【報道関係者各位】

2026 年 11 月 16 日
株式会社 NI コンサルティング

「AIがあるのに、まだ営業を雇いますか？」 営業支援35年のプロが提言する「営業部不要論」
新刊『AI時代に営業いらない！』11月18日発売
～売り込む営業から、顧客の「買う」を支える購買支援へ。人を増やさず稼ぐ組織のつくり方～

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）は、代表取締役・長尾一洋の新刊『AI時代に営業入らない！ 人を増やさず、稼ぐ力を10倍にする組織のつくり方』（KADOKAWA）が、2026年11月18日（水）に全国の書店およびオンライン書店で発売されることをお知らせします。



営業人材の採用難や人手不足が深刻化する一方、生成AIによって顧客の情報収集や購買行動も大きく変わり始めています。営業担当者を採用・育成し、売り込みによって売上を伸ばす従来の営業モデルは、転換を迫られています。

本書は、35年以上にわたり企業の営業改革を支援する著者が、AI時代の「営業部不要論」を提唱する一冊です。AIで営業担当者の仕事がどう変わるのか、人間にしかできない役割は何かを問い直し、営業部を顧客の購買判断を支援する「購買支援部」へ、営業担当者を「バイイング・ナビゲーター（購買支援者）」へと変革する、新しい営業組織のあり方を解説します。

■出版背景: 買い手も売り手も変わる時代、従来の営業は通用しなくなる

これまで企業は、営業担当者を増やし、教育・育成することで営業力を強化してきました。しかし、少子高齢化に伴う人手不足が進む中、営業人材を採用することも、育成して定着させることも容易ではありません。人を増やすことで売上を伸ばす従来の営業モデルには限界が生じています。また、経験豊富な担当者に成果が偏る体制では、ノウハウの継承や対応品質の平準化も難しく、退職や異動が営業力の低下に直結しかねません。人手不足は、営業の仕事の進め方そのものを見直す機会でもあります。

一方、買い手である顧客も変化しています。生成AIを利用すれば、商品やサービスの情報を収集し、比較・検討することが可能です。今後、購買活動自体を支援・代行するAIが普及すれば、売り手から一方的に情報を提供したり、購入を促したりする営業の価値はますます低下していきます。顧客が求めるのは、商品説明だけではなく、自社にとって何を選ぶべきかを判断するための助言です。こうした購買プロセスの変化は、営業担当者の存在意義そのものを問い直しています。

こうした変化の中で必要なのは、営業担当者にAIツールを与えて従来の仕事を効率化することではありません。AIが担う仕事と人間が担う仕事を根本から見直し、営業組織そのものをつくり変えることです。

本書では、経営コンサルティングと営業支援システムの開発・提供とを通じて培った知見をもとに、AI時代に企業が目指すべき新しい営業モデルを提言します。

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 11 月 16 日
株式会社 NI コンサルティング

■AI時代に必要なのは、営業マンではなく「バイイング・ナビゲーター」

本書が提唱するのは、営業担当者が商品を「売る」のではなく、顧客が納得して「買う」ことを支援するという発想の転換です。

従来の営業活動では、営業担当者は誰にアプローチし、何を提案し、次にどうするかを自ら考え、行動してきました。その考える力が個々人の営業力の源泉となっています。

しかし、生成AIの進化によって、顧客情報の分析、見込み客の抽出、商談準備、提案内容の検討、見積書作成、次回アクションの立案など、これまで人間が考えていた仕事をAIが担えるようになりつつあります。

それでは、人間は何をするのか――。

本書では、顧客の事情や気持ちを理解し、疑問や不安を解消し、納得できる購買判断へと導く存在を「バイイング・ナビゲーター」と定義。AIが営業活動を組み立て、人間が顧客の意思決定を支援する、新しい役割分担と営業機能の在り方を提示します。

■本書の4つの特長

1．営業人材を「採って育てる」経営の限界を問い直す

採用難、育成難、離職といった営業組織の課題を踏まえ、人員増強に依存した成長モデルからの転換を提言。AIを前提として営業の仕事を再設計し、人を増やさず売上を伸ばすための考え方を解説します。

営業担当者を増員する前に、どの業務をAIに移し、限られた人員をどこに集中させるべきかという経営の視点を示します。

2．買い手の変化から、営業の存在意義を考える

顧客がAIを使って情報収集や比較検討を行う時代に、従来の売り込み営業は必要とされるのか。買い手の視点から営業の役割を問い直し、「売る人」から「買う人を支える人」への転換を説きます。

顧客が自ら調べられる情報と、人間が対話を通じて提供すべき価値を区別し、これから求められる営業の姿を考えます。

3．AIと人間の新しい役割分担を提示する

顧客分析や提案準備などAIが担う仕事と、人間が担うべき顧客理解・信頼関係構築・意思決定支援を整理。「バイイング・ナビゲーター」という新しい職種と、AIとの協働による営業モデルを提示します。

AIが準備した情報や提案を人が確認・判断するという役割分担を通じて、顧客との対話に集中する仕事への転換を描きます。

4．営業部を「購買支援部」に変える組織改革を提言する

AIの導入を個々の営業担当者の業務効率化にとどめず、営業プロセスや組織、マネジメントまで変革する方法を解説。人手不足の時代に、企業の稼ぐ力を高めるための経営者の役割を示します。

個人の能力や経験に成果を依存させず、AIと人間が協働する組織へ転換するための視点を紹介します。営業担当者の育成や評価を含め、顧客への貢献と組織全体の成果を高める仕組みへの転換を考えます。

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 11 月 16 日
株式会社 NI コンサルティング

■目次

プロローグ　AIで「売る人」がいらなくなる
第1章　営業人材を「採って育てる」経営は、もう限界だ
第2章　AIに仕事を任せるほど、営業は考えなくなる
第3章　顧客はもう「売られたくない」――「売る」営業がいらなくなる理由
第4章　「売る人」から「買う人を支える人」へ――バイイング・ナビゲーターという新職種
第5章　AI×バイイング・ナビゲーターで、人を増やさず売上を伸ばす
第6章　「営業部」はもういらない――「購買支援部」へつくり変える
エピローグ　営業の未来を決めるのは、経営者である

■著者プロフィール

長尾 一洋（ながお かずひろ）
株式会社NIコンサルティング　代表取締役
中小企業診断士　孫子兵法家
横浜市立大学商学部経営学科を卒業後、経営コンサルティング会社を経て、1991年に(株)NIコンサルティングを設立。自社開発のDXツール「可視化経営システム」は1万7千社を超える企業に導入され、営業力強化や業務改善、AIトランスフォーメーションをローコストで実現している。2012年からAI秘書を搭載した営業支援システム『Sales Force Assistant』を提供し、2026年には社内AIコンシェルジュ『AI Collabo』、購買支援型営業AIシステム『Buying Navigator』を発売。35年以上にわたり、日本企業の営業力強化や経営改革に取り組んでいる。
著書に、『売上増の無限ループを実現する 営業DX』『デジタル人材がいない中小企業のためのDX入門』『営業の見える化』（すべて、KADOKAWA）、『AIに振り回される社長 したたかに使う社長』（日経BP）、『会社AIの「やってはいけない」』『孫子の兵法経営戦略』（ともに、明日香出版社）、『普通の人でも確実に成果が上がる営業の方法』『まんがで身につく孫子の兵法』（ともに、あさ出版）、他多数。

■書籍情報

書名　：『AI時代に営業はいらない！ 人を増やさず、稼ぐ力を10倍にする組織のつくり方』
著者　：長尾 一洋
出版社：株式会社KADOKAWA
発売日：2026年11月18日(水)
定価　：2,090円（税込）
書籍紹介ページ：https://www.ni-consul.co.jp/ai-nosales/

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 11 月 16 日
株式会社 NI コンサルティング

■出版記念セミナー情報

『AI時代に営業はいらない！』出版記念セミナー

「営業マンはバイイング・ナビゲーターになる」～AIが普及すれば売り込み営業は通用しない～

・AIがあるのに、まだ営業を増やしますか？
・購買AIが登場したら、御用聞きも売り込みも通用しない
・営業部へのAI武装は、単なるAI導入ではいけない
・省人数で客数・件数を伸ばすからAIの意味がある
・AIに課金しないと営業できない人の給与はいくら払うべきか？
・営業部は購買支援部になり、営業マンはバイイング・ナビゲーターになる
・バイイング・ナビゲーターのAIコストは減った人件費で充分賄える
・バイイング・ナビゲーターによる売上増の無限ループ
・会社を変えビジネスモデルを変える営業AX（AIトランスフォーメーション）　　他

講師：長尾 一洋（株式会社NIコンサルティング）
開催日：2026年12月9日(水) 13:30～15:00
開催形式：オンライン（Zoomウェビナー）
対象者：経営者・経営幹部・営業マネージャー・AI推進リーダー
受講料：お一人様10,000円（税込）
詳細・申込：https://www.ni-consul.co.jp/seminar/26_1209.html

■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