解説レポート｜営業部門向け

営業部門向け 助成金の対象になる生成AI研修の設計例

厚生労働省が例に挙げた提案書づくりをもとに、営業の業務に直結する研修の組み立て方を整理しました

2026年11月版

株式会社AIworker

https://ai-worker.net/

調査概要

項目	内容
種類	解説レポート（厚生労働省の公表資料と当社の支援実績をもとに整理）
対象	営業部門長、営業企画の責任者、営業研修を企画する人事・人材開発の担当者
使った資料	厚生労働省「人材開発支援助成金（事業展開等リスキリング支援コース）改正：令和８年８月３日からの変更点について」、同「令和８年度版 事業展開等リスキリング支援コースのご案内（令和８年８月３日版）」、同「令和７年度 能力開発基本調査」
期間	制度は2026年10月22日時点の公表資料。統計は令和7年度調査（2025年10月時点）
発行	株式会社AIworker（2026年11月）

本レポートは研修の設計の考え方を示すもので、助成の対象になることを保証するものではありません。対象になるかどうかは都道府県労働局が判断します。申請の手続きや提出時期は、労働局または社会保険労務士にご確認ください。

01 営業部門の生成AI研修を、いま見直す必要がある理由

人材開発支援助成金の「事業展開等リスキリング支援コース」は、令和8年8月3日以降に出す計画から内容が変わりました。この改正により、職務に間接的に必要な知識や、職業人として共通して必要なものを学ぶ研修は、DX化に関する研修であっても対象外になります（厚生労働省リーフレット 項目1）。

この改正にあたり、厚生労働省は営業を例に挙げています。営業担当者が、生成AIで商品提案書の構成案づくり・文章の作成・修正の方法を学ぶ研修は「助成対象」とされました。一方で、汎用的なプロンプト（AIへの指示文）の作り方を学ぶ研修は「助成対象外」とされています（同）。このように営業部門の研修は、題材の選び方によって扱いが分かれます。

また、研修を受ける側の社員も、職務に直結した内容を求めています。厚生労働省の調査では、職場を離れて受ける研修（OFF-JT）について、会社に求めることがあるとした労働者は73.8%でした。さらに、正社員が求めることの1位は「職務の遂行に必要なスキル・知識等に関する情報提供」で64.3%です（令和７年度 能力開発基本調査 52ページ 図75・図76）。これらのことから、制度の考え方と現場の要望は、同じ方向を向いていると言えます。

02 厚生労働省の例示を、営業の研修に当てはめる

リーフレットが示す例と理由を、営業の研修に当てはめると次のようになります。

研修の中身	リーフレットでの扱い	読み取れること
生成AIで商品提案書の構成案づくり・文章の作成・修正の方法を学ぶ（営業担当者向け）	助成対象	営業担当者の具体的な業務に直結し、そのまま使える内容
汎用的なプロンプトの作り方を学ぶ	助成対象外	特定の業務への具体的な適用を伴わない
DXの概念、デジタル技術の概要、データ活用の考え方を学ぶ	助成対象外	共通知識の習得にとどまる

リーフレットでは、確認の観点として、特定の職務に必要な知識・技能であるか、マナー、リテラシー、概念の理解にとどまっていないか、研修の中身に沿って受講者を選んでいるか、の3つが挙げられています。

受講者の選び方については、具体例も示されています。CO2排出量の計算手順を学ぶ研修は、計算の担当者が受ける場合は対象ですが、人事や営業の担当者を対象にする場合は対象外です。そのため、営業の研修に営業以外の部署の社員をまとめて参加させる計画を立てている場合は、見直しが必要です。

03 営業の業務を分けて、研修の題材を決める

営業の仕事を工程に分けると、研修で扱いやすい部分と、人が判断する部分に分けて考えられます。

工程	研修で身につける作業の例	人が判断すること
商談前の準備	公開情報から訪問先の事業と課題の仮説を整理する手順	何を聞くか、誰に会うかの決定
提案書づくり	提案書の構成案・本文の下書き・修正の方法	提案の筋と、顧客に約束する範囲
見積・社内稟議	条件を整理し、社内稟議の説明文を下書きする手順	価格と値引きの判断
商談記録	商談のメモから記録と次の行動を整理する手順	受注見込みの判断
顧客へのフォロー	商談の内容に合わせたお礼・確認のメールの下書き	送る内容と送るかどうかの最終確認

一方で、注意したい点もあります。案内の表1では、自社製品やサービスの説明、販売戦略会議など、通常の事業活動として行うものを対象外としています（28ページ）。研修の中で実際の顧客向け提案書を仕上げる形は、この項目に当たるおそれがあります。そのため、自社の商材を題材に使う場合でも、演習は作り方を身につけるところまでにとどめておくと、対象かどうかの判断が分かれにくくなります。

04 研修の設計例

まず基本の条件として、職場を離れて行う研修で、実際の研修時間が10時間以上必要です（案内13ページ）。また、対象外の内容に当たる時間は、この時間から除いて数えます（同28ページ）。さらに、初歩的な操作だけの研修や、買ったアプリの操作方法を覚えるだけの研修は対象になりません（同13ページ）。これらを踏まえた、営業担当者向けの設計例が次の表です。

回	テーマ	中身
1	営業の業務で生成AIを使う場面	自分の担当業務を工程に分け、AIに任せる作業と人が判断する作業を仕分ける
2	商談前の準備	公開情報から業界と訪問先の課題を整理する手順の演習
3	提案書の構成案	自社の商材を題材に、構成案を作り、顧客像に合わせて直す演習
4	提案書の本文と修正	下書きの事実確認と、言い回しを直す手順の演習
5	商談記録と見積・稟議の説明文	商談メモの整理と、社内向け説明文の下書きの演習

各回とも、時間の大半を演習にあてます。合計時間は、対象外の時間を除いて10時間以上になるように組みます。また、受講者は、提案や見積を自分で担当している営業担当者に絞るのが基本です。

第1回の仕分けは、あとの回の題材選びにも使えます。受講者が自分の業務で一番時間がかかっている工程を書き出しておけば、第2回以降の演習をその工程に合わせて組めるからです。

あわせて、回数の上限にも注意が必要です。同じ社員が助成を受けられる研修は1年度に3回までで、eラーニングを含む研修はそのうち1年度に1回までとされています（リーフレット 項目2、案内39ページ）。そのため、営業研修を年間で何本も組む場合は、受講者ごとに回数を数えておく必要があります。

05 営業部門で題材にしやすい業務

営業の形	題材にしやすい業務
法人向けの新規開拓	訪問先の事前調査、初回提案書の構成
既存顧客のルート営業	定期訪問の報告書、追加提案の下書き
見積の多い営業	見積の前提条件の整理、社内稟議の説明文
営業企画	商談記録から失注の理由を分類する手順
営業事務	受注から納品までの顧客向け連絡文

営業事務の社員と営業担当者では、担当する業務が違います。そのため、リーフレットが示す、研修の中身に沿って受講者を選ぶという観点からは、研修を分けて組むほうが説明しやすいと考えられます。

06 当社の支援実績から

当社が公開している支援実績としては、資料作成時間の80%削減、成約率の47%向上などがあります。これらの支援では、支援先の業務の手順に合わせてAIの使い方を組み立てる形をとってきました。

研修でも同じ考え方をとっています。具体的には、支援先の商材と営業の進め方を事前に聞き取り、演習の題材をその会社の業務に合わせて作ります。この作り方は、改正後の助成金の考え方とも重なるものです。なお、上の実績は助成金を活用した研修の成果として紹介するものではありません。

07 始める前のチェックリスト

次のうち3つ以上に当てはまる場合は、営業研修の中身を見直す時期に来ていると考えられます。

- 営業向けの生成AI研修が、AIの仕組みと指示の出し方の説明中心になっている
- 研修の演習が、営業の実際の業務と結びついていない
- 営業担当者と他部署の社員を、同じ研修にまとめて参加させている
- 研修の中で、実際の顧客向け資料を仕上げることを予定している
- 同じ営業担当者に、年に何度もAI研修を受けさせる予定がある
- 研修の合計時間が、説明の時間を除くと10時間に届くか分からない

出典

資料	発行元・年	使った箇所
人材開発支援助成金（事業展開等リスキリング支援コース）改正：令和８年８月３日からの変更点について（リーフレット）	厚生労働省（2026年）	項目1（対象とならない訓練・具体例）、項目2（受講回数の上限）
令和８年度版 事業展開等リスキリング支援コースのご案内（令和８年８月３日版）	厚生労働省（2026年）	13ページ、28ページ 表1、39ページ
令和７年度 能力開発基本調査 調査結果の概要	厚生労働省（2026年）	52ページ 図75・図76

いずれも厚生労働省「人材開発支援助成金」のページ（https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/koyou/kyufukin/d01-1.html）と、同「能力開発基本調査」のページから入手できます。このコースは令和8年度末までの時限措置とされています（案内2ページ）。制度は改正されることがあるため、利用の前に最新の資料をご確認ください。

当社の実績の数字は、当社の支援実績として公開しているものです。

当社について

株式会社AIworkerは、業務に合わせたAIの開発、法人向けAI研修、現場に入り込む伴走支援を行っています。営業職向けの研修は、受講する会社の商材と営業の進め方を題材に組み立てています。助成金の申請手続きは行っていません。

ご相談: https://ai-worker.net/contact/