

2026 年 10 月 30 日
株式会社 NI コンサルティング

売り込む営業から、AIで顧客の「買う」を支える営業へ！

AI営業支援システム「Buying Navigator」を発売

～商談準備から会話支援・提案・次回対応までAIが担い、顧客の購買判断をナビゲート～

経営コンサルティングおよび経営支援システムの開発を行う株式会社NIコンサルティング（本社：東京都港区港南、代表取締役：長尾一洋）は、AI時代の新しい営業モデルを実現するAI営業支援システム『Buying Navigator（バイイング・ナビゲーター）』を2026年10月30日（金）より提供開始します。サービス提供開始は12月17日（木）を予定しています。

『Buying Navigator』は、AIが商談準備から会話支援、記録、提案・見積作成、次回アクション立案までを一貫して実行する新しいAI営業支援システムです。AIが顧客の課題を整理し、選択肢を提示し、その情報に基づいて人間が顧客と一緒に考える。従来の「売り込む営業」から、顧客が納得して購買判断を下せるよう支援する「バイイング・ナビゲーター（購買支援者）」への転換を実現します。

■買い手も売り手も変わるAI時代、営業部門の役割を根本から見直す

生成AIの普及により、買い手は営業担当者に頼らなくても商品の情報収集・比較ができ、価格交渉や実際の注文までAIエージェントに実行させられるようになってきました。これまで人間関係構築や御用聞きに勤しんだり、売り手都合で提案・説得してきた営業担当者は、その役割の変化を迫られています。

一方、売り手である企業では、営業人材の採用難や人手不足が深刻化しています。特に中堅・中小企業では、営業担当者を増やして売上を伸ばす従来の成長モデルには限界があり、少人数でより多くの顧客に対応できる省人数体制への転換が求められています。

こうした買い手と売り手の変化に対応するため、NIコンサルティングでは、営業部を「売り込む組織」から「顧客の購買判断を支援する組織」へと転換する新しい営業モデルを提唱。その実現を支援するAI営業支援システム『Buying Navigator』を開発しました。

■「人が考え、ITが支援」から「AIが考え、人が判断」へ

従来の営業支援システム（SFA）は、営業担当者が蓄積された顧客情報や商談履歴をもとに、誰にアプローチするか、何を提案するか、次にどう行動するかを考える仕組みでした。ITやAIは、その判断に必要な情報やヒントを提供してきました。

『Buying Navigator』では、この役割分担を転換します。50のAIエージェントが顧客情報や商談履歴を分析し、アプローチ対象の選定から商談準備、提案内容、次回アクションまで立案・準備。営業担当者はAIの提案を確認・判断し、顧客の事情を汲んで疑問や不安を解消することに集中します。

AIに仕事を丸投げするのではなく、人とAIがともに顧客理解を深め、顧客にとって最適な選択を支援する。営業活動の効率と質を高め、少人数でも多くの顧客・案件に対応できる営業体制を目指します。

株式会社 NI コンサルティング 専務取締役 東海林 一正 （しょうじ かずまさ）
〒108-0075 東京都港区港南 2-16-1 品川イーストワンタワー19F
Tel : 03-5781-5525 / Fax : 03-5781-5526 / E-mail : info@ni-consul.co.jp

【報道関係者各位】

2026 年 10 月 30 日
株式会社 NI コンサルティング

■ 商談前・商談中・商談後をAIが一貫支援

『Buying Navigator』では、営業担当者の日常業務をAIが一連の流れで支援します。

① 商談前：顧客を調査し、商談の準備をAIが行う

AIが今日の商談をリスト化し、それぞれ過去の商談履歴や顧客動向、企業・業界・競合情報を調査・整理。顧客の関心や課題、意思決定の進め方などを「カルテ」にまとめ、今回の商談で確認すべき要点を提示します。トークシナリオや想定問答もAIが作成し、AIを相手に商談の練習をすることもできます。



② 商談中：AIが会話を記録し、進行をサポート

商談中の会話をリアルタイムで文字起こしし、進行に応じて確認事項や話題をAIが提示します。事前のトークシナリオと実際の会話を照らし合わせ、質問や確認のタイミングを支援。担当者はメモや進行管理の負担を減らし、顧客の発言や反応に注意を向け、対話に集中できます。



③ 商談後：記録から次回対応・提案書までAIが準備

商談内容をAIが要約し、重要事項や案件の変化を抽出。次回のアクション、お礼メール、提案書・見積書などの案も作成し、商品改善要望や競合動向も社内にフィードバックします。担当者が内容を確認・確定すると、次の対応がタスクとして登録され、商談後の業務につながります。



■ 営業マネージャーも「管理」から「支援」へ

営業マネージャー向けには、チームの活動状況を可視化し、AIが注意すべき変化や課題を知らせる機能を搭載。商談内容や顧客の声を分析し、担当者への助言や商品・サービスの改善に役立てることができます。営業担当者の行動を細かく管理するのではなく、顧客対応の質を高め、メンバーの成長を支えるマネジメントへの転換を支援します。



株式会社 NI コンサルティング 専務取締役 東海林 一正（しょうじ かずまさ）
〒108-0075 東京都港区港南 2-16-1 品川イーストワンタワー19F
Tel : 03-5781-5525 / Fax : 03-5781-5526 / E-mail : info@ni-consul.co.jp

【報道関係者各位】

2026年10月30日
株式会社 NI コンサルティング

■営業部から購買支援部へ、AIと人による「省人数経営」を実現

『Buying Navigator』が目指すのは、AIで営業担当者の仕事を単に楽にすることではありません。AIが情報収集・分析・記録・資料作成などを担い、人間は顧客接点として相手の事情を理解し、AIの提示する情報を活用しながら、疑問や不安を解消し、顧客の立場に立って納得できる購買判断を支援します。

AIで顧客対応の効率と品質を高めながら、一人がより多くの顧客を支援できる体制を構築することで、人手不足に対応した「省人数経営」を推進します。

■AI営業支援システム「Buying Navigator」販売情報

販売開始日：2026年10月30日（金）

提供開始日：2026年12月17日（木）

提供価格：初期開設費用…50,000円

プラン別基本料金…Small 50,000円、Medium 100,000円、Large 200,000円

ライセンス料金…1ユーザー月額15,000円（税別）

※各プランはユーザー数やアクティブ顧客数に応じて選択できます。

※基本料金とライセンス料金に応じたAI利用クレジットを毎月付与し、不足分は追加購入できます。

※営業支援システム『Sales Force Assistant』など、当社の既存製品との連携にも対応します。

Webサイト：<https://www.ni-consul.co.jp/buying-navigator/>

■会社概要「株式会社NIコンサルティング」

NIコンサルティングは、コンサルティングノウハウをソフトウェア化（コンサルティング・パッケージ）して提供する「コンサルティングの新しいカタチ」で、高品質のDX/AXを低価格で支援しています。

『Buying Navigator』をはじめとするコンサルティング・パッケージ「可視化経営システム」は、業種・業態や企業規模を問わず全国17,000社超の企業様にご導入いただいています。

設 立：1991年3月

資 本 金：2億1,000万円

代 表 者：代表取締役 長尾一洋

本 社：〒108-0075 東京都港区港南2-16-1 品川イーストワンタワー19F

事業拠点：札幌、仙台、東京、金沢、名古屋、大阪、広島、福岡

事業内容：経営コンサルティング（戦略構築、営業力強化、AI導入、事業承継型M&A等）

経営支援システム（VMS、SFA、グループウェア、ノーコードツール等）の開発・販売

Webサイト：<https://www.ni-consul.co.jp/>

※文中の会社名、商品名等は各社の商標または登録商標です。また当社製品には他社の著作物が含まれていることがあります。

株式会社 NI コンサルティング 専務取締役 東海林 一正 （しょうじ かずまさ）

〒108-0075 東京都港区港南 2-16-1 品川イーストワンタワー19F

Tel : 03-5781-5525 / Fax : 03-5781-5526 / E-mail : info@ni-consul.co.jp