

報道関係各位
Press Release



2025年8月6日
コグニティ株式会社

「営業解体新書」始動——営業トークの“勝ちパターン”をAIで解剖

第1弾はオープンハウス斉藤氏、
達人が持つスキル「聞き出す質問」「寄り添う提案」は誰にでも再現できるのか？

定性情報の定量化技術によるコミュニケーション分析を行うコグニティ株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役：河野 理愛、以下 コグニティ）は、YouTubeシリーズ『営業解体新書』を公開いたしました。本シリーズは、営業現場で高い成果をあげるトップ営業パーソンのトークをAIで徹底分析し、即・実務に使える営業ノウハウ“秘伝のタレ”として解体・再構築する動画コンテンツです。

第1回のゲストは、株式会社オープンハウスグループのトップ営業・斉藤 路氏。マンション販売全国トップに輝いた実力者の4分間のトークから、営業の現場で即活用できる3つのポイントを抽出しました。

【予告動画】 <https://youtu.be/QpyNQauzxmK>

【公開動画】 <https://youtu.be/Zve1xliBr6s>

【AI分析ツール】「COG-SALES」：営業トークの構成・聞き出し力・クロージング技術を定量化・可視化する法人向け分析サービス



■ 企画背景：営業スキルの“再現性”を目指す新しい挑戦

営業スキルを磨きたいと願う営業パーソンは多く、YouTubeや書籍、営業支援ツールも数多く登場しています。しかし、実際には「他業界の成功例をそのまま使えない」「商品・客層の違いで応用しにくい」といった壁が立ちはだかります。

コグニティはこうした課題に対し、独自のAI「CogStructure」を用いて、トップ営業の話し方を話題構成・ストーリー展開・論理構造の視点から数値化。商品や業界が異なったとしても、誰もが活用できるように再構成し、全12回のシリーズとしてお届けします。

■ AI「解体新書」シリーズについて

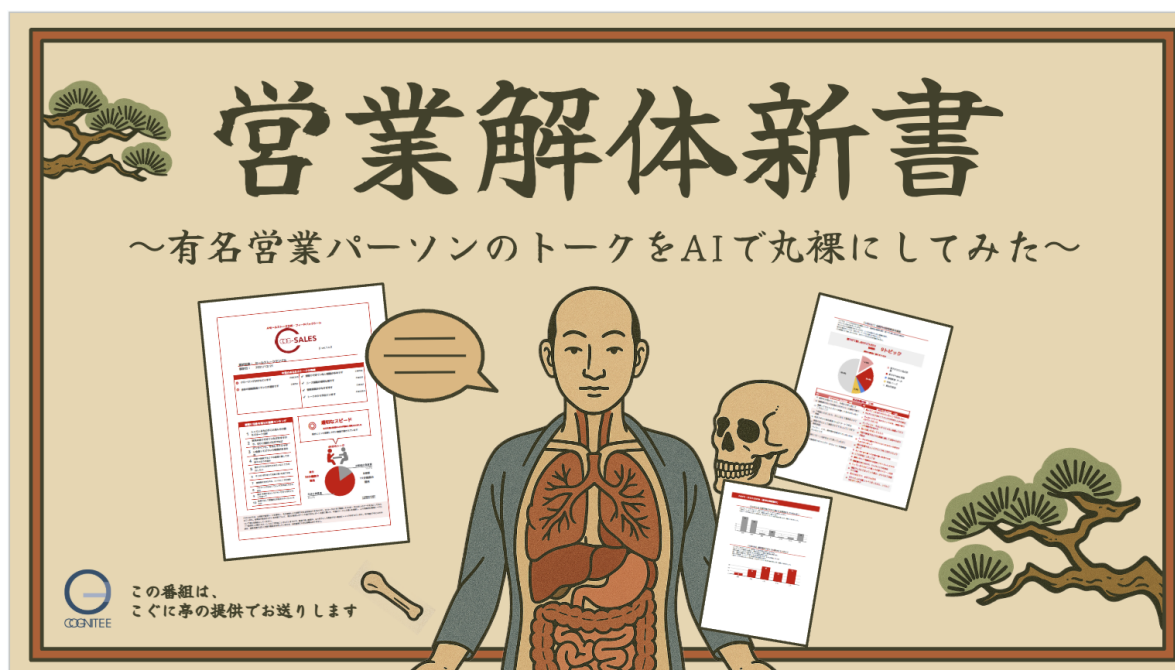
本シリーズは、2025年7月に公開された『政論解体新書』に続く「AIによる定性情報の定量分析」シリーズ第2弾となります。『政論解体新書』では、参議院選挙における各政党の政策訴求トークや政見放送を分析し、構造・論理性・一貫性といった視点からその特徴を可視化しました。

今回のテーマは「営業」。文脈が異なっても、コミュニケーションの伝わりやすさには再現可能な構造がある——そんな仮説をもとに、今後も教育・IR・人事など多様な分野に広がっていく予定です。

プレスリリース：<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000038.000012053.html>

■ 営業解体新書、毎回のコンテンツ構成

1. 営業解体新書とは？
2. 今回フォーカスした営業の達人
3. 分析結果：この人のここがすごい！
4. 真似したいのはここ！即・実務に使える“秘伝のタレ”
5. 【対談】あのトーク、実はこう考えて話していました
6. あなたも達人になれる、分析ツールのご紹介

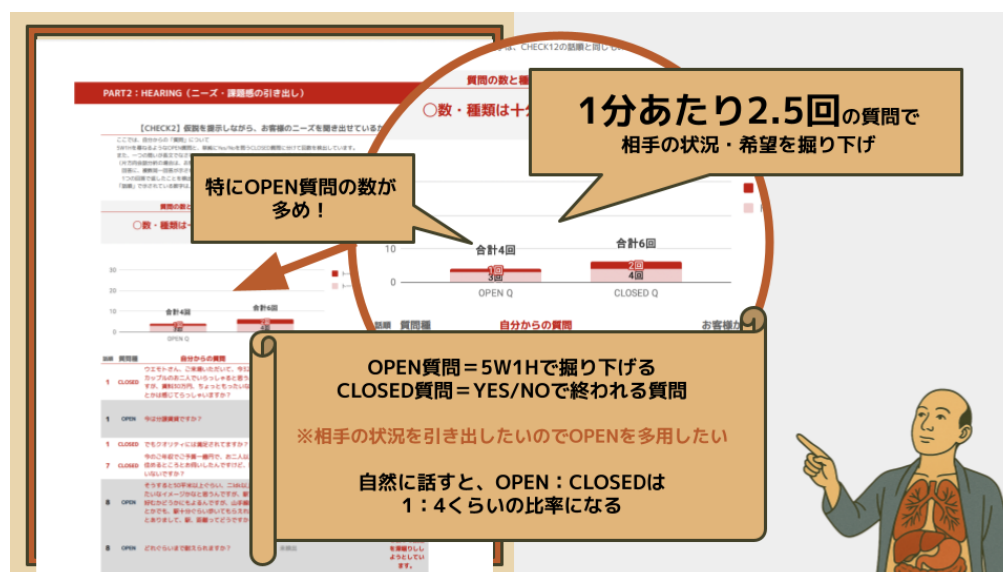


■ 分析結果の紹介

第1回は、株式会社オープンハウスグループの営業パーソン・斉藤 路氏（27歳）を分析対象に選定。営業歴2年半で全国TOPを3度経験した実力者の「たった4分間」のトークから、驚くほどのスキルを抽出しました。

【スキル①】オープン質問比率が高い（1分あたり2.5回）

「資料が少しもったいないなとは感じてらっしゃいますか？」など、5W1Hで掘り下げる“オープン質問”を多用。自然な会話の中で相手の本音を引き出しています。通常の営業トークでは1:4程度になりがちなOPEN:CLOSED質問比率が、ほぼ逆転するレベル。



【スキル②】質問の「前置き」でイメージを促進

「たとえば50㎡以上で、駅徒歩10分以内の条件なら…」など、状況設定を加えることで相手が状況をイメージしやすくなり、会話が自然に深まります。

→ 平均質問長51.5字という“長め”の質問が多く、熟練者の技術と判定。

即・実務に使える！秘伝のタレ②

質問が短くなりがちな人へのテクニック

短い文章の質問だと、相手が内容を把握・想像する余地が無くなり、会話の流れが滞ってしまいます。

「前置きフレーズ」を使って相手の想像力を刺激し、理解を促進しましょう

想像を促す「前置きフレーズ」の入れ方

- ✓ 質問の前に「たとえばXXXXがよくありますが」と前置きを入れる
- ✓ 相手が状況を思い浮かべやすくなる
- ✓ より具体的でリアルなやりとりができる
- ✓ 少し長い質問でも、相手が「なるほど」と事実をイメージしながら話すので、「本音」を開けるようになる

【NG事例】

× 通常の質問
「このプロジェクトの進め方についてどう思いますか？」
「今後の営業戦略はどうしますか？」

【GOOD事例】

○ 前置きフレーズを使った質問
「例えば納期が1ヶ月延びた場合、このプロジェクトの進め方についてどう思いますか？」
「もし競合が新商品を出した場合、今後の営業戦略はどうしますか？」

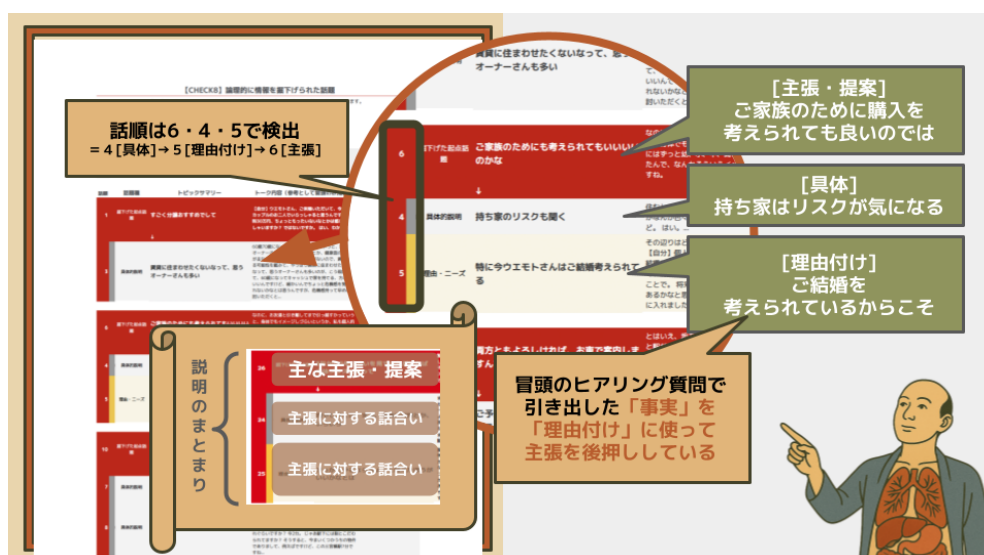
このスキルの効果

具体的なシチュエーションを提示することで「想像力の活性化」→「印象に残るトーク」につながります

【スキル③】「お客様の発言」を理由にクロージング

「ご結婚を考えているからこそ、ご家族のためにご購入もありだと思います」など、お客様自身が語った背景を“購入提案の理由”に活用。

→ 否定しづらく、納得感ある提案として成立することが分析上も明確に示されています。



■ 独自AIを利用した営業トーク検定サービス「COG-SALES」とは

「COG-SALES」は、営業トークを12の観点・25の指標で分析する独自のAIフレームワーク「CogStructure」を利用した検定サービスです。音声データをアップロードするだけで、話し方・質問傾向・説得構成・説明の抜け漏れを可視化します。

「COG-SALES」はコグニティが提供する「エビデンスに基づいた意思決定のためのCOG-SUITE」の一サービスで、特に「営業トークの構造化・育成支援」に特化した個別フィードバック型AI検定ツールです。

「COG-SUITE」は、COG-SALES導入前の組織の状態について、その習熟度によるスキル分布図を作成したり、部署や職歴間でのスキル差を抽出。理想シナリオと比較して不足している箇所を「数値」で検出することで、誰が何を改善すればよいのかを明確化。合わせて、その組織内の指導シーンや、別のアプローチ（電話アポ、オンライン会議、メールのやりとりなど）を総合的に分析することで、組織として投資すべき施策の優先順位を明確化します。



実際に導入している企業は、平均として成果が20%Up。営業成績0の営業パーソンに導入した全国区の不動産企業では、半年後には社内平均まで改善し「費用対効果が1,000倍以上」だったとの報告もありました。

自社の営業トークを見直したい方へのトライアル分析も受付中です。

- ・ 特許取得済みの独自フレームワーク「CogStructure」を利用
- ・ 2013年から研究開発を進め、生成AI登場以前から商品化された信頼性の高い技術
- ・ 社内の育成・振り返り・チーム比較にも対応し、過去400社の営業の質向上に寄与

※CogStructureは、話題の関係性・ストーリー展開や、説明の構成をモデル化し、比較・スコアリングが可能なAI技術（特許第6573321号）

■ 今後の「営業解体新書」について

本シリーズ『営業解体新書』は今後も、YouTubeやテレビ等で話題となった営業トーク・指導トークを中心に、様々な業界を横断しながら毎月公開予定。営業パーソンだけでなく、指導者・トレーナーの「教え方」「指導トーク」にも焦点を当てた分析回も予定しています。属人的なノウハウを“誰でも使える再現可能な技術”として届けていきます。

【予定している対象トーク】

コンサルティング営業、指導力強化としての1on1指導（プロのコーチ、キャリアコンサルタント）、テレビ通販 等

営業スキルの留まらず、経営・組織の課題に関する可視化事例をウェビナー形式で毎月公開しています。参加無料・見逃し配信あり。次回のご案内を希望される方は、下記よりご登録ください。

【Webinar一覧】 https://cognitee.com/webinar_top

【コグニティ株式会社 会社概要】

- 社 名 : コグニティ株式会社
- 事業内容 : 定性情報の定量化技術を使った調査・分析サービス
- 本 社 : 〒140-0015 東京都品川区西大井一丁目1番2-208号
- 設 立 : 2013年3月28日
- Web : <https://cognitee.com/>
- 資本金 : 6億円（準備金含む）
- 従業員 : 74 名（リモートワーカー含む）
- 代表者 : 代表取締役 河野 理愛
- 受賞歴他 :

■ EY Innovative Startup エンタープライズ部門受賞(2019)

■ 第11回 HRアワード 人材開発・育成部門 最優秀賞(2022)

■ 第22回 一般社団法人日本テレワーク協会 テレワーク推進賞 優秀賞受賞(2022)

■ 第3回 TOKYOテレワークアワード 推進賞(2023)

■ 一般社団法人生成AI活用普及協会協議員(2023～)

本件に関するお問合せ
コグニティ株式会社 広報担当：奥井
Email: okuinagisa@cognitee.com TEL: 03-4212-8445