

News Release

報道関係各位

2026 年 10 月 20 日

ブリッジインターナショナルグループ株式会社

【営業×AI 投資の実態調査レポートを公開】

事業成果の向上を実感したのは 14.5%。先進企業が重視する

「SFA/CRM データの品質改善・統合」と

「営業プロセス全体の再設計」

ブリッジインターナショナルグループ株式会社（本社：東京都世田谷区、代表取締役会長兼 CEO：吉田 融正、以下「当社」）は、2026 年 7 月、年商 500 億円以上の企業で法人営業・営業企画・DX 推進を担う課長クラス以上の 200 名を対象に、「法人営業の AI 活用実態調査」を実施いたしました。その結果をまとめた調査レポート『エンタープライズ BtoB 企業の「AI×営業投資」最新トレンド』を公開します。

営業組織での AI 活用が進む中、導入した AI をどう成果につなげるかが問われています。本レポートでは、年商 500 億円以上で、営業組織として AI を試験導入以上のフェーズで運用している企業を「先進企業」と定義。その企業に所属する回答者への調査を通じて、AI 活用の現在地、営業改革を阻む課題、今後の投資意向を分析しました。また、営業現場を担う「現場系」と、営業企画・DX 推進などを担う「企画系」を各 100 名とし、両者の課題認識や投資の優先順位の違いも比較しています。

以下、調査結果の一部を抜粋してご紹介いたします。



<調査概要>

実施期間：2026 年 7 月 14 日～21 日

実施方法：インターネットリサーチ

調査企画：ブリッジインターナショナルグループ株式会社

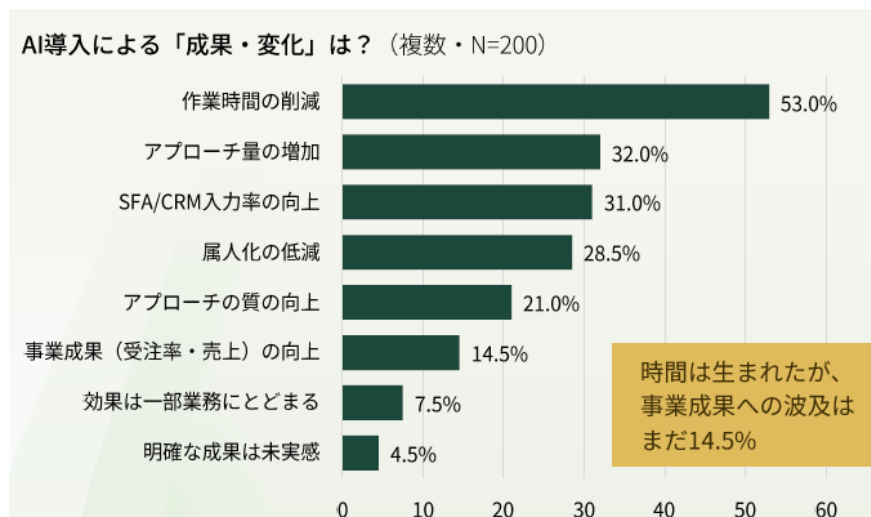
調査会社：株式会社市場開発研究所

対象者：年商 500 億円以上の企業に勤務し、法人営業、営業企画、DX 推進のいずれかを管轄・
所属する課長クラス以上の男女で、営業組織で AI を活用している方

有効回答数：200 名（現場系 100 名／企画系 100 名）

■AI 導入の成果、「作業時間の削減」は 53%。一方「事業成果の向上」は 14.5%にとどまる

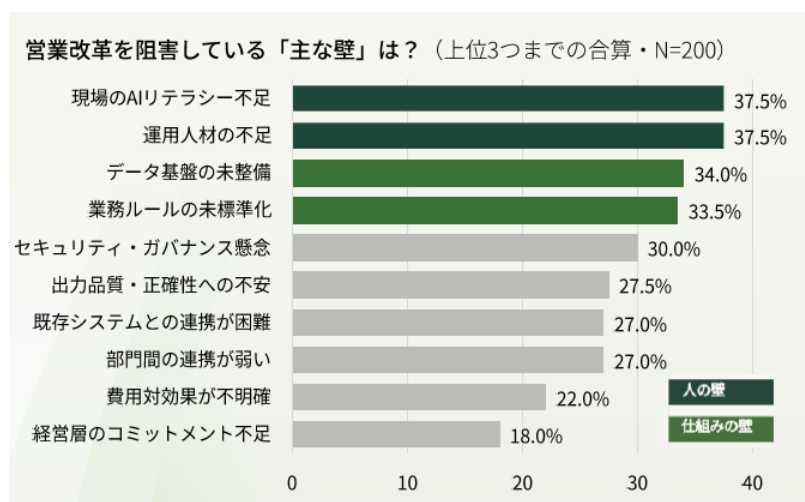
AI 導入により現れた変化として最も多かったのは「作業時間の削減」（53.0%）でした。一方、
受注率や売上など事業成果の向上に到達した企業は 14.5%にとどまりました。作業時間の削減と
事業成果の向上では、回答割合に開きが見られます。効率化によって生まれた時間を、どの営業
活動に振り向け、成果につなげるかが、次の検討課題です。



■営業改革を阻む「人の壁」と「仕組みの壁」。AI リテラシー不足・運用人材不足がともに 37.5% で最多

営業改革・成果最大化を阻む課題は「現場の AI リテラシー不足」と「AI を運用できる人材の不足」がともに 37.5%で最多となり、「データ基盤の未整備」（34.0%）、「業務ルールの未標準化」（33.5%）が続きました。

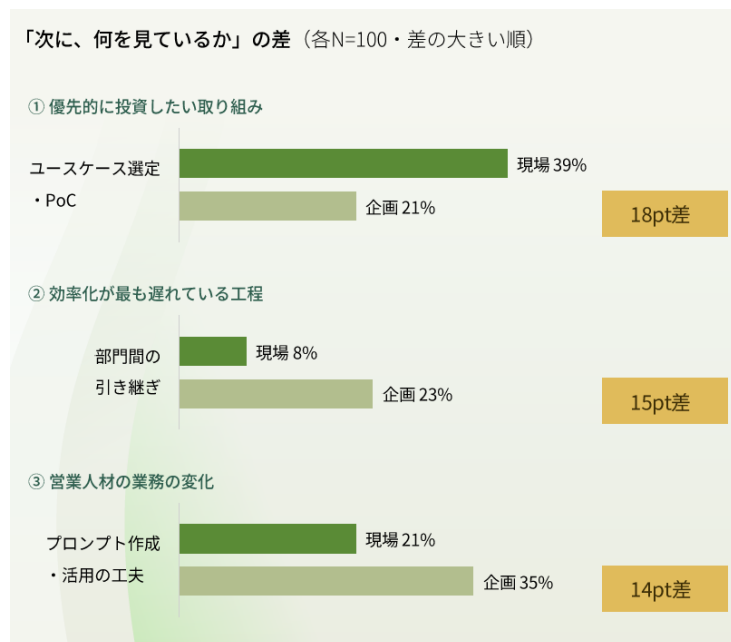
また、別設問で AI の効果を最大化するために最も不足している要件を尋ねたところ、「最新の AI モデル・ツールの導入」は 9.5%で、全選択肢の中で最も低い回答割合でした。モデル・ツールの追加だけでなく、人材と仕組みの両面を視野に入れた対応が求められます。



■「部門間の引き継ぎ」を課題とする企画系は 23%、現場系は 8%

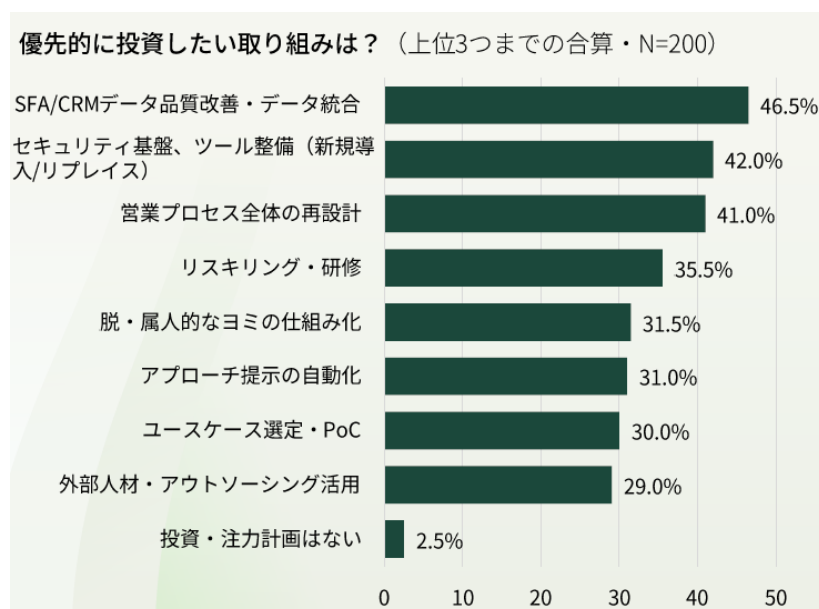
AI による効率化が最も遅れている工程として、企画系では「部門間の情報・文脈の引き継ぎ」が 23.0%で最多となりました。一方、現場系では同項目の回答割合は 8.0%で、15 ポイントの差がありました。

現場系と企画系では、課題の優先順位に違いが見られます。部門をまたぐ営業プロセスを見直す際には、それぞれの課題認識を共有し、改善方針をすり合わせることで出発点となります。



■次の投資先は「SFA/CRM データの品質改善・統合」46.5%。「営業プロセス全体の再設計」は現場系・企画系ともに 41.0%

優先的に投資したい取り組みの最多は「SFA/CRM データの品質改善・活動／対話データの統合」でした。次いで「セキュリティ基盤・AI や SFA ツールの整備」が 42.0%、「AI 活用を前提とした営業プロセス全体の再設計」が 41.0%と続きます。プロセス再設計への投資意向は、現場系・企画系ともに 41.0%でした。ツール整備に加え、その活用を支えるデータと業務の仕組みも、次の投資で重視されています。



このほか、AI エージェント時代に営業人材が注力すべき業務、自律型 AI エージェントに任せたい業務、「営業×AI 投資」に期待する経営インパクトなども調査・分析しています。

散在するデータを統合し、人と AI の役割とプロセスを引き直す。それが、AI を「時間を生む道具」から「売上を動かす仕組み」へと進化させる、次の一手となる――
本レポートでは、調査結果を踏まえ、次の営業改革に向けた方向性を提言しています。

レポートの詳細は、下記 URL からご覧いただけます。営業組織における AI 活用の現在地の把握や、今後の投資判断の検討材料として、ぜひご活用ください。

https://bridge-g.com/lp/ai-adoption-in-sales-2026/?utm_source=prtimes&utm_medium=referral&utm_campaign=ai-adoption-in-sales-2026

【ブリッジインターナショナルグループ株式会社 会社概要】

社名：ブリッジインターナショナルグループ株式会社

URL：<https://ir.bridge-g.com/>

設立：2002 年 1 月

本社：東京都世田谷区太子堂 4-1-1 キャロットタワー19 階

代表者：代表取締役会長兼 CEO 吉田融正

【報道関係のお問い合わせ先】

ブリッジインターナショナルグループ株式会社

経営企画本部マーケティング部

〒154-0004 東京都世田谷区太子堂 4-1-1 キャロットタワー19 階

E-mail：mktg@bridge-g.com