

自社の営業資料を学習したAIと商談ロールプレイング  
 アンプトーク、AIトレーニングツール『amptalk coach』β版をローンチ  
 AIが営業資料にもとづいて評価・フィードバックし営業の学習・実践をサポート

キーポイント

- 営業組織における課題の1位は「人材育成」※1。マネージャーが育成にかかる時間は業務の14%※2にとどまるとも言われ、上司やマネージャーに委ねられたOJTメインの育成構造は限界に。
- 一方、営業企画部や営業推進部がナレッジ浸透のために作成した営業コンテンツは、9割が現場で使われていない。※3
- 「amptalk coach」は、AIが営業資料や顧客事例等の営業コンテンツを学習し、営業と商談ロールプレイングを行う。AIによる評価とフィードバックに基づき、全ての営業が自立して学習・実践し、知識を効果的に獲得・定着させることが可能に。

営業ナレッジを現場に浸透させる  
AIトレーニングツール

amptalk coach

amptalk



amptalk株式会社(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:猪瀬 竜馬、以下 amptalk)は、生成AIを用いた営業トレーニングツール「amptalk coach(アンプトーク コーチ)」のβ版を2024年12月4日(水)に提供開始します。

「amptalk coach」では、企業の営業企画部や営業推進部が作成した営業コンテンツをAIに学習させて、トレーニングコースを作成。営業担当者はトレーニングコースを選択してAIと商談ロールプレイングを行い、営業ナレッジを効果的にインプットすることができます。

「amptalk coach」HP: <https://amptalk.co.jp/product/coach>

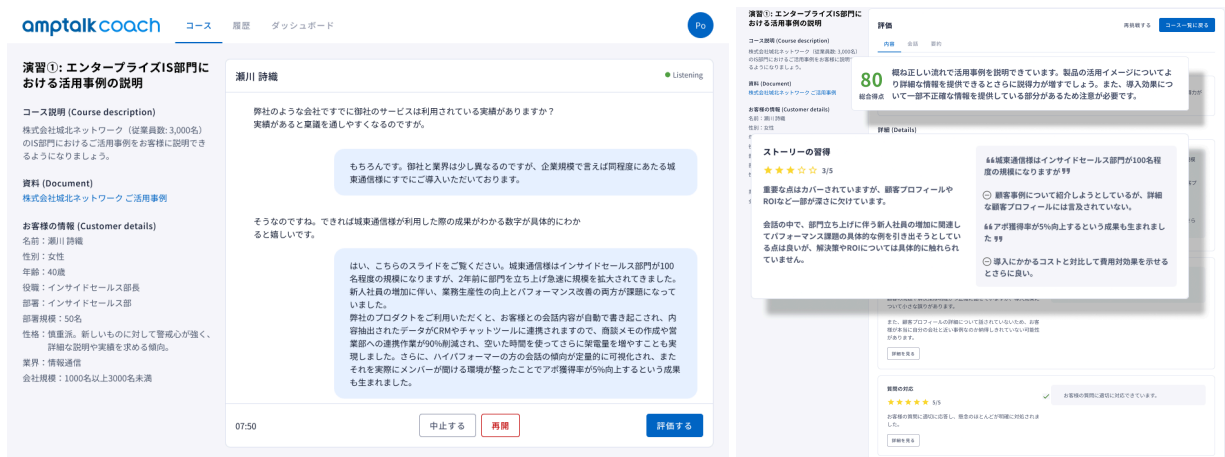
「amptalk coach」概要と特徴

AIトレーニングツール「amptalk coach」は、自社の営業資料や顧客事例等の営業コンテンツをアップロード。営業は、想定顧客のペルソナに合わせたAIと商談ロールプレイングを行うことで、効果的に知識を習得し実践的なトーク力・提案力を身につけることができます。



1. 営業コンテンツをAIが学習。想定顧客のペルソナを設定し、トレーニングコースを作成。

2. 営業がAIと商談ロールプレイングを実施。営業コンテンツに即した説明ができているかを評価・フィードバック。
3. 営業企画部・営業推進部はトレーニング結果をダッシュボードで確認。データを見ながら資料のブラッシュアップや追加のトレーニングコースを作成することも可能。



AIロールプレイング

AIによる評価

## 【基本情報】

価格 5,000円 / 1ライセンス(最低契約ライセンス数: 100 ID~)

## ■ 開発の背景

総務省の労働力調査によると、日本では848万人もの人が営業職<sup>※4</sup>に従事しています。しかし現在、企業の営業組織は多くの課題に直面し、変革を求められています。中でも、労働人口の減少、離職率の増加といった背景から「一人当たりの売上・営業生産性向上」と「営業人材の即戦力化」の2つは営業組織にとどまらず経営レベルの重要課題となっています。

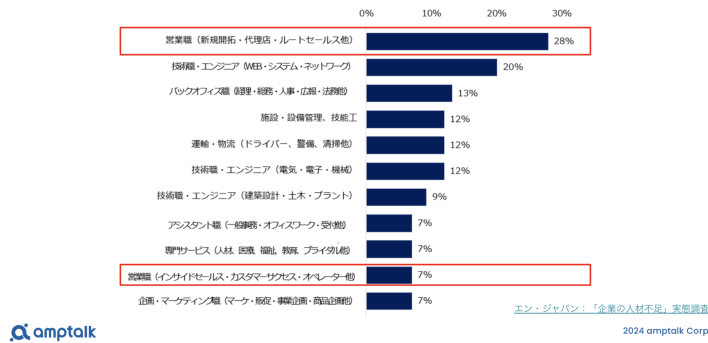
### 課題①: 一人当たりの売上・営業生産性向上に関して

これらを背景に、各企業の戦略は規模拡大・多角化から生産性の向上、また一人当たりの売上増加に重心を移しつつあります。そのためにSFA/CRMといったツールを用いて営業DXを図り、データに基づいた課題の特定や施策立案などを行っています。一方、依然大きな課題なのが「実行」です。営業企画部や営業推進部が、戦略の現場展開およびナレッジ浸透を目的に作成したコンテンツは90%が活用されていないというデータもあります。営業DXを実行に移すためには、営業施策の現場への浸透、ナレッジ展開が大きな課題となっています。

### 課題②: 営業人材の即戦力化に関して

エン・ジャパンが実施した「企業の人材不足」実態調査によると、現在不足している職種のトップは「営業職」と言われるように、今や営業人材の確保と即戦力化は多くの企業が直面する課題です。そのような状況において、多くの企業が中途採用や配属転換を行い対応を進めていますが、大きな課題になっているのが「営業人材を育成する仕組み」です。日本の営業組織においてはこれまで、上司やマネージャーによるOJT中心の育成が主でしたが、多くの営業マネージャーはプレイングマネージャーとなり、育成にかけられる時間が業務の約14%にとどまるというデータもあります。これまでのOJT中心の育成は限界を迎え、体系的かつ継続的に営業人材を育成する仕組みの整備が求められています。

## 日本企業において営業人材はトップレベルで不足している



## ■ 会社概要

amptalkは、「人と人が向き合う時間を最大化する」をミッションとし、「昨日まで世界になかったチャンス」を作り出すことを目指しています。“人”だけではできなかったことを成しとげることで、“人”がより効率的に働ける世の中を作る会社です。

amptalkは、日々の商談データを資産に変え、営業組織のレベルアップを実現します。電話・商談解析ツール「amptalk analysis」、SFA/CRMへの商談記録をAIが支援する「amptalk assist」を通じて、日々の顧客接点から得られるデータをもとにセールスイネーブルメントを実現します。

商号 : amptalk株式会社(アンプトーク株式会社)

代表者 : 猪瀬 竜馬

所在地 : 〒160-0022 東京都新宿区新宿1丁目6-3

設立日 : 2020年5月

HP : <https://amptalk.co.jp/>

※1・2: HubSpot Japan株式会社「日本の営業に関する意識・実態調査2023」「日本の営業に関する意識・実態調査2024」

※3: American Marketing Association

※4: 総務省『労働力調査』における「販売従事者」

※本ニュースリリースに記載された商品・サービス名は各社の商標または登録商標です。

※本ニュースリリースに記載された内容は発表日現在のものです。その後予告なしに変更されることがあります。

<本件に関するお問い合わせ先>

amptalk株式会社

担当: 宿谷

TEL:050-1782-7002 Email: [kazuki.shukuya@amptalk.co.jp](mailto:kazuki.shukuya@amptalk.co.jp)