

海外セールス

トレンドレポート

営業マネージャーは、商談の**98%**を見逃している

—— 米国営業組織の最新ベンチマークが示す、AIコーチング時代の生存戦略 ——



はじめに

本書は、**営業組織の成果向上や人材育成に課題を抱える経営者・営業責任者・マネージャー**に向けて、**営業マネジメントが機能しない背景**と、その解決策を解説するレポートです。

セールスイネーブルメント領域で幅広い支援実績を持つRevComm独自の視点から、**国内外のセールストrendや調査データ、企業事例を紹介**。データとAIを活用し、属人的な指導から、成果と育成を継続的に両立できるマネジメントへ転換するためのヒントをお届けします。



本書で分かること

- 営業マネジメントが機能しない構造的要因
- 現場把握と育成を変える海外トレンド
- 管理負荷を減らし成果を高めた国内外の実践事例

目次

Chapter 1

崩れゆく営業マネジメント

Chapter 2

米国トレンド「会話インテリジェンス」

Chapter 3

日本企業の先進事例

Q.営業マネージャーは商談/架電の何割に目を通してている？

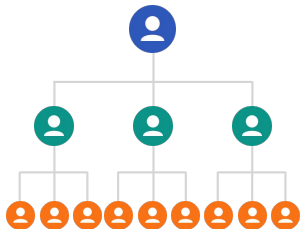
答えは、わずか **1~2%**

営業マネージャー1人が受け持つ部下(メンバー)は、いまや平均12人。

その全員が日々こなす商談/架電を、たった1人で見守ることは、物理的に不可能です。

営業マネージャー1人が抱える直属
営業(メンバー)の平均人数

12人



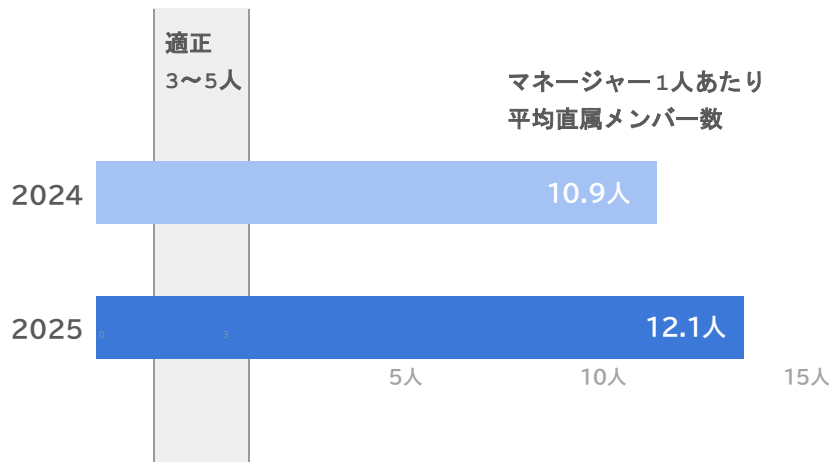
さらに悪いことにマネージャーの13%は
25人以上を抱え、Dellではディレクター
級が最低20人を担当。現場レベルでは、
平均よりさらにひどい状態にあるケース
が少なくありません。

現状

25人超

つまり、マネージャーの負担は、コーチングを「やらない」のではなく「やれない」水準まで膨れています

マネージャー1人あたり平均直属メンバー数 vs 適正管理範囲
(プレイヤーコーチ型 by McKinsey)



目標達成

27%

Nooks社の2026年の調査によれば、クォーターの営業目標達成営業担当者はわずか27%にとどまっています。この状況の深刻さは営業マネージャーが最もわかっている一方で、MySalesCoachの「State of Sales Coaching 2026」によれば、営業マネージャーの73%は、業務時間の5%未満しかコーチングに使えていないと回答。理由として65%が「単純に時間が足りない」と回答しています

(出典: MySalesCoach, Aircall「The AI-Powered Sales Coach」)

さらに、深刻なのは「できている」と思う上司と「受けていない」部下の深い溝です

指標	マネージャー側の認識	メンバー側の実感
コーチングの出来(自己評価)	80% が「自分はうまくコーチングできている」	会社のコーチング評価は 38%
コーチング時間	64% が「1年前より大幅に増やした」	品質「平均以下」評価が 45%(前年29%から急増)
フィードバックの質	—	72% が「具体的で実行可能なFBを受けていない」

時間がないだけではない——

マネージャーは“できていない”ことにすら気づいていません。この認識のズレが、構造的欠陥の正体です。

それでもコーチングを改善しなければなりません

『コーチングの成否がそのまま実績に反映されているというデータも出ています。』

クォーター達成率

76%

47%



週1回以上
コーチング



四半期
1回以下

SDRの12カ月後在籍率

74%

34%



高品質な
コーチングあり



コーチング
無し

学習効果・現場の需要

+50%



コーチングを「excellent/very good」と評価するメンバーの
目標達成可能性

「コーチングは効くと分かっている。現場も必要だと感じている。
しかし、マネージャーには時間がなく、結局できていない。これが最も根深い現状の課題です。」

出典:クォーター達成率・定着率=MySalesCoach「State of Sales Coaching 2026」/情報保持率=Aircall/学習効果・現場の需要/AI必要性=Nooks

米国で起きた地殻変動——AIコーチングの「インフラ化」

アメリカではこの根深い構造的欠陥をAIを活用することで解消する動きが活発になっています
その中心が、商談の会話をAIが自動で記録・分析する『会話インテリジェンス』です



米国で起きた地殻変動——AIコーチングの「インフラ化」

この構造変革は一部の先進企業で行われているのではなく、米国の営業のあり方そのものを変えるまでに広がっています。

音声解析市場規模



導入実績 80%

米国企業の80%が、音声解析AIを1年以上前から導入している。
出典: AssemblyAI「State of Conversation Intelligence Report」

活用頻度 76%

導入企業の76%が、顧客とのやり取りの半分以上で音声解析AIを活用。“入れただけ”ではなく、使い込まれている。
出典: AssemblyAI「State of Conversation Intelligence Report」

普及スピード 21% → 57%

組織的にAIを導入したB2B企業の割合。2021年の21%から57%へ、3年で約2.7倍。
出典: Salesforce「State of Sales」

商談前支援～商談後コーチング～組織スケールをカバーする 音声解析の主な4つの機能レイヤー

商談中 01



リアルタイム トークアシスト

通話中、画面上でその場の助言。価格の切り出しタイミング、競合名への切り返し、聞き逃し論点を **400ms未満** でサジェスト。経験の浅いメンバーも”耳打ち”を受けながら商談できる。

商談後 02



商談後分析

自動文字起こし・タグづけ、トーク・リッスン比・感情分析・リスクシグナル。全通話を聞かず「見るべき瞬間」だけ確認。

行動 03



タスク自動化

フォローアップメール下書き・CRM更新・次アクション割当、資料作成のラフ案作りまで自動実行。事務作業を肩代わりし、対話と判断に人の時間を戻す。

組織 04



組織資産化

優れた商談をライブラリ化・共有。実通話から生成したロールプレイbotで新人が反復練習。属人ノウハウを組織資産に。

海外で報告されているAIコーチング導入成果

AIコーチングを含むセールスイネーブルメントツール導入した企業は次の成果を上げています。

Mintel社(市場調査業界／英国・従業員1,000～5,000名)

受注率 **34%UP**

AIが「商談で複数の担当者と接点を持てていない」というパターンを検出。顧客側4名と接点を持つ方針を制度化したことが、受注率の向上につながった。

SpotOn社(POS・決済業界／米国・従業員3,000名以上)

受注率 **16%UP** 担当者あたりの
収益額 **30%UP**

フォローアップメールをAIが自動生成して時間を捻出。「架電数」ではなく「顧客の疑問に答えられているか」「ネクストアクションを切ることが出来たか」という架電の質の指標に変更した。

海外で報告されているAIコーチング導入成果

AIコーチングを含むセールスイネーブルメントツール導入した企業は次の成果を上げています。

MySalesCoach

「State of Sales Coaching 2026」による調査

目標達成率 **29**ptUP

週1回以上コーチングを受けた営業担当者の目標達成率は76%。四半期に1回以下では47%。マネージャーの時間創出が重要であることは明白。

Salesforce「State of Sales」による調査

目標達成確率 **2.8**倍

AIを活用出来ている営業チームは、出来ていない営業チームに比べて目標達成確率が2.8倍
※この場合のAIはAIツール全般が対象

Revcommの音声解析AI「MiiTel」を活用して日本でも 次のような成果が上がっています(1/2)

導入事例 広島銀行



金融

営業

1,001-5,000名

課題

商品提案における面談記録工数
営業活動の実態把握が困難

導入
効果

金融商品獲得額2.6倍／NISA口座
2倍／面談記録入力 20分→5分

導入事例 ウィルオブワーク



人材・HR

人材エージェント

1,001-5,000名

課題

社内メンバー育成時間不足
企業紹介のリードタイムが長期化

導入
効果

紹介面接数2.4倍／
議事録 1時間→20分

Revcommの音声解析AI「MiiTel」を活用して日本でも 次のような成果が上がっています(2/2)

導入事例 アドプランナー株式会社



人材・HR, 広告・マーケティング 営業 51-100名

課題

営業会話の内容が見えない
データに基づく指導が困難

導入
効果

新人営業の育成期間を50%短縮
データに基づいて指導できる環境
整備に成功

導入事例 SUPER STUDIO

SUPER STUDIO

IT・EC カスタマーサポート 51-100名

課題

CSの対応記録の精度にばらつき
記録入力中の応答率低下

導入
効果

月252時間削減／
記録工数ほぼゼロ

国内外の事例から見える音声解析・会話インテリジェンスを活用した生存戦略の4ステップ

STEP1

目的・KPIの設定

改善したい指標を先に定める。勝率・立ち上がり期間（ランプ）・クォータ達成率・定着率などから、自社の最重要KPIを1つに絞る。

STEP2

環境構築とデータ整備

テナント初期設定、CRM／SFA(Salesforce等)連携、通話データの取扱い・PIIマスキング・社内規程との整合を確認する。

STEP3

運用プロセスへの定着

週次1on1・商談レビューにAIの示唆を接続し、コーチングを”時間を作って行う特別な作業”から”日常プロセスの一部”へ変える。運用設計が成果を分ける。

「見るべき商談」に絞り込むことが重要。AIが示すリスクシグナルや重要局面をもとに、介入すべき商談を絞る。”全部見る”から”見るべきを外さない”運用へ。

STEP4

活用の高度化・組織展開

セルフコーチングや自動要約で日常業務に組み込み、優れた商談を組織のナレッジとして蓄積・横展開する。

MiiTel 資料

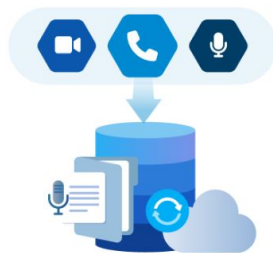
AIが「会話」を科学し、エース級の活躍を実現する

話す、聞く、価値になる



MiiTel が提供する価値

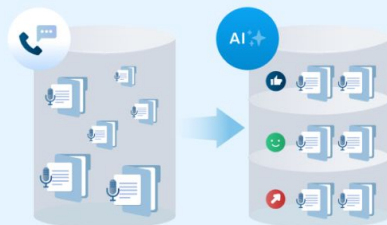
MiiTelが、すべての顧客との会話を「資産」に変えます。



STEP 01

記録する

高精度のAI解析で
お客様とのすべての会話データを自動記録



STEP 02

整理する

要約・議事録・CRM連携まで自動化
会話の要点がまとまり、メモ作成や入力作業、
振り返り作業工数が激減



STEP 03

活用する

成功パターンを抽出し、
育成・改善に即活用できるナレッジへ昇華
チームみんなが活躍できる環境を作ります

MiiTel が提供する価値

MiiTelは顧客課題の解決に対応したプロダクトラインナップがございます。

MiiTelのプロダクト

電話



受けた人も、しあわせに

 MiiTel Phone

オンライン商談



リモートに、確かなつながりを

 MiiTel Meetings

対面営業/店舗対応



会って話す、を最強に

 MiiTel RecPod

カスタマーサポート コンタクトセンター



 MiiTel Call Center

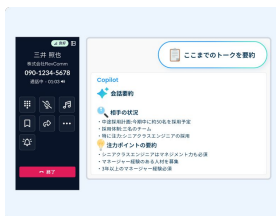
MiiTel が提供する価値

プロダクトラインナップに加え、世界最高水準の音声認識技術力を駆使したAI解析をご提供します。

AI解析 MiiTel の機能

音声認識・自然言語処理・感情解析に加え、Copilotとして相談や壁打ち、商談の事前・事後対応までを AIが支援。
会話データを活用し、営業・対応業務の質と生産性を大きく高めます。

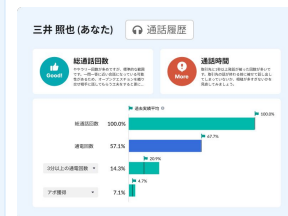
リアルタイム トークアシスト



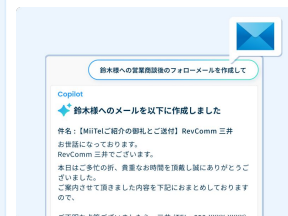
履歴横断質問



会話コーチング



自動要約 議事録生成



感情認識



MiiTel導入による効果

様々な業界でこのような成果が出ています。



第三者評価が裏づけるMiiTelの信頼性

MiiTelの価値は、3,500社以上の導入実績と、市場・専門機関・顧客からの客観的な評価に裏づけられています。



＼機能の詳細や事例など／

お気軽にご相談ください

お気軽にお問い合わせください



TEL 03-4405-4621

受付時間 AM10:00-PM6:00

話す、聞く、価値になる



お問い合わせはこちらから



無料でデモを体験

株式会社RevComm

〒100-6328 東京都千代田区丸の内二丁目4番1号 丸の内ビルディング28階
sales-all@revcomm.co.jp