



---

# IT/SaaS企業向け営業DXレポート - インサイドセールス自動化とCAC最適化 | Leadsia Inc.

2026-03-13

Leadsia Inc.

カテゴリー：運用・活用ノウハウ

「うちのエンジニア、半分くらい営業やってるんですよ」

IT/SaaS企業の経営者から、この言葉を何度聞いたかわかりません。

プリセールスの技術説明、導入支援、既存顧客の問い合わせ対応 - 優秀なエンジニアほど「お客様の前に出せる」ため、営業活動に駆り出される。結果として、本来の開発工数が削られ、プロダクトの進化が遅れる。「エンジニアの営業化」が、SaaS企業の成長を阻むボトルネックになっています。

一方で、B2B SaaSのCAC（顧客獲得コスト）は上昇を続けており、中小SaaSで300～5,000ドル、エンタープライズ向けではさらに高額。解約率（チャーンレート）の業界平均は約3%。限られたリソースで新規を獲得しながら既存を守る - この両立が、SaaS経営の最大の課題です。

「インサイドセールス」の壁

多くのSaaS企業がインサイドセールス（非対面営業）チームを構築しています。架電やメールで見込み客にアプローチし、商談を設定してフィールドセールスに引き継ぐ。

しかし、インサイドセールスの人材採用は困難です。「テレアポが得意で、技術理解もある」人材は市場に少なく、採用コストが高い。採用できても離職率が高い。結局、エンジニアが兼務するか、少人数のインサイドセールスが限られた件数をこなすだけ。

ALICEは、このインサイドセールスの「量」の問題を根本から解決します。

対象企業のHPをAIが自動で読み込み、プロダクトの特徴を理解した上でトークスクリプトを自動生成。自律的に架電してアポイントを獲得し、ABテストで継続改善。エンジニアは開発に、フィールドセールスは商談に集中できます。

IT/SaaS企業がAI営業を導入するメリット

①エンジニアリソースの解放。架電・アポ取りをAIに任せることで、エンジニアが営業に駆り出される時間が

ゼロに。開発スピードが加速し、プロダクトの競争力が向上します。

②CACの低減。人件費の高いインサイドセールスチームを大規模に構築せずとも、AIが同等以上の架電量をカバー。月額29,800円〜のコストでインサイドセールス1名分以上の架電を実現します。

③解約率の改善。LYDIAによる既存顧客への定期フォロー架電を自動化すれば、「最近使っていない顧客」への早期アプローチが可能に。解約の予兆をAIが検知し、フォロー架電を自動実行します。

④スケーラビリティ。営業エリアの拡大や新セグメントへのアプローチも、AIならリストを変えるだけ。人員増なしで営業対象を拡張できます。

まとめ：エンジニアはコードを書く。営業はAIがやる。

SaaS企業の価値の源泉はプロダクトです。プロダクトを作るのはエンジニア。そのエンジニアが営業に時間を取られている状態は、企業価値を毀損している状態です。

架電はAIエージェントに。技術的な商談はエンジニアに。クロージングは営業に。この3者の最適な分業が、SaaS企業の成長を加速させます。

関連記事：AIエージェントの時代が来た / AIファーストマネジメント入門 / 営業コスト完全分解

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。