

## PRESS RELEASE

報道関係各位

2026.5.13

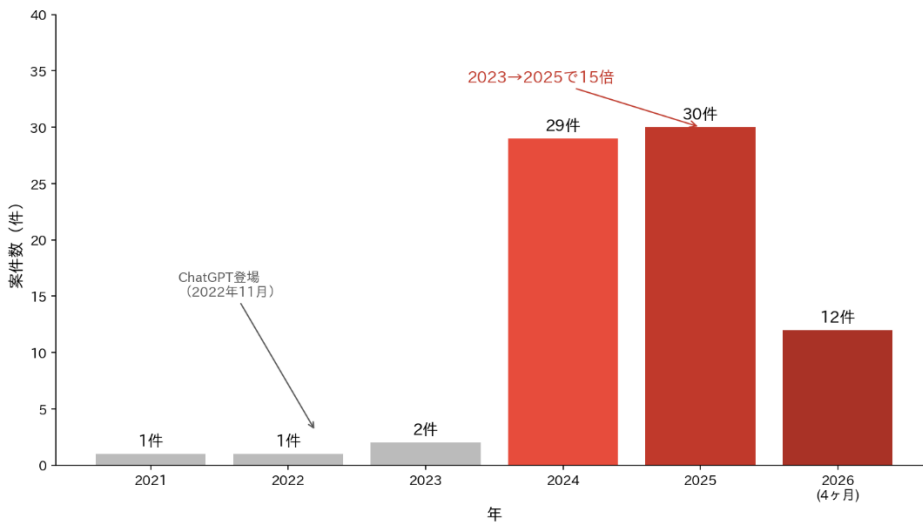
株式会社プライスレス

# AI 関連のビジネス募集が、わずか 2 年で 15 倍に拡大 ～AI 失職時代の受け皿としての代理店ビジネス～

代理店募集サイト「代理店ドットコム」(<https://b-seeds.com>) を運営する株式会社プライスレス（東京都世田谷区、代表取締役・佐藤康人）の調査によると、AI 関連の代理店募集は、2023 年から 2025 年の 2 年間で 15 倍に急増したことが分かりました。

ChatGPT 登場（2022 年 11 月）から 1 年後の 2024 年を境に、AI 関連商材を扱う代理店募集は爆発的に増加。AI と業務効率化（DX）を合計すると 2023 年比 16.3 倍に達し、2026 年は 4 ヶ月で 33 件、年換算で約 99 件のペースで推移しています。これは「AI で仕事が変わる時代」に、商品を提供するメーカー側と、新しい働き方を求める個人側、その双方が動き始めていることを示しています。本レポートでは、業界 17 年・累計 5,000 件超の代理店募集案件データから見えた 3 つの主要発見を公開します。

AI関連 代理店募集案件の年次推移（代理店ドットコム）



## ■ AI 関連案件が 2 年で 15 倍に急増

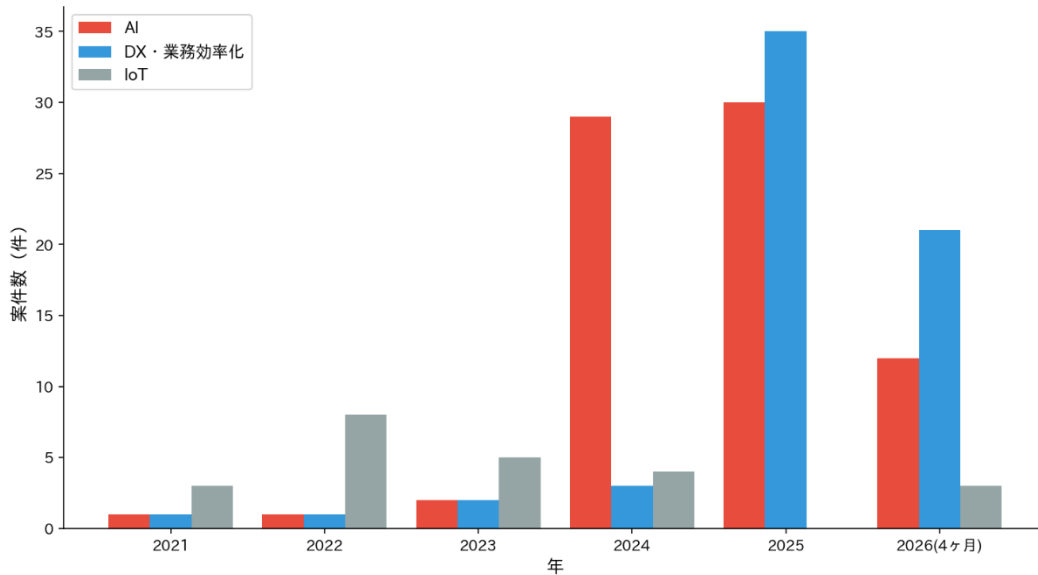
2023 年にわずか 2 件だった AI カテゴリの代理店募集案件は、2024 年に 29 件、2025 年に 30 件へと一気に拡大しました。2023 年比でちょうど 15 倍です。

「AI 営業ツール」「AI 業務効率化」「AI 教育プログラム」など、商品のジャンルも多様化しています。

2026 年は 4 月までで 12 件と、AI 単独では年換算で約 36 件のペースで、勢いは続いています。

特筆すべきは 2024 年がティッピングポイントになっている点です。ChatGPT が 2022 年 11 月に登場してから、メーカー側が商品を整え、代理店募集に乗せるまでに約 1 年。市場の反応速度を象徴する数字といえます。

AI/DX/IoT カテゴリ別の年次推移（代理店ドットコム）

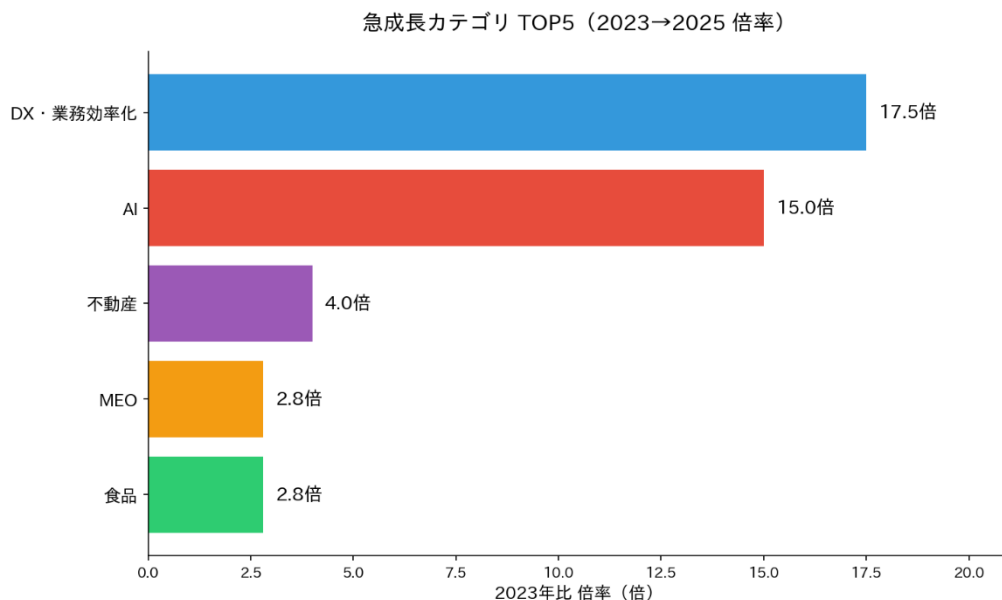


## ■ AI+DX 合計では 2 年で 16.3 倍。IoT は伸び悩み

AI 関連は単独で 15 倍ですが、業務効率化（DX）カテゴリと合計すると、その伸びはさらに鮮明です。

年	AI	DX	IoT	AI+DX 合計
2021	1	1	3	2
2022	1	1	8	2
2023	2	2	5	4
2024	29	3	4	32
2025	30	35	0	65
2026（4月まで）	12	21	3	33（年換算約99）

一方、IoT（モノのインターネット）カテゴリは2022年の8件をピークに伸び悩んでおり、2025年は0件でした。「ハードウェアより、ソフトウェア／サービスとしてのAI」が代理店ビジネスとして広がっている構図です。



### ■ 成長カテゴリ TOP5 は「中小企業のホワイトカラー業務支援」に集中

業界17年・累計5,000件超のデータから、2023年から2025年に成長率が高かったカテゴリ上位5つは以下の通りです。

順位	カテゴリ	2023年	2025年	倍率
1	DX・業務効率化	2件	35件	17.5倍
2	AI	2件	30件	15倍
3	不動産	4件	16件	4倍
4	MEO（地域検索対策）	12件	34件	2.8倍
5	食品	4件	11件	2.8倍

上位2カテゴリ（DX／AI）が突出しており、それ以外のカテゴリとは大きな差があります。さらに、MEO・SEO・集客といったホワイトカラー業務支援系も伸長しており、「AI時代の中小企業支援」がメガトレンドとなっていることが見てとれます。

2026年に入ってからは「OEM×生成AIリスティング研修事業」「生体認証×副業向け」「AIとSNS活用を学べる研修サービス」など、AI×他領域の掛け合わせ提案が増えています。単独のAIツール販売から、業種ニーズと組み合わせた複合提案へと、市場が成熟しつつあります。

---

## ■ 代表者からのメッセージ — AI が変える時代に、人を真ん中に置く

2008 年、リーマンショックの年に代理店ドットコムを立ち上げてから、17 年が経ちました。震災があり、働き方改革があり、コロナ禍があり、そしていま、AI 革命の最中にあります。

ChatGPT や Gemini に続き、ここ 1~2 ヶ月で Claude Code や Cowork といった生成 AI が、業務そのものを書き換える勢いで浸透し始めました。私自身、AI を毎日使う一人として、その変化の速さと可能性に驚かされる一方で、これまで業務を担ってきた企業や個人事業主、フリーランスの方々への影響を、経営者として強く意識しています。

調査、制作、開発、資料作成 — AI が得意とする領域で仕事をされてきた方の中には、これからの収入の柱に不安を感じている方が少なくないはずです。私たちが日々お会いする掲載企業様の中にも、外注先との契約を見直す動きが現実起きています。

代理店ドットコムは、この 17 年間で累計 5,000 件を超える代理店募集案件を取り扱い、新しいビジネスを世に出すお手伝いをしてきました。データを見ていると、変化が大きい時代ほど、新しいビジネスが生まれ、それを世に届ける「人」が必要とされてきたことが分かります。

代理店ビジネスとは、つきつめれば「人と人を、商品やサービスを介してつなぐ仕事」です。商品を作る企業と、それを必要としている誰かを橋渡しする、日本に古くからある関係性のビジネス。販売代理店、紹介代理店、特約店、ビジネスパートナー — 呼び方は時代によって変わっても、その本質は、人を信頼して任せ、共に利益を分かち合うことに変わりはありません。

これから AI によって仕事の景色が大きく変わっていったとしても、人にしかできないことは必ず残ります。誰かの不安に耳を傾けること。商品に込められた想いを伝えること。お客様との関係を築くこと。そうした「人にしかできない仕事」を支えるのが代理店ビジネスであり、それを世に紹介することが、代理店ドットコムの役割だと信じています。

「代理店」という言葉は、まだ多くの方にとってなじみのないものかもしれません。しかし、変化の早いこの時代にあって、自分の歩幅で新しい収益の柱を築ける手段として、もっと多くの方に知っていただきたい。それが、私が 17 年間この事業を続けてきた理由でもあります。

不安を感じている方、新しい一歩を考えている方、そして、これからの日本経済と一緒に考えてくださる方 — 皆様のお声を、いつでもお待ちしております。

株式会社プライスレス 代表取締役 佐藤康人（一般社団法人日本代理店協会 会長）

---

データ集計方法：代理店ドットコムの掲載案件約 5,000 件を集計し統計データとして利用しました

## ■ ビジネスの相談や取材のお問い合わせ

弊社代表の佐藤康人は、2013年に一般社団法人日本代理店協会を立ち上げ、日本経済活性化のために代理店ビジネスの普及に取り組んでまいりました。「代理店を募集したいが経験者がいないのでどうやっていいかわからない」「本業の売上を補うため商材を探しているが何が合うか教えて欲しい」— そうした声に向き合っています。

### 【こんなご相談に対応しています】

- ・代理店を募集したい企業様：自社の商材を、信頼できるパートナーに広めたい
- ・代理店として始めたい企業様・個人様：本業に加え、新規事業として新しい収益の柱を作りたい
- ・既存の代理店制度を見直したい企業様：時代に合った契約・サポート体制へ進化させたい

ご相談はメール一通から。お気軽にお問い合わせください。ご希望に応じて、代表 佐藤が直接お話しすることもできます。

### 【メディア関係者の皆様へ】

本レポートに関する追加データ提供、業種別の詳細分析、個人代理店オーナー様のご紹介（守秘配慮の上）、代表 佐藤への取材など、ご対応可能です。AIが変える働き方、副業の選択肢、中小企業の代理店戦略といったテーマで、共に考え、発信していきたいと願っています。お気軽にご連絡ください。

---

## 代理店ドットコムとは

株式会社プライスレスが2008年に立ち上げた代理店募集サイトです。代理店を募集したい企業と、代理店になりたい企業、個人事業主、個人をマッチングして、販路拡大や収益拡大にお役立ていただいています。資料請求者は無料で利用でき、最新の商品・サービスを取り扱える機会を提供してまいりました。

### 【会社概要】

名称：株式会社プライスレス (<https://priceless.co.jp/>)

所在地：東京都世田谷区三軒茶屋 1-32-3-1F

代表者：代表取締役 佐藤 康人（一般社団法人日本代理店協会 会長）

設立：2011年1月

事業内容：代理店募集サイト「代理店ドットコム」運営、代理店構築コンサルティングほか

### 【本件に関するお問合せ】

株式会社プライスレス メディア窓口

TEL: 03-6825-2830（平日 9:00-18:00）E-mail: [press@priceless.co.jp](mailto:press@priceless.co.jp)