



株式会社グリーンエナジー&カンパニー
(証券コード:1436)

トップセールスの『暗黙知』をAIが完全言語化 新人即戦力化とマネジメント革新を同時に実現する 「GXコーチング プラットフォーム」稼働開始

～「教える」から「AIと共に育つ」へ。人的資本経営を加速させる次世代育成モデル～

株式会社グリーンエナジー&カンパニー(本社:東京都港区・徳島県板野郡、代表取締役:鈴江 崇文)の100%子会社である株式会社グリーンエナジー・ライフ(代表取締役:竹村 敏之)は、住宅不動産業界の構造的課題である「人材不足」と「育成の属人化」を根本解決するため、生成AIを活用した自律型人材育成システム「GXコーチング プラットフォーム」を開発しました。

本プロジェクトは、当社の中期経営計画「Green300」および長期ビジョン達成に向けた「生産性経営」の中核戦略です。最新の生成AI技術(Gemini、NotebookLM、Claude等)を複合的に実装し、商談の可視化からフィードバックまでを自動化。「経験年数=実力」という業界の常識を覆し、誰もがトップセールスの品質を再現できる組織基盤を構築します。



<報道関係の方からのお問い合わせ先>

株式会社グリーンエナジー&カンパニー 広報:梅津 Tel.080-3523-0792 Mail.info@green-energy.co.jp

■私たちの想い:AIは、人の可能性を最大化するためにある

「効率化」や「省人化」だけで終わらせない。私たちのAI活用の真の目的は、「人の価値を高めること」です。AIが信頼できるコーチとして寄り添うことで、社員は心理的負担なく挑戦し、成長できる。

「主役は、これまでも、これからも人。」

グリーンエナジー・ライフは、テクノロジーとヒューマニティが融合した新しい働き方を、社会に向けて提案し続けます。

■なぜ今、「AIコーチング」なのか?(開発背景)

不動産業界は現在、「生産年齢人口の減少」「働き手の価値観多様化」「顧客の情報武装化」という『三重の構造変化』に直面しています。従来の「背中を見て覚えろ」式のOJTや、プレイングマネージャーによる属人的な指導は限界を迎えています。

私たちはこのピンチを最大のチャンスと捉えました。「AIをパートナーにする」ことで、時間と場所に縛られない質の高い教育環境を提供し、「未経験者が最短でプロフェッショナルになれる仕組み」を確立しました。

■本プラットフォームがもたらす「3つの革新」

1.【脱・属人化】「メラビアンの法則」に基づくマルチモーダル分析

商談やロープレの音声・動画をAIが解析。「言語(話の内容)」「聴覚(トーン・抑揚)」「視覚(表情・資料)」の3要素から、トップセールスとのギャップを定量的にフィードバックします。感覚的な指導ではなく、客観データに基づいた指導により、納得感のあるスキルアップを実現します。

2.【双方向の教育・評価改革】上司も部下も、データで公平に評価される時代へ

本システムは、一方的な指導ツールではありません。上司と部下、双方のコミュニケーションをAIが介在・評価することで、組織全体の質を高めます。

◎上司から部下へ(教育・評価):プロセス評価の実現

結果(売上)だけでなく、「商談品質」や「顧客への提案姿勢」がAIにより数値化されます。これにより、印象論や好き嫌いを排除した「公平で納得感のある人事評価」が可能となり、若手のエンゲージメントを高めます。

◎部下から上司へ(マネジメント改善):指導の質の可視化

「上司の指導が感覚的でないか」「トップセールスの論理と乖離していないか」をAIがチェックします。マネージャー自身の指導力もスコアリングされるため、パワーハラスマントの抑止や、管理職自身のコーチングスキル向上(逆教育効果)に繋がります。

3.【実効性の証明】「業務改善文化」×「AI」によるプロセスチェンジ

本システムは、単なる外部ツールの導入ではありません。当社にはもともと、標準化された業務に対して「道具・動作・手順」の改善を繰り返す「業務改善の文化」が根付いています。この強固な土台に対し、AIを「改善の

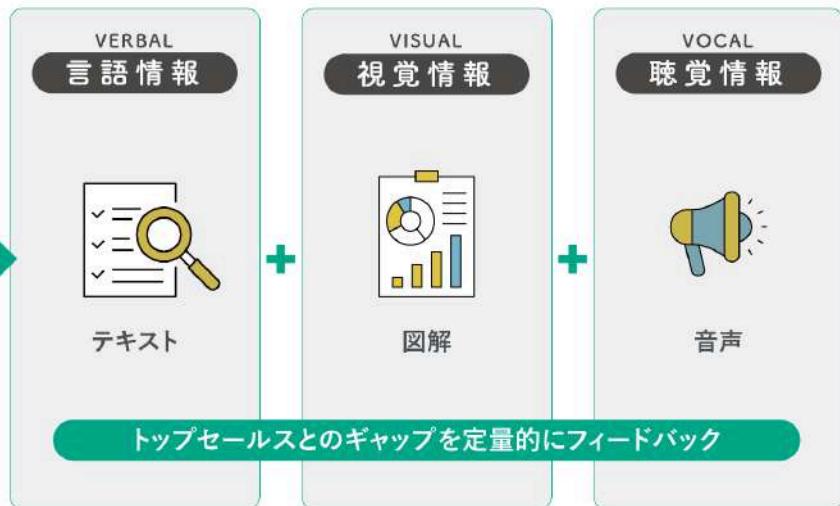
「加速装置」として組み込むことで、現場発の改善提案の「数」と「質」が飛躍的に向上しました。営業・開発・技術・管理など、あらゆる部門の社員が日常的にAIを活用して、自身の業務を再定義(プロセスチェンジ)しており、その実践知が本プラットフォームの基盤となっています。

「メラビアンの法則」に基づくマルチモーダル分析

INPUT



OUTPUT



総合評価

今回のスコア
32 / 40点
評価レベル
優秀



*コメント機能 (評価者用)

コメントを入力して下さい...

コメントを送信

コメント履歴

Iさん

非常に丁寧なコミュニケーションが出来ました。また、問題解決の手順を明確に示すことで、理解しやすかったです。ありがとうございます。

Iさん

問題解決の手順が非常に丁寧で分かりやすかったです。問題解決の手順を明確に示すことで、理解しやすかったです。ありがとうございます。

分析サマリー & Highlights

強み (KEEP)
問題解決の手順が明確で、理解しやすかったです。
問題解決の手順が明確で、理解しやすかったです。
問題解決の手順が明確で、理解しやすかったです。
問題解決の手順が明確で、理解しやすかったです。

Next Step

対象 (対象からできること)
【課題】会社の整理と掃除方法: 清掃の手順を明確化し、問題解決の手順を明確化し、理解しやすくなる。
【対策】清掃のインデックス化と整理: 清掃の手順を明確化し、問題解決の手順を明確化し、理解しやすくなる。

AIキャラクター診断

今回のキャラクター: バタフライ・ガイドの「英國マイスター」
強み: 「はい」と「いいえ」。お客様が不思議なこと、「なぜ」「どうして」に対して、問題解決の手順を明確化するキャラクター。「はい」を大きな特徴とします。特に問題解決の手順を明確化するキャラクターです。
弱点: 「はい」を頻繁に使うことで、「なぜ」「どうして」に対する回答が少なくて困ります。特に問題解決の手順を明確化するキャラクターです。

AIロープレ フィードバック

<報道関係の方からのお問い合わせ先>

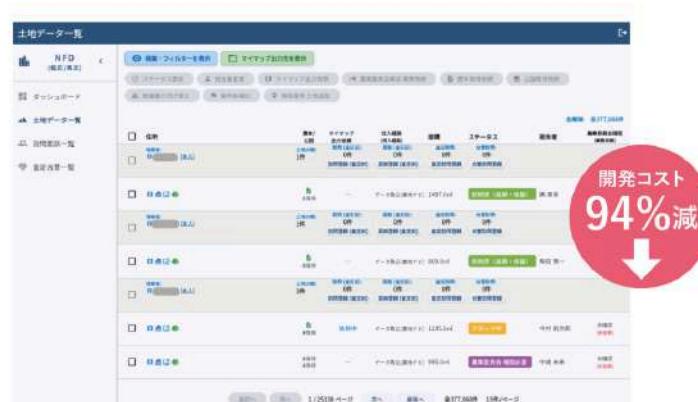
株式会社グリーンエナジー&カンパニー 広報・梅津 Tel.080-3523-0792 Mail.info@green-energy.co.jp

<グリーンエナジー&カンパニー グループ全体で、現場から生まれたAI活用事例>

- **自律型AIエンジニア「Devin」導入**: 外部委託していたシステム開発を内製化し、開発コスト約94%削減・期間60%短縮を実現。
- **AI査定ツール「査定デキルくん」開発**: 従来2営業日要したFITセカンダリ査定を約30秒へ短縮し、顧客提案スピードを劇的に向上。
- **土地情報の自動スクリーニング**: Google EarthとAIを連携させ、膨大な候補地から法規制や周辺環境を瞬時に判定。仕入れ判断の精度と速度を最大化。
- **施工管理の工期分析**: 着工から完工までのパフォーマンスをAIが「スピード」「安定性」等の指標で分析。属人化しがちな工程管理を適正化し、工期遵守率を改善。
- **クリエイティブ生成**: ラフな建築パースからのイメージ画像生成や、写真からの動画作成をAIで内製化。外注コストを削減しつつ、魅力的な販促物を短時間で制作。
- **AIによる業務改善提案の評価**: 社員が提出した改善案に対し、AIが「効率化」「コスト削減」などの5つの軸で即座に採点・フィードバックを行い、改善の質を高めるサイクルを確立。



AI査定ツール



自律型AIエンジニア「Devin」にてシステム開発



バーチャルホームステージング



5分/枚
で作成

■ 本システム導入による定量的短期インパクト目標

- 新人育成スピード: 研修期間を4ヶ月→3ヶ月へ(25%短縮)
- 営業生産性: 商談化率 20%→25%へ向上
- 組織健全性: 離職率 約20%改善

<報道関係の方からのお問い合わせ先>

株式会社グリーンエナジー&カンパニー 広報:梅津 Tel.080-3523-0792 Mail.info@green-energy.co.jp

■ 今後の展望: グループ全体、そして加盟店様と共に成長する未来へ

本プラットフォームは、当社の「いえどち本舗」直営店での運用実績を基に、グリーンエナジー＆カンパニーの事業全体へと順次展開してまいります。特に、全国のフランチャイズ加盟店様へ向けては、2026年の春の公開を予定しております。これにより、地方の工務店が抱える採用・育成難を解消し、地域経済の活性化に強力に寄与します。私たちは、この技術を通じて、労働人口が減少する社会において、「対人コミュニケーション」という人間にしか生み出せない価値を最大化し、業界全体の持続可能なインフラとなることを目指します。

グリーンエナジー＆カンパニーの取組

グリーンエナジー＆カンパニーは、「個人が主体となる"太陽を源にしたエネルギー"の創造」と、それによって実現する「グリーンで電気代がかからない暮らし」という新しいインフラ創りへの挑戦をしてまいりました。エネルギーを創り出すことで資産を生かす〈プライベート発電所〉や、発電されたエネルギーを貯めて送電線を通して電力を送るための〈系統用蓄電所/系統用蓄電池 GX-Pack〉、家計にゆとりを生む〈ネットゼロ・エネルギー・ハウス〉などの提供を通じ、グループ会社として全国に輪を広げています。発電施設の開発実績は約5,300件に達しています(2025年10月時点)。

2024年11月にはアゼルバイジャンで開催された気候変動に関する国際会議「COP29」の日本経済新聞社主催のセミナーで、弊社の鈴江崇文社長がスピーチにて”家庭と個人事業者によるボトムアップで強力なGX”として「マイクロGX」を提唱しました。私たちは、新エネルギーに一人でも多くの人がアクセス、そしてメリットを享受していくけるようサービスを開発・展開、情報発信をしてまいります。

<当社の概要>

社名	株式会社グリーンエナジー＆カンパニー
所在地	【東京本社】東京都港区東新橋1-1-19 ヤクルト本社ビル8F 【徳島本社】徳島県板野郡松茂町中喜来字群恵39-1
設立	2009年4月1日
資本金	970百万円(資本準備金含む 2025年5月30日現在)
代表者	代表取締役社長 鈴江 崇文
事業内容	GX関連企業で構成されるグループ会社の経営管理及びそれに付帯する業務

<子会社の概要>

社名	株式会社グリーンエナジー・ライフ
所在地	【徳島本社】徳島県徳島市沖浜東一丁目44 【東京本社】東京都港区東新橋1-1-19 ヤクルト本社ビル8F
設立	2023年7月11日
資本金	30百万円
代表者	代表取締役 竹村 敏之

<報道関係の方からのお問い合わせ先>

株式会社グリーンエナジー＆カンパニー 広報:梅津 Tel.080-3523-0792 Mail.info@green-energy.co.jp

事業内容

GXゼロエネルギー・ハウスの開発・販売

【本件に関するお問い合わせ】

株式会社グリーンエナジー＆カンパニー 広報：梅津 Tel:080-3523-0792 Mail:info@green-energy.co.jp

▼「IR・取材に関するお問い合わせ」フォームからもご連絡いただけます

<https://green-energy.co.jp/contact/>

※本プレスリリースに記載されている数値目標や効果は、実証実験および開発段階での想定値を含みます。

<報道関係の方からのお問い合わせ先>

株式会社グリーンエナジー＆カンパニー 広報：梅津 Tel.080-3523-0792 Mail.info@green-energy.co.jp