



---

# 営業コスト構造分析レポート2026 - AI導入ROIシミュレーションフレームワーク | Leadsia Inc.

2026-03-19

Leadsia Inc.

## 営業コスト完全分解 | AI導入で年間いくら削減できるか、5分でわかるシミュレーション

カテゴリー：導入検討・比較

「営業マン1人にかかる年間コスト、正確に計算したことはありますか？」

多くの経営者が「年収400万円くらいだから、まあそんなもの」と考えています。しかし実際には、営業マン1人を雇用するコストは年収の1.5~2倍に膨らみます。

本記事では、営業マン1人あたりの「本当のコスト」を分解し、そのうちAIに置き換え可能な部分をシミュレーションします。自社の営業コストとAI導入後のコストを比較するためのフレームワークとしてご活用ください。

営業マン1人の「本当の年間コスト」を分解する

直接コスト（見えているコスト）

年収：400~600万円（中小企業の営業職平均）

これは大半の経営者が把握しているコストです。しかし、これは氷山の一角にすぎません。

間接コスト（見えにくいコスト）

社会保険料（会社負担分）：年収の約15%

年収500万円なら約75万円。健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険の事業主負担分です。

通勤交通費：年間12~36万円

月1~3万円が一般的。営業先への移動交通費は別途経費として発生します。

営業交通費・出張費：年間24~60万円

月2~5万円の営業先移動費。地方出張があればさらに上振れします。

通信費（携帯電話・通信回線）：年間6~12万円

PC・ツール・CRMライセンス：年間12~36万円

SalesforceなどのCRMライセンスだけで月1～3万円。PC、メールツール、Web会議ツールを合わせると月1～3万円追加。

オフィスコスト（1人あたり案分）：年間24～48万円

デスク、椅子、フロア賃料の案分。東京23区なら1坪あたり月2～4万円、1人あたり2～3坪として計算。

教育・研修費：年間5～20万円

新人研修、スキルアップ研修、外部セミナー参加費など。

管理コスト（マネージャーの時間案分）：年間30～60万円

営業マネージャーが部下の管理に費やす時間を案分。5人の部下を管理するマネージャーの年収800万円のうち、管理業務に30～40%を費やすとして1人あたり48～64万円。

合計：営業マン1人の年間コスト

年収500万円の営業マンの場合：

直接コスト500万円+間接コスト（75万円+24万円+42万円+9万円+24万円+36万円+12万円+45万円）＝  
合計約767万円

つまり、年収500万円の営業マンの「本当のコスト」は、約750～800万円です。

5人チームなら年間3,750～4,000万円。10人チームなら7,500～8,000万円。

このコストの「何割」がAIに置き換え可能か

先述の通り、営業マンの1日の時間配分を見ると：

架電・アポ取り（25～35%）、移動（15～25%）、CRM入力・報告書（12～18%）、メール・社内調整（12%） - これらの定型業務が合計65～85%を占めます。

商談・提案・クロージングは15～35%。

つまり、営業マン1人あたりの年間コスト約770万円のうち、500～650万円分が「AIに置き換え可能な業務」に費やされている計算になります。

もちろん、営業マンを解雇してAIに完全置換するという話ではありません。ポイントは、営業マンの時間の使い方を変えることで、同じ人数でより多くの商談・成約を実現できるということです。

シミュレーション：5人の営業チームの場合

現状（AI導入前）

営業マン5人、年間コスト約3,850万円。

1人あたりの1日の架電件数：50～80件。チーム全体で250～400件/日。

つながる率20～30%として、有効通話50～120件/日。

アポイント獲得率5%として、1日あたり2.5～6件のアポ。

月間営業日20日として、月間50～120件のアポイント。

AI導入後（ALICEで架電を自動化）

ALICEが架電・アポ獲得を担当。営業マン5人は全員が商談に集中。

ALICEの架電件数：上限なし、24時間対応。月間数千件の架電が可能。

営業マンは1日4～6件の商談に集中可能（従来の2～3倍）。

月間アポイント数：大幅増（架電母数の拡大による）。

ALICEのコスト：月額29,800円～。年間で約36万円～。

コスト比較

架電業務の外注（BPO）を使った場合：

5席のコールセンター外注で月額100～250万円。年間1,200～3,000万円。

ALICEを使った場合：

月額29,800円～。年間約36万円～。

差額：年間1,164～2,964万円

しかし、本当のインパクトはコスト削減ではなく「営業マンの時間の使い方が変わること」です。

5人の営業マンが架電に使っていた時間（全体の25～35%）が商談に回る。つまり、実質的に営業チームの「

商談力」が1.3~1.5倍に増加します。人員を増やさずに、商談件数と成約数を増やせる。これがAI営業自動化の本質的なROIです。

## 投資回収期間の計算

ALICEの月額29,800円~に対して、効果を保守的に見積もっても：

月間アポイント数が20%増加した場合、成約率が同じなら売上也約20%増加。月間売上が500万円の営業チームなら、月100万円の売上増。

投資29,800円に対して100万円のリターン。投資回収は初月で完了します。

もちろん、これは理想的なシナリオです。実際の効果は業界、ターゲット、商材によって変動します。しかし、月額29,800円という投資額は、営業マン1人の1日の人件費（約3.5万円）よりも低い。1日分の人件費以下で、月間の営業力が大幅に増強されるのです。

「見えないコスト」も忘れずに

数字に表れないコストも重要です。

採用コスト。営業マンの離職率は他職種より高い傾向があります。1人の採用にかかるコスト（求人広告費+人材紹介手数料+面接の工数+試用期間の低生産性）は50~150万円。退職のたびにこのコストが発生します。AIは退職しません。

品質のばらつきコスト。トップ営業とボトム営業の生産性差は3~10倍。AIは常に一定の品質を維持するため、チーム全体の品質の底上げに寄与します。

機会損失コスト。営業時間外や繁忙期に対応できなかった問い合わせ、架電しきれなかったリストの企業 - これらの「逃した案件」のコストは、見えないだけで確実に存在します。ALICEは24時間対応、発信数上限なし。機会損失を構造的に減らします。

まとめ：営業コストは「年収」の1.5倍以上。AIはそのコスト構造を変える

営業マン1人の「本当のコスト」は年収の1.5～2倍、約750～800万円。5人チームで年間3,800万円超。そしてそのコストの65～85%は、AIが代替可能な定型業務に費やされています。

AI営業自動化の真のROIは、「AIのコスト vs BPOのコスト」という比較だけでは見えません。営業チームの時間の使い方が変わり、商談件数と成約数が増える - この構造変化こそが本質です。

ALICE月額29,800円～は、営業マン1日分の人件費以下。投資対効果を検討するなら、まずは自社の営業コストを本記事のフレームワークで分解してみてください。数字が、判断の根拠を示してくれます。

#### 関連記事

- BPO vs AI自動化 | コスト・品質・効率性を徹底比較検証
- AI時代に生き残る営業マンの条件
- セールステックSaaSの選び方 | 失敗しない5つのポイント
- 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

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。