

OpenAI Deep Research

了解しました。Microsoft が発表した営業部門向けの AI エージェントについて、以下の観点で詳細を調査します。

- AI エージェントの名称
- 機能や特徴
- 対応しているソフトウェアやサービス
- 発表日やリリース時期
- 価格や導入方法
- 企業への影響や市場の反応

調査が完了次第、ご報告しますのでお待ちください。

Microsoft の営業向け AI エージェントの詳細

1. AI エージェントの名称

Microsoft は営業チーム向けに新たな AI エージェントとして「Sales Agent(セールス エージェント)」と「Sales Chat(セールス チャット)」を発表しました ([Accelerate AI-first selling with Microsoft AI Accelerator for Sales and new sales agents - Microsoft Dynamics 365 Blog](#))。これら 2 つのエージェントは、営業プロセスを変革し、営業担当者の生産性向上を目指す専用 AI アシスタントです ([Accelerate AI-first selling with Microsoft AI Accelerator for Sales and new sales agents - Microsoft Dynamics 365 Blog](#))。名称が示す通り、Sales Agent は自律的に営業活動を行うエージェント、Sales Chat は営業担当者との対話を通じて支援するチャットエージェントとなっています。

2. 主な機能や特徴(営業部門への支援内容)

Sales Agent は、高度に自動化された営業支援 AI で、リードの調査・優先付け、商談のための会議設定、顧客へのアプローチなどを自律的に行います ([Microsoft announces two new AI agents targeting sales teams - Neowin](#))。特にインパクトの小さい見込み顧客に対しては、必要に応じて人手を介さず契約を締結することすら可能であるとされています ([Microsoft announces two new AI agents targeting sales teams - Neowin](#))。Sales Agent は CRM に登録された価格表や顧客データ、Web 上の

情報、Microsoft 365 上のメールや会議予定といった各種データを活用し、リード毎にパーソナライズした対応を自動生成します ([Microsoft's new AI Sales Agent is disturbingly autonomous](#))。一方、Sales Chat は営業担当者が顧客との打ち合わせや商談準備をする際の情報アシスタントです ([Microsoft announces two new AI agents targeting sales teams - Neowin](#))。CRM システム上の商談履歴、提案資料、メールのやりとり、会議メモ、Web 上のニュースなどを横断的に参照し、**「失注リスクが高い案件のリストを教えてください」「明日の顧客との会議に向けて知っておくべき情報は？」**といった自然言語の質問に答え、具体的なインサイトや提案を返します ([Microsoft announces two new AI agents targeting sales teams - Neowin](#))。これらの AI エージェントにより、営業担当者は反復的な調査作業や情報収集に費やす時間を減らし、より付加価値の高い顧客対応や大型案件のクロージングに集中できるよう支援されます ([Accelerate AI-first selling with Microsoft AI Accelerator for Sales and new sales agents - Microsoft Dynamics 365 Blog](#))。

3. 対応ソフトウェアやサービス (Microsoft 製品との統合、CRM ツール連携)

Sales Agent および Sales Chat は、Microsoft のビジネスアプリケーションやコラボレーションツールと緊密に統合されています。具体的には、Microsoft の CRM 製品である Dynamics 365 はもちろん、他社製 CRM である Salesforce とも連携し、両プラットフォームのデータを利用可能です ([Microsoft's new AI Sales Agent is disturbingly autonomous](#)) ([Microsoft 365 に営業/コンタクトセンター業務を支援する生成 AI「Copilot」を追加 | IT Leaders](#))。営業エージェントは Microsoft 365 Copilot (コパイロット) の環境下で機能し、ユーザーは Microsoft 365 Copilot Chat (Teams 上のチャットインタフェースなど) を通じてエージェントにアクセスできます ([Microsoft's new AI Sales Agent is disturbingly autonomous](#))。これにより、営業担当者は Dynamics 365 や Salesforce の画面を直接開かなくても、日常使い慣れた Teams やメールなどの対話型 UI から必要な営業情報に問い合わせたり、エージェントにタスクを実行させたりできます ([Microsoft's new AI Sales Agent is disturbingly autonomous](#))。エージェントは Microsoft 365 上のデータ (メール、予定表、ドキュメント等) や Web 情報、CRM 内の顧客データを横断して参照するため、Outlook (メール) や Teams (会議・チャット)、Word など Microsoft 365 各アプリケーション内で営業洞察を得たり自動処理を実行したりすることが可能です ([Announcing the general availability of Microsoft Copilot for Sales & Microsoft Copilot for Service | Microsoft Community Hub](#)) ([Microsoft 365 に営業/コンタクトセンター業務を支援する生成 AI「Copilot」を追加 | IT Leaders](#))。このように Microsoft の生産性ツール群と CRM システム双方に対応することで、営業現場のワークフローにシームレスに組み込める AI サービスとなっています。

4. 発表日およびリリース予定日

Microsoft による公式発表は 2025 年 3 月 5 日に行われました ([Accelerate AI-first selling with Microsoft AI Accelerator for Sales and new sales agents – Microsoft Dynamics 365 Blog](#))。発表時点で、Sales Agent および Sales Chat は 2025 年 5 月にパブリックプレビュー(公開プレビュー版)提供開始と案内されています ([Microsoft's new AI Sales Agent is disturbingly autonomous](#))。まずは Dynamics 365 および Salesforce ユーザーを対象にプレビューが提供され、実際の営業現場で試験導入が可能になります ([Microsoft's new AI Sales Agent is disturbingly autonomous](#))。また同時に、既存の Dynamics 365 向けに以前から発表されていた Customer Intent(顧客意図)、Case Management(ケース管理)、Sales Order(受注処理)等のエージェント機能も 2025 年 3 月中に提供開始予定であることがアナウンスされました ([Microsoft announces two new AI agents targeting sales teams – Neowin](#))。正式リリース(一般提供開始)の時期については現時点で明示されていませんが、プレビューを経て機能改良・検証が行われた後、順次一般公開に移行すると見込まれます。

5. 価格体系や導入方法(ライセンス形式やクラウドサービスとしての提供など)

営業向け AI エージェントは Microsoft 365 Copilot 環境の一部としてクラウド提供されます。利用には Microsoft のクラウドサービス契約と対応ライセンスが必要です。現在、営業支援 AI 機能を含む**「Microsoft 365 Copilot for Sales」という製品ライセンスが提供されており、この追加ライセンスを契約することで営業エージェント機能を利用できます。価格体系は 1 ユーザーあたり月額 50 米ドル**(Microsoft 365 Copilot 自体の利用料を含む)で、既に Microsoft 365 Copilot ライセンスを持っている場合は追加 1 ユーザーあたり月額 20 米ドルで導入できます ([Microsoft 365 に営業/コンタクトセンター業務を支援する生成 AI「Copilot」を追加 | IT Leaders](#))。企業向けには年間契約(年額一括払い)で提供され、エンタープライズ契約やクラウドソリューションプロバイダ経由で購入可能です ([Announcing the general availability of Microsoft Copilot for Sales & Microsoft Copilot for Service | Microsoft Community Hub](#))。なお、今回発表された Sales Agent および Sales Chat は 2025 年 5 月からプレビュー提供となりますが、プレビュー利用時には Microsoft Copilot Studio の容量パック (Copilot Studio capacity pack)を割り当てる必要があります ([Accelerate AI-first selling with Microsoft AI Accelerator for Sales and new sales agents – Microsoft Dynamics 365 Blog](#))。これはエージェントが生成 AI を用いてやり取りするメッセージ処理量に応じた従量制リソースであり、プレビュー期間中はこの容量枠を確保した上でエージェントを試用する形になります ([Accelerate AI-first selling with Microsoft AI](#)

[Accelerator for Sales and new sales agents – Microsoft Dynamics 365 Blog](#))。要するに、本エージェントは Microsoft のクラウドサービス上で提供されるサブスクリプション型ソリューションであり、ライセンスを取得して環境を設定することで利用が開始できる仕組みです。

6. 企業や業界への影響、市場の反応(専門家の評価、競合製品との差別化)

今回の営業向け AI エージェントの登場は、企業の営業活動に大きな変革をもたらす可能性があります。営業チームはルーチン作業を AI に委任し、人間の営業担当者は戦略立案や関係構築などより高度な業務に注力できるため、売上向上や効率改善の効果が期待されています。実際、Microsoft によれば一部の営業チームでは Copilot(生成 AI アシスタント)の活用により売上が 9.4%増加し、成約件数も 20%増といった成果が報告されており([新しい自律型エージェント活用で、チームの可能性が革新 – News Center Japan](#))、AI が営業現場の生産性を押し上げる事例が出始めています。また、この動きは CRM 分野における大手企業同士の AI 競争を激化させています。Salesforce 社も自社の AI エージェント基盤「Agentforce」や生成 AI「Einstein GPT」を発表・強化しており、Microsoft と Salesforce の間で AI 営業支援ツールの競争が繰り広げられている状況です([Microsoft and Salesforce’s AI Agent War Gets Dirty](#))。Salesforce の CEO であるマーク・ベニオフ氏は Microsoft の今回の発表に対し、「Microsoft が Copilot を ‘エージェント’ と名前を付け替えているのはパニックの表れだ」と SNS 上で述べ、Microsoft の企業向け AI はデータやセキュリティモデルが不十分で精度も低いと批判するなど([Microsoft and Salesforce’s AI Agent War Gets Dirty](#))、両社の応酬も話題となっています。一方で Microsoft は、自社の強みとして Office 製品や Teams などのコラボレーション基盤と営業支援 AI の融合をアピールしています。Microsoft のエージェントは Microsoft 365 上の豊富な業務データを活用できる点で強みがあり、営業現場の実ワークフローに溶け込む形で AI 活用を推進できることが差別化要素です([Microsoft and Salesforce’s AI Agent War Gets Dirty](#))。さらに Microsoft は今回、Salesforce など「レガシーな CRM」からの移行支援プログラム(AI Accelerator for Sales)を用意し、自社 AI エージェントと Dynamics 365 への乗り換えを促進する戦略も打ち出しました([Accelerate AI-first selling with Microsoft AI Accelerator for Sales and new sales agents – Microsoft Dynamics 365 Blog](#))。実際、印刷機器大手の Lexmark 社は Salesforce から Microsoft のプラットフォームへ刷新を進めており、統合された顧客データ基盤と AI による業務変革で営業効率と顧客満足度の向上を達成しています([Accelerate AI-first selling with Microsoft AI Accelerator for Sales and new sales agents – Microsoft Dynamics 365 Blog](#))。総じて市場の反応を見ると、営業支援における生成 AI/エージェントの可能性に大きな期待

が寄せられる一方、人間の営業担当者の役割変化や AI の応答精度・倫理面への慎重な検証も求められています。しかし Microsoft は「AI は営業パーソンを完全に置き換えるものではなく、あくまで支援ツールである」と強調しており ([Microsoft's new AI Sales Agent is disturbingly autonomous](#))、新エージェントは**営業組織の生産性向上と競争力強化に資する補助役**として受け入れられていくと見られます。業界アナリストも、主要ベンダーによる相次ぐ AI エージェント投入が CRM 市場全体のイノベーションを加速させるとの見方を示しており、今回の Microsoft の営業部門向け AI エージェントは、競合との差別化を図りながら企業の営業 DX(デジタルトランスフォーメーション)を一段と推進する起爆剤になると評価されています。

参考資料: Microsoft 公式ブログ ([Accelerate AI-first selling with Microsoft AI Accelerator for Sales and new sales agents – Microsoft Dynamics 365 Blog](#)) ([Accelerate AI-first selling with Microsoft AI Accelerator for Sales and new sales agents – Microsoft Dynamics 365 Blog](#))、Neowin ニュース ([Microsoft announces two new AI agents targeting sales teams – Neowin](#)) ([Microsoft announces two new AI agents targeting sales teams – Neowin](#))、WindowsReport ([Microsoft's new AI Sales Agent is disturbingly autonomous](#)) ([Microsoft's new AI Sales Agent is disturbingly autonomous](#))、Microsoft Tech Community ([Announcing the general availability of Microsoft Copilot for Sales & Microsoft Copilot for Service | Microsoft Community Hub](#))、Impress 記事 ([Microsoft 365 に営業/コンタクトセンター業務を支援する生成 AI「Copilot」を追加 | IT Leaders](#)) ([Microsoft 365 に営業/コンタクトセンター業務を支援する生成 AI「Copilot」を追加 | IT Leaders](#))、Analytics India Magazine ([Microsoft and Salesforce's AI Agent War Gets Dirty](#)) ([Microsoft and Salesforce's AI Agent War Gets Dirty](#))など。