

# 国内営業AIエージェント導入実態調査

導入企業と未着手企業の分岐点

**Deflag** 2026.05

## 本資料でわかること

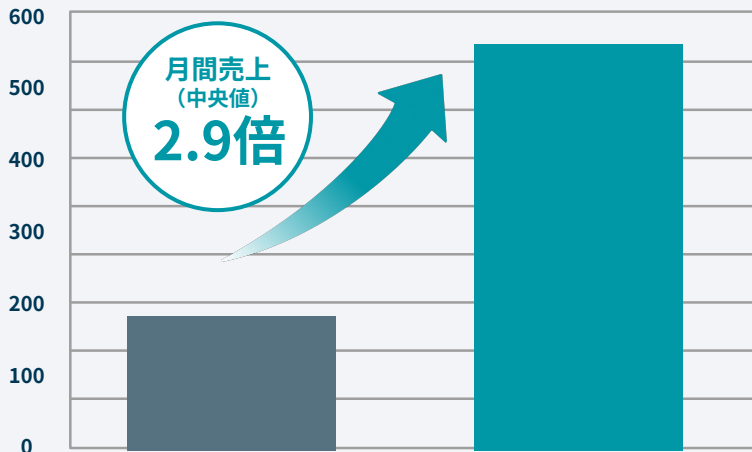
- AI活用企業は、未活用企業と比較して、1人あたり月間売上の中央値が約2.9倍高い
- AI活用企業がAIを最も活用しているのは「議事録作成」「提案書作成」「社内報告資料作成」の3業務
- 国内営業部門で、AIエージェントを正式導入・活用している企業はわずか16.8%
- AI導入の最大の障壁は「業務プロセスを見直す余力がない」

AI活用企業の営業担当者は、未活用企業の2.9倍の売上を生み出している

AI（生成AIまたはAIエージェント）を営業部門で活用している企業の担当者は、未活用企業の担当者と比較して、月間売上の中央値で約2.9倍の差が観察されている

### AI活用状況 | 営業担当者1人あたり月間売上

\*AI活用状態別、営業担当者1人あたり月間売上（活用群 n=405 / 未活用群 n=938）



区分	月間売上 (中央値)	サンプル数
AI活用群	530万円	n=405
AI未活用群	182万円	n=938
倍率	2.91倍	-

\*AI活用群：生成AIまたはAIエージェントを「正式導入し、営業部門で活用している」と回答した企業

\*AI未活用群：未着手、PoC・検討段階、または正式導入済みだが営業部門で未活用と回答した企業

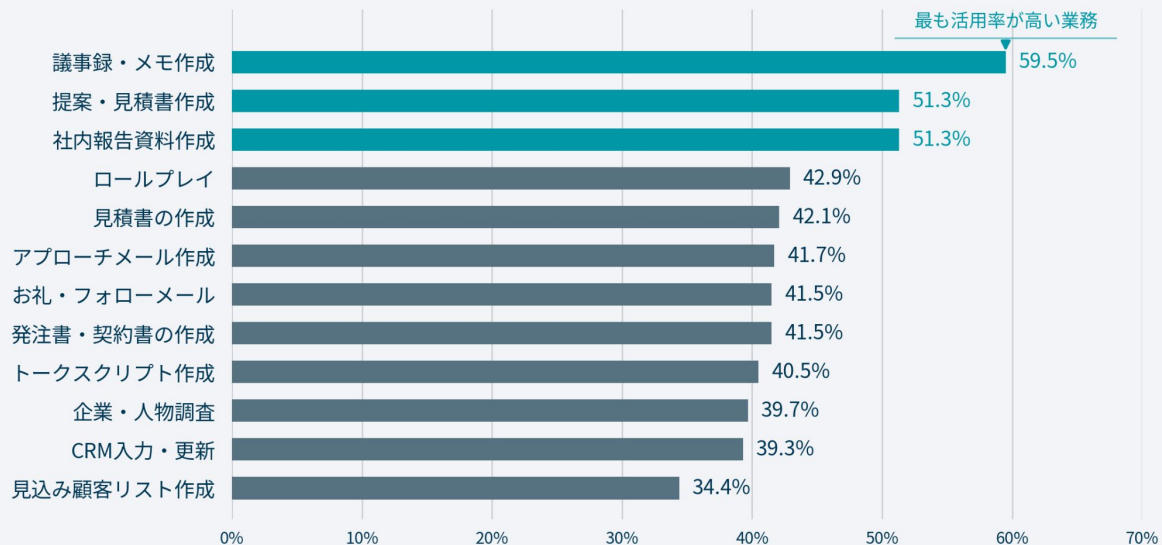
\*観察された相関関係であり、AI活用が売上向上の唯一の要因であることを意味しない

活用企業がAIを使っている業務の上位は、議事録・提案書・社内報告作成である

# AI活用企業がAIを最も活用しているのは「議事録作成」「提案書作成」「社内報告資料作成」の3業務

## AI活用状況 | 業務別AI活用率

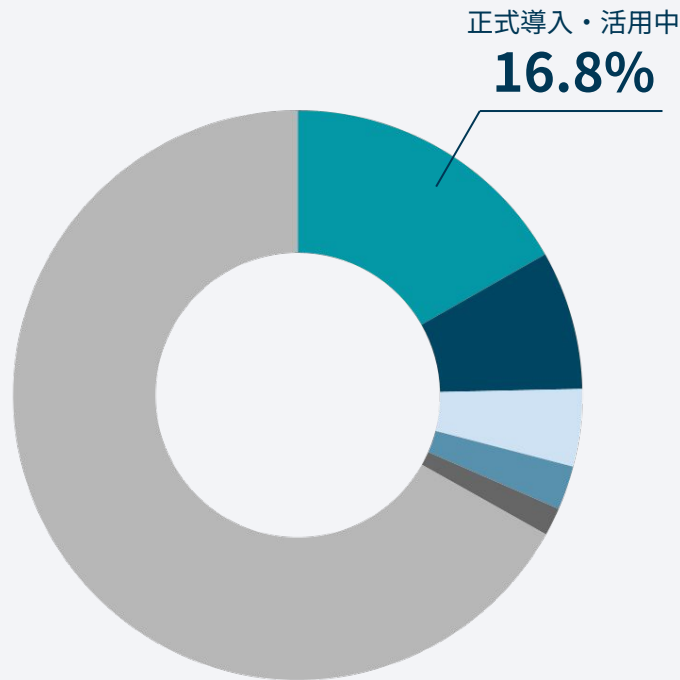
AI活用群 (n=511) の営業担当者のうち、各業務にAIを使っている人の割合



業務	AI活用率
議事録・メモ作成	59.5%
提案・見積書作成	51.3%
社内報告資料作成	51.3%
ロールプレイ	42.9%
見積書の作成	42.1%
アプローチメール作成	41.7%
お礼・フォローメール	41.5%
発注書・契約書の作成	41.5%
トークスクリプト作成	40.5%
企業・人物調査	39.7%
CRM入力・更新	39.3%
見込み顧客リスト作成	34.4%

国内営業部門のAIエージェント導入・活用は、16.8%にとどまる

## 営業部門でAIエージェントを正式導入・活用している企業は、全体のわずか16.8%にとどまる



導入ステージ	構成比
正式導入・活用中	16.8%
正式導入済だが営業未活用	7.9%
PoC実施中	4.4%
検討・情報収集中	2.5%
未着手・未検討	1.6%
その他(生成AI未導入含む)	約67%

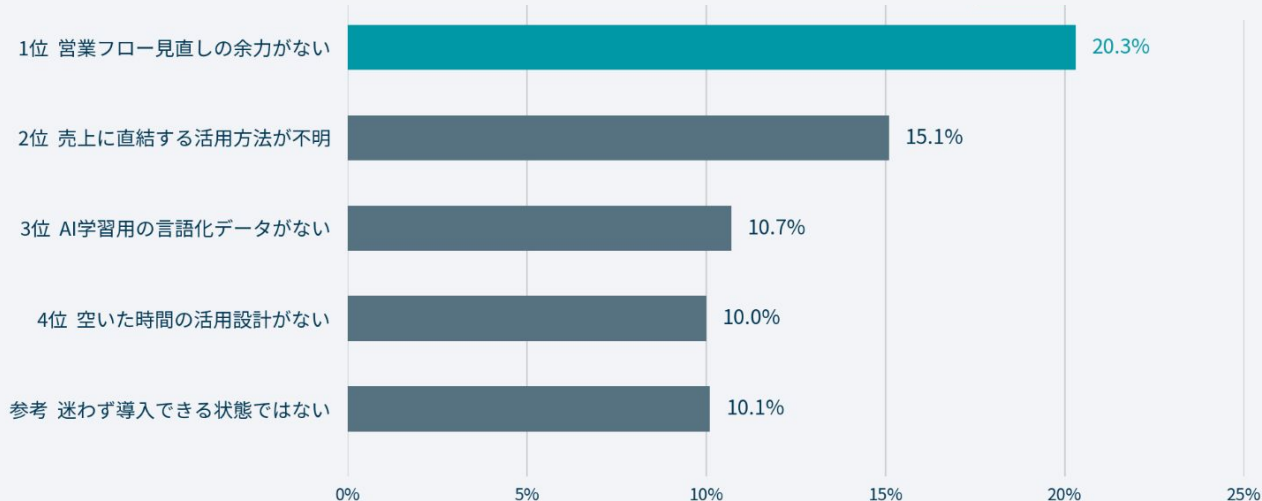
\*国内営業部門のAIエージェント導入状況 (n=2,108)

## AIエージェント導入を阻む3つの障壁と、最初に解決すべき時間の障壁

# AI未活用企業群の導入最大障壁は、 企業規模に関わらず「プロセスを見直す余力がない」。

企業規模により、「セキュリティ/コスト/リテラシー」、「評価・活用ビジョンなし」、「インパクトのある活用法が不明」が続く構造。

\*AI導入を阻む最大の障壁 (n=1,257)

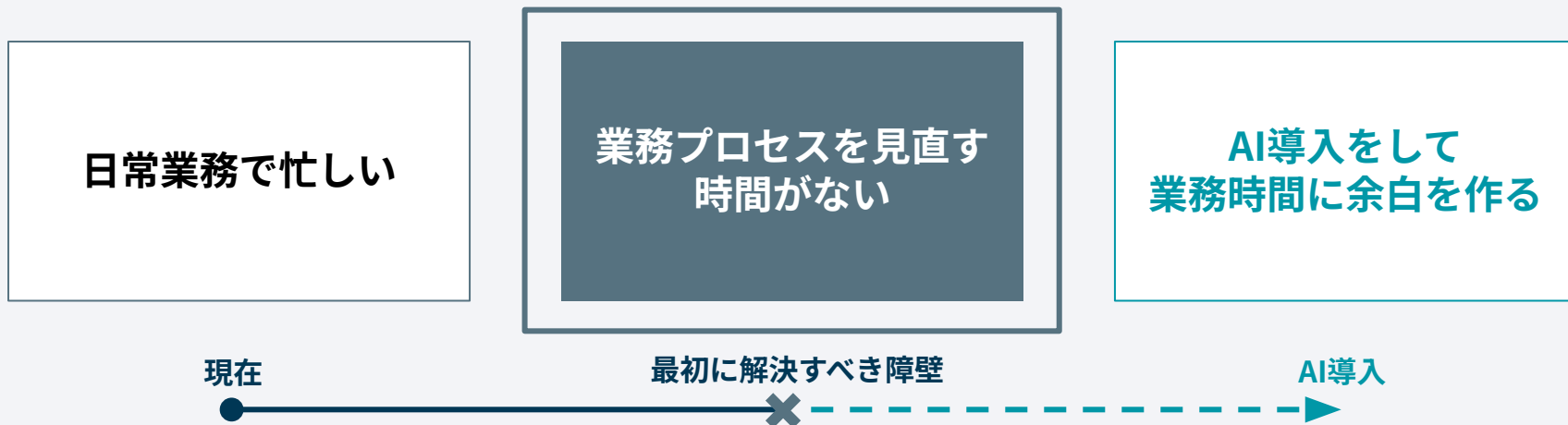


順位	障壁	比率
1位	現在の営業フローが定着し、AIを組み込むための業務フローを見直す余力がない	20.3%
2位	議事録・メール添削以上の、売上に直結する活用法が思い浮かばない	15.1%
3位	営業ノウハウが属人化し、AIが学習できる言語化データがない	10.7%
4位	効率化で生まれた「空いた時間」を成果に繋ぐビジョンがない	10.0%
参考	3大課題が解決されれば迷わず導入すると思う	10.1%

\*「セキュリティリスク・導入費用・社内リテラシーが解決された場合、導入・定着を拒む理由」を尋ねた設問の集計

## AIエージェント導入を阻む3つの障壁と、最初に解決すべき時間の障壁

忙しくてプロセスを見直す事ができないという時間制約が、時間を空けるはずのAI導入を拒む構造となっており、まずはこの構造解決を図ることが重要なポイントとなる。



## 調査概要

項目	内容
調査主体	株式会社deflag
調査方法	インターネット調査
調査対象	日本全国の営業職に従事する会社役員、会社員
有効回答数	2,108名
調査実施時期	2026年4月1日～4月30日

# 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 AIインテグレーション事業 PdM伴走支援事業

## データとAIの力で余白を作る。成長に変換する。

再び 旗を立てる

**De + flag**

デフラグメンテーション

Deflagは Defragmentation（断面化し整理する）と De(再び) flag(旗を立てる) の造語。

組織や業務が成長の過程で断片化し、何に時間を使うべきかが見えなくなった状態を整理し、再び進むべき方向に旗を立て直すことを意味しています。



## 資料請求

法人でのAI活用の課題を解決する  
お役立ち資料を、配布しています。

Deflagのお役立ち資料一覧は[こちら](#)

## お問い合わせ

AIに関するお悩み・ご相談がある際は  
お気軽にお問い合わせください。

お問い合わせは[こちら](#)