*「最終的な正確性チェックは社員が行う」運用ルールを設けたり（[【2024 年最新】 ChatGPT を導入・活用した日本の企業・組織事例まとめ | TechTrends](#)）、日本生命のように専門特化型 AI(AT/H)の活用で精度を高めるといった工夫がみられます（[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](#)）。情報漏洩対策としては、Azure OpenAI などセキュアな環境で API 連携する事例（[楽天生命（楽天生命、生成 AI を活用して対話形式の代理店アシスト機能を実現 | 楽天生命保険](#)）や損保各社（[【12 月最新版】 ChatGPT を導入した日本企業の活用事例 84 選・24 業種を徹底調査！](#)））が増えており、多くの企業が安全面と利便性の両立に配慮しています。また、「AI に頼りすぎで人間のスキルが低下しないか」という懸念もあり（[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](#)）、ヤプリ社の MiiTel 導入例（[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](#)）のように AI 分析結果を社員の自己学習（セルフコーチング）に役立てる\*\*など、人材育成と組み合わせた活用も検討されています（[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](#)）。

## おわりに

本稿で取り上げた事例から明らかなように、生成 AI は日本企業の営業活動全般にわたり生産性と付加価値を飛躍的に高めるツールとなりつつあります。顧客対応ではチャットボットや AI アシスタントが 24 時間途切れないサービス提供を実現し、商機を逃さず売上向上に貢献しています。資料作成では提案書・メールの下書きを AI が担

い、人間は内容磨きや戦略立案に専念できるようになります。リード獲得では、AI が数多くの潜在顧客にアプローチして絞り込みを行うことで、**営業効率(コストあたり商談数)の劇的改善**が報告されています。データ分析ではビッグデータから成功パターンを発見し、**営業の勘と経験を科学的に補完**することで新人でも成果を出しやすい仕組みが整いつつあります。

日本企業は今、このテクノロジーを競争力強化に活かす重要な局面を迎えています。成功企業の導入背景には「属人的な営業を変革したい」「膨大なデータを活用しきれしていない」「人手不足を補いたい」といった課題意識が共通しており、それに対するソリューションとして生成 AI が選ばれています。それぞれの企業事例では、**導入目的に沿った明確な KPI(成約率向上、問い合わせ増加、作業時間半減など)**が設定され、**実際に効果が測定・公表**されています。こうした定量的な成果が積み上がることで、他社にも導入検討の機運が高まっています。

一方で、生成 AI は万能ではなく、人間ならではの**創造性や対人コミュニケーションの重要性**も再認識されています ([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](#))。AI が用意した提案をどう肉付けし、顧客に響くストーリーとして語るかは営業担当者の腕の見せ所です。今後は、生成 AI と営業パートナーが協働する形で、それぞれの強みを活かしたハイブリッドな営業スタイルが主流になるでしょう。日本国内でも、生成 AI を適切にリスク管理しつつ活用するガイドライン策定や社内トレーニングが進んでおり、「AI 時代の営業スキル」を身につけた人材が求められています。

総じて、生成 AI は日本企業の営業活動において**革命的とも言える効率化と高度化**をもたらしています。その導入はまだ始まったばかりですが、紹介した事例のように**大企業から中小企業まで確かな効果が現れ始めており**、今後数年で営業の姿は大きく様変わりする可能性があります。企業は競争優位を確立するためにも、この波に乗り遅れないよう積極的に生成 AI の活用方法を模索し、自社の営業プロセスに取り入れていくことが重要と言えるでしょう。

以上、日本国内の最新動向と具体的事例から、営業領域における生成 AI 活用の現状を詳細に報告しました。 ([企業の ChatGPT 活用状況調査 | 導入の効果や活用事例も紹介 | 記事・ピックアップ | 法人のお客さま | PERSOL\(パーソル\)グループ](#)) ([【データから読み解く】日本企業の生成 AI 活用状況 | オンライン MBA なら『ビジネス・ブレイクスルー大学大学院』](#))