

疲弊する営業管理職に代わり急増する新入社員の育成をAIが担う

AIロープレツール「amptalk coach」正式提供開始

富士通・NTTビジネスソリューションズがベータ版を先行導入



正式提供開始

営業を即戦力化するAIロープレツール

amptalk coach



株式会社amptalk(本社:東京都渋谷区、代表取締役:猪瀬竜馬)は、営業人材の即戦力化と育成の標準化を支援するAIロープレツール「amptalk coach(アンプトーク・コーチ)」を、2025年5月7日より正式に提供開始します。

本サービスは、企業独自の営業資料や事例を生成AIにインプットし、営業パーソンがAIと対話形式で“いつでも”実践型の商談ロールプレイングを行える育成支援ソリューションです。

営業組織における人手不足が加速するなか、企業には“採用する”だけでなく“育てる力”が問われています。しかし現場では、OJTの限界、教育リソースの慢性的不足、育成の属人化といった課題が深刻化しており、特に“最も効果的”とされるロールプレイング研修の実施が難しくなっています。こうした背景を受け、amptalkはこれまで商談解析ツール「amptalk analysis」などを通じて多数の営業組織の育成・成果向上を支援してきた実績を活かし、営業特化型のAIロープレツール「amptalk coach」を開発。

2024年12月から提供を開始したベータ版は、富士通株式会社、NTTビジネスソリューションズ株式会社に導入され、現場での実践的な育成効果が期待されています。

早期離職を防ぐ！「営業×生成AI」による持続可能な人材育成モデルの構築

新年度を迎え、多くの新卒社員が営業現場へと配属される一方で、中途採用者や第二新卒の受け入れも進み、現場の育成負荷はますます高まっています。

一方、育成の質と再現性を両立させることは難しく、「営業人材の即戦力化」はあらゆる企業に共通する経営課題となりつつあります。特に、日本の営業育成を取り巻く構造的な変化・課題には以下のようなものがあります：

- 2040年までに日本の労働人口は約1,100万人減少するとの推計があり※1、営業現場においても生産性向上が不可欠に。
- 2025年春には約45万人以上※2の新卒社員が社会に出ているとされる一方で、配属先となる営業現場の教育力の差が成長に直結。
- 従来の営業教育は、OJTや属人的なノウハウ共有に依存しており、再現性のある仕組み化が難しい状況が続いている。
- 「成長実感や育成環境の整備」が早期離職の原因の第1位※3

こうした課題に対し、生成AIの発展により「スケーラブルなトレーニング環境」の実現が可能となりつつあります。amptalkは、営業現場の“育成格差”や“時間の壁”を超える持続可能な育成モデルの構築に取り組み、本サービスの正式リリースに至りました。

※1: 独立行政法人 労働政策研究・研修機構「データブック国際労働比較2022」

※2: リクルートワークス研究所「第41回 ワークス大卒求人倍率調査(2025年卒)」

※3: 経済産業省「生成 AI 時代の DX 推進に必要な人材・スキルの考え方 2024」

実際の人間との会話と比べ、遜色ないレスポンススピードと柔軟な育成設計

報道関係者各位

「amptalk coach」は、実際の営業現場で活用されている資料・トークスクリプト・事例などをAIにインプットし、トレーニング相手として設定することができます。営業担当者は、想定顧客のペルソナや商談シナリオに応じて、AIとリアルな対話形式で商談ロールプレイングを行うことが可能です。

営業現場で最も時間を割きづらい「ロープレ」を、マネージャーの代わりにAIが実施することで、新人・若手が自律的に繰り返し学べる環境を提供し、マネージャーの育成負担を大幅に軽減します。

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

【amptalk coachの特徴】

- ・レスポンススピード・質問の深さなど、人間に近い対話体験を提供

自然なテンポで返ってくるAIとの対話により、まるで実際の顧客と会話しているかのようなトレーニングが可能。質問対応や提案の切り返しなど、現場で求められるトーク力を実践形式で磨くことができます。

- ・想定顧客のペルソナや商談シナリオをもとに、企業独自のトレーニングコースを設計可能

想定顧客のペルソナや商談シナリオをAIにインプットし、自社に最適化されたコースを作成可能

- ・アップロード資料×評価基準に基づき、AIが自動でロープレをスコアリングあらかじめ設定した評価基準・項目に基づいて、AIがロープレの内容を自動評価。再現性のある定量的な育成指標が得られることで、育成の属人化を防ぎます。

- ・ダッシュボードで個人別のトレーニング状況をデータで可視化・分析

個人・チームごとのトレーニング進捗や改善傾向をダッシュボードで把握可能。営業人材の成長過程を数値で追跡し、育成施策の見直しにも役立ちます。



■ ベータ版導入企業コメント

富士通株式会社 カスタマーグロース戦略室 マネージャー 吉原一博氏

当社のデジタルセールス組織は新規開拓を専門としており、デジタルを駆使しながら質の高い商談創出を目標に日々活動しています。活動の広がりに伴い人材採用を積極的に進めるなか、育成における早期立上げやスキル維持が重要なポイントになっています。

今回の「amptalk coach」ベータ版は、Enablementにおける生産性と質担保へのチャレンジとして導入しました。ベータ版を活用する中で、当社のインサイトを真摯に受け止め、サービス内容をブラッシュアップしていただいたことに深く感謝申し上げます。当社は今後もamptalk様と共に、インサイドセールス業界の発展と、営業DXの実現への貢献を目指します。

NTTビジネスソリューションズ株式会社

スマートビジネス営業部スマートビジネス推進部門カスタマーリレーション担当部長 竹谷 和也氏

我々の担当は中堅/中小企業のお客様向けのインサイドセールスを所掌しておりますが、『人手を介するOJTの限界』と『育成の属人化』に課題を感じており、AIツールの持つ可能性に着目して情報収集しておりました。AIロープレツールは、「業務遂行に不足するスキルや経験を補完」してくれるものとして大いに期待をしています。

営業現場の皆さんにいかに使い続けてもらえるか、日々、試行錯誤を続けていますが、amptalk社の皆さんのお力添えもいただきながら、商談解析による現状把握～AIロープレを通じた補完トレーニングという育成モデルの定着化及び全センターへの本格展開に向けて取り組んでまいります。

■ 今後の目標

今後、amptalkは電話・商談解析ツール「amptalk analysis」とAIロープレツール「amptalk coach」の連携を高めていき、導入企業ごとにより実際に近い形でAI顧客とのロープレの実現など、さらなる営業人材の育成をサポートしていきます。

これらを実現し、さらなるユーザビリティ向上のため、以下の特許をamptalkは取得しています。

①Salesforce等のデータに基づくペルソナや資料の設定(特許第7644945号)

SFA/CRMや商談の会話データベースから、指定された顧客の固有情報(業種・規模・過去取引など)を取得し、それらを生成AIに与えて「顧客ペルソナ」を自動で構築。実際の顧客データに基づいた、リアルな商談ロールプレイを実現します。

②資料データベースとの連携(特許第7644946号)

営業資料等が格納されているデータベースから、選択された資料情報を取得して生成AIにインプット。AIがその業界知識や製品知識を備えた顧客役としてロールプレイを行い、また資料内の情報に基づいて正しく会話ができているかの評価を行うことが可能になります。

■ 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」、営業人材を即戦力化するAIロープレツール「amptalk coach」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 : 東京都渋谷区渋谷2-20-11 渋谷協和ビル8階

設立日 : 2020年5月

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

※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