

2026.05

---

データとAIで営業生産性を高め

# 売上最大化を支援する

AIインテグレーションによる「CRMを触らない世界」の実現

**Deflag**

この資料でお伝えすること

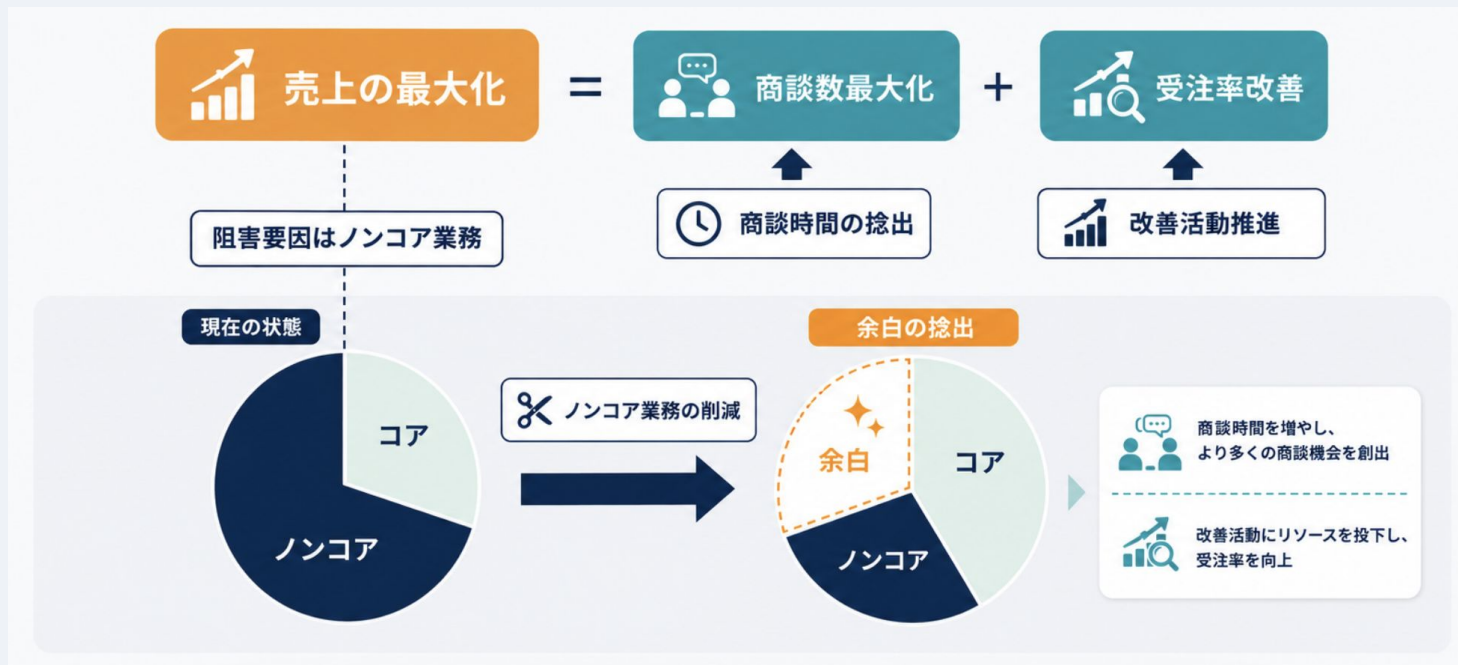
# 売上の最大化に向けた営業活動の時間創出とAI活用

## AGENDA

- |    |                 |                                  |
|----|-----------------|----------------------------------|
| 00 | AIインテグレーション事業とは | 売上最大化に向けた時間創出と改善推進               |
| 01 | 営業活動で起きている問題    | 営業活動の見えていない機会損失 — 営業時間はどこに消えているか |
| 02 | 解決できていない背景      | 個人AIでは組織は変わらない3つの理由              |
| 03 | 解決策             | 「CRMを触らない世界」の実現と、その仕組み           |
| 04 | 導入効果            | 売上最大化への2つのルート — 商談数増加と受注率改善      |
| 05 | 信頼性・導入プロセス      | 実績・安全設計・導入ステップ・費用の目安             |

# AIとデータを活用して **成長への余白** 創出します。

営業の”活動量”と”データ品質”を向上



## 問題の定義①

# 営業担当者の時間は事務作業に消えている

営業活動の中で毎月数十時間も事務作業に奪われている

# 60%

## が事務作業

入力・報告・確認に  
毎月数十時間が消えている

### Salesforce / CRM 入力

商談後の手入力に20h/月



### 議事録作成・メール送信

商談毎の後処理に15h/月



### 日程調整

候補日提示・確定に5h/月



### 社内報告・会議資料作成

数値集計・整理に10h/月



### 商談前リサーチ

企業調査・履歴確認に5h/月

引用元：営業担当者の時間配分データSalesforce<https://www.salesforce.com/sales/state-of-sales/sales-statistics/>

## 問題の定義 ①

「入力・報告・確認」という事務作業に毎月数十時間も奪われています。

営業担当者は、業務時間の約60%を非営業業務に費やしている。

アポイント獲得	商談準備	商談実施	フォローアップ	契約	営業定例
<b>メール配信 + 架電</b> <ul style="list-style-type: none"><li>メール配信</li><li>個別架電・対応</li></ul> 20時間/月	<b>提案企画</b> <ul style="list-style-type: none"><li>課題仮説の立案</li><li>提案ストーリー構築</li></ul> 5時間/月	<b>打ち合わせ</b> <ul style="list-style-type: none"><li>ヒアリング</li><li>提案説明</li></ul> 40時間/月	<b>追加打ち合わせ</b> <ul style="list-style-type: none"><li>商談振り返り</li><li>追加ヒアリング・提案</li></ul> 20時間/月	<b>クロージング</b> <ul style="list-style-type: none"><li>価格交渉</li><li>条件すり合わせ</li></ul> 2時間/月	<b>社内会議</b> <ul style="list-style-type: none"><li>案件レビュー</li><li>進捗共有</li></ul> 10時間/月
<b>フォローメール</b> <ul style="list-style-type: none"><li>議事録共有</li><li>追加質問対応</li></ul> 5時間/月	<b>事前調査</b> <ul style="list-style-type: none"><li>企業情報収集</li><li>Salesforce履歴確認</li></ul> 5時間/月	<b>Salesforce入力</b> <ul style="list-style-type: none"><li>商談ステージ更新</li><li>ネクストアクション登録</li></ul> 20時間/月	<b>Salesforce更新</b> <ul style="list-style-type: none"><li>フォロー状況の記録</li><li>ネクストステップ更新</li><li>BANT情報</li><li>Todo作成</li></ul> 10時間/月	<b>Salesforce更新</b> <ul style="list-style-type: none"><li>契約情報入力</li><li>ステージクローズ</li></ul> 10時間/月	<b>社内会議準備</b> <ul style="list-style-type: none"><li>案件一覧整理</li><li>数値集計</li><li>課題整理</li></ul> 20時間/月
	<b>日程調整</b> <ul style="list-style-type: none"><li>候補日提示</li><li>確定通知</li></ul> 5時間/月	<b>フォローメール</b> <ul style="list-style-type: none"><li>議事録共有</li><li>追加質問対応</li></ul> 5時間/月		<b>契約書作成</b> <ul style="list-style-type: none"><li>雛形修正</li><li>法務確認</li><li>顧客送付</li></ul> 3時間/月	

## 問題の定義 ①

「**入力・報告・確認**」という事務作業に毎月数十時間も奪われています。

営業担当者は、業務時間の約60%を非営業業務に費やしている。



引用元：営業担当者の時間配分データSalesforce<https://www.salesforce.com/sales/state-of-sales/sales-statistics/>

## 問題の定義②

# それは「コスト」ではなく、本来”売上につながる時間”

事務時間を「取り戻せる売上機会」として捉え直す

削減できた事務時間 × 商談時間への再投資率 × 営業1時間あたりの期待売上 = **取り戻せる売上機会**

**60h**

/月・1名あたり

事務削減可能時間

SFA入力・フォロー・報告業務

**80%**

再投資率（試算）

商談・提案時間へ再配分

60hのうち48hを顧客対話へ

**20,000円**

/h（試算値）

営業1時間あたり期待売上

月間受注売上80万円 ÷ 顧客対話40h

**50万円**

/月・1名あたり

取り戻せる売上機会

30h × 20,000円

▶ **20名の営業組織の場合 月間約1,000万相当の売上機会創出**

この時間を取り戻し、商談・提案への再投資することが出発点です。

※本試算は、営業1名あたり月60hの事務削減、再投資率80%、営業1時間あたり期待売上20,000円/hを前提に算出。  
※20,000円/hは「月間受注売上80万円 ÷ 顧客対話・商談時間40h」の試算値。

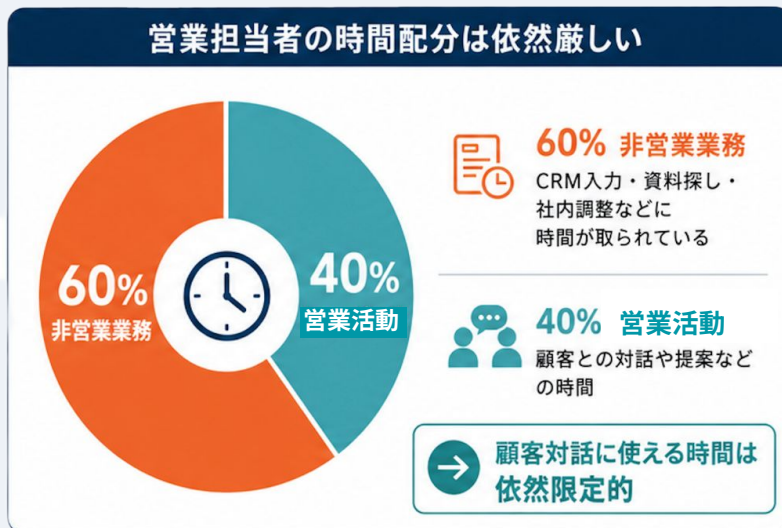
## なぜ解決できなかったか ①

# 個人のAI活用が進んでも、営業活動の時間は変わっていない

AI市場は急成長。それでも営業の顧客対話時間は増えていない



引用元: 生成AI市場の成長データ<https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/generative-ai-market-report>



引用元: 営業担当者の時間配分データSalesforce<https://www.salesforce.com/sales/state-of-sales/sales-statistics/>

「個人の文章作成」などが少し早くなっただけで、組織全体の売上向上や労働時間の劇的な削減には繋がっていない

「不都合な真実(インサイト)」を提起する。

なぜ解決できなかったか ①

# 個人のAI利用が増えても顧客対話・商談の時間は増えない

必要なのは、個人のAI活用ではなく、営業フローに組み込まれたAIエージェント化

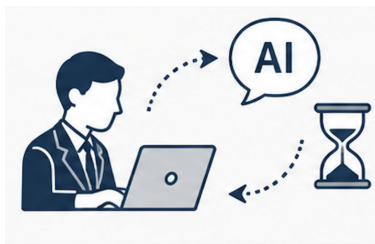
## 01 AIとツールが分断されている



AIで作成 → 人が転記

AIで文章を作った後、わざわざ人間がコピーしてSFAやCRM、メールに「手作業で転記」しています。これでは人間の作業が介在するため、劇的な時間削減にはなりません。

## 02 「人間起点」の限界



毎回、開く・指示する・反映する

今のAIは「人間がプロンプト（指示）を出さないと動かない」状態です。忙しい営業マンがAIを開いて指示を出す手間自体がボトルネックになっています。

## 03 今始めた会社だけが勝てる



個人依存で、属人化が続く

データがAIを強化し、AIが新たなデータを生む好循環が始まる。最初の一手を踏んだ企業だけが、この好循環に乗ることができる。

なぜ解決できなかったか ②

# 根本原因は「構造」にある

人間がツールとツールの間でデータを繋いでいる



なぜ解決できなかったか ②

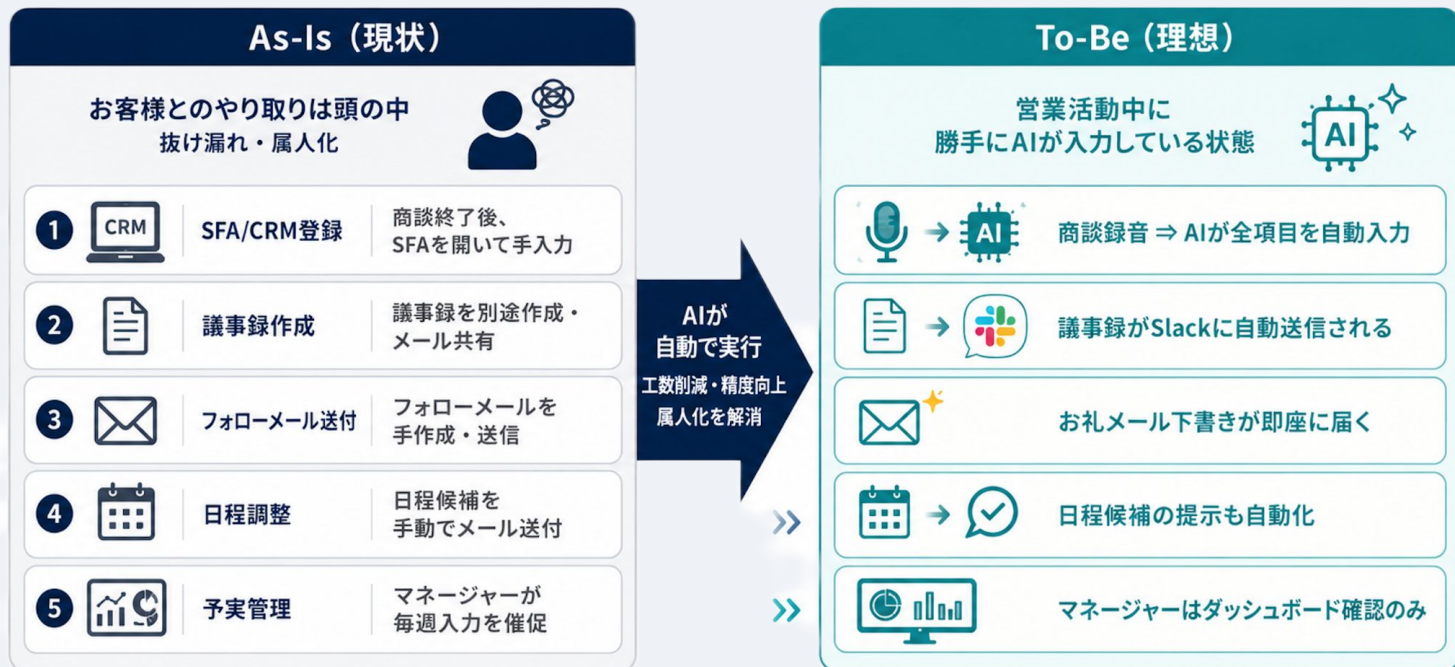
## 根本原因は「構造」にある

人間がツールとツールの間でデータを繋いでいる

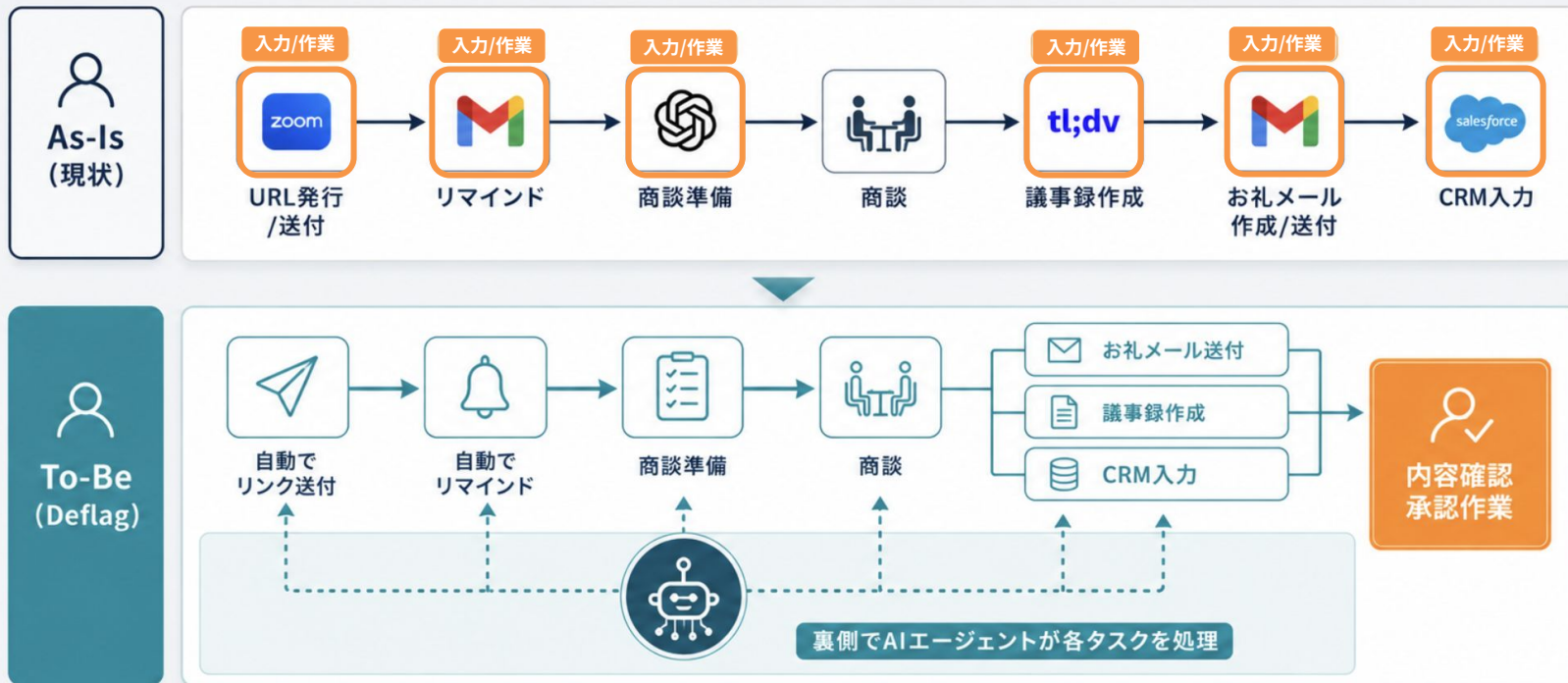


# “CRMを触らない世界”を実現

営業の入力からではなく、営業活動に合わせてツールが合わせて動く状態へ



## 営業はツールに対して**内容確認**と**承認**をするだけ



## 5ステップで完全自動化

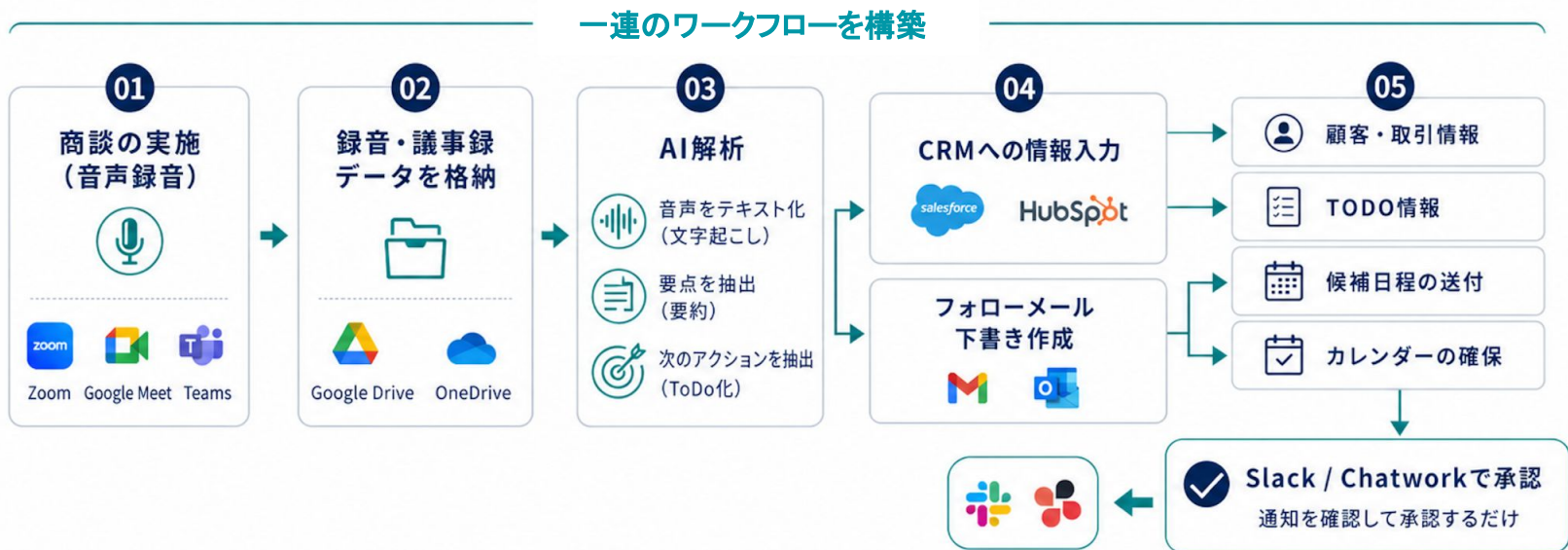
AIエージェントが商談録音以降のフローを自動処理



AIエージェントが一連のフローを自動実行。  
営業担当がやることは「承認のワンクリック」のみ







# 完全自動化の仕組み

AIエージェントが商談録音以降のフローを自動処理



# お使いのすべての環境に対応

新規ツール導入は不要。 既存の契約SaaSをそのまま接続

商談録音ツール	+	CRM	+	チャットツール	+	メールツール	+	ワークスペース
 Zoom Phone		 Salesforce		 teams		 Outlook		 microsoft365
 notta		 Hubspot		 slack		 Gmail		 Google
 tl;dv		 kintone		 Chatwork				
		 Excel		 LINE				

上記以外も対応可能

# 営業担当者の「1日」が変わる

事務作業の連続から、顧客対話への集中へ

## As-Is 事務作業が連続

- 09:00 昨日の商談をSFAに入力 (30分)
- 09:30 日程調整メールを手動送付 (15分)
- 10:00 **商談① (顧客対話)**
- 11:00 議事録作成・メール送信 (30分)
- 13:00 **商談② (顧客対話)**
- 14:00 お礼メール&SFA入力 (30分)
- 16:00 週次レポート集計 (60分)
- 17:00 残業。翌日商談前リサーチ+日報入力 (60分)



## To-Be 顧客対話に集中

- 09:00 Slackで自動入力を確認・承認 (5分)
- 09:05 商談前リサーチ結果がSlackに届く
- 10:00 **商談① (録音→後処理は自動)**
- 11:00 お礼メール下書きを確認・送信 (3分)
- 13:00 **商談② (録音→後処理は自動)**
- 14:00 SFA入力は完了済。次の商談準備
- 16:00 **商談③ (創出された枠を活用)**
- 17:30 定時退社。レポートは自動生成済み

# 予実・作業効率状況をタイムリーに可視化

作業の自動化がゴールではなく、これまでの差分と、課題を可視化させます

## 営業担当者の作業ログ分析ダッシュボード

事務業務時間の推移 (PCログ分析)

2024/04/01 ~ 2024/06/30

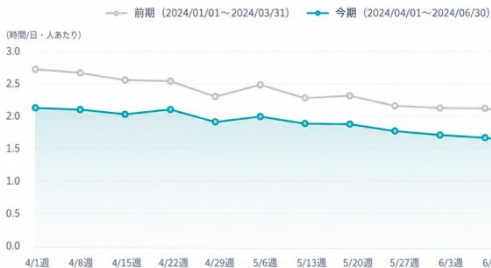
総作業時間 (1人あたり/日)  
**8.2 時間**

事務業務時間 (1人あたり/日)  
**2.1 時間**

事務業務時間の割合  
**25.6%**

事務業務時間の削減効果 (前期比)  
**-22.5%**

### 事務業務時間の推移



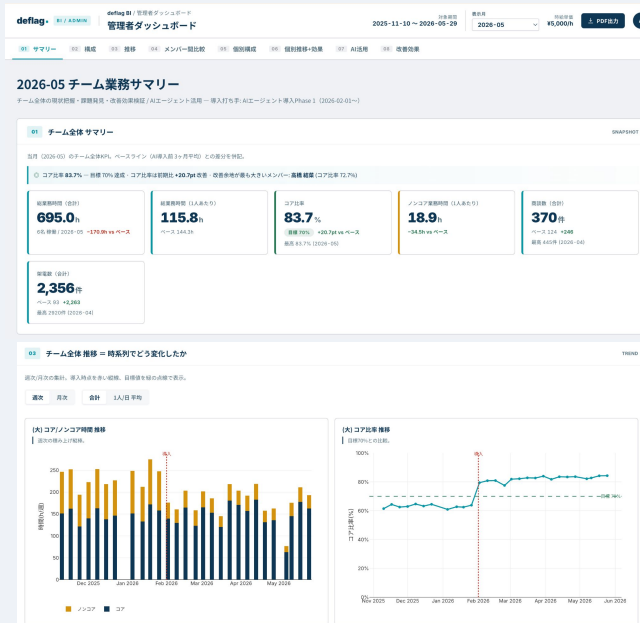
### 事務業務時間の変化 (前期 → 今期)

前期 (1人あたり/日) **2.7 時間** → 今期 (1人あたり/日) **2.1 時間**

1人あたり1日あたり  
**約36分の削減**

事務業務時間は継続的に減少しており、  
営業活動へのシフトが進んでいます。

※ PCログをもとに自動分類・集計しています



# 営業活動の自動化による売上最大化に向けた”量”と”質”

## STEP1 営業活動の自動化(ノンコア業務の削減)

### Route 1 量：商談数の最大化

事務作業  
の削減

営業時間  
が増える

商談数が増加

売上増加

月50hの削減 → 月12件以上の追加商談枠が創出

### Route 2 質：受注率の改善

データ  
品質向上

マネジメント  
精度UP

成功パターン  
共有

受注率改善

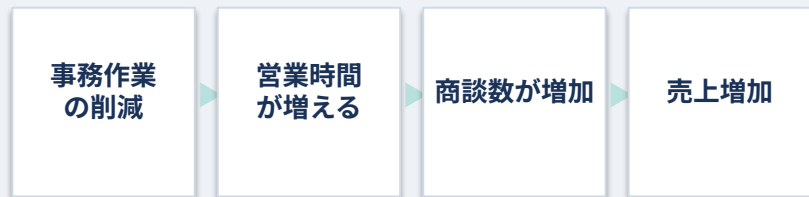
正確な商談データがマネジャーの育成精度を高める

データが蓄積するほどAIの精度が上がり、売上効果が加速する  
先行してデータを積み上げた企業とは、2~3年で埋められない差が生まれます。

# 営業活動の自動化による売上最大化に向けた”量”と”質”

## STEP1 営業活動の自動化(ノンコア業務の削減)

### Route 1 量：商談数の最大化



月50hの削減 → 月12件以上の追加商談枠が創出

事務作業を削減し、顧客と向き合う時間を最大化する



# 営業活動の自動化による売上最大化に向けた”量”と”質”

## STEP1 営業活動の自動化(ノンコア業務の削減)



正確な商談データを活用し、マネジメントと育成の精度を高める



## Route 2 質：受注率の改善



正確な商談データがマネジャーの育成精度を高める

導入効果 — 定量

# 月50万投資で258万円相当の時間・コストを削減



1日約13時間の  
余白を創出

「1日約13時間の余白」を実現します。

150,000円/名 削減

1,800,000円/組織 削減

258万円/月 削減

63%削減

80h/月

30h/月

1人あたりの事務作業

63%削減

1600h/  
月

600h/月

20名の作業時間

63%削減

480万円

180万円

営業事務コスト

## コストを削減と合わせて、売上創出への活動時間が増加

事務コスト削減+創出時間を商談に転換した売上インパクト

**258万円**

/月 削減

営業事務コスト削減  
月480万円→222万円

**約37.5h**

/人・月 創出

1名あたり創出される  
営業活動時間

**+250件**

/月 増加 (試算)

創出時間から生まれる  
追加商談数 (組織)

20名の場合：創出営業活動時間 750h × 1名あたり追加商談数 12.5件 = 追加アポ250件/51h/名

※本試算は、営業1名あたり月50hの事務削減時間のうち80%を営業活動へ再投資できると仮定。

※追加商談数は、創出された営業活動時間50h/月のうち75%を新規商談創出に充て、1商談あたり3hで換算した試算値。

※営業事務コストは、削減対象時間に時間単価を掛け合わせた参考値です。

## 組織導入に不可欠な「安全設計」

ISMS取得済み。データはお客様の環境内で完結

### データの管理権限はお客様に



- ✓ Deflagサーバーに保存しない
- ✓ Salesforce / Google Drive / BigQuery など既存環境で完結
- ✓ データの所有・管理主体はお客様

### AIは「決められた範囲のみ」実行



- ✓ 承認フローを組み込み
- ✓ AIは定義された範囲のみ実行
- ✓ 意図しない操作・過剰API実行を防止

### 既存SaaS × n8nでリスクを最小化



- ✓ 新規インフラ・新規開発なし
- ✓ 既存契約済みSaaSを活用
- ✓ 通信はすべてHTTPS暗号化



ISMS (ISO/IEC 27001) 取得済み — 国際規格に基づいたデータ管理・運用体制

## なぜ弊社が選ばれるのか

業務設計力・実装力・保守力の三位一体を一社完結で提供

評価軸	AI搭載SaaS	コンサル会社	Deflag
 業務プロセス設計力	✗ 対応範囲外	◎ 強み	◎ 強み
 実装・構築力	○ SaaS範囲内	✗ 非対応	◎ 完全対応
 保守・カスタマイズ	△ ベンダー依存	✗ 非対応	◎ 継続支援
 データ管理の自由度	✗ SaaS内に限定	—	◎ 自社DWH対応

Deflagは「業務プロセスの再設計」から「本番定着まで」を一社完結で支援します

「特定の作業を自動化」か、「業務プロセス全体を自動化するインフラ」かの違いです。

業務設計力・実装力・保守力の三位一体を一社完結で提供

アポイント獲得	商談準備	商談実施	フォローアップ	契約	営業定例
<b>メール配信 + 架電</b> <ul style="list-style-type: none"><li>メール配信</li><li>個別架電・対応</li></ul> 20時間/月	<b>提案企画</b> <ul style="list-style-type: none"><li>課題仮説の立案</li><li>提案ストーリー構築</li></ul> 5時間/月	<b>打ち合わせ</b> <ul style="list-style-type: none"><li>ヒアリング</li><li>提案説明</li></ul> 40時間/月	<b>追加打ち合わせ</b> <ul style="list-style-type: none"><li>商談振り返り</li><li>追加ヒアリング・提案</li></ul> 20時間/月	<b>クロージング</b> <ul style="list-style-type: none"><li>価格交渉</li><li>条件すり合わせ</li></ul> 2時間/月	<b>社内会議</b> <ul style="list-style-type: none"><li>案件レビュー</li><li>進捗共有</li></ul> 10時間/月
<b>フォローメール</b> <ul style="list-style-type: none"><li>議事録共有</li><li>追加質問対応</li></ul> 5時間/月	<b>事前調査</b> <b>調査ツール</b> 5時間/月	<b>Salesforce入力</b> 20時間/月	<b>Salesforce更新</b> 10時間/月	<b>Salesforce更新</b> 10時間/月	<b>社内会議準備</b> <ul style="list-style-type: none"><li>案件一覧整理</li><li>数値集計</li><li>課題整理</li></ul> 20時間/月
	<b>日程調整</b> <b>日程調整ツール</b> 5時間/月	<b>フォローメール</b> <ul style="list-style-type: none"><li>議事録共有</li><li>追加質問対応</li></ul> 5時間/月		<b>契約書作成</b> <ul style="list-style-type: none"><li>雛形修正</li><li>法務確認</li><li>顧客送付</li></ul> 3時間/月	

## “点”ではなく、“面”の自動化の実装を実現

事務コスト削減+創出時間を商談に転換した売上インパクト

	部分的なSaaS導入	AIインテグレーション
 削減時間 / 人・月	20h	50h
 1日あたり削減時間	約1h	約2.5h
 自動化の範囲	単一業務・部分最適	営業活動全体を 面で自動化
 営業への効果	効率化に留まる	創出時間を 売上活動に再投資

大幅に  
優位



削減できるのはコストだけでなく、売上を創るための時間

## 具体的には自動化する範囲と環境、カスタマイズ性が主な違い

	AI搭載SaaS導入	Deflag AIエージェント
1. 自動化の範囲	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>特定プロセス</b>を自動化(文字起こし・CRM/SFA登録等)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>営業プロセス全体</b>の事務業務を一括自動化</li><li>• 日程調整・メール生成・レポート・書類生成も対象</li></ul>
2. 実装環境	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>アプリを新規導入</b>し、アプリ上で操作</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>既存環境 (Slack)</b> 上で操作</li><li>• 営業担当者に新たな学習コストを発生させない</li></ul>
3. 保守・カスタマイズ	<ul style="list-style-type: none"><li>• SaaSが定めるプロセスに従い、基本的に保守不要 (自社カスタマイズが必要な場面は発生)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 貴社ワークフローに最適化するため随時保守</li><li>• 特定ツールに縛られず、必要に応じて良いツールを選定・乗り換え</li></ul>
4. データ管理	<ul style="list-style-type: none"><li>• 営業活動データを <b>CRM/SFA と SaaS上に蓄積</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 営業活動データを <b>自社の DWH・SF・Drive 等に蓄積</b></li><li>• 自社で整理・格納し、ツールに縛られずデータを扱えるように</li></ul>

# AIインテグレーションの活用事例

営業だけでなく、CS・社内ナレッジ・業務オペレーションまで広がります

## 売上/コスト



### CSの自動化・ナレッジ集約

問い合わせ対応を自己解決中心に

- 問い合わせ削減・品質平準化
- FAQ整備・回答生成

## コスト寄与



### 社内ナレッジの統合

探す時間を減らし、判断を早く

- 社内問い合わせの自己解決
- 検索時間の削減

## 売上寄与



### 営業支援

提案準備と判断をスムーズに

- 顧客情報の集約
- 提案準備時間の短縮

## 売上/コスト



### 入力負荷の軽減

記録が自然に残る

- 活動記録の簡素化
- システム間転記の削減

## コスト寄与



### 定型業務 ワークフロー化

例外以外は自動で流れる

- 申請・承認・集計の自動化
- 例外処理の整理

## 売上/コスト



### 活動データ化と 示唆出し

無駄や重複を見える化

- 業務棚卸し
- ムダ・重複・属人化の可視化

## 導入事例：入力業務の構造化による記録負荷の軽減



対象部門：営業 / CS



対象業務：SFA / CRMへの活動記録入力



KPI：入力時間・入力漏れ率

### Before（課題）



- 活動記録が手作業で負担大（1件平均約30分）
- 同じ情報を複数システムへ入力
- 入力漏れや入力ミスが多い

### プロセス設計（何を変えたか）



記録タイミングと項目を整理



必要入力を最小化しシステム連携

### After（成果）

#### 定量



入力時間  
約**30~70%**  
短縮



入力漏れ率  
**99%**  
削減

#### 定性



記録が自然に残る



データ鮮度と信頼性が向上



業務に合わせて記録の構造を変えることで、**入力が自然に行われるようになった**

## 導入事例：セールス業務の構造化による提案準備の短縮



対象部門：営業 / 営業企画



対象業務：提案準備 (情報収集・骨子作成)



KPI：提案準備時間・情報探索時間

### Before (課題)



- 顧客情報が複数システムに分散
- 提案準備に多くの時間 (平均約2時間 / 件)
- 判断材料が揃わず意思決定が遅い

### プロセス設計 (何を変えたか)



セールス業務の流れと判断ポイントを整理



参照情報を明確化・集約

### After (成果)

#### 定量



提案準備時間  
約20~50%  
短縮



情報探索時間  
約30~60%  
削減

#### 定性



判断がスムーズになる



本質的な提案検討に集中できる



業務と判断の流れを整理することで、情報が提案に直結した

## 導入事例：活動のデータ化によるムダ・属人化の可視化



対象部門：営業企画 / CS企画 / 開発管理



対象業務：活動棚卸し・  
改善テーマ発見・レポート作成



KPI：レポート作成時間・重複作業率

### Before (課題)



- 誰が何をしているか把握しづらい
- 重複やムダが見えず改善の糸口がない
- レポート作成に時間（月間約4時間）

### プロセス設計（何を変えたか）



業務棚卸しと活動データの整理・可視化



分析に使う視点（基準）を整理

### After (成果)

#### 定量



レポート作成時間  
約**30~70%**  
短縮



重複作業率  
約**10~30%**  
削減

#### 定性



ムダ・重複・属人化が可視化



次の打ち手を判断できる



活動を構造化して可視化することで、改善の起点が明確になった

## 導入事例：CS業務の構造化による自動化とナレッジ活用



対象部門：総務 / CS / 営業企画



対象業務：問い合わせ対応  
(一次対応・エスカレーション)



KPI：対応工数・自己解決率・対応品質

### Before (課題)



- 問い合わせ対応の負荷が大きく、属人化（月間約1,000件）
- 情報が散在し、探索に時間がかかる
- 担当者ごとに対応品質にばらつき

### プロセス設計 (何を変えたか)



判断基準を明確化



FAQ・過去ログ・製品仕様を統合

### After (成果)

#### 定量



対応工数  
約30~50%  
削減



自己解決率  
約10~30%  
向上

#### 定性



対応品質を標準化・平準化



属人化を解消



業務と判断の構造を整理することで、自動化とナレッジ活用が“**使われる形**”で機能した

## 導入事例：社内ナレッジ統合による判断高速化



対象部門：総務 / CS / 営業企画



対象業務：社内問い合わせ一次対応・社内ドキュメント検索



KPI：検索時間・社内問い合わせ件数

### Before (課題)



- 社内情報が複数ツールや資料に分散
- 同じ問い合わせが繰り返し発生
- 回答や判断が担当者によって異なる

### プロセス設計 (何を変えたか)



問い合わせ導線を統一



判断に必要な情報を構造化

### After (成果)

#### 定量



検索時間

約30~60%  
削減



一次対応工数

約20~40%  
削減

#### 定性



社内問い合わせの自己解決が進む



判断スピードが向上



情報を集める前に構造を整理し仕組み化することで、ナレッジが判断に直結した

## 導入事例：定型業務ワークフロー化による自動化と例外整理



対象部門：バックオフィス  
(総務 / 経理 / 人事)



対象業務：申請・承認・集計  
(稟議・経費など)



KPI：処理リードタイム・差し戻し率

### Before (課題)



- 申請・承認・集計が手作業で分散
- 通常処理と例外処理が混在
- 差し戻しが多く完了まで長い  
(平均約半日)

### プロセス設計 (何を変えたか)



定型業務と例外処理を切り分け



承認 / 判断ルールを明確化

### After (成果)

#### 定量



処理リードタイム  
約**20~50%**  
短縮



差し戻し率  
約**20~40%**  
削減

#### 定性



定型業務が自動で流れる



例外対応に集中できる



業務の型を明確にすることで、自動化が無理なく定着した

# 導入ステップとスケジュール

業務プロセスの再設計から本番定着まで伴走

Phase 1	1~2ヶ月目	Phase 2	2~3ヶ月目	Phase 3	4ヶ月目~
<b>現状診断・ 業務プロセス設計</b>		<b>構築・テスト・ オンボーディング</b>		<b>本番稼働・ 継続改善</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>・ 現状ヒアリング・フロー整理</li><li>・ As-Is / To-Be設計</li><li>・ 自動化範囲の確定</li><li>・ ROI試算レポート提出</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>・ AIエージェント構築・設定</li><li>・ テスト運用・FB反映</li><li>・ 社内マニュアル作成</li><li>・ 営業チームへのオンボーディング</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>・ 本番稼働開始</li><li>・ 効果測定・KPIモニタリング</li><li>・ 組織変更・ツール変更対応</li><li>・ 継続的なフロー改善・保守</li></ul>	

目安：3ヶ月で本番稼働 / 6ヶ月で組織への完全定着 / その後も継続的に改善・保守

## 費用の目安

規模・自動化範囲に応じてご提案

### 初期費用

業務プロセス設計・AIエージェント構築

**100万円～**

規模・自動化範囲により変動

### 月額費用

保守・運用・継続改善

**20万円～**

営業人数・使用SaaS数により変動

ROI回収期間の目安：3ヶ月で回収 / 20名規模なら月258万円削減が見込まれます

まず無料診断で貴社固有の削減試算をご提示します

## まず「無料診断」で、貴社固有のROIを数値でお見せします

### 無料診断でわかること

- ✓ 営業プロセスの可視化と事務時間の定量化
- ✓ AIで自動化できる業務の特定と優先度
- ✓ 貴社規模での削減コスト・売上インパクト試算
- ✓ 解決策の実施ステップと想定スケジュール

### 開始方法（2パターン）

パターン A：操作ログをご提供の場合

→ データ提供から2週間で診断レポート

パターン B：アンケート+ヒアリング

アンケート（30分）+ヒアリング（60分）

→ 1週間で診断レポート

まずは初回ヒアリング（30分）から ▶ 担当者まで「無料診断希望」とご連絡ください

## 会社概要

会社名	株式会社deflag
所在地	〒104-0032 東京都中央区八丁堀2丁目3-9
電話番号	03-6228-3315
設立	2019年5月7日
事業内容	戦略コンサルティング事業 Sales x AIインテグレーション事業 PdM伴走支援事業
主要取引先	株式会社リクルート GMOメイクショップ株式会社 SOMPOホールディングス株式会社 日販テクシード株式会社 株式会社プログリット

## エンタープライズを中心としたご支援実績

これまでに支援した企業数

**100**社以上

これまでに支援したプロジェクト数

**300**件以上



**Appendix :**

**なぜ組織でAIエージェントが必要なのか：営業を取り巻く背景**

---

# AIによる変化が、営業の「勝ち方」を根本から変えた

この2つの変化を無視した営業戦略は、もはや機能しない

## ① データの蓄積が競争の土台になった

- AIを活用した分析・提案が当たり前になる時代へ
- データの量・質が、そのまま営業成果に直結する
- 今から積まない企業は、AI時代に取り残される

## ② 新規見込み客への着電が機能しなくなっている

- 知らない番号への着電率が激減し、新規開拓が困難に
- ど新規一本槍の営業は限界を迎えている
- 一度会った相手との関係継続が、次の商談を生む

## この2つの変化が意味すること

### 商談後のデータ蓄積が、 次の商談機会を生み出す

#### STEP 1

商談後に顧客情報・状態を正確に蓄積  
ヒアリング内容・課題・次回アクションが  
自動で記録・整理される

#### STEP 2

顧客の温度感・状況変化を把握  
蓄積されたデータから、検討状況や  
ベストな接触タイミングが見えてくる

#### STEP 3

最適なタイミングで次の商談へ  
「なんとなく架電」ではなく、  
データ起点の確度の高いアプローチが実現する

# AIが進化するほど、データ資産が競争優位を決定する時代へ

「まだ早い」という判断が、取り返しのつかない競争格差を生む

## 01

### AIの精度はデータで決まる

どんなに優れたAIも、不完全・不統一なデータでは正しい分析・提案ができない。データなき企業に、AIの恩恵はない。

## 02

### 競合はすでに蓄積を始めている

先行してデータを積み上げた企業とは、2~3年で埋められない差が生まれる。「そのうち始める」は致命的な遅れを意味する。

## 03

### 今始めた会社だけが勝てる

データがAIを強化し、AIが新たなデータを生む好循環が始まる。最初の一手を踏んだ企業だけが、この好循環に乗ることができる。

# 「データは溜まっている」は、本当だろうか？

人が入力したデータとAIが活用できるデータは、まったく別物です

## 現状のデータ（人が入力）

こんな状態になっていないか？

■ 入力が任意 → 抜け漏れが常態化している

■ 書き方は人それぞれ → 集計・比較ができない

■ 記憶や主観で書く → 客観性がない

■ 忙しいと未入力 → 重要な商談ほど記録がない

結果：AIに入力しても、意味のないデータになる



## AIが活用できるデータ（あるべき姿）

こうあるべき

■ 自動取得 → 抜け漏れなし・100%の網羅性

■ 統一フォーマット → 即座に集計・比較可能

■ 客観的な事実データ → 主観バイアスがない

■ リアルタイム蓄積 → 意思決定にすぐ使える

結果：データ資産として競争優位に直結する

# 今の決断が、2年後の競争力を決める

まず「データを正しく蓄積する仕組み」を作ることが、すべての起点になる



← データとAIが相互に強化する好循環 →

## 今始めた会社と2年後に始めた会社の差

	今すぐ開始	2年後に開始
データ蓄積量	2年分を積み上げ	0からスタート
AIの学習精度	高精度な提案力	低精度のまま
受注率	データ起点で改善	属人的に模索
競合との差	先行者優位を確立	追いかける立場



だから、まず蓄積の仕組みから

**Appendix :**

**組織でAIエージェントを導入する上で気をつけるべきこと**

---

AIエージェントの活用は、「個人で活用する」「組織で活用する」の2つがある

	個人活用	組織活用
目的	個人で行っている作業の生産性を向上する	組織全体の業務プロセスを変革し生産性・利益を向上する
活用例	<ul style="list-style-type: none"><li>• 企画の壁打ち</li><li>• 文章作成</li><li>• 調査・要約</li><li>• PoCの開発</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 問い合わせ対応の自動化</li><li>• 営業活動の自動記録・更新</li><li>• 業務フローの自動実行</li></ul>
具体例	対話型 生成AI / AIエージェント <ul style="list-style-type: none"><li>• Chat GPT</li><li>• Claude</li></ul> 	ワークフロー × AIエージェント <ul style="list-style-type: none"><li>• n8n / Zapier</li><li>• Dify / LangChain</li></ul> 

AIエージェントを組織業務で使うには、

この5つを満たさないといけないこのどれか1つでも欠けると、AIは組織業務として成立しない



誰が実行しても  
同じ結果が  
返ってくること

再現性



AIに  
勝手な操作を  
させないこと

制御性



何が起きたか  
あとから  
追えること

ガバナンス



想定外でも  
止まらずに  
動くこと

柔軟性



一部の人だけ  
でなくみんな  
が同じように  
使えること

スケーラビリティ

## ワークフロー × AIエージェントとAIエージェントの違い（まとめ）

	AIエージェント	ワークフロー × AIエージェント
再現性	△ <ul style="list-style-type: none"> <li>・同じ入力でも出力が変わる</li> <li>・品質が安定しない</li> </ul>	○ <ul style="list-style-type: none"> <li>・処理フローが固定</li> <li>・同一品質を担保可能</li> </ul>
制御性	× <ul style="list-style-type: none"> <li>・意図しない挙動が発生する</li> <li>・実行プロセスを固定できない</li> </ul>	○ <ul style="list-style-type: none"> <li>・実行経路を事前定義</li> <li>・条件分岐・承認で制御可能</li> <li>・業務ルールとして実装可能</li> </ul>
ガバナンス	× <ul style="list-style-type: none"> <li>・判断ロジックが不透明</li> <li>・監査・説明責任を果たせない</li> </ul>	○ <ul style="list-style-type: none"> <li>・ログ・履歴を完全保持</li> <li>・監査・トレースが可能</li> <li>・内部統制に対応可能</li> </ul>
柔軟性	○ <ul style="list-style-type: none"> <li>・高い（例外対応に強い）</li> <li>・探索・試行錯誤に向く</li> </ul>	○ <ul style="list-style-type: none"> <li>・限定的（定義された範囲内）</li> <li>・業務に最適化された柔軟性</li> </ul>
スケーラビリティ	× <ul style="list-style-type: none"> <li>・個人依存</li> <li>・横展開が難しい</li> </ul>	○ <ul style="list-style-type: none"> <li>・組織展開前提</li> <li>・標準化・横展開が容易</li> </ul>

**AIエージェントの最適領域**  
 個人のタスク遂行・企画支援・壁打ち

**ワークフロー × AIの最適領域**  
 組織の業務プロセス変革・収益向上

ユーザーとAIエージェントの対話によって、自動でスクリプト（プログラム）を生成し、実行に応じて社内データへのアクセス、各種ツールを実行する

### 個人で利用するAIエージェント



#### 指示

- ・ 自然言語による指示



#### AIが行動の計画

- ・ 指示を解釈
- ・ 手順、状態を定義



#### AIがスクリプトの作成

- ・ 計画に基づいたスクリプトの作成（プログラム）



#### ツール実行

- ・ スクリプトの実行
- ・ メッセージ、メール作成
- ・ CRMデータ入出力
- ・ DB/DWHアクセス



#### 出力

- ・ 自然言語によるユーザーへの変更等

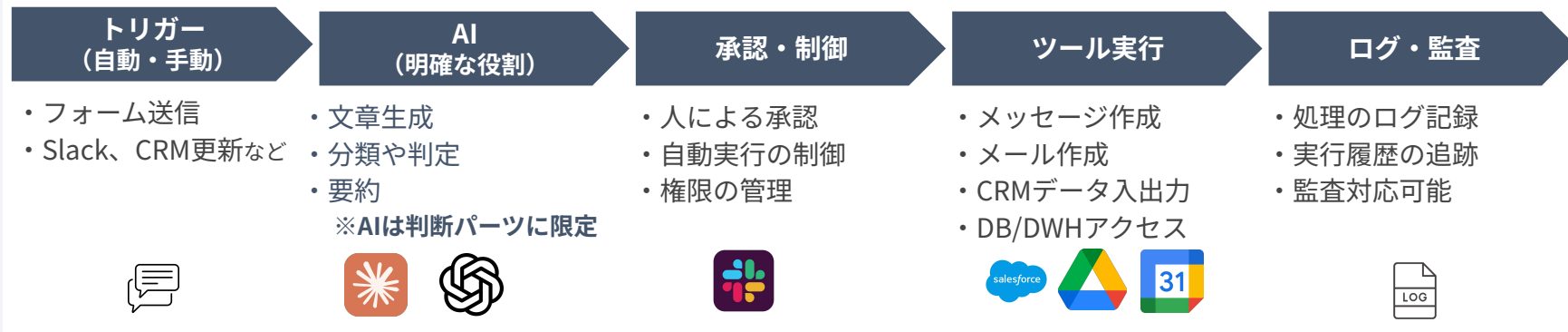


ユーザーとAIエージェントの対話によって、AIエージェントがスクリプトを生成

スクリプトの実行に応じて社内データへのアクセス、各種ツールを動かす

AIを自由に動かすのではなく、ワークフローで制御された業務フローの中で、  
AIがデータへのアクセス、各種ツールを実行する

組織で活用するワークフロー x AIエージェント



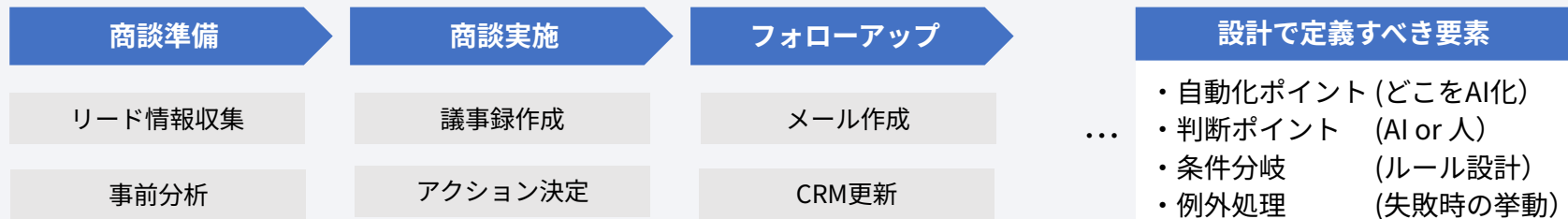
入力・処理プロセスを固定化し  
**再現性を担保**する

AIの役割を限定し、  
プロセス全体を可視化することで、  
**判断のトレースを可能**にする

承認フローを組み込み、権限の管理・  
実行制御を行うことで  
**組織として利用可能**にする

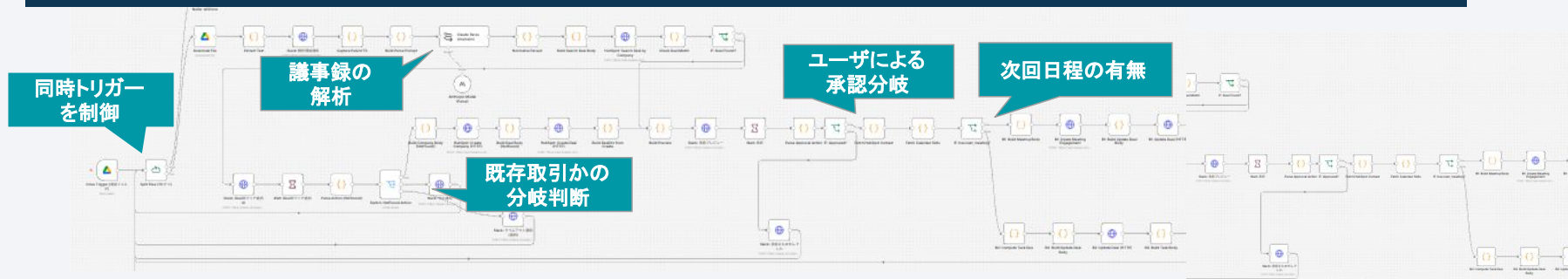
AIは単体では機能しない、業務プロセス設計がすべての起点になる  
業務設計ができない限り、AIは価値を出せない

ビジネスプロセス設計 (As-Is → To Be)



業務プロセスを分解し  
「どこをAIに任せ、どこを人が判断するか」を設計する

実際の業務ワークフロー (営業プロセス)



1つの業務にAIを組み込むだけでもこれだけの設計が必要になる

AI導入はツール選定ではなく「入力・判断・出力」の設計そのものである

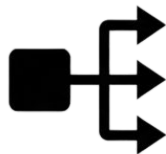
### 1.入力 (Input)



何をAIに渡すかで精度が決まる

- タスク指示 (プロンプト)
- 参照データ (CRM/DB/外部情報)
- データ整形

### 2.判断 (Decision)



AIに任せるか、  
人が判断するかを決める

- ルール分岐
- AI判定
- 人の承認

### 3.出力 (Output)



どのシステムに、  
どの形式で反映するか

- 通知 (Slack/メール)
- CRMの更新
- ログの保存

## 1.入力の例

# 入力したデータを整形して扱える状態にする

The screenshot displays the 'Extract Text' web application interface. It is divided into three main sections: INPUT, Parameters/Settings, and OUTPUT.

**INPUT Section:** Shows a file named 'data' with details: File Name: ダミー株式会社エーワン\_商談0507\_B1.txt, File Extension: txt, Mime Type: text/plain, File Size: 2.09 KB. There are 'View' and 'Download' buttons.

**Parameters/Settings Section:** Includes 'Mode' (Run Once for All Items), 'Language' (JavaScript), and 'JavaScript' code editor. The code is as follows:

```
1 // バイナリTXTファイルから文字列を取り出し、メタ情報と一緒に流す
2 const item = $input.first();
3 if (!item.binary || !item.binary.data) {
4   return [{ json: { error: 'no binary', fileName: (item.json
5     && item.json.name) || '' } }];
6 }
7 // * n8n 推奨: バイナリ取得は getBinaryDataBuffer 経由で (base64
8   の item.binary.data.data は壊れるケースあり)
9 const buff = await this.helpers.getBinaryDataBuffer(0,
10   'data');
11 const rawText = buff.toString('utf8');
12 const fileName = (item.json && item.json.name) ||
13   item.binary.data.fileName || 'unknown.txt';
14 const fileId = (item.json && item.json.id) || '';
15 // 拡張子・日付除去した社名ヒント (議事録本文不足の保険)
16 const filenameHint = fileName
17   .replace(/\.(\.txt|md|rtf)$/, '')
18   .replace(/[_\s-]?[a-z0-9]{1,2}/, '')
19   .replace(/d{4}[-_]?d{1,2}[-_]?d{1,2}/g, '')
20   .trim();
21 return [{
22   json: {
```

**OUTPUT Section:** Shows the resulting JSON output for 1 item:

```
{
  "fileName": "ダミー株式会社エーワン_商談0507_B1.txt",
  "fileId": "1N5deInckQ13qH9Ke4F-excipobQQXfc6",
  "rawText": "ダミー株式会社エーワン 商談メモ 2026-05-07\n\n参加者:\n- 中前秀太 (株式会社deflag) \n- 山田太郎 部長 (ダミー株式会社エーワン 営業部) \n- 高橋次郎 (ダミー株式会社エーワン 営業企画) \n\n議題:\n- 弊社サービス紹介 (診断コンサルティング + AIソリューション) \n- 貴社の営業部門現状ヒアリング \n- 提案の方向性の合意 \n\n議論内容:\n\n1. 貴社の営業部門現状 \n- 営業担当15名、うち営業事務が2名 \n- CRM は HubSpot を導入しているが、入力精度にバラつき \n- 見積もり: 応と顧客フォローに想定以上の工数がかかっている \n- 営業企画属人化しており、高橋氏に依存している状態 \n\n2. 貴社の課題 \n- 業務の可視化ができておらず、担当ごとの生産性が見えない \n- AI 活用は個人ベース (ChatGPT 等) で留まり、組織としての活用には至っていない \n- 見積作成の標準化ができておらず、回個別対応になってしまう \n\n3. 弊社提案の方向性 \n- まず診断コンサルティングで業務プロセスの棚卸しと課題の特定 \n- その後、AI ソリューションで「見積作成支援」「CRM 入力自動化」「顧客フォロー通知」を組み込み候補として検討 \n- 予算レンジ: 診断 250 万円、AI ソリューション 年間 600 万円程度 \n\n4. 決裁プロセス \n- 本プロジェクトは山田部長の稟議範囲 (300 万円まで) でスタート可能 \n- ソリューションフェーズ (年間 600 万円) は取締役会決裁 \n- 今期中 (6 月末) の契約締結を目指す \n\n合意事項: \n- 次回商談で、弊社から診断コンサルティングの詳細提案書を提示 \n- 貴社から、現状の営業業務フロー図 (簡版) を事前共有 \n- 金額レンジは診断 200~300 万円を進める \n\n次回: 2026 年 5 月 21 日 (木) 14:00 オンライン (60 分、提案書レビュー + Q&A) \n\n担当者: 山田部長 (yamada@a1-dummy.example.co.jp) \n",
  "filenameHint": "ダミー株式会社エーワン_商談0507_B1",
  "triggeredAt": "2026-04-23T15:20:21.403Z"
}
```

At the bottom, there is a note: "Type \$ for a list of special vars/methods. Debug by using console.log() statements and viewing their output in the browser console."

## 2.判断の例

# 判断できるデータに整形し、後続の処理に必要なフラグの制御を行う

The screenshot displays the Claude Parse (chainLim) interface. On the left, the 'INPUT' section shows a 'Build Parse Prompt' with 1 item. The 'rawText' field contains a meeting transcript snippet. Below it, a 'unifiedPrompt' field shows a detailed instruction for parsing the transcript into a JSON format. The 'Parameters' section is currently empty. The 'Output' section on the right shows a single JSON item representing the parsed meeting transcript, with various fields like 'company\_name', 'meeting\_date', 'summary', and 'agenda\_hint'.

**Schema** Table JSON

**Parameters** Settings

Save time with an **example** of how this node works

Source for Prompt (User Message)

Define below

Prompt (User Message)

```
fx {{ $json.unifiedPrompt }}
```

あなたはBtoB営業の議事録解析エキスパートです。渡された議事録テキストを精読し、HubSpot CRM の deals ...

Require Specific Output Format

Enable Fallback Model

Chat Messages (If Using a Chat Model)

Currently no items exist




**Output** Logs Schema Table JSON

```
{
  "text": "```json\n{\n  \"company_name\": \"ダミー株式会社エーワン\", \n  \"meeting_date\": \"2026-05-07\", \n  \"title\": \"営業部門DX化 初期商談\", \n  \"summary\": \"ダミー株式会社エーワンの営業部門 (15名) における業務効率化の課題をヒアリング。CRM入力精度のばらつき、見積対応工数増加、営業企画の属人化が主要課題。診断コンサルティング (250万円) とAIソリューション (年間600万円) の2段階提案で合意。次回5月21日に詳細提案書をレビュー予定。\", \n  \"participants\": {\n    \"internal\": [\n      {\n        \"name\": \"中前秀太\", \n        \"email\": \"\", \n        \"external\": {\n          \"name\": \"yamada@a1-dummy.example.co.jp\", \n          \"company\": \"ダミー株式会社エーワン\", \n          \"title\": \"営業部長\", \n          \"is_decision_maker\": true\n        }\n      }\n    ], \n    \"external\": [\n      {\n        \"name\": \"高橋次郎\", \n        \"email\": \"\", \n        \"company\": \"ダミー株式会社エーワン\", \n        \"title\": \"営業企画\", \n        \"is_decision_maker\": false\n      }\n    ]\n  }, \n  \"next_meeting\": {\n    \"date\": \"2026-05-21\", \n    \"time\": \"14:00\", \n    \"duration_minutes\": 60, \n    \"title\": \"診断コンサルティング詳細提案書レビュー\", \n    \"agenda_hint\": \"提案書レビュー、Q&A、営業業務フロー固確認\", \n    \"crm_updates\": {\n      \"next_action_date\": \"2026-05-21\", \n      \"next_action_detail\": \"診断コンサルティング詳細提案書提示\", \n      \"issue_summary\": \"\" \n    }\n  }\n}\n```"
```







## AIエージェントの暴走・誤判断・情報漏洩を防ぐには、監視・制御・承認の設計が不可欠

### 制御されていないAIエージェント

-  **機密情報の誤出力・情報漏洩**  
AIの出力が本来アクセス権がないユーザーに機密情報を渡す、  
個人情報が学習データに流出するなど
-  **意図しないタスク / 業務外タスクの勝手な実行**  
本来実施すべきではないタスクをAIが勝手に実施したり  
誤ったDB更新の実行、過剰なAPI課金など
-  **誤ったデータ更新**

### 制御されたAIエージェント

-  **承認フロー（人の介在）**  
必要なポイントで、必ずタスクの承認を求める
-  **アクセス制御（権限ベース）**
-  **実行範囲の制限**
-  **ログ・監査**

商談内容の解析が完了しました

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

この内容で進めてよろしいですか？

承認して実行

中止

## 他社様との違い・Deflag社のポジション

評価軸	Deflag社	コンサルティング会社	DX支援/sier会社	AI推進/導入支援会社
プロセス分解能力	◎	◎	×	×
プランニング力 (要件定義) (カスタマイズ含む)	◎	◎	×	△
データ構築実装(スキル)	◎	○	◎	◎
保守/運用(フォロー)	◎	×	△	○

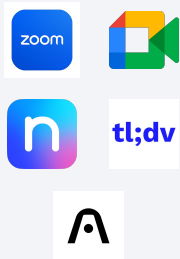
総評: Deflag社のカスタマイズ性と費用感が導入しやすい設計

# デモ



n8n (ワークフローツール) で以下の一連のフローのデモをご用意しました

商談の実施  
(音声録音)



議事録データ  
ドライブへ格納



※文字起こしデータを  
指定のフォルダに格納

議事録の解析



CRMへの情報入力



フォローメールの  
下書き作成



顧客・取引情報

TODO情報

日程決まっていない場合  
候補日程の送付

日程決まっている場合  
カレンダーの確保



各タスクの承認

## 商談前の準備、すべてAIエージェントにおまかせ

### 日程調整

優先度・移動時間などを適切に判断し  
**お客様との調整を肩代わり**



### お客様連絡

アポイント獲得後メール、  
商談前のリマインドメールを**一括代行**



### 商談前リサーチ

商談前に、業界情報や過去の商談履歴を  
**調査してお知らせ**



### 提案書作成

お客様の情報と商談議事録から  
**提案書を自動作成**



## 商談後アクションを AI エージェントが実施

### 議事録作成

商談の録音から要点を抽出し  
議事録を自動生成



### お礼連絡

商談内容に応じたお礼メール、  
次回アクションの案内を自動実行



### CRM更新

商談結果・ステータス・  
次回アクションを自動で記録



### 見積書作成

商談内容と提案内容から  
見積書をワンクリック作成

