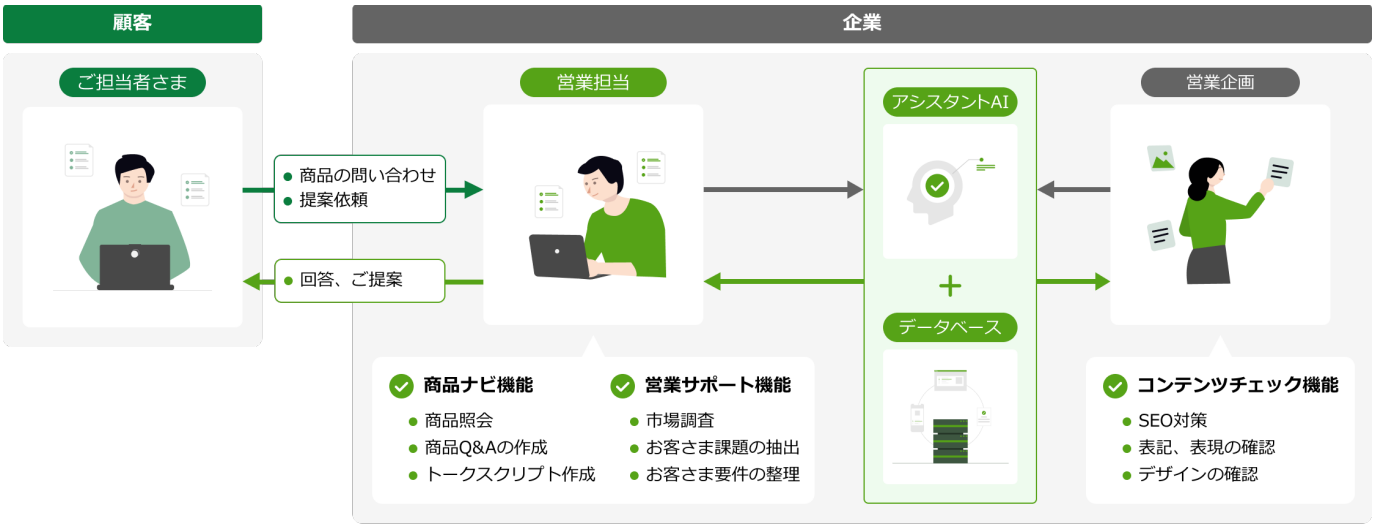
News Release

2025 年 10 月 22 日
株式会社日立システムズ

業種ナレッジを搭載したアシスタント AI でフロントラインワーカーの業務効率化を支援
第 2 弾として「営業向けアシスタント AI」の提供を開始



営業向けアシスタント AI の全体像

株式会社日立システムズ（以下、日立システムズ）は、これまで公共・社会インフラ、金融、産業・流通のお客さまを中心にさまざまな業種のお客さまの課題を先進の情報技術を用いて解決してきました。その中で蓄積してきた業務ナレッジと生成 AI を組み合わせ、さまざまな業種の固有業務を自動化し、フロントラインワーカーの生産性向上に寄与するアシスタント AI サービスを提供しています。

「製造業向けアシスタント AI」に続く第 2 弾として提供開始する「営業向けアシスタント AI」は、マイクロソフト社の「Azure OpenAI Service」を活用し、日立システムズが持つ生成 AI ユースケースを実装したものです。本サービスの開発にあたり、日立システムズの営業担当者を対象にした社内実証実験を行い、1 ヵ月あたり 50%[*1] の作業時間削減の効果を確認しています。今回はそうした社内実証実験の結果を元に日立システムズの営業業務に関するドメインナレッジと AI を組み合わせたサービスとしてお客さまに提供します。

本サービスは、カタログや営業資料の作成、メール・テレマーケティング用スクリプトの作成など、営業関連業務の効率化を支援します。また、お客さまの社外向け Web サイトのデータを活用し、エンドユーザーのニーズに合わせた商材を AI が提案します。これにより、お客さまの営業活動の効率化と質の向上をサポートし、お客さまの売り上げ拡大を支援します。

今後もユーザーヒアリングや社内実証実験を続け、営業活動におけるサポートの範囲を拡張していきます。

*1 営業コンテンツ作成時の審査業務、テレマーケティングにおけるトークスクリプト作成において

■背景

営業人材の確保が困難な中、複雑化するビジネス環境において多様なニーズへの対応など営業担当者の負荷は増大

厚生労働省が 2025 年 7 月に発表したデータ*2によると、営業職の有効求人倍率は 2.15 倍に達しており、全業種の平均である 1.09 倍大きく上回っています。これは企業が必要な営業人材を確保するのがいかに困難であるか、営業人材の不足を表しています。

また、日立システムズの営業担当者を対象に調査を行い、営業プロセスにおいてさまざまな業務課題があることが分かりました。インサイドセールスにおいては、「カタログなど営業コンテンツの作成に時間がかかる」「メールやテレマーケティング時のトークスクリプトの作成に時間がかかる」などの業務効率化に関する課題が多くありました。一方、フィールドセールスにおいては、「商談中に出た急な要望や質問に対しタイムリーに的確な商品が紹介できない」、「取り扱い商材が多数あり内容を把握できない」といった情報整理に関する課題が多く挙げられました。

*2 出典：「一般職業紹介状況(令和 7 年 7 月分)について」（厚生労働省）
（https://www.mhlw.go.jp/content/11602000/001545664.pdf）

■特長

日立システムズの営業業務におけるドメインナレッジと AI を組み合わせたサービスでお客さまの営業業務の効率化と質の向上に貢献

「営業向けアシスタント AI」は営業担当者の業務をサポートする AI パッケージです。本サービスは①お客さまの社外向け Web サイトに掲載されている商品情報のデータ②お客さまがカタログや提案資料を作成する際に参考にする用語集などの表現ガイドラインのデータを AI が分析し、営業プロセスの効率化と営業活動の質向上をサポートします。

本サービスを開発するにあたり、日立システムズの営業担当者を対象とした社内実証実験を行いました。実証実験では AI を活用し、インサイドセールスにおいて、カタログなど営業コンテンツ作成時の審査にかかる時間と、テレマーケティングのトークスクリプト作成にかかる時間をそれぞれ約 50%削減しました。フィールドセールスにおいても、商談の前に想定問答集（商品 Q&A）を本サービスが作成することで営業担当者のスキルに依存せず問答集を準備でき、提案の質が向上したというポジティブな声も挙がっています。また、お客さまからの問合せ内容をもとに AI で商品を選定し、迅速な問い合わせ対応を実現しました。こうした社内実証の結果をもとに、日立システムズの営業業務におけるドメインナレッジと AI を組み合わせたサービスとしてお客さまに提供します。

サービスの特長は以下のとおりです。

特長①AI チャットによる営業サポート機能で「提案力をアップ」

営業フローにおける事前活動にあたる調査や資料作成のほか、提案段階においては要件の抽出・製品の比較表作成などさまざまなプロンプトを標準搭載。エンドユーザーのニーズに応じた情報をクイックに提供することで、商談のスピードと質を高めます。

特長②チェック機能でブランドガイドラインの徹底を実現。営業コンテンツの質を「標準化」

AI がお客さまの社内に存在する固有の表現をまとめた用語集などのブランドガイドラインを学習し、Web サイトやカタログを制作する際にガイドラインに沿った表現になっているかをチェックします。これにより、担当者のスキルに依存せず、誰でも一貫性のある高品質な営業コンテンツ作成を実現します。

特長③膨大な商品情報を AI が学習し、把握作業を効率化。タイムリーな対応が可能に

お客さまの Web サイトに掲載されている商品情報を AI が学習。商品概要やよくある質問集、トークスクリプトなどの作成業務を効率化でき、エンドユーザーの問い合わせへのタイムリーかつ質の高いレスポンスを実現します。

■解決する社会課題

人手不足が問題視される営業担当者の業務効率化に貢献

人手不足により人材確保が困難な営業担当者の営業活動の効率化と質の向上をサポートし、お客さまの売り上げ拡大を支援します。

■今後の展望

日立システムズは、「製造業向けアシスタント AI」、「営業向けアシスタント AI」に続き、ヘルスケア領域やプロジェクト支援の領域でもアシスタント AI を開発し、2027 年度中にアシスタント AI 関連で 100 億円の売上をめざします。また、今後も業種ナレッジやユースケースを備えたさまざまな業種向けのパッケージを提供することで、お客さまの生成 AI 活用、DX を支援していきます。

■「営業向けアシスタント AI」に関する Web サイトについて

https://www.hitachi-systems.com/ind/salesax/

■日立システムズについて

日立システムズは、強みであるさまざまな業種の課題解決で培ってきたお客さまの業務知識やノウハウを持つ人財が、日立グループ各社やビジネスパートナーと連携し、One Hitachi で Lumada 事業を中心に展開することにより、お客さまのデジタル変革を徹底的にサポート。日立グループのサステナビリティ戦略の下、環境・社会・企業統治を考慮した経営を推進することで、国連が定める持続可能な開発目標 SDGs の課題解決に向けた価値を創出し、企業理念に掲げる「真に豊かな社会の実現に貢献」してまいります。

詳細は https://www.hitachi-systems.com/ をご覧ください。

お問い合わせ先
株式会社日立システムズ
お問い合わせ Web フォーム
https://www.hitachi-systems.com/form/contactus.html

※ Microsoft、Azure は、米国 Microsoft Corporation の米国およびその他の国における登録商標または商標です。
※「今後の展望」について内容を一部変更しました。（更新日 2025 年 10 月 31 日）