

# 営業組織への生成AI導入提案

提案書作成と情報収集の工数を削減するPoCのご提案

# 現状の課題

- ❗ 提案書作成に平均3～5日、案件対応が後手に回る
- ❗ 情報収集に週10時間以上、営業本来の活動が圧迫
- ❗ 提案品質のバラつきが大きく再利用が進まない
- ❗ 競合に比べスピードと訴求力で劣後
- ❗ 属人化により若手の立ち上がりが遅い

# 生成AIによる解決策

 提案書ドラフトを自動生成（テンプレート準拠）

 業界・顧客・競合情報を自動収集・要約

 成功事例・過去資料を横断検索し即時活用

✓ 文体・構成を標準化し品質を底上げ

 戦略業務（設計・関係構築）へ時間を再配分

# 期待される効果（定量）

提案書作成時間

70%

削減（5日 → 1.5日）

情報収集時間

60%

削減（週10h → 週4h）

提案書作成件数

150%

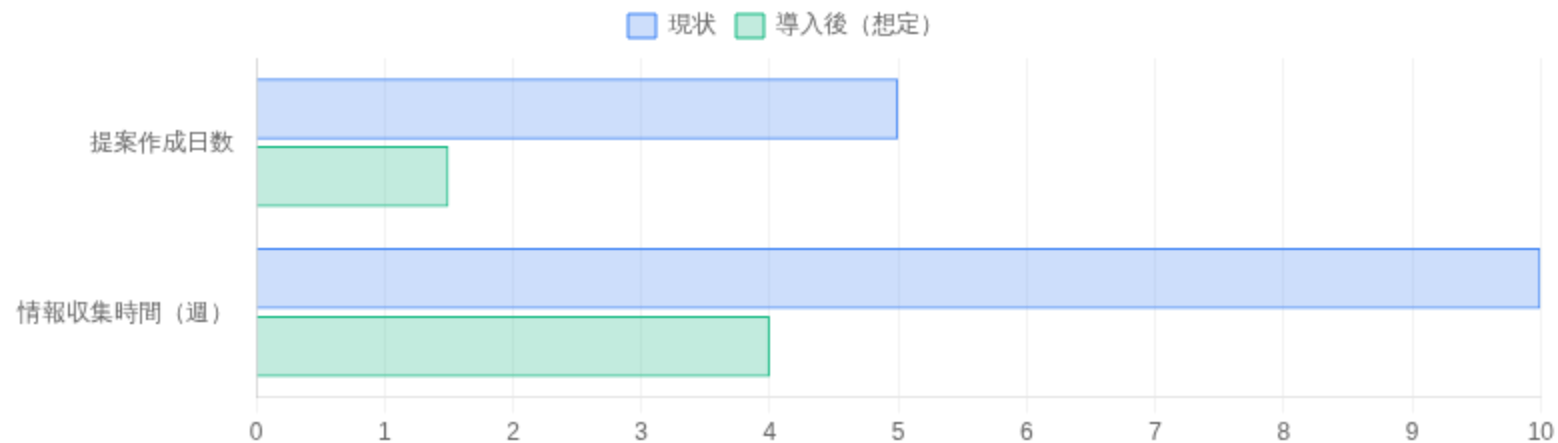
生産性向上

創出時間（1人あたり）

20h

/月の余剰を創出

## 主要指標のビフォー/アフター



注：数値は試算。PoCにて実測で検証

ROI（投資回収）

6ヶ月

で投資回収見込み

- ・効果測定：工数削減/品質評価/利用率
- ・前提：PoCで費用対効果を客観評価

# 期待される効果（定性）

- ✓ 提案の均質化とベストプラクティスの定着
- ✓ 顧客対応スピード向上による満足度の改善
- ✓ 若手・中堅の早期戦力化（育成効率の向上）
- ✓ データドリブンな意思決定と学習循環の確立
- ✓ 営業の付加価値領域（戦略・関係構築）への集中

# 導入する生成AIの主機能

 提案書自動生成（要件→アウトライン→原稿）

 顧客・業界・競合の自動リサーチ／要約

 過去提案書・事例のセマンティック検索

 競合比較表・差別化ポイントの自動出力

 営業トーク／Q&A／メール文面の生成

# PoC実施計画（3ヶ月）

期間：2026年1月～3月（計3ヶ月）

2026年1月

2月

3月

準備・キックオフ・環境整備

● 中間レビュー（2月中旬）

PoC運用（新規提案／追加提案）

効果測定・最終評価

● 最終報告（3月下旬）

● 準備・キックオフ   ● PoC運用   ● 効果測定・評価

## 実施条件・評価指標

- 対象：営業5～10名（新規／深耕の混成）
- 範囲：新規提案・追加提案の資料作成／調査
- 指標：時間削減、品質評価、利用率、満足度

予算：初期XX万円＋月額XX万円（試算）

注：本スライドは「timeline\_gantt」テンプレートのデザイン基準です。  
。

# 実施体制



注：本スライドは「org\_chart\_simple」テンプレートのデザイン基準です。役割名・人員はPoC確定後に更新してください。



# リスクと対策

主要5リスクと対応策を表形式で整理（PoCで検証・統制）

| リスク   | 影響度 | 可能性 | 主要対策                     |
|---|-----|-----|--------------------------|
|  情報セキュリティ    | 高   | 中   | 社内環境での運用、権限管理・監査ログの徹底    |
|  品質のばらつき     | 中   | 中   | 人レビュー必須化、テンプレ/ガイドライン整備   |
|  利用率の低迷      | 中   | 中   | 導入研修・伴走、成功事例の定期共有、KPI設定  |
|  既存システムとの不整合 | 中   | 低   | 段階導入、API連携の技術検証、データ整備    |
|  コスト超過       | 中   | 低   | PoCで費用対効果を精緻測定、スコープ/稼働管理 |

● 高 ● 中 ● 低 凡例：影響度／発生可能性

注：評価は目安。PoCの実測値に基づき更新します。

# 成功事例（他社動向）

4社の成果サマリと市場拡大トレンド

## A社

成果

資料作成時間 65%削減

受注率 +15%

## B社

成果

提案の標準化により

品質評価 +30%

## C社

成果

情報収集の自動化で

月25h/人 の時間創出

## D社

成果

若手育成期間を

6ヶ月 → 3ヶ月 に短縮

## 市場動向

営業領域のAI活用は拡大基調（年20%前後の成長予測が複数レポートで提示）。PoCから本格展開へ移行が進行。

注：上記数値は公開情報・事例記事等に基づく参考値。自社適用時はPoCで効果を実測・検証します。

# 今後のスケジュール

期間：2025年12月～2026年5月

2025年12月

2026年1月

2月

3月

4月

5月～



● 準備・キックオフ ● PoC運用 ● 評価・判断 ● 段階展開

## 主要タスク（要約）

- 12月：PoC承認・ベンダー選定
- 1月：キックオフ・初期設定・利用研修
- 2～3月：PoC運用・効果測定（中間/最終）
- 4月：結果報告・本格導入可否判断
- 5月～：段階展開（承認時）

注：本スライドは「timeline\_gantt」テンプレートのデザイン基準に準拠しています。

# まとめ・承認事項

## 主要ポイント

- ⚡ 生成AIで提案作成／調査の工数を大幅削減
  - 🔗 品質の均質化とスピード向上で競争力を強化
  - 📅 3ヶ月のPoCで効果・ROIを客観評価
- 初期投資XX万円で月間XX時間の工数削減を見込む
- 🛡️ セキュリティ／品質／定着は対策を設計しPoCで検証

## ご承認のお願い

### PoC実施の承認

対象：営業5～10名／期間：3ヶ月／範囲：提案作成・情報収集

✓ 承認する

#### 承認後の次アクション

- ベンダー選定・契約（当月）
- キックオフ・利用研修（翌月）
- PoC運用・効果測定（2～3ヶ月目）

注：本スライドは「summary\_cta」テンプレートのデザイン基準です。  
金額・人員はPoC確定時に更新してください。