

2026 年 10 月 15 日

ウィルソン・ラーニング ワールドワイド株式会社
代表取締役社長 根岸 正州
(東証スタンダード：9610)
パフォーマンスコンサルティング本部
執行役員 副本部長 加山 祥三
電話番号 03-6381-0225

PRESS RELEASE

報道関係者各位

【日本初！】同じように AI を使っても、なぜ営業成果に差がつくのか？
—「対人営業力」と「AI 活用」を兼ね備えた人は、成果の向上を実感する割合が 2.7 倍。
カギは、学び続ける「自己成長力」にも—

ウィルソン・ラーニング ワールドワイド株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長：根岸 正州）は、教育テック大学院大学と共同で、AI 活用成熟度・対人営業力・自己成長力と営業成果の関係を日本で初めて^{※1}統合的に検証した産学共同調査「AI 時代の営業力調査 2026」を実施しました（全国の営業職 1,057 名が回答し、うちブレイングマネジャーを含む営業担当者 841 名を分析）。

その結果、AI の効果として挙げられたのは資料作成の時間短縮（50.9%）などの「効率化」が中心でした（「受注率の向上」を挙げた人は 5.2%）。一方、同じように AI を使っていても、案件単価や受注率などの成果の向上を実感している人とそうでない人がおり、その差を分けていたのは、お客さまと向き合う「対人営業力」と、仕事を通じて学び続ける「自己成長力」でした。対人営業力と AI 活用の両方が高い人は、両方が低い人に比べ、成果の向上を実感した割合が 2.7 倍（48.8% vs 17.8%）に上ります。

^{※1} 2026 年 9 月 5 日時点、当社・教育テック大学院大学調べ。営業担当者を対象に「AI はどれくらい使われているのか」（「AI 活用成熟度」）、「成果を上げる営業人材にはどんな特徴があるのか」（「対人営業力」「自己成長力」）を同一調査で測定し、複数の営業成果との関係を統合的に統計検証した公開調査・研究として日本で初めて。

両方を兼ね備えると 「成果の向上を実感した割合」 ^{※2} は 2.7倍 対人営業力とAI活用の両方が高い 人（48.8%）と、両方が低い人 （17.8%）の比較	AIを使いこなしていても差がつく 48.8% vs 35.7% 成果の向上を実感した割合 ^{※2} 。AI活用が進んでいる人のうち、対人営業力が高い人と、低い人の比較	さらに差を生む「自己成長力」 52.2% vs 38.6% 成果の向上を実感した割合 ^{※2} 。対人営業力とAI活用を両立する層のうち、自己成長力が高い人と低い人の比較
--	--	--

^{※2} 「成果の向上を実感した割合」：案件単価・継続契約率・新規案件数・受注率・受注までの期間の5指標で、生成AIを使い始める前より「向上した」と回答した人の割合の平均

■調査の背景

昨今、生成 AI の営業現場への導入が急速に進む一方で、『AI を導入しても営業成果につながらない』『AI が普及すれば営業担当者は不要になるのか』といった声が企業から聞かれるようになっていきます。

本調査は、AI 時代に成果を上げる営業担当者の条件を明らかにすることを目的に実施したものです。

■調査でわかった 4 つの発見

- 1. AIは「効率化の道具」にとどまっている**——AIの効果として挙げられたのは、資料作成の時間短縮（50.9%）など効率化が中心。受注率の向上（5.2%）など成果に直結する項目は平均6.0%にとどまる
- 2. AIをより成果につなげているのは、対人営業力が高い人**——AIを使いこなしたときの「成果の向上を実感した割合」の伸び幅は、対人営業力が高い人で約30ポイント（18.3%→48.8%）、低い人で約18ポイント（17.8%→35.7%）
- 3. 成果を出す人は「AIで生まれた時間」の使い方が違う**——AIで生まれた時間を顧客課題のリサーチや提案の深掘りに使う人は、対人営業力とAI活用の両方が高い人で41.4%。両方が低い人（7.3%）の5倍以上
- 4. 成果をさらに伸ばす「自己成長力」**——自己成長力が高い人ほど成果の向上を実感しており（52.2% vs 38.6%）、AIの出力をうのみにせず確かめながら使う傾向も

「AIが普及するほど、差がつくのは『人』の力です。AIがさらに営業活動に浸透すれば、AIの使い方そのもので生まれる差は小さくなっていきます。そのとき成果を分けるのは、『AIに何をインプットするか（顧客情報の量と質）』と『AIのアウトプットをどう見極めるか（目利き力）』です。お客さまのそばで質の高い情報を得られる対人営業力と、仕事を通じて自ら学び続ける自己成長力を持つ営業担当者の価値は、AI時代により高まっていくと考えています。」

ウィルソン・ラーニング ワールドワイド株式会社 執行役員 加山 祥三

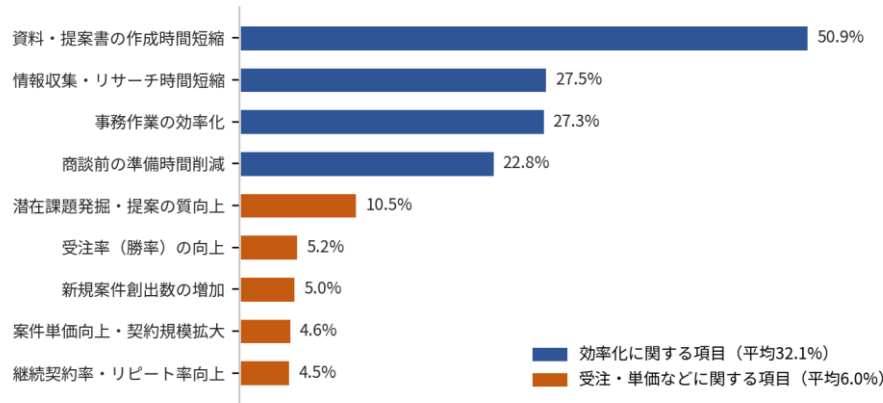
「パーソナル化したAIエージェントは、営業担当者にとって有能な参謀にも秘書にもなる存在です。営業活動の中で情報を共有し、人とAIがともに学び成長していく時代が始まっています。本調査で、自ら学び続ける『自己成長力』が成果をさらに伸ばしていたことは、その可能性を示すものです。AIに任せる仕事と人間が担う役割が明確になるなかで、人間に問われるのは、的確な目標や問いを示す力と、解決策に向けた独創的な判断です。」

教育テック大学院大学 教授 山田恒夫

■ 主要データ

「成果の向上を実感した割合」の定義は、1 ページ目の※²をご覧ください。

発見 1 AI の効果として挙げられたのは「効率化」が中心



AI 活用で「特に効果を感じた」項目の選択率（営業担当者、複数選択）。

注）この設問は、AI の効果として特に感じたものを選んでもらったもので、本リリースの「成果の向上を実感した割合」とは別の設問です。

発見 2 対人営業力×AI 活用成熟度の 4 類型別：成果の向上を実感した割合

対人営業力：高	対人営業力先行型 18.3% 対人営業力は高いが、AI 活用に伸びしろ	AI 協働型 48.8% 対人営業力と AI 活用を高いレベルで両立
対人営業力：低	未形成型 17.8% 対人営業力・AI 活用ともに伸びしろ	AI 活用先行型 35.7% AI 活用は進んでいるが、対人営業力に伸びしろ

AI 活用成熟度：低

AI 活用成熟度：高

AI を使いこなしたときの伸び幅は、対人営業力が低い人で約 18 ポイント（17.8%→35.7%）、高い人で約 30 ポイント（18.3%→48.8%）。

対人営業力と AI 活用成熟度は、いずれも 5 指標すべての成果の向上の実感と統計的に有意な関係がありました。両者の相乗効果（交互作用）が統計的に確認されたのは「顧客の継続契約率」「受注までの期間短縮」の 2 指標です。

■ 調査概要

調査名： AI時代の営業力調査2026
調査主体： ウィルソン・ラーニング ワールドワイド株式会社、教育テック大学院大学（共同調査）
調査実施機関： 株式会社インテージ
調査方法： インターネット調査
調査期間： 2026年8月26日～28日
調査対象： 全国の20～69歳の営業職（営業担当者841名、営業管理職216名）

有効回答数： 1,057名（本リリースの分析対象は、営業担当者841名）

注）成果に関するデータは、回答者の自己申告にもとづき、結果は相関関係を示すものです。

■お問い合わせについて

報道関係者の方で、調査データの詳細・図表の提供や、調査担当者への取材をご希望の場合は、下記お問い合わせ先までご連絡ください。掲載の図表は、出典を明記のうえ報道目的でご利用いただけます。

以上

■本リリースに関するお問い合わせ先

ウィルソン・ラーニング ワールドワイド株式会社

東京都中央区築地二丁目1番4号 銀座PREX East 5階

TEL：03-6381-0225

Email：marketing@wlw.co.jp

担当：川畑・粕谷・渡辺

■ウィルソン・ラーニング ワールドワイド株式会社

<https://www.wilsonlearning.com>

代表取締役社長：根岸 正州 資本金：9億8850万7238円（2026年1月末時点）

本社：東京都中央区築地二丁目1番4号 銀座PREX East 5階

TEL：03-6381-0234（大代表） 設立：1981年12月

ウィルソン・ラーニング ワールドワイド株式会社は、人材・組織開発の分野で、グローバル 2000 やフォーチュン 500、各国の新興企業などを対象にコンサルティング・サービスを提供しています。常に社会の変化や市場のニーズを敏感に捉え、いち早くそれらに対応すべく、グローバルでより最適なサービスを提供できる体制を作り上げてきました。これまで世界 50 カ国（30 言語）でリーダーシップやマネジメント、営業力強化のプログラムを提供し、人材と組織の開発・成長に関するお手伝いをしています。

■教育テック大学院大学（The Graduate School of Management and Education Technology）

<https://www.e-mbatech.ac.jp>

学長：竹村 治雄 所在地：埼玉県入間市狭山台 1-3-7

設置者：学校法人 OCC 開学：2025年4月

教育 DX と教育機関の経営に特化した、日本初のフルオンラインの専門職大学院。「教育経営コース」「教育情報コース」を設け、教育学・経営学・情報学を実践的に学ぶカリキュラムにより、教育現場の変革を推進するリーダーを育成しています。