

Sapeet、沖縄セルラーの営業人材育成基盤に「SAPI ロープレ」を提供 ～直販・代理店を横断した営業スキルの体系化と成約率向上を支援～

株式会社Sapeet(本社:東京都港区、代表取締役社長:築山 英治、以下「Sapeet」)が提供する生成AIを活用したロールプレイングシステム「SAPI ロープレ」が、沖縄セルラー電話株式会社(本社:沖縄県那覇市、代表取締役社長:宮倉 康彰、以下「沖縄セルラー」)の営業人材育成基盤として導入されました。

沖縄セルラーは、沖縄県内で個人・法人向けの通信事業を展開する企業です。同社が独自に整理した5つの商材と3段階の習熟レベルからなる営業スキルマップに、SAPI ロープレの評価基準を組み込み、営業担当者一人ひとりのスキルや育成状況を可視化します。



導入の背景

多岐にわたる商材を取り扱う営業組織では、顧客の課題に応じて複数の商材を組み合わせた提案が求められます。その一方で、必要な商品知識や営業スキルの範囲も広がり、営業担当者の経験や顧客課題のヒアリング力によって提案品質に差が生まれやすくなります。また、直販社員に加えて代理店を通じて商品・サービスを提供する企業では、販売チャネル間で営業ノウハウや評価基準を共有し、営業品質を一定に保つことが重要です。

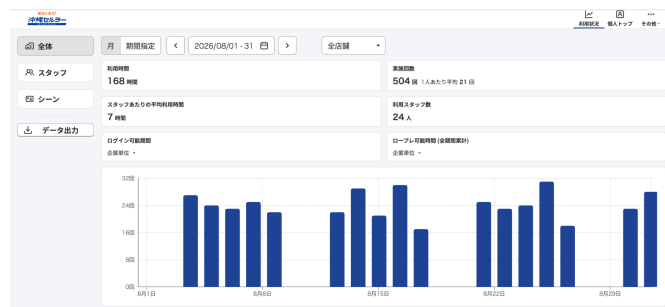
沖縄セルラーでは、法人営業の直販社員および代理店営業社員を対象に、商品知識や商談スキルを体系的に身につけられる環境の構築を進めていました。その一環として、5つの商材と3段階の習熟度レベルからなるスキルマップの素案を整理し、直販・代理店を横断した営業力向上に取り組んでいました。こうした育成環境の構築を進める上で、実施内容や営業担当者ごとの習熟度を継続的に可視化できる仕組みが求められていました。

そこで、営業人材育成の取り組みをさらに推進するため、時間や場所を問わず実践的な商談練習を行い、その結果を共通の基準で評価・蓄積できるSAPI ロープレを導入いただきました。営業スキルマップとAIロープレの評価を連動させることで、直販・代理店を横断した営業スキルの体系化と、中長期的な成約率向上を目指します。

沖縄セルラーにおけるSAPI ロープレの評価ポイント

沖縄セルラーでは複数のAIロープレサービスを比較検討した結果、SAPI ロープレについて主に以下の5点をご評価いただき、導入に至りました。

- 独自の営業スキルや育成方針を反映できる柔軟性
 沖縄セルラーでは、法人営業に必要な商品知識や商談スキルを整理し、営業担当者の経験や習熟度に応じて段階的に成長できる育成体系の構築を進めています。
 SAPI ロープレは、企業ごとに求める営業行動や育成段階、評価観点を、ロープレシーンやAIの評価項目に柔軟に反映できます。規定の評価軸に合わせるのではなく、沖縄セルラーが目指す営業人材像や育成方針に沿ってロープレを設計できることが、選定の決め手の一つとなりました。
- 直販・代理店を横断して展開・管理できる運用性
 自社だけの環境で、直販社員に加え、代理店営業社員にもロープレシーンや評価基準を展開し、実施状況を一元的に把握可能です。代理店ごとに個別の育成環境や運用を構築する負担を抑えながら、パートナーを含む営業組織全体に共通の育成方針を浸透させられる点も、高く評価いただきました。
- 実際の営業現場に近い商談を再現
 SAPI ロープレでは、AIアバターのペルソナやシナリオを自由に設計できます。顧客の業種や性格、ITリテラシー、抱えている課題などを設定することで、現場で起こりうる様々な商談を再現できます。
 また、ヒアリングや要件整理、提案、クロージングなど、商談の各プロセスに応じたトレーニングを設計でき、営業担当者が実践的な練習を繰り返せる点も重視されました。
- ロープレの結果を共通の基準で評価・蓄積
 SAPI ロープレは営業担当者の発話内容や商談の進め方をAIが共通の基準で評価し、スコアと具体的なフィードバックを提示します。ロープレの実施状況や評価結果を蓄積することで、営業担当者ごとの習熟状況や成長の推移を継続的に把握できます。指導者や所属組織による評価のばらつきを抑えながら、データに基づいて育成施策を改善できることに加え、将来的に直販社員と代理店営業社員を横断した育成・評価基盤へ発展させられる点を評価いただきました。
- 問い合わせから導入後の運用まで見据えた支援体制
 初回問い合わせへの迅速な対応に加え、沖縄セルラーの営業組織や育成方針、実際の運用を踏まえたSapeetの提案内容も、選定を後押ししました。
 検証期間中には、Sapeetの営業担当者が実際のロープレ内容を確認し、評価項目やシーン設計について具体的なフィードバックを実施しました。サービスの提供にとどまらず、現場で継続的に活用できる育成環境の構築に向けた伴走姿勢も評価いただきました。



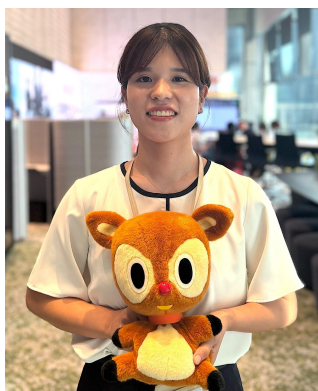
SAPI ロープレのダッシュボード画面
 (※イメージ)

期待する効果

今回の取り組みを通じて、以下の成果を目指します。

- 営業成果の向上
商材や顧客の特性に応じた実践的な対応力を高め、中長期的な成約率の向上につなげます。
- 営業教育にかかる時間と指導工数の最適化
対面ロープレの日程調整や、指導者が毎回同席する負担を軽減します。人による指導が必要な領域を明確にし、限られた育成リソースを有効に活用します。
- 営業スキル・ノウハウ・評価基準の体系化
個人や組織に分散していた営業ノウハウを整理し、営業スキルマップと連動した共通の育成基準を構築します。
- 評価のばらつきの抑制
AIによる共通の評価基準を用いることで、指導者や所属組織による評価のばらつきを抑え、直販・代理店を横断した営業品質の標準化を促進します。

沖縄セルラー ビジネス営業企画部 嘉陽みのり様からのコメント



当社の法人部門では、お客さまへより高い価値を提供できる人材の早期育成を重要なテーマとして取り組んでいます。新人や配転者の早期戦力化と営業スキルの標準化が課題となっており、実践的かつ体系的な学習環境の整備を検討してきました。その中で、SAPI ロープレは実際の商談に近い自然な対話ができる点に加え、シーンを柔軟かつ効率的に作成できる点、さらに導入検討から運用開始までの迅速かつ手厚いサポート体制を高く評価し、導入を決定しました。今後は、営業力や提案品質の向上、営業スキルの標準化を進めるとともに、データを活用した育成基盤の強化を通じて、お客さまへの提供価値向上につなげてまいります。

今後の展望

沖縄セルラーでは、まず法人営業で扱う主要5商材を対象に、ヒアリング、提案、クロージングなど、実際の商談プロセスを再現した10種類のロープレシーンを順次展開します。個々の学習進捗や習熟の傾向を継続的に可視化することで、営業担当者の着実な成長を支えるとともに、データに基づいた効果的な育成プログラムの構築を促進してまいります。

「SAPI ロープレ」とは

SAPI ロープレは、生成AIを活用し、実際の商談や接客に近い会話トレーニングを行える実践型のロープレシステムです。企業ごとの商材や顧客像、営業プロセス、評価基準に合わせてロープレシーンを設計でき、時間や場所を問わず繰り返し練習できます。ロープレ終了後は、AIが会話内容进行评估し、スコアや具体的なフィードバックを提示します。管理者は、録画や文字起こし、実施状況、評価結果を確認でき、個人や組織の課題把握や、育成施策の改善に活用できます。

SAPI ロープレ

「SAPI」は、人の知(Sapience)を拡張し、組織に溶け込むAI SaaSとして名づけました。

当社名の「Sapeet」にAIを組み込むことで、組織にも溶け込み活用可能なプロダクトシリーズであることを表しています。

「SAPI ロープレ」ホームページ: <https://suite.sapeet.com/roleplay/>

沖縄セルラー電話株式会社について

「沖縄愛」を原点とする「地元で全力！」の精神を、社員一人ひとりの中心的なマインドとした通信会社です。地元のために、うちなんちゅのために、未来の沖縄のために、「通信を核にしたイノベーション」で沖縄の深刻な課題の解決に貢献します。

会社名 : 沖縄セルラー電話株式会社
所在地 : 沖縄県那覇市松山一丁目2番1号
代表者 : 代表取締役社長 宮倉 康彰
URL : <https://corp.okinawa-cellular.jp/>

株式会社Sapeetについて

Sapeetは、AIで企業独自のベテラン知見を解析し、競争優位性につながるコア業務の価値を増幅・拡張するExpert AI事業を運営する東京大学発ベンチャーです。コミュニケーションAIや身体分析AIを使いやすいシステムとして提供し、企業のAI×人間の協業体制構築を支援します。

会社名 : 株式会社Sapeet
所在地 : 東京都港区芝五丁目13番18号 いちご三田ビル8階
代表者 : 代表取締役社長 築山 英治
上場市場 : 東京証券取引所 グロース(証券コード:269A)
URL : <https://sapeet.com/>

当社ではIR情報のメール配信を行っています。ご希望の方は下記よりご登録ください。

<https://sapeet.com/ir/newsletter>