

【株式会社NEXA設立のお知らせ】キーエンス出身メンバーが創業、生成AI営業ロールプレイング事業を展開

「営業力を、仕組みで底上げする」を掲げ、キーエンス出身メンバーが培った営業ノウハウと生成AIを融合。営業教育・育成の課題を解決する次世代ロールプレイングサービス「ジシュトレAI」の提供を開始しました。



株式会社NEXA（本社：東京都、代表者：渡辺勇介、以下NEXA）は、このたび、生成AIを活用した営業ロールプレイングソリューションの開発・提供を目的として会社を設立したことをお知らせいたします。NEXAは、営業現場における「育成の属人化」「教育工数の増大」「成果再現性の低さ」といった課題に着目し、AIとの対話を通じて実践的な営業トレーニングができるサービスを提供します。営業担当者は時間や場所を問わずロールプレイングを行うことができるので、商談力向上や提案品質の標準化が実現可能です。創業メンバーは、営業力に定評のあるキーエンス出身者で構成されており、現場で培った営業ノウハウと生成AI技術を掛け合わせ、企業の営業成果最大化を支援します。トップセールスの思考や話を再現可能な形で組織へ展開し、次世代の営業育成インフラを目指します。今後は、営業研修・人材育成領域を中心に導入企業を拡大し、日本企業の営業DX推進に貢献してまいります。

事業内容

「ジシュトレAI」は、営業担当者の商談力向上と早期戦力化を目的とした、AI活用型の営業ロールプレイングサービスです。実際の商談を想定したシナリオのもと、AIが顧客役となって対話を行い、ヒアリング力、提案力、課題整理力、クロージング力など営業活動に必要な実践スキルを繰り返しトレーニングできます。実施後は会話内容を分析し、話し方や質問内容、提案の精度などを可視化しながら具体的な改善点をフィードバック。指導者ごとの差が出やすい従来のOJTに比べ、均一で再現性の高い育成環境を実現します。新人営業の立ち上がり支援はもちろん、中堅層のスキル強化や管理職の指導負担軽減にも対応し、企業全体の営業生産性向上に貢献するサービスです。

ジシュトレ AI

NEXA

営業力を、仕組みで底上げする。

AIロープレ×営業教育ナレッジ蓄積×伴走支援



営業教育の「よくある課題」

 <p>指導が属人化 教える人によって質がバラバラで、再現性がない。</p>	 <p>新人の立ち上げが遅い 新人の立ち上げに時間がかかり早期戦力化できていない。</p>	 <p>ロープレの時間が取れない ロープレをやりたいが、上司・先輩の時間が取れない。</p>	 <p>研修が実務に活きない 研修はやっているが、実務で生かされていない。</p>
 <p>コンテンツが散在 営業教育コンテンツが散在し、一元管理できていない。</p>	 <p>育成工数が多い 育成工数が多く、マネージャーの負担が重い。</p>	 <p>客観的な評価ができない 勘と経験に頼った指導で、客観的な評価ができていない。</p>	 <p>生成AI活用法がわからない 生成AIを営業教育に活用したいが方法がわからない。</p>

ジシュトレAIの3つの機能

"練習" "教材" "マネジメント" の3要素を、ワンプラットフォームで提供

1

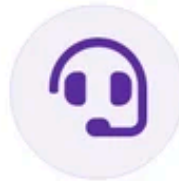


コンテンツ作成

— 教材を作る —

自社教材に最適化されたロープレシナリオをAIが自動生成。難しい設定不要で導入初日からすぐに使い始められます。

2



AI ロープレ

— 練習する —

音声AI相手にいつでも・どこでも・何度でも実践形式でトレーニング。リアルな顧客との会話を再現し、営業スキルを磨けます。

3



実施マネジメント

— 管理する —

育成の進捗をデータで一元管理。AIフィードバックで客観的な評価と具体的な改善案を自動提示します。

AIアシスタント

テレマ・ロープレ

WEB研修・ロープレ

forge Chat-Fast

forge Chat-Thinking

AIと相談しながら、最適なシナリオを作成しましょう。

AIの回答は自動生成であり、必ずしも正確・最適な提案ではありません。内容をご確認のうえご利用ください。

- 対象顧客: 製造業の営業部長
- 顧客課題: 営業マンのスキルのばらつき

以下の内容でよろしいでしょうか？

シナリオ案を作成してよろしいですか？ : はい

シナリオ案を作成しました！

営業スキルのばらつきに対するヒアリング徹底強化

教材: ジシュトレAI

フェーズ: ディスカッション

ペルソナ: ID:88

制限時間: 7分

ゴール: 顧客の営業チームにおけるスキルギャップを具体的に特定し、優先順位を合意せよ！

難易度: ふつう

▶ ▼ 詳細を見る

このシナリオで作成する

営業スキル均一化に向けたニーズ深堀

教材: ジシュトレAI

フェーズ: ディスカッション

ペルソナ: ID:88

制限時間: 7分

ゴール: 営業スキル均一化に向け、最も深刻な課題を3つ特定せよ！

難易度: ふつう

▶ ▼ 詳細を見る

このシナリオで作成する

属人化排除に向けた課題優先度確認

教材: ジシュトレAI

フェーズ: ディスカッション

ペルソナ: ID:88

制限時間: 7分

ゴール: 属人化排除に向けて最優先で取り組む課題を合意せよ！

難易度: ふつう

▶ ▼ 詳細を見る

このシナリオで作成する



メッセージを入力... (Shift+Enterで改行)

送信



導入ステップの提示と次回アポ確定

テンプレート

拓権ヨシヒロ / 営業部長

業界 通信 / 営業部

ゴール 導入ステップを明確に提示し、周辺情報(BANTC)を整理した上で、「次回は〇月〇日の〇時に、部長同席でこの内容をお話ししましょう」と具体的な日程・アジェンダ・参加者を確定させること。

面談を開始

獲得P +100



BANT情報の自然な引き出し

テンプレート

金子リョウ / 営業担当

業界 人材 / 営業部

ゴール ストレートに聞いても答えてくれないBANT情報(予算・決裁者・必要性・時期)を、自然な会話の流れの中で「つい漏らしてしまう」形で一通り引き出すこと。

面談を開始

獲得P +100



値下げ交渉

テンプレート

内藤アキラ / 代表取締役

業界 エンジニアリング / 経営

ゴール 原価構造を説明し、数万円の値下げは「私のほうですぐ対応できます」と誠意を見せつつ、30万円(数十万単位)の値下げは難しいことに腹落ちしてもらうこと。「わかった、その姿勢なら任せられる」という着地を目指す。

面談を開始

獲得P +100



本音を隠す「検討します」

テンプレート

佐藤シュウヘイ / 営業推進 課長

業界 ITソリューション / 営業推進

ゴール 「検討します」の建前を崩し、本音(育成コスト



競合比較と付加価値

テンプレート

田中ナオキ / 経営企画 課長

業界 IT / 経営企画

ゴール 「あなたがやりたいこと(トップセールスのノウハウ)を型化して組織全体



セキュリティ・情シスの壁

テンプレート

鈴木マサト / 情報システム部 課長

業界 IT / 情報システム部

ゴール セキュリティに関する質問の雨を一つ一つ技術的

振り返りレポート

ロープレ • 2026-03-02 10:26

もう一度確認

ほかのシナリオを視聴する

会話ログ

あなた: そうですねもちろん可能な範囲になってきます 業種様的にはどのようなカスタマイズができればいいかなとかご意見ありますか

相手: うちの営業現場の実態として、顧客ごとのシナリオを細かく変えたいニーズが強いんです。たとえば、相手の業界特有の事情や、担当者のタイプに応じて反応を変えたり、質問の深掘り度合いを調整したりしたいんですが、そのあたり、具体的にどこまで柔軟にできるんですか？

あなた: そうですね得意の事情だったり 担当者タイプ ことによって反応を変えるっていうところは もちろんできてくる領域かなと 思っています 質問の深掘り度合いとか もちろん AI の人格によって 変えること までできたりしますので そこまでもう本当にかなり意欲に 再現をするような形で まず設定することは可能になってきます

相手: 質問の深掘り度合いを変えられるのは良いですね。ただ、そこで工数削減や残業時間の抑制にどうつながるのか、もう少し具体的に説明してもらえますか？それと、他社との差別化ポイントも知りたいですね。

改善ポイント: 3回目アクションの明確な提示がなく、導入プロセスの具体化が不足していた。
改善案: 「次回は具体的な導入スケジュールを共有させていただきます」と明確なアクションを提示すべき。

カスタム評価観点

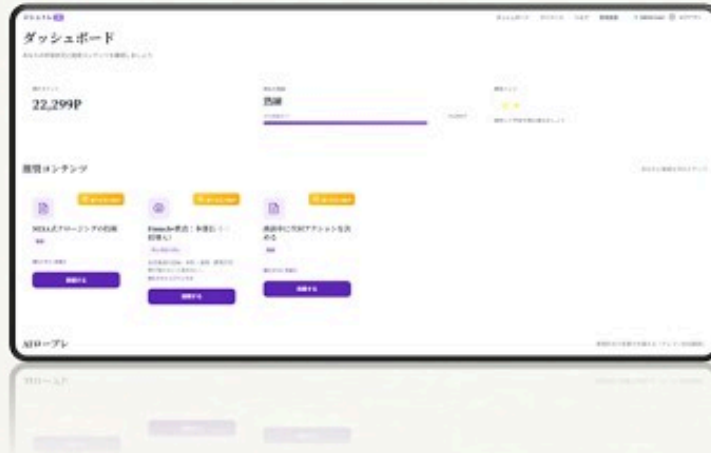
相手の状態が、ジシュトレ AIを入れることでどのように変わるのか？を明確に伝えているか？ よく 削減効果やサポートの独自性を説明しているが、具体的な成果や変化のイメージが不足。例えば「導入後の残業時間が20%削減された」など具体的な数値や改善点を提示する必要がある。

相手のやりたいことを引き出し、なぜジシュトレAIのほうがいいのかを論理的に説明できているか？ 悪い 顧客のニーズを引き出し、カスタマイズやサポートの差別化を論理的に説明できている。特に「営業教育の分野のパートナーとして連携するまでサポート離れない」という点は良い。

他社製品を否定せず、自社の土俵に誘っていかけるか 悪い 他社製品を否定せず、サポートの独自性や具体的な削減効果を強調して自社の優位性を示している。競合との差別化ポイントを自然に説明できている点は評価できる。

営業力を、仕組みで底上げする。

AIロープレ × 営業教育ナレッジ蓄積 × 伴走支援



<https://www.youtube.com/watch?v=kOruJW9CB-k>

[ジシュトレAI資料ダウンロードはこちらから](#)

経営陣・役員紹介



渡辺勇介
代表取締役社長



菊池昇太
取締役COO

代表コメント

このたび、営業ロープレソリューション「ジシュトレAI」を発表できることを大変嬉しく思います。私は前職のキーエンスにて、成果に直結する営業力の重要性和、再現性ある育成体制の必要性を現場で学んできました。一方で、多くの企業ではOJTや属人的な指導に依存し、十分なトレーニング機会を確保

できていない現実があります。ジシュトレAIは、こうした課題を解決するために開発した、実践型の営業ロールプレイングサービスです。AIとの対話を通じて、提案力、ヒアリング力、クロージング力を繰り返し磨き、個々の課題に応じた成長機会を提供します。NEXAは今後も、現場で本当に使える営業支援サービスの提供を通じて、企業の売上拡大と人材育成に貢献してまいります。

会社概要

会社名：NEXA

所在地：東京都大田区上池台1-20-23 BURTON B1

設立：2026年4月6日

事業内容：生成AI営業ロールプレイングサービスの開発・提供

URL：<https://sales-nexa.com/>

本リリースについてのお問い合わせ先

TEL：03-6821-7693

E-MAIL：info@sales-nexa.co.jp

株式会社NEXAのプレスリリース一覧

https://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company_id/182315