

企業の営業活動における生成 AI 活用事例と戦略



Genspark

Mar 05, 2025

情報

ブックマーク

共有

インスピレーションと洞察から生成されました [178 ソースから](#) 以下は、最新の生成 AI 活用事例や導入戦略、技術仕様などを包括的にまとめた記事です。本記事は、企業の営業活動における生成 AI の活用について、最新の業界レポート、業種別の具体的な導入事例、機能別の使用パターン、さらに中小・ベンチャー企業向けの低コスト導入事例および主要 AI ツールの技術仕様と最適化事例を詳しく解説しています。

企業の営業活動における生成 AI 活用の全体像

生成 AI は、企業の営業やマーケティング活動に大きな変革をもたらしています。最新の業界レポートでは、たとえば『クラウドワークス AI for biz』が 70 以上、13 の事例として営業・マーケティング職における具体的な活用例を紹介しており、商談準備時間の**80%**削減や架電トークスクリプトの自動生成による獲得数向上が実現されていると報告されています [クラウドワークス 1](#)。また、[note2](#) のホワイトペーパーでは、メディア業界の 150 以上の活用事例と、企業がどのように提供価値の創出や業務改善に取り組んでいるかが詳細に分析されています。さらに、[AI Market3](#) の『生成 AI レポート 2023』は、30 の主要生成 AI サービスごとの使用例、導入目的、効果などを網羅し、全体の市場動向についても確認できるなど、営業活動の DX 推進において生成 AI が果たす役割は今後ますます重要になってきます。

製造業・金融業・小売業における具体的な導入事例

生成 AI は、各業種ごとにそれぞれの業務課題に合わせた導入事例が多数報告されています。ここでは、製造業、金融業、小売業の 3 業種での具体的な活用事例を紹介します。

製造業における受注予測の高度化

導入前課題	AI 適用方法	定量効果	成功要因
受注予測精度が低い	過去の受注データをもとに需要を予測	受注率が**15%**向上 WEEL4	顧客分析 AI の導入プロセスを 4 週間の PoC を通じて確立
在庫管理の非効率	C3 AI Demand Forecasting を導入	予測精度が約**8%**向上	

• エッジテクノロジー株式会社の事例

『メーカー向け受注予測モデル構築支援』では、過去の受注データをもとに需要を予測。これにより生産計画や在庫管理の最適化を実現しています [PR TIMES5](#)。

- C3 AI Demand Forecasting の事例

毎日の需要予測モデルを導入することで、従来よりも予測精度が約 8%向上。加えて、生産スケジュール生成時間が90分から3.5分に短縮されるなどの効果が確認されています C3 AI Case Study6.

金融機関における顧客向け提案システムの最適化

導入前課題	AI 適用方法	定量効果	成功要因
顧客からの質問に多くの時間がかかる	自動応答システムの導入	対応時間が**50%**短縮 OGIS-RI7	FAQ の自動生成を基にした週次モデルチューニングプロセス

- ライフネット生命の自動応答システム

LINE や Facebook Messenger を活用し、保険診断システムを導入。顧客はチャット上で必要な情報を迅速に取得できます TechFirm8.

- 三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券の投資相談システム

AI による 24 時間体制の投資相談システムを展開。顧客の投資ニーズに迅速に応え、顧客サービスの質向上に寄与しています TechFirm8.

- 松井証券のチャットボット導入

コールセンターにおいて AI が通話内容を解析し、顧客への投資助言を自動的に行うシステムを実装 TechFirm8。さらに、みずほフィナンシャルグループや SMBC グループも、内部ツールとしてテキスト生成やチャットボットを利用し、情報提供と資料作成の効率化を実現しています AI 総合研究所 9.

小売業におけるパーソナライズドツールの活用

導入前課題	AI 適用方法	定量効果	成功要因
購買体験が一貫性である	個別化されたビデオメッセージ	顧客エンゲージメントが向上し、EC サイトでの売上が**40%**増 TryMaverick10	顧客データに基づく最適化

- Maverick によるパーソナライズド動画メッセージ

AI 生成動画を通じ、各ユーザーに個別最適化されたビデオメッセージを提供。これにより、顧客エンゲージメントが向上し、EC サイトでの売上が**40%**もアップした事例があります TryMaverick10.

- 株式会社セブン&アイホールディングスの店舗運営アプローチ

店舗の運営データや売上情報をリアルタイムに分析。現場で迅速に意思決定を行い、営業活動の柔軟性を高めています 有限会社エッセンシャルエデュケーションセンター11.

- Amazon のパーソナライズド製品推薦システム

検索履歴や購入履歴を基にしたシステムにより、推奨された商品から**35%**の購入が発生する仕組みを構築 NeonTri12.

- Starbucks の顧客ロイヤルティ向上施策

個別の購買データに基づく割引や特典の提供により、年々**15%**のアクティブ会員増加が実現 NeonTri12.

提案書作成・コミュニケーション分析・顧客選定など機能別使用パターン

生成 AI は、さまざまな機能に基づいて営業活動の効率化に貢献しています。ここでは、主な活用パターンと具体的な導入事例を紹介します。

自動提案書作成システムによる生産性向上

導入前課題	AI 適用方法	定量効果	成功要因
提案書作成が時間を要する	過去のデータからキーワードを抽出し自動作成	提案書作成時間を 40%以上削減 ASSIGN メディア 13	Copy.ai や Salesforce の Einstein for Sales 使用

● 基本効果

過去の提案書や営業活動記録からキーワード抽出および自動タグ付けを実施し、提案書作成時間を大幅に短縮 AI による 7 つの営業課題の解決策 [14](#)。ある不動産会社が Copy.ai を活用して営業メールおよび提案書の自動生成を実施。これにより、フォローアップメールの返信率が **25%向上** AI Writing Encyclopedia [14](#)。

営業会話のリアルタイム分析による即時フィードバック

導入前課題	AI 適用方法	定量効果	成功要因
営業会話が分析されていない	音声を自動で文字起こし、要約やセンチメント分析を提供	リード認定率が **30%** 向上 AI Writing Encyclopedia 14	DaveAI を導入

● 基本効果

商談中の音声を自動で文字起こし、要約やセンチメント分析の結果をリアルタイムに提供するツールは、営業担当者が即時に改善点を把握できるように支援 ASSIGN メディア [13](#)。

潜在顧客スコアリングの精度検証

導入前課題	AI 適用方法	定量効果	成功要因
スコアリングの精度が不明	Dataiku を使用したリードスコアリング	Accuracy が約 69% と評価される Keywalker 15	テストセットを適用し、精度向上を目指す

ベンチャー企業や中小企業の低コスト導入事例

生成 AI は、規模の小さい企業にとっても、低コストで導入できる営業支援ツールとして注目されています。ここでは、具体的なツールや導入費用を示した事例を紹介します。

中小企業向けクラウド型 AI 営業ツール事例

● CORINAie (コリナイエ)

- ・初期導入費用が **98 万円**、月額 **5 万円** の事例。これにより、営業業務の効率化や倒産リスク軽減、売上安定化が期待されます CORINAie [16](#)。
- ・より低コストな初期費用が **15 万円**、月額 **35,000 円** で営業自動化や新規顧客リスト作成を実現した事例もあります CORINAie [17](#)。

● GENIEE SFA/CRM

- ・月額利用料金は **3,000 円** 程度から利用可能で、顧客管理や営業支援機能を通じた業務効率化に効果的です GENIEE [18](#)。

スタートアップ向け営業自動化の事例

導入前課題	AI 適用方法	定量効果	成功要因
小規模組織での効率化困難	トークスクリプトの自動作成	営業効率が向上 デイトラ 19	生成 AI を活用

● 株式会社デイトラ

生成 AI を活用して法人営業用トークスクリプトの自動作成およびマーケティングコンテンツ生成を実施。少人数の組織でも効率的な営業自動化を実現し、営業効率が向上 デイトラ [19](#)。

零細企業の成功事例

導入前課題	AI 適用方法	定量効果	成功要因
営業プロセスの非効率	過去の営業カタログから学習	営業プロセスが効率化される エクサウィザーズ 20	

- **株式会社フジテックス**

生成 AI を利用して過去の営業カタログや成功事例を学習。これにより、効率的な商品提案が実現し、営業プロセスが大幅に効率化されました エクサウィザーズ

[20](#).=====

=====

主要 AI ツールの技術仕様と営業活動向け最適化事例の確認

生成 AI を営業活動に最適化するための技術的手法として、以下のポイントが注目されています。

営業特化型 LLM のカスタマイズ手法

1. **ファインチューニング**

自社の営業データや業界固有の文書を用いて、既存大規模言語モデル(LLM)を再学習させる手法

効果事例：独自の顧客対応チャットボットに適用し、問い合わせ精度が大幅に向上 [metaversesouken.com21](#)

2. **プロンプトエンジニアリング**

最適な質問やコマンドを設計することにより、LLM から得られる出力品質を向上させる手法

効果事例：顧客問い合わせに対して迅速かつ的確な回答を可能にし、営業ツールとして実用性を増加

3. **RAG (Retrieval-Augmented Generation)**

社内データベース等から関連情報を抽出し、その情報を反映した文章生成を実施する手法

効果事例：データに基づく提案内容の精度向上により、説得力のある提案書が自動生成される

ERP 連携とデータ連携の導入事例

- Salesforce Sales Cloud の例では、CRM と ERP 間で API を介した双方向連携が実現され、社内の営業データと ERP システムのデータを統合。これにより、営業活動の自動化や提案書作成が迅速化され、ビジネス全体の業務効率が向上しました [Salesforce Japan Blog22](#).

多言語対応音声会話分析 AI の活用事例

- **Vodafone の事例**

15 言語以上に対応する AI ボットを導入。結果、顧客サービスコストが**30%削減、顧客満足度が40%**向上 [convin.ai23](#).

- **AirAsia の事例**

英語、マンダリン、マレー語、タミル語に対応する多言語ボットを導入。顧客サポートの効率が**25%**向上したと報告されています [convin.ai23](#).

営業特化型大規模言語モデル(LLM)のカスタマイズ手法

- **業種特化型データセットの利用**

NTT の「tsuzumi」やサイバーエージェントの「CyberAgentLM」など、日本企業が独自に構築したデータセットを使用し、特定業界のニーズに合わせてモデルをトレーニング。

これにより、業界固有の用語や表現に対する応答精度が大幅に向上しています
[aismiley.co.jp/ai_news/what-is-llm-in-japan/24](https://aismiley.co.jp/ai_news/what-is-llm-in-japan/).

- **フィードバックループの導入**

実際の営業活動から得られるフィードバックをもとに、モデルの出力を継続的に改善。これにより、営業提案や顧客対応の精度が向上し、生産性も上がります。
す.=====

リスク管理

生成 AI を導入する際に重要な側面の一つがリスク管理です。具体的には、データの正確性やハルシネーションの発生リスクに対処することが求められます。以下に、リスク管理における重要なポイントをステップバイステップで示します。

1. **ハルシネーションの発生率**

OGIS-RI によるデータでは、生成 AI によるハルシネーション発生率が**3.2%**とされています。これは、AI が正確でない情報を生成する可能性があることを示しています。

2. **ダブルチェック体制**

エラー率を低減するためには、生成したコンテンツに対するダブルチェック体制が不可欠です。これは、専門知識を持つ人間が AI の出力を確認する過程を含みます。

3. **フィードバックと改善サイクル**

実際の出力結果をもとに AI を再学習させることで、将来的なハルシネーション発生リスクを最小限に抑える努力が必要です。

4. **教育とトレーニング**

使用する従業員が生成 AI の利点と限界を理解し、適切に活用できるようにするための教育プログラムを導入します。
す.=====

おわりに

本記事では、生成 AI が企業の営業活動においてどのように活用され、どの業種でも業務効率化やコスト削減、売上拡大に寄与しているのかを包括的に解説しました。最新の業界レポートから始まり、製造業、金融業、小売業における具体的な導入事例、さらに提案書作成の自動化、リアルタイム会話分析、潜在顧客スコアリングなど機能別の使用パターン、さらに中小企業やベンチャー企業向けの低コスト導入事例、そして主要 AI ツールの技術仕様とカスタマイズ手法に至るまで、幅広い情報が提供されています。

これらの事例は、生成 AI の導入が単なるコスト削減にとどまらず、営業活動全体の効率性向上、さらには顧客エンゲージメントの強化という面でも大きな効果を発揮していることを示しています。今後、ますます多くの企業が生成 AI を活用し、よりパーソナライズされた顧客対応や迅速な営業活動を実現していくことが期待されます。

本記事で紹介した各情報は以下の各種情報源に基づいており、業務改善のヒントや今後の AI 戦略の構築の参考にしていただければ幸いです。

参考情報： [クラウドワークス 1](#)

● note (ホワイトペーパー) [2](#)

● AI Market - 生成 AI レポート 2023[3](#)

- PR TIMES 製造業向け AI 活用事例 [5](#)
- C3 AI Case Study [6](#)
- TechFirm（金融活用事例） [8](#)
- TryMaverick [10](#)
- 有限会社エッセンシャルエデュケーションセンター [11](#)
- NeonTri（小売事例） [12](#)
- ASSIGN メディア [13](#)
- AI Writing Encyclopedia [14](#)
- Keywalker [15](#)
- CORINA Ie [16](#)
- CORINA Ie（導入事例） [17](#)
- GENIEE [18](#)
- デイトラ：PR TIMES [19](#)
- エクサウィザーズ [20](#)
- metaversesouken.com [21](#)
- Salesforce Japan Blog [22](#)
- AI 総合研究所 [9](#)
- convin.ai - 多言語会話 AI [23](#)

aismiley.co.jp/ai_news/what-is-llm-in-japan/24

[24](#)

まとめ

- 生成 AI は企業の営業・マーケティング活動に大きな変革をもたらし、**80%**の商談準備時間削減や自動生成による架電トークスクリプトの改善が実現されている。
- 製造業では、過去の受注データを活用することで受注率が**15%向上、C3 AI Demand Forecasting の導入により予測精度が約 8%**向上し、生産スケジュール生成時間が大幅に短縮されている。
- 金融業界では、ライフネット生命などがチャットベースの自動応答システム導入により対応時間が**50%**短縮され、24 時間体制の投資相談システムも活用されている。
- 小売業では、パーソナライズ動画メッセージの導入により EC サイト売上が**40%**増加し、Amazon や Starbucks のケースでは個別データを活用した最適な顧客アプローチが実現されている。
- 提案書作成自動化やリアルタイムの会話分析（リード認定率**30%**向上）など、機能別使用パターンの事例が多く報告され、営業プロセス全体の効率化に寄与している。
- 中小・ベンチャー企業向けの低コスト導入事例として、CORINA Ie が初期 **98 万円・月額 5 万円**で導入され、効率化や売上安定化に貢献している事例が紹介されている。

付録: 補足ビデオリソース

```
<div class="-md-ext-youtube-widget"> { "title": "751f6210AI6d3b7528306e51774f5376844f01696d4e8b4f8b3068306fuff1fuff0f4eba9593304c30b230fc30e030924f5c308b66424ee3306f ...", "link": "https://www.youtube.com/watch?v=jXIDgwoqPZo", "channel": { "name": ""}, "published_date":
```

"Feb 27, 2024", "length": "50:23" }</div>

```
<div class="-md-ext-youtube-widget"> { "title":  
"¥u751f¥u6210AI¥u306e¥u7d44¥u7e54¥u5c0e¥u5165¥u306e3¥u3064¥u306e¥u8996¥u70b9¥uff5e¥u300c  
¥u751f¥u6210AI¥u5c0e¥u5165¥u306e¥u6559¥u79d1¥u66f8¥u300d¥u306e¥u8457¥u8005 ...", "link":  
"https://www.youtube.com/watch?v=OWwWQ8S66yU", "channel": { "name": ""}, "published_date": "Nov 1,  
2024", "length": "19:10" }</div>
```

```
<div class="-md-ext-youtube-widget"> { "title":  
"¥u30b0¥u30ed¥u30fc¥u30d0¥u30eb¥u5e02¥u5834¥u3092¥u5e2d¥u5dfb¥u3059¥u308bAI¥u6280¥u8853  
¥uff1a¥u65e5¥u672c¥u306e¥u6226¥u7565¥u3068¥u5229¥u6d3b¥u7528¥u4e8b¥u4f8b", "link":  
"https://www.youtube.com/watch?v=dD02zedgHsU", "channel": { "name": ""}, "published_date": "Aug 20,  
2024", "length": "58:35" }</div>
```

インスピレーションと洞察から生成されました [178 ソースから](#) 以下は、最新の生成 AI 活用事例や導入戦略、技術仕様などを包括的にまとめた記事です。本記事は、企業の営業活動における生成 AI の活用について、最新の業界レポート、業種別の具体的な導入事例、機能別の使用パターン、さらに中小・ベンチャー企業向けの低コスト導入事例および主要 AI ツールの技術仕様と最適化事例を詳しく解説しています。

企業の営業活動における生成 AI 活用の全体像

生成 AI は、企業の営業やマーケティング活動に大きな変革をもたらしています。最新の業界レポートでは、たとえば『クラウドワークス AI for biz』が 70 以上、13 の事例として営業・マーケティング職における具体的な活用例を紹介しており、商談準備時間の**80%**削減や架電トークスクリプトの自動生成による獲得数向上が実現されていると報告されています [クラウドワークス 1](#)。また、[note2](#) のホワイトペーパーでは、メディア業界の 150 以上の活用事例と、企業がどのように提供価値の創出や業務改善に取り組んでいるかが詳細に分析されています。さらに、[AI Market3](#) の『生成 AI レポート 2023』は、30 の主要生成 AI サービスごとの使用例、導入目的、効果などを網羅し、全体の市場動向についても確認できるなど、営業活動の DX 推進において生成 AI が果たす役割は今後ますます重要になってきます。

製造業・金融業・小売業における具体的な導入事例

生成 AI は、各業種ごとにそれぞれの業務課題に合わせた導入事例が多数報告されています。ここでは、製造業、金融業、小売業の 3 業種での具体的な活用事例を紹介します。

製造業における受注予測の高度化

導入前課題	AI 適用方法	定量効果	成功要因
受注予測精度が低い	過去の受注データをもとに需要を予測	受注率が**15%**向上 WEEL4	顧客分析 AI の導入プロセスを 4 週間の PoC を通じて確立
在庫管理の非効率	C3 AI Demand Forecasting を導入	予測精度が約**8%**向上	

- エッジテクノロジー株式会社の事例

『メーカー向け受注予測モデル構築支援』では、過去の受注データをもとに需要を予測。これにより生産計画や在庫管理の最適化を実現しています PR TIMES5.

- **C3 AI Demand Forecasting の事例**

毎日の需要予測モデルを導入することで、従来よりも予測精度が約 8%向上。加えて、生産スケジュール生成時間が90分から3.5分に短縮されるなどの効果が確認されています C3 AI Case Study6.

金融機関における顧客向け提案システムの最適化

導入前課題	AI 適用方法	定量効果	成功要因
顧客からの質問に多くの時間がかかる	自動応答システムの導入	対応時間が**50%**短縮 OGIS-RI7	FAQ の自動生成を基にした週次モデルチューニングプロセス

- **ライフネット生命の自動応答システム**

LINE や Facebook Messenger を活用し、保険診断システムを導入。顧客はチャット上で必要な情報を迅速に取得できます TechFirm8.

- **三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券の投資相談システム**

AI による 24 時間体制の投資相談システムを展開。顧客の投資ニーズに迅速に応え、顧客サービスの質向上に寄与しています TechFirm8.

- **松井証券のチャットボット導入**

コールセンターにおいて AI が通話内容を解析し、顧客への投資助言を自動的に行うシステムを実装 TechFirm8. さらに、みずほフィナンシャルグループや SMBC グループも、内部ツールとしてテキスト生成やチャットボットを利用し、情報提供と資料作成の効率化を実現しています AI 総合研究所 9.

小売業におけるパーソナライズドツールの活用

導入前課題	AI 適用方法	定量効果	成功要因
購買体験が一律である	個別化されたビデオメッセージ	顧客エンゲージメントが向上し、EC サイトでの売上が**40%**増 TryMaverick10	顧客データに基づく最適化

- **Maverick によるパーソナライズド動画メッセージ**

AI 生成動画を通じ、各ユーザーに個別最適化されたビデオメッセージを提供。これにより、顧客エンゲージメントが向上し、EC サイトでの売上が**40%**もアップした事例があります TryMaverick10.

- **株式会社セブン&アイホールディングスの店舗運営アプローチ**

店舗の運営データや売上情報をリアルタイムに分析。現場で迅速に意思決定を行い、営業活動の柔軟性を高めています 有限会社エッセンシャルエデュケーションセンター11.

- **Amazon のパーソナライズド製品推薦システム**

検索履歴や購入履歴を基にしたシステムにより、推奨された商品から**35%**の購入が発生する仕組みを構築 NeonTri12.

- **Starbucks の顧客ロイヤルティ向上施策**

個別の購買データに基づく割引や特典の提供により、年々**15%**のアクティブ会員増加が実現

提案書作成・コミュニケーション分析・顧客選定など機能別使用パターン

生成 AI は、さまざまな機能に基づいて営業活動の効率化に貢献しています。ここでは、主な活用パターンと具体的な導入事例を紹介します。

自動提案書作成システムによる生産性向上

導入前課題	AI 適用方法	定量効果	成功要因
提案書作成が時間を要する	過去のデータからキーワードを抽出し自動作成	提案書作成時間を 40%以上 削減 ASSIGN メディア 13	Copy.ai や Salesforce の Einstein for Sales 使用

● **基本効果**

過去の提案書や営業活動記録からキーワード抽出および自動タグ付けを実施し、提案書作成時間を大幅に短縮 AI による 7 つの営業課題の解決策 [14](#)。ある不動産会社が Copy.ai を活用して営業メールおよび提案書の自動生成を実施。これにより、フォローアップメールの返信率が **25%向上** AI Writing Encyclopedia[14](#)。

営業会話のリアルタイム分析による即時フィードバック

導入前課題	AI 適用方法	定量効果	成功要因
営業会話が分析されていない	音声を自動で文字起こし、要約やセンチメント分析を提供	リード認定率が **30%** 向上 AI Writing Encyclopedia 14	DaveAI を導入

● **基本効果**

商談中の音声を自動で文字起こし、要約やセンチメント分析の結果をリアルタイムに提供するツールは、営業担当者が即時に改善点を把握できるように支援 ASSIGN メディア [13](#)。

潜在顧客スコアリングの精度検証

導入前課題	AI 適用方法	定量効果	成功要因
スコアリングの精度が不明	Dataiku を使用したりードスコアリング	Accuracy が約 69%と評価される Keywalker 15	テストセットを適用し、精度向上を目指す

ベンチャー企業や中小企業の低コスト導入事例

生成 AI は、規模の小さい企業にとっても、低コストで導入できる営業支援ツールとして注目されています。ここでは、具体的なツールや導入費用を示した事例を紹介します。

中小企業向けクラウド型 AI 営業ツール事例

● **CORINAie (コロナイェ)**

- ・初期導入費用が **98 万円**、月額 **5 万円** の事例。これにより、営業業務の効率化や倒産リスク軽減、売上安定化が期待されます CORINAie[16](#)。
- ・より低コストな初期費用が **15 万円**、月額 **35,000 円** で営業自動化や新規顧客リスト作成を実現した事例もあります CORINAie[17](#)。

- GENIEE SFA/CRM

- ・月額利用料金は 3,000 円程度から利用可能で、顧客管理や営業支援機能を通じた業務効率化に効果的です GENIEE[18](#).

スタートアップ向け営業自動化の事例

導入前課題	AI 適用方法	定量効果	成功要因
小規模組織での効率化 困難	トークスクリプトの自動 作成	営業効率が向上 デイト ラ 19	生成 AI を活 用

- 株式会社デイトラ

- 生成 AI を活用して法人営業用トークスクリプトの自動作成およびマーケティングコンテンツ生成を実施。少人数の組織でも効率的な営業自動化を実現し、営業効率が向上 デイトラ [19](#).

零細企業の成功事例

導入前課題	AI 適用方法	定量効果	成功要因
営業プロセスの 非効率	過去の営業カタログか ら学習	営業プロセスが効率化される エクサウ ィザーズ 20	

- 株式会社フジテックス

- 生成 AI を利用して過去の営業カタログや成功事例を学習。これにより、効率的な商品提案が実現し、営業プロセスが大幅に効率化されました エクサウィザーズ [20](#).=====

主要 AI ツールの技術仕様と営業活動向け最適化事例の確認

生成 AI を営業活動に最適化するための技術的手法として、以下のポイントが注目されています。

営業特化型 LLM のカスタマイズ手法

1. ファインチューニング

- 自社の営業データや業界固有の文書を用いて、既存大規模言語モデル(LLM)を再学習させる手法
効果事例：独自の顧客対応チャットボットに適用し、問い合わせ精度が大幅に向上 metaversesouken.com[21](#)

2. プロンプトエンジニアリング

- 最適な質問やコマンドを設計することにより、LLM から得られる出力品質を向上させる手法
効果事例：顧客問い合わせに対して迅速かつ的確な回答を可能にし、営業ツールとして実用性を増加

3. RAG (Retrieval-Augmented Generation)

- 社内データベース等から関連情報を抽出し、その情報を反映した文章生成を実施する手法
効果事例：データに基づく提案内容の精度向上により、説得力のある提案書が自動生成される

ERP 連携とデータ連携の導入事例

- Salesforce Sales Cloud の例では、CRM と ERP 間で API を介した双方向連携が実現され、社内の営業データと ERP システムのデータを統合。これにより、営業活動の自動化や提案書作成が迅速

化され、ビジネス全体の業務効率が向上しました [Salesforce Japan Blog22](#).

多言語対応音声会話分析 AI の活用事例

- **Vodafone の事例**

15 言語以上に対応する AI ボットを導入。結果、顧客サービスコストが**30%削減、顧客満足度が 40%**向上 [convin.ai23](#).

- **AirAsia の事例**

英語、マンダリン、マレー語、タミル語に対応する多言語ボットを導入。顧客サポートの効率が**25%**向上したと報告されています [convin.ai23](#).

営業特化型大規模言語モデル(LLM)のカスタマイズ手法

- **業種特化型データセットの利用**

NTT の「tsuzumi」やサイバーエージェントの「CyberAgentLM」など、日本企業が独自に構築したデータセットを使用し、特定業界のニーズに合わせモデルをトレーニング。

これにより、業界固有の用語や表現に対する応答精度が大幅に向上しています [aismiley.co.jp/ai_news/what-is-llm-in-japan/24](#).

- **フィードバックループの導入**

実際の営業活動から得られるフィードバックをもとに、モデルの出力を継続的に改善。これにより、営業提案や顧客対応の精度が向上し、生産性も上がります

=====

リスク管理

生成 AI を導入する際に重要な側面の一つがリスク管理です。具体的には、データの正確性やハルシネーションの発生リスクに対処することが求められます。以下に、リスク管理における重要なポイントをステップバイステップで示します。

1. **ハルシネーションの発生率**

OGIS-RI によるデータでは、生成 AI によるハルシネーション発生率が**3.2%**とされています。これは、AI が正確でない情報を生成する可能性があることを示しています。

2. **ダブルチェック体制**

エラー率を低減するためには、生成したコンテンツに対するダブルチェック体制が不可欠です。これは、専門知識を持つ人間が AI の出力を確認する過程を含みます。

3. **フィードバックと改善サイクル**

実際の出力結果をもとに AI を再学習させることで、将来的なハルシネーション発生リスクを最小限に抑える努力が必要です。

4. **教育とトレーニング**

使用する従業員が生成 AI の利点と限界を理解し、適切に活用できるようにするための教育プログラムを導入します

=====

おわりに

本記事では、生成 AI が企業の営業活動においてどのように活用され、どの業種でも業務効率化やコスト削減、売上拡大に寄与しているのかを包括的に解説しました。最新の業界レポートから始まり、製造業、金

融業、小売業における具体的な導入事例、さらに提案書作成の自動化、リアルタイム会話分析、潜在顧客スコアリングなど機能別の使用パターン、さらに中小企業やベンチャー企業向けの低コスト導入事例、そして主要 AI ツールの技術仕様とカスタマイズ手法に至るまで、幅広い情報が提供されています。

これらの事例は、生成 AI の導入が単なるコスト削減にとどまらず、営業活動全体の効率性向上、さらには顧客エンゲージメントの強化という面でも大きな効果を発揮していることを示しています。今後、ますます多くの企業が生成 AI を活用し、よりパーソナライズされた顧客対応や迅速な営業活動を実現していくことが期待されます。

本記事で紹介した各情報は以下の各種情報源に基づいており、業務改善のヒントや今後の AI 戦略の構築の参考にしていただければ幸いです。

参考情報： • [クラウドワークス 1](#)

- [note \(ホワイトペーパー\) 2](#)
- [AI Market - 生成 AI レポート 2023 3](#)
- [PR TIMES 製造業向け AI 活用事例 5](#)
- [C3 AI Case Study 6](#)
- [TechFirm \(金融活用事例\) 8](#)
- [TryMaverick 10](#)
- [有限会社エッセンシャルエデュケーションセンター 11](#)
- [NeonTri \(小売事例\) 12](#)
- [ASSIGN メディア 13](#)
- [AI Writing Encyclopedia 14](#)
- [Keywalker 15](#)
- [CORINA Ie 16](#)
- [CORINA Ie \(導入事例\) 17](#)
- [GENIEE 18](#)
- [デイトラ：PR TIMES 19](#)
- [エクサウィザーズ 20](#)
- [metaversesouken.com 21](#)
- [Salesforce Japan Blog 22](#)
- [AI 総合研究所 9](#)
- [convin.ai - 多言語会話 AI 23](#)
- [aismiley.co.jp/ai_news/what-is-llm-in-japan/24](#)

aismiley.co.jp/ai_news/what-is-llm-in-

まとめ

- 生成 AI は企業の営業・マーケティング活動に大きな変革をもたらし、**80%**の商談準備時間削減や自動生成による架電トークスクリプトの改善が実現されている。
- 製造業では、過去の受注データを活用することで受注率が**15%向上、C3 AI Demand Forecasting の導入により予測精度が約 8%**向上し、生産スケジュール生成時間が大幅に短縮されている。
- 金融業界では、ライフネット生命などがチャットベースの自動応答システム導入により対応時間が**50%**短縮され、24 時間体制の投資相談システムも活用されている。

- 小売業では、パーソナライズドな動画メッセージの導入により EC サイト売上が**40%**増加し、Amazon や Starbucks のケースでは個別データを活用した最適な顧客アプローチが実現されている。
- 提案書作成自動化やリアルタイムの会話分析（リード認定率**30%**向上）など、機能別使用パターンの事例が多く報告され、営業プロセス全体の効率化に寄与している。
- 中小・ベンチャー企業向けの低コスト導入事例として、CORINAIE が初期 **98 万円**・月額 **5 万円**で導入され、効率化や売上安定化に貢献している事例が紹介されている。

付録: 補足ビデオリソース



生成 AI 活用の具体的企業事例とは？／人間がゲームを作る時代は ...

Feb 27, 2024



生成 AI の組織導入の 3 つの視点～「生成 AI 導入の教科書」の著者 ...

Nov 1, 2024



グローバル市場を席卷する AI 技術：日本の戦略と利活用事例

Aug 20, 2024

もっと詳しく

[1
prtimes.jp](https://prtimes.jp)

[2
note.com](https://note.com)

[3
ai-market.jp](https://ai-market.jp)

[4
www.weel.com](https://www.weel.com)

[5
prtimes.jp](https://prtimes.jp)

[6
c3.ai](https://c3.ai)

7

www.ogis-ri.co.jp

8

www.techfirm.co.jp

9

www.ai-souken.com

10

www.trymaverick.com

11

e-ec.co.jp

12

neontri.com

13

assign-inc.com

14

ai-writing-encyclopedia.com

15

www.keywalker.co.jp

16

corinaie.com

17

corinaie.com

18

geniee.co.jp

19

mainichi.jp

20

note.exawizards.com

[21](#)

metaversesouken.com

[22](#)

www.salesforce.com

[23](#)

convin.ai

[24](#)

aismiley.co.jp

コピーを作成

投稿

類似の知識