

報道関係各位  
Press Release



2026年3月2日  
コグニティ株式会社

## 【無料・3分診断】“属人営業”を脱する第一歩 7万人データで作った「営業スキル：セルフチェックフォーム」公開

人的資本経営に資する「育成の共通言語」を無償提供、3/10に活用Webinar開催

知識表現AIを用い、会話・文章情報から組織課題を可視化する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、過去の分析結果を元に“好成績を残す営業トークの要素”を割り出し、誰でも簡易チェック（無償）できる「営業スキル：セルフチェックフォーム」を2026年3月2日にリリースしました。本フォームは、商談・窓口対応・電話など業界を超えて多様な営業シーンをカバーする分析データ（400社・7万人分）をベースにしており、営業活動の良し悪しが感覚や属人的評価に偏りがちな現場でも、最低限押さえるべき項目を短時間で確認できることを狙いとしています。

【無料】3分でわかる診断フォームを公開

7万人のトークデータで判明した、  
**脱・属人化**する  
営業組織戦略

←チェックシートはここから  
3/10（火）17時～ 無償活用Webinarも開催決定  
「脱・属人化、7万人のデータで決める営業組織」  
～業績要因は上司だった！？人的資本経営に貢献する営業戦略～

「営業スキル：セルフチェックフォーム」は、設問に沿って入力するだけで約3分で自己診断が完了し、登録後には社内の他メンバーでも利用できるチェックシート（ダウンロード形式）も提供します。個人のセルフチェックで終わらせず、チームで共通言語として使えるように設計している点が特長で、現場の会話を“再現可能な型”として整える第一歩として活用できます。

チェックフォーム：<https://cognitee.com/cog-sales-selfcheckform>

案内Shorts動画：<https://youtube.com/shorts/pqQ2SEXbhPU>

■ 背景：営業の成果は「才能」ではなく「構造」で再現できる

営業の現場では、成果の差を「経験」「センス」「人柄」といった曖昧な言葉で片づけてしまいがちです。しかし実際には、好成績者の会話には一定の構造があり、順序、問いの置き方、ニーズの深掘り、説明・説得の組み立て、質疑応答のさばき方、クロージングの進め方といった“積み木”のような要素の積み上げで成果が生まれています。コグニティはこれまで、営業・接客・窓口対応・電話対応など幅広い会話データを分析し、成果につながる共通要素を抽出してきましたが、現場の改善で最もつまずくのは「何から直せばいいかわからない」ことです。そこで今回、改善の入口を極端に分かりやすくし、最初の一步を誰でも踏めるように無償のセルフチェックとして提供します。

## ■ 「営業スキル：セルフチェックフォーム」概要（無償）

セルフチェックフォームは、営業トークをシーン別に分解し、各シーンで押さえるべき観点を短時間で点検できるようにしたものです。具体的には、アイスブレイク、ヒアリング、ニーズ深掘、説明・説得、質疑応答、クロージングといった流れに沿って、実施できているかどうかを確認する設計で、当てはまる項目はチェック、実施できていない・明確に分からない場合は未チェックのまま進められます。診断は3分程度で完了し、登録後は、社内共有のチェックシートをダウンロードして、個人だけでなくチーム全体の振り返りや研修、OJTの共通資料としても利用できます。



また、本フォームの土台となる分析データは、特定業界や特定商材に偏らず、商談、窓口対応、電話といった複数の営業・対応シーンを横断して蓄積したものです。そのため「うちは特殊だから当てはまらない」という言い訳を作りやすく、まずは基本の型として導入し、そこから自社向けに調整する運用がしやすい設計になっています。

## ■ Webinar開催：チェックシートの使い方と“過去利用企業のデータ”を共有（無料）

リリースに合わせて、チェックシートの具体的な使い方に加え、過去利用企業の傾向データを共有するWebinarを開催します。営業改善は「理屈は分かるが運用できない」で止まりやすく、現場に落とすには“使い方の型”が必要です。本Webinarでは、なぜ感覚頼みの営業が危険なのかを整理した上で、7万人データから見えた盲点を提示し、セルフ診断とチェックリストをどう組織運用に落とすかまで踏み込みます。さらに、知識表現AIによる分析で初めて見えた「真の改善点」の実例も扱い、生成AIとは異なる知識表現AIの考え方も解説します。

### 【開催概要】

- 日 時：2026年3月10日（火）17:00～18:00
- タイトル：脱・属人化、7万人のデータで決める営業組織  
～業績要因は上司だった！？人的資本経営に貢献する営業戦略～
- 内容：
  1. なぜ感覚に頼る営業が危険なのか？
  2. 7万人データでわかった“盲点”
  3. チェックリストの使い方とセルフ診断
  4. 実例：知識表現AI分析で判明した真の営業改善点
  5. 生成AIではない、知識表現AIとは？
- 実施方法：Zoom Webinar（Zoomアカウントへのサインインが必要です）
- 参加URL：<https://us06web.zoom.us/j/84016698705>

### ■ トライアルのご案内：Baseline Review機能

コグニティは、会話・文章などの定性データを、独自の構造化技術により「改善に使える指標」と「行動に落ちる示唆」に変換する分析サービスを提供しています。商談・会議・社内共有・研修・顧客対応・IRなど、目的に応じてコミュニケーションの“伝わり方”と“成果につながる要因”を可視化し、改善の優先順位と打ち手を提示します。

その入口として、短期間で現状の課題と改善の方向性を把握できる「Baseline Review（お試し）」を5万円（税別）で2026年1月27日にリリースいたしました。個人・組織の力量を確かめるため、パフォーマンスが良いトーク/悪いトークの違い（構成・論点の置き方・説得の流れ等）や最終版の再レビュー（Before/After比較）として、録画・音声・書類等を2本ご提出いただくことで、分析結果とブリーフィング1時間でフィードバックします。（個人利用の場合は、ブリーフィングに代わりメールもしくはオンラインセミナーにて実施）



The banner features a man in a suit and glasses looking thoughtful, with a background of data charts and graphs. The main headline reads '組織判断は、感覚で決めない。' (Organizational judgment is not decided by intuition). Below it, it says 'Baseline Review提供開始' (Baseline Review service provided) and '2件までの個別検定+意思決定ブリーフィング' (Individual testing for up to 2 items + decision-making briefing). A large orange circle highlights '月30社限定' (Limited to 30 companies per month) and '初回5万円 (税別)' (First time 50,000 yen (tax separate)). The bottom text lists '会議・商談・1on1・チャット・報告書' (Meetings, negotiations, 1-on-1, chats, reports) and '組織のリアルを定量化、要因抽出から成果検証まで。' (Quantify the real of the organization, from factor extraction to result verification).

申込ページ：<https://cognitee.com/baseline-review-cog-evidence>

### 【コグニティ株式会社 会社概要】

○社 名：コグニティ株式会社

- パーパス : 技術の力で、思考バイアスなき社会を。
- 事業内容 : 定性情報の定量化技術を使った組織分析サービス
- 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 : 71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