PRESS RELEASE
報道関係各位

2026年11月24日
INTLOOP株式会社

【INTLOOP独自調査】“エージェンティックコマース”日用品は自動購入、家電・PCなど高額商品もAI委任

AIエージェントが仲介する消費は2030年に世界3～5兆ドルとの予測も
AI購買を知り尽くしたINTLOOPのコンサルタントが対応支援を開始

INTLOOP株式会社（本社：東京都港区、代表取締役CEO：林 博文、以下 INTLOOP）は、AIエージェントが生活者に代わって商品の探索・比較・購入を担う「Agentic Commerce（エージェンティックコマース）」をテーマに、AI利用経験のある全国15～59歳の男女800名を対象とした調査を実施し、調査レポート「AIエージェント時代の購買行動変化と求められる企業対応」を公開しました。あわせて、本調査で得られた知見をもとにした、企業のエージェンティックコマース対応の支援を開始します。
調査レポートダウンロードページ：
https://www.intloop.com/bizinsights/report/agenticcommerce2026/
Agentic Commerce対応支援に関するお問い合わせ：
https://www.intloop.com/bizinsights/service/ai-data/



■調査の背景：Agentic Commerce（エージェンティックコマース）とは

Agentic Commerce（エージェンティックコマース）とは、商品の探索・情報収集・比較・購入判断・注文／支払いといった購買の工程の一部または全部を、AIエージェントが生活者に代わって担う新しい買い方です。McKinsey & Companyは、2030年に世界でAIエージェントが仲介する消費（物品）が3～5兆ドル規模に達すると予測しています*1。

INTLOOPは、購買のかたちが次の5段階で移行していくと整理しています。人が自分で検索・比較・購入する「従来型EC」、AIが候補の提示や比較を支援する「AI補助購買」、AIが選んだ候補から人が最終判断する「AI委任購買」、予算や条件の範囲でAIが購入まで実行する「自律購買」、生活者側のAIと企業側のAIが直接取引する「A2A（Agent-to-Agent）購買」です。



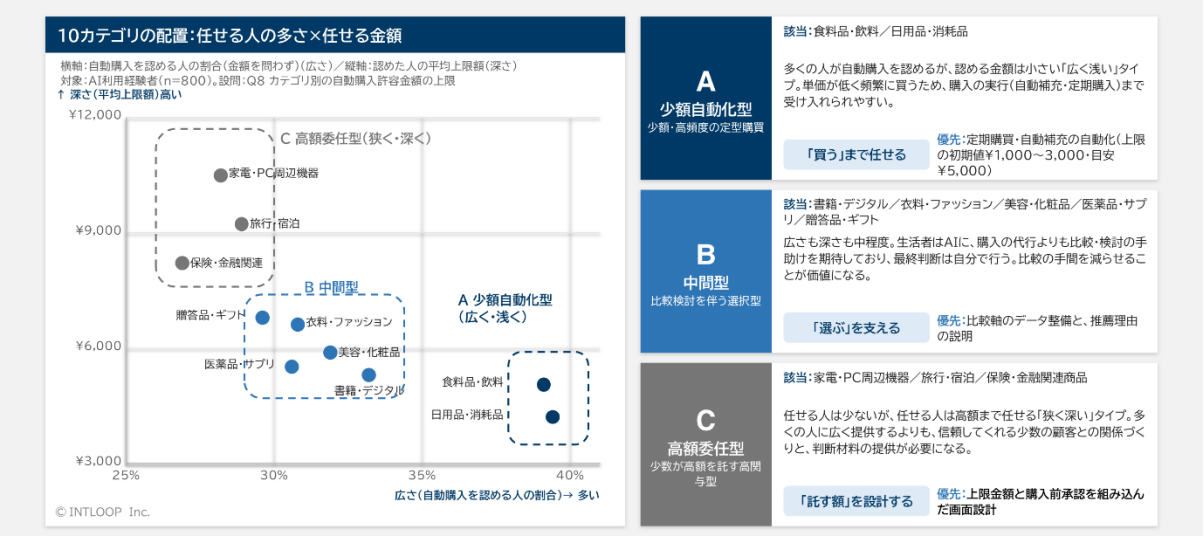
普及が広がる一方で、生活者が購買のどの工程を、どの商品で、いくらまでAIに任せるのかを示すデータは、国内ではまだ限られています。企業がAgentic Commerceに対応するには、AIを導入する前に、生活者に「何を、どこまで任せてもらえるのか」を把握する必要があります。そこでINTLOOPは、購買の5工程、10の商品カテゴリ、金額、年代の4つの切り口から、生活者がAIに任せる範囲と、安心して任せるための条件を調査しました。

*1：McKinsey & Company「The agentic commerce opportunity: How AI agents are ushering in a new era for consumers and merchants」（2025年10月）。物品のみを対象とした予測で、サービスやBtoB取引は含みません。

■調査結果：生活者は AI に購買をどこまで任せるのか

生活者がAIに自動購入を任せる範囲は、商品カテゴリで「広く浅く」と「狭く深く」に分かれる

10の商品カテゴリについて「1回いくらまでなら自動で買ってよいか」を聞いたところ、自動購入を認める人の割合（委任の広さ）と、認めた人の平均上限額（委任の深さ）の順位はほぼ逆になりました。日用品・消耗品は多くの人が少額まで任せる「広く浅く」、家電・PC周辺機器は少数の人が高額まで任せる「狭く深く」の傾向にあります。



レポート内では、「少額自動化型」「中間型」「高額委任型」の3つのタイプに分類し、タイプごとに企業が優先すべき取り組みと、企業の4つの優先アクションを示しています。Agentic Commerceへの対応は、AI機能の導入からではなく、「何をAIに任せ、どこで人が確認するか」を決めることから始まります。詳細は調査レポートで解説しています。

INTLOOP Insights Report「AIエージェント時代の購買行動変化と求められる企業対応」
ダウンロードページ：
https://www.intloop.com/bizinsights/report/agenticcommerce2026/

■監修者コメント
INTLOOP Strategy株式会社 AI&Data Practice Director　高橋 聖
「エージェンティックコマースの本質は、販売チャネルが一つ増えることではありません。顧客接点の主権が、企業からAIプラットフォームへ移りうるという構造変化です。いったん入口を握られれば、ブランドは需要が生まれる場所から遠ざかり、価格と品揃えで比較されるだけの存在になります。
問われるのは「AIを導入するか」ではなく、「どの接点を自社で持ち続け、どこを開放するか」という経営判断です。この選択は、収益構造とデータ資産の蓄積速度を通じて、数年後の競争地位を決めます。
いま必要なのは大規模な投資ではありません。守る領域を定め、小さく実装し、顧客との関係を自社のデータとして積み上げ始めることです。本レポートが、皆さまが自社の守るべき接点を見極め、次の一歩を踏み出すための一助となれば幸いです。」

＜監修者プロフィール＞
マサチューセッツ工科大学（MIT）にて博士号（工学）取得後、共同創業したスタートアップにおいてChief Data Officer として、クライアント企業のデータ活用を中心とした価値創造支援や、生成AI・データ分析を組み込んだプロダクトの設計・開発に従事。
ビジネスサイドからのニーズ整理、分析設計、マネジメント、モデル構築、組織育成までを包括的にリード。

■調査概要
調査名：生活者のAI購買行動調査
調査手法：インターネット調査（スクリーニング調査と本調査の2段階で実施）
調査対象：スクリーニング調査は全国15～59歳の男女2,000名、本調査はそのうちAI利用経験のある800名（男性381名・女性419名）
調査期間：2026年6月29日～2026年7月15日
実施主体：INTLOOP株式会社

レポート名：AIエージェント時代の購買行動変化と求められる企業対応―生活者800名に聞いた「AIに任せる範囲・条件・金額」と企業が整えるべき“任せられる仕組み”―
レポートダウンロードページ：
https://www.intloop.com/bizinsights/report/agenticcommerce2026/

※調査結果は端数処理のため、合計が100%にならない場合があります。
※本調査結果を引用・転載いただく際は、「INTLOOP株式会社調べ」と出典を明記してください。

■本調査で用いた主な用語

- **Agentic Commerce（エージェンティックコマース）：**
  購買の工程の一部または全部を、AI エージェントが生活者に代わって担う買い方です。
- **AI 委任購買：**
  AI が条件に基づいて候補を選定し、人が最終判断する購買です。
- **A2A（Agent-to-Agent）購買：**
  生活者側の AI と企業側の AI が直接交渉・取引する購買です。
- **委任の広さ：**
  商品カテゴリごとに、金額を問わず自動購入を認める人の割合です。
- **委任の深さ：**
  自動購入を認めた人が許す、1 回あたりの平均上限額です。

■INTLOOP Insights Reportについて

各業界・分野ごとのトップコンサルタントが、その専門知見を活かし企業の意思決定を支える視点を“インサイト”として届けるINTLOOP独自のレポートです。
今後も継続的に各業界・分野のレポートを公開していきますので、ぜひご確認ください。

INTLOOP Insights Report：https://www.intloop.com/bizinsights/report/
Agentic Commerce対応支援に関するお問い合わせ：
https://www.intloop.com/bizinsights/service/ai-data/

■INTLOOP株式会社について

INTLOOP（イントループ）株式会社は、「人と企業の成長が循環する社会の実現」をミッションに掲げ、社員コンサルタントと約57,000名（2026年7月末時点）のプロフェッショナル人材によるハイブリッド体制により、企業変革を加速するコンサルティングファームです。
コンサルティングのコアスキルである”知”の活用を軸に、戦略策定から実行、内製化支援まで一貫して伴走しており、変革実行力と専門性を強みとした、柔軟かつ実効性の高い支援を提供しています。
コンサルティングを核に、プロフェッショナル人材活用やテクノロジー・デジタルトランスフォーメーション領域も掛け合わせることで、企業価値の向上に貢献しています。

会社名：INTLOOP株式会社
代表者：代表取締役CEO 林 博文
所在地：東京都港区赤坂2丁目4-6　赤坂グリーンクロス27階
設立：2005年2月
事業：コンサルティング、プロフェッショナル人材支援、テクノロジーソリューション、デジタルトランスフォーメーション、人材紹介
URL：https://www.intloop.com

本プレスリリースに関するお問い合わせ
INTLOOP株式会社　広報事務局　担当：飯田・木村
メール：pr@intloop.com　電話：03-5544-8040