

# 資料作成業務の効率化提案

AI自動生成ツールによる営業資料作成の革新

株式会社〇〇〇〇  
営業ソリューション部  
2025年7月3日

# 営業資料作成における課題

- 🕒 資料作成に多くの時間とリソースがかかっている
- 🔄 提案資料のデザインや内容の質が担当者によってバラバラ
- 🗄️ 市場データや最新情報の反映が手間
- 👤 営業担当者が顧客対応やヒアリングに十分な時間を割けない
- 👤 社内での承認プロセスに時間がかかる



# 課題が与える業務への影響

## 営業効率の低下

資料作成に時間を取られ、本来の営業活動に集中できず、商談数や成約率が低下

## 提案品質の不安定化

担当者によって品質にバラつきが生じ、顧客満足度や信頼性に悪影響

## 競合優位性の低下

最新情報の反映遅延により、競合他社に対する優位性が失われる

## 社内リソースの非効率な配分

承認プロセスの長期化により、複数の関係者の時間が浪費される



# AI自動生成ツールのご提案

-  **スライド資料の自動生成**  
テキスト入力や既存資料をもとに、完成度の高いスライドを自動作成
-  **豊富なデザインテンプレート**  
プロ仕様の見た目に自動調整され、一貫性のあるデザインを実現
-  **最新データの自動取り込み**  
市場データや統計情報を自動で更新し、常に最新の情報を反映
-  **論理的な構成の自動生成**  
説得力のあるストーリー構成と論理的な文章を自動で作成
-  **作業負担の大幅軽減**  
短時間で高品質な資料が完成し、営業担当者の負担を削減



# 導入による具体的効果

## 🕒 時間削減

自動生成により資料作成時間を**最大70%削減**し、本来の営業活動に集中

## ✅ 品質均一化

デザインと構成が統一され、**資料のバラつきを防止**し一貫した企業イメージを提供

## 🗄️ 最新情報反映

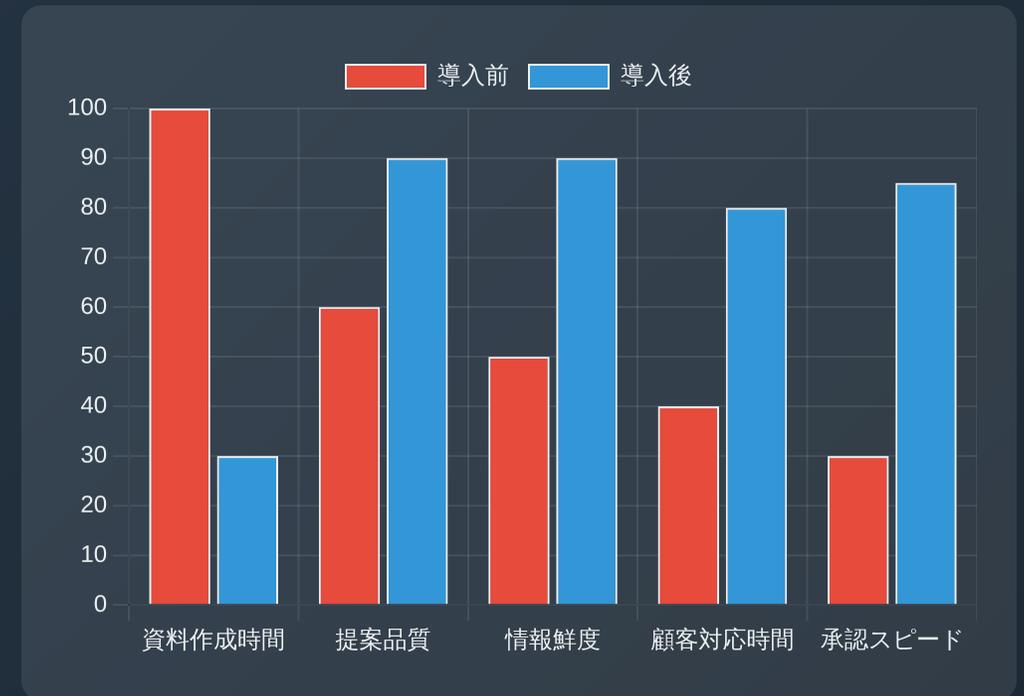
市場データ自動取り込みで**提案内容の鮮度を向上**し、競合優位性を確保

## 👥 顧客対応強化

作業時間削減により、**営業担当が提案活動に集中**し、顧客満足度を向上

## 👍 承認スピード向上

ロジックが整理された資料で**社内承認がスムーズ**に進み、提案スピードが向上



# 投資対効果の試算

## 🕒 時間削減による人件費効果

営業担当者1人あたり月間**約20時間の削減**。年間人件費換算で**約100万円/人**の効果

## 📈 提案品質向上による受注率改善

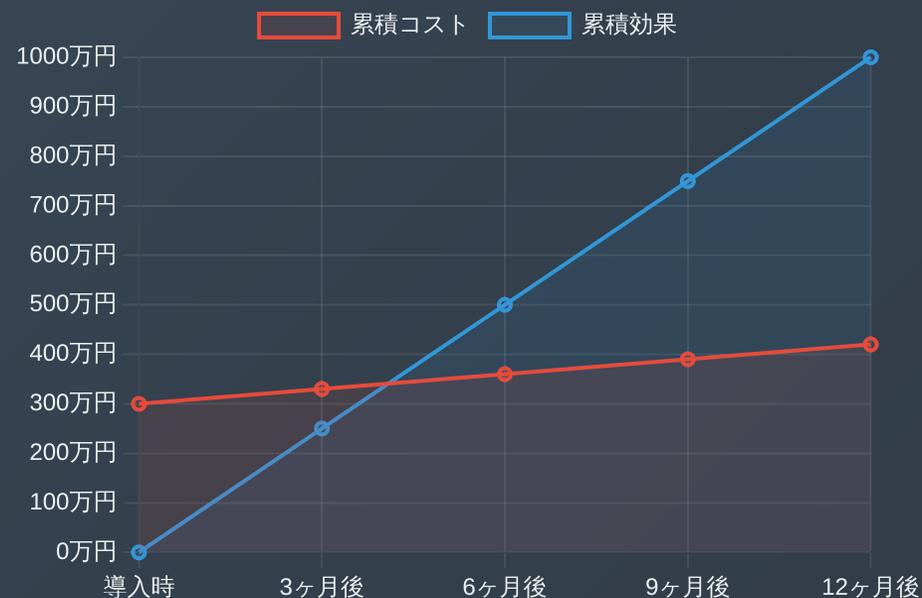
提案品質の均一化と向上により、受注率が**平均15%向上**。年間売上増加効果

## 🏆 競合優位性確保による機会損失防止

最新情報の迅速な反映により、競合他社との差別化が可能。**大型案件の獲得機会向上**

## 投資回収期間：**約4ヶ月**

導入コストと運用コストを含めた総合的な試算では、  
わずか4ヶ月で初期投資を回収可能



# 導入までのロードマップ



## Phase 1: トライアル導入

期間: 1ヶ月

特定部署での試験運用を実施。  
ユーザーフィードバックを収集し、  
カスタマイズ要件を特定します。



## Phase 2: 部分展開

期間: 2ヶ月

主要部署への展開と調整を行います。  
業務フローとの統合を進め、  
必要なトレーニングを実施します。



## Phase 3: 全社展開

期間: 1ヶ月

全社への展開と定着化を図ります。  
運用ルールの策定と共有を行い、  
持続的な活用体制を構築します。

## 導入後のサポート体制

-  専任サポート担当者による継続的なフォローアップ
-  定期的なスキルアップトレーニングの実施
-  月次アップデートによる機能強化と改善
-  効果測定レポートの提供と活用コンサルティング

# ご提案のまとめ

## 主要メリット

-  資料作成時間を最大70%削減し、本来の営業活動に集中できます
-  デザインと構成の統一により、一貫した高品質な提案が可能になります
-  最新情報の自動反映により、常に鮮度の高い提案ができます
-  投資回収期間はわずか4ヶ月。導入後すぐに効果を実感できます

## 次のステップ

-  詳細なデモンストレーションのご予約
-  貴社固有の要件ヒアリングと適用範囲の検討
-  トライアル導入の詳細計画の策定
-  導入スケジュールの確定と契約手続き

## お問い合わせ先

-  営業担当: 山田 太郎
-  TEL: 03-1234-5678
-  Email: yamada@example.com