

日時：2025年12月XX日

発表者：{発表者名を記入}

対象：営業責任者・営業企画部

営業組織への生成AI導入提案 プレゼンテーション原稿

Slide 1: タイトル・導入

目安：30秒

【導入・挨拶】

お疲れ様です。本日は貴重なお時間をいただきありがとうございます。営業企画の{氏名}です。

本日は、「営業組織への生成AI導入」について提案させていただきます。

具体的には、現在現場の大きな負担となっている「提案書の作成」と「情報収集」の工数を削減し、営業本来の活動時間を最大化するためのPoC（実証実験）のご提案です。

まずは、なぜ今この取り組みが必要なのか、現状の課題からご説明いたします。

【課題の共有】

まず、現状の課題です。現場へのヒアリングと実態調査に基づき、大きく5つの課題を整理しました。

最も深刻なのが「時間」の問題です。

1つの提案書作成に平均3～5日を要しており、案件対応が後手に回るケースが散見されます。また、その前段階の情報収集だけでも週10時間以上を費やしており、本来顧客と向き合うべき時間が圧迫されています。

さらに「品質」の課題もあります。個人のスキルに依存するため提案品質のバラつきが大きく、若手の立ち上がりも遅れています。

結果として、競合に対してスピードと訴求力の両面で劣後するリスクが高まっているのが現状です。

Slide 3: 生成AIによる解決策

目安：45秒

【解決策の提示】

これらの課題に対し、生成AIを活用した解決策を提示します。具体的には3点です。

1点目は「ドラフトの自動生成」です。当社のテンプレートに準拠した形で、提案書の骨子から原稿までを自動作成します。

2点目は「自動リサーチ」です。顧客や競合の最新情報をAIが収集・要約し、即座に手元へ届けます。

3点目は「ナレッジ活用」です。過去の成功事例や資料を横断的に検索し、今の提案に使える形で提示させます。

これにより、文体や構成を標準化して品質を底上げしつつ、空いた時間を戦略立案や関係構築といった「人にしかできない業務」へ再配分することを目指します。

【定量効果の説明】

次に、期待される定量的な効果です。こちらは試算となりますが、大きなインパクトを見込んでいます。

まず、提案書作成時間は現在の5日から1.5日へ、約70%の削減。

情報収集時間は週10時間から4時間へ、60%の削減を目指します。

これにより、1人あたり月間約20時間の余剰時間が生まれます。これを新規案件の開拓に充てることで、提案数を1.5倍へ引き上げることが可能です。

投資対効果（ROI）についても、生産性向上により約6ヶ月での投資回収を見込んでおります。

今回のPoCでは、この数値が現場で実際に達成可能か、実測で検証します。

Slide 5: 期待される効果（定性）

【定性効果の説明】

定性的な効果としては、主に「組織力の強化」が挙げられます。

ベストプラクティスをAIに学習させることで提案内容が均質化され、誰が担当しても一定以上の品質を担保できます。これは若手・中堅の早期戦力化に直結します。

また、レスポンススピードが向上することで、顧客満足度の改善も期待できます。

単なる効率化だけでなく、データを起点とした学習サイクルが回ることで、組織全体の営業力が底上げされると考えております。

【機能の補足】

今回導入を検討しているツールの主な機能について補足します。

メインとなるのは「提案書の自動生成」ですが、それだけではありません。

「顧客・業界の自動リサーチ」機能や、社内の過去資料から最適なスライドを探し出す「セマンティック検索」、さらには「競合比較表の自動出力」なども備えています。

また、提案書だけでなく、営業トークスクリプトや想定Q&A、メール文面の作成までカバーしており、商談プロセス全体を支援する機能を実装する予定です。

Slide 7: PoC実施計画

目安：45秒

【スケジュールの提示】

具体的なPoCの実施計画です。期間は来年1月から3月までの3ヶ月間です。

1月は環境整備とキックオフ、そして対象メンバーへの研修を行います。

2月中旬に中間レビューを挟みながら、実際の新規提案や追加提案の業務でツールを利用してもらいます。

3月下旬に最終報告を行い、本格導入の可否を判断します。

対象は、新規と既存深耕の両方の動きを見るため、営業5～10名の混成チームを予定しています。

評価指標は、先ほど申し上げた「時間削減効果」に加え、「品質評価」「利用率」「満足度」の4点で客観的に判断します。

【体制の説明】

実施体制についてです。オーナーは営業部長にお願いし、全体の意思決定を仰ぎます。

実務の推進は私ども営業企画が担い、現場のパイロットメンバー5～10名と連携して進めます。

また、セキュリティとシステム連携についてはIT部門の協力を仰ぎ、安全な運用環境を構築します。

技術的な支援や導入研修については、専門ベンダーに伴走支援を依頼し、ツールの定着をサポートしてもらう体制を組んでおります。

Slide 9: リスクと対策

【リスク管理】

新しい技術の導入ですので、リスク対策も明確にしております。

特に懸念されるのは「情報セキュリティ」と「品質のばらつき」です。

セキュリティに関しては、社内規定に準拠した環境での運用を前提とし、権限管理やログ監査を徹底します。

品質については、AIが出力したものをそのまま顧客に出すのではなく、必ず「人の目によるレビュー」を必須化します。また、プロンプトのテンプレートやガイドラインを整備することで、出力品質の安定化を図ります。

これらの対策が機能するかも含めて、PoCの中で検証していく方針です。

【市場背景】

参考までに、他社の動向と成功事例をご紹介します。

A社では資料作成時間を65%削減しつつ、受注率を15%向上させた事例があります。

またD社では、ナレッジ活用の自動化により、若手の育成期間を6ヶ月から3ヶ月へ半減させています。

市場全体としても、営業領域でのAI活用は年20%前後の成長が見込まれており、PoCから本格展開へ移行する企業が増えています。

当社もこのタイミングで着手することで、競争優位性を確保したいと考えております。

Slide 11: 今後のスケジュール

目安：40秒

【直近のアクション】

今後のスケジュールです。本日ご承認いただければ、12月中にベンダー選定と契約を完了させます。

年明け1月からキックオフと初期設定を行い、すぐに利用研修を開始します。

2月・3月で実運用と効果測定を行い、4月に最終結果をご報告します。

その結果を踏まえて、5月以降に全社への段階的な展開を進めるか判断いただく流れとなります。

まずはこの3ヶ月間のPoCについて、進めさせていただきたいと考えております。

【まとめ・決裁依頼】

最後にまとめとお願いです。

本提案は、生成AIの活用により「提案作成工数の大幅削減」と「提案品質の向上」を同時に実現するものです。

初期投資および3ヶ月の運用費用としてXX万円を見込んでおりますが、月間20時間/人の工数削減により、半年程度での投資回収が可能です。

セキュリティや品質管理のリスクについては万全の対策を講じ、まずはスモールスタートでその効果を検証したいと考えております。

つきましては、営業メンバー5～10名を対象とした3ヶ月間のPoC実施について、ご承認をお願いいたします。

承認いただけたら、直ちにベンダー契約の手続きに入らせていただきます。

私からの発表は以上です。ご清聴ありがとうございました。