



Agentic AI市場分析レポート2026 - 自律実行型AIの台頭と営業DXへの影響 | Leadsia Inc.

2026-03-11

Leadsia Inc.

AIエージェントの時代が来た - Agentic AIとは何か、そしてなぜ営業が最初に変わるのか

カテゴリー：業界動向・最新情報

2026年、AI業界で最も頻繁に聞かれる言葉が「AIエージェント」です。

「チャットAI」「生成AI」 - これらは人間の質問に答える「受動型」のAIでした。人間が指示を出し、AIが応答する。主導権は常に人間にありました。

AIエージェント（Agentic AI）は、この構造を根本から変えます。自ら判断し、自ら行動し、自ら結果を評価して改善するAI。指示を待つのではなく、目標を与えられたら自律的にタスクを完遂する。

これは単なる技術のアップグレードではありません。「AIとの関係性」が変わるのです。

Agentic AI市場の爆発的成長

数字が、この変化の規模を物語っています。

世界のAgentic AI市場は年平均成長率（CAGR）40～42%で急拡大しており、2026年の約989億ドルから2030年代前半には5,700億ドル、2034年には1兆3,910億ドルに達すると予測されています。

Gartnerの予測では、2026年末までに企業アプリケーションの40%がAIエージェント機能を統合します。2025年のわずか5%からの急増です。

日本国内でも、データリーダー層の49%が日常的にAIエージェントを活用しているという調査結果があります。さらに、AIエージェントを核として活動する個人事業主（AIソロ企業）が2026年時点で1.2～1.5万社存在し、2030年には就業人口の約1%に拡大するとの予測もあります。

「チャットAI」と「AIエージェント」の決定的な違い

では、具体的に何が違うのか。

チャットAI（従来型）

人間「来週の会議資料を作って」→AIが資料を生成→人間が確認・修正→人間が送信

人間が「依頼」し、AIが「回答」する。一問一答の繰り返しです。AIは質問されたことにしか答えず、次のアクションは人間が決めます。

AIエージェント

人間「来週のクライアント会議を準備して」→AIが過去の議事録を分析→議題を自動設定→資料を生成→参加者のスケジュールを確認→会議室を予約→招待メールを送信→事前資料を配布

人間が「目標」を設定し、AIが「プロセス全体」を自律的に実行する。必要に応じて人間に確認を求めるが、基本的にはAIが判断して進める。

この違いは、「電卓」と「経理担当者」の違いに似ています。電卓は計算を代行しますが、何を計算すべきかは人間が決めます。経理担当者は、何を計算すべきかを自分で判断し、結果を報告します。

ビッグ3のエージェント戦略 - 覇権争いが始まっている

AIエージェントの主導権を巡って、テクノロジーの巨人たちが激しい競争を繰り広げています。

Microsoft は、Copilotを通じて「仕事の入り口」を握る戦略を推進しています。Windows、Office 365、Teams という圧倒的なユーザーベースの中にAIエージェントを流通させ、実務フローのあらゆる場面でエージェントが動く世界を構築しようとしています。Copilot Studioにより、企業が独自のエージェントを構築できるプラットフォームも提供しています。

Google は、Geminiを企業インフラの基盤とする戦略を展開。テキスト・画像・音声を横断するマルチモーダルな能力と、Google Cloudのインフラを武器に、企業のデータ基盤とAIエージェントを直結させる設計です。

Anthropic は、「安全性」と「B2 B」に特化した戦略をとっています。MicrosoftのCopilotやAWS Bedrockとの統合を進めつつ、企業の意思決定の中核（コア）に入り込むアプローチ。Constitutional AI（憲法AI）による信頼性の高さが、金融・医療・法務など安全性が求められる領域での採用を後押ししています。

3社の戦略は、それぞれ「販路（Microsoft）」「インフラ（Google）」「信頼性（Anthropic）」という異なる軸で差別化されています。

なぜ「営業」が最初に変わるのか

AIエージェントが企業に浸透する順番は、業務の性質によって決まります。そして、営業は最も早く変わる領域の一つです。

理由は3つあります。

理由①：プロセスが明確で自動化しやすい

営業活動は「リスト作成→架電→商談設定→提案→クロージング→フォロー」という比較的明確なプロセスで構成されています。このうち、リスト作成・架電・商談設定・フォローは定型性が高く、AIエージェントが自律実行しやすい業務です。

理由②：効果が数値で測定しやすい

架電件数、アポイント獲得率、成約率 - 営業活動の成果はすべて定量的に測定できます。AIエージェントの効果を「数字で証明」できるため、経営層の投資判断が得やすい領域です。

理由③：人間は「人間にしかできない仕事」に飢えている

多くの営業マンにとって、1日100件の架電は苦痛です。本当にやりたいのは、顧客の課題を深く理解し、最適な提案を考え、信頼関係を築くこと。AIエージェントが架電を代行することで、営業マンは「営業の本質」に集中できるようになります。

日本企業のAIエージェント導入事例

すでに日本の大手企業でも、AIエージェントの活用が始まっています。

イオンリテールは、衣料品の商品情報登録を半自動化する「Gemini Extract System」を導入。年間工数を4,500人時から450人時へ90%削減しました。

エイチ・ツー・オーリテイリングは、専門知識がなくても対話形式で小売データを分析できる自律実行AIエージェントを構築。外部委託コストの低減を実現しています。

これらの事例に共通するのは、AIが「指示された作業を代行する」のではなく、「目標に向かって自律的にタスクを遂行する」という点です。

LeadsiaのALICEは「AIエージェント」である

ここで、当社のプロダクトの位置づけを明確にします。

LeadsiaのAI営業インテリジェンス「ALICE」は、まさにAgentic AI（AIエージェント）の営業特化実装です。

ALICEは「営業電話をかけるツール」ではありません。「アポイントを獲得する」という目標に対して、自律的に行動するエージェントです。

具体的には、対象企業のHPを自動で読み込み分析し、最適なトークスクリプトを自動生成します。そして自律的に架電し、相手と自然な対話を行い、アポイントを獲得します。複数のスクリプトを自動でABテストし、成果の高いパターンを自動採用して継続改善します。

人間の営業マンが介在するのは「商談」から。架電→対話→アポ獲得→改善のループは、ALICEが自律的に回します。

これはまさに、「チャットAI」と「AIエージェント」の違いそのものです。人間が「この相手に電話して、このスクリプトで話して」と逐一指示するのではなく、「この業界のこういう企業にアポを取って」と目標を設定すれば、ALICEがプロセス全体を自律実行する。

頭脳にはAnthropicのClaudeを採用しています。Anthropicが「安全性」と「B2B」に特化した戦略をとっているのは前述の通りですが、ALICEにとってこの選択は必然でした。営業電話という場面で、AIが自律的に判断・行動する以上、そのAIの「誠実さ」と「安全性」は最も重要な要件だからです。

（詳しくは「AIのモデルに性格はあるのか？」をご参照ください）

「指示待ちAI」を使い続けるリスク

AIエージェントの時代に、「チャットAI」レベルの活用にとどまることは、競争上のリスクです。

2026年末には企業アプリの40%がAIエージェント機能を統合するとGartnerは予測しています。競合がAIエージェントで営業プロセスを自動化している中、自社が「人間が全部やる」を続ければ、コスト面でも速度面でも

不利になります。

特に営業活動では、「最初にコンタクトした企業」が商談を獲得する傾向があります。AIエージェントが24時間自動で架電する競合に対して、人間が営業時間内に手動で架電する企業。この差は、案件数の差として直結します。

まとめ：「AIに仕事を奪われる」のではなく「AIと仕事の形が変わる」

AIエージェントの時代は、すでに始まっています。

市場はCAGR40%超で拡大し、2030年代前半には5,700億ドル規模に。ビッグ3は覇権を争い、日本でもイオンリテールのような大手が導入成果を出し始めています。

しかし、最も重要なメッセージは数字ではありません。

AIエージェントは、人間の仕事を「奪う」のではなく、人間の仕事の「形を変える」技術です。定型業務はAIエージェントが。創造的な判断と人間関係の構築は、人間が。この分業が、これからの企業の競争力を決めます。

営業の領域では、この変化はすでに目に見える形で起きています。架電はAIエージェントが。商談は人間が。この新しい分業を、いち早く実現した企業が、次の時代の勝者になるでしょう。

関連記事

- 音声AIインテリジェンス技術とは？従来の音声システムとの決定的な違い
- AIファーストマネジメント入門 | 経営者が知るべき新しい組織運営術
- AIのモデルに「性格」はあるのか？ - Claudeの魂をつくった哲学者と、AIの人格設計という新領域
- ゼロタッチ運用とは？人間の作業時間を限りなくゼロにする設計思想

Leadsiaは、AI営業インテリジェンス「ALICE」、AI音声インテリジェンス「SOPHIA」、AI業務インテリジェンス「LYDIA」を通じて、日本のB2B企業の営業DXを支援するセールステックSaaS企業です。各AIエージェントの頭脳にはAnthropicのClaudeを採用し、Constitutional AI（憲法AI）に裏打ちされた安全性と会話品質を両立した営業自動化を実現しています。

詳しくは[Leadsia公式サイト]をご覧ください。