

# 生成AI導入検討PoC企画（営業向け）

部内共有用

作成日：2025/12/20

作成：営業企画（〇〇）

# 背景と課題：なぜ今、生成AIなのか

---

提案の高度化と案件増で作業時間が増大

顧客対応時間が圧迫し、質とスピードの両立が困難

提案初稿4～6h + 体裁1～2h/案件

情報収集1～2h/案件、スキルに依存（属人化）

ナレッジ散在で再利用に時間

## 現状の工数（数値）

---

提案初稿：4～6h/案件

体裁・要点整理：1～2h/案件

情報収集（顧客/業界/競合）：1～2h/案件

合計目安：6～10h/案件（現状）

影響：対応遅延・品質ばらつき

## PoCの目的とKPI

---

目的：文章化・要点整理の工数削減を検証

目的：情報の取り扱いとチェック手順を整備し運用性を確認

KPI：提案書初稿作成時間 30% 削減

KPI：情報収集・要点整理 25% 削減

KPI：利用者満足度 4.0 以上／重大インシデント 0件

## PoC対象業務（やる／やらない）

---

やる 提案書の構成案作成

やる 既存提案の要約・言い換え

やる 顧客課題の仮説出し（事実断定NG）

やる 社内メモ／議事録の整理

やらない 法務判断文書・機密／個人情報の投入

# リスクと対策

---

情報漏えい：入力禁止事項を明文化（顧客名等）

誤情報：AI出力は下書き扱い、人が最終確認

品質ばらつき：チェック手順（事実／トーン／規定）固定

定着しない：テンプレプロンプト配布＋短時間トレーニング

KPI未達：週次レビューで改善・対象調整

# 実施計画（案）

---

期間：2～4週間の短期PoC

対象：営業メンバー5～10名（部門横断）

進め方：キックオフ→週次回収→成果測定→報告

計測：事前/事後で時間・満足度・インシデント把握

ツール：候補比較の上で選定（情シス連携）

# 今後のアクション

---

PoC対象業務の確定（営業企画）

候補ツール比較表の作成（情シス＋営業企画）

KPI測定方法の設計（営業企画）

運用ルールドラフト作成（情シス）

PoC参加者の選定・依頼（営業部長）