

AIロープレツール「amptalk coach」、「グループ一括配信機能」を提供を開始

本部が作成したトレーニングを、グループ会社・販売会社・代理店へ一括配信し、営業品質を統一

商談解析ツールをはじめとした営業向けAIを提供するamptalk株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:猪瀬 竜馬、以下「amptalk」)は、提供する営業向けのAIロープレツール「amptalk coach(アンプトークコーチ)」のグループ一括配信機能を提供を開始します。

本部が作成したトレーニング(ロープレシナリオや評価基準)を、グループ会社・販売会社・代理店などへ、各社で作り直すことなく一括配信できる機能を新たに搭載しました。

amptalk coach 営業向けAIロープレ

グループ一括配信機能

本部が作成した育成コースを
関係企業に一斉配信が可能



■ 背景

育成は研修からAIでの反復練習へと移行

国内の企業向け研修サービス市場は、2025年度に前年度比4.6%増の6,130億円へ拡大すると見込まれています。人的資本経営の広がりやリスクリング需要を背景に、企業の教育投資への関心は年々高まっています。※

さらに育成の手法そのものが、動画視聴と確認テストを中心とした従来型から、AIを活用して一人ひとりの理解度や課題に合わせて最適化する形へと移りつつあります。

対面指導や集合研修に依存してきた育成手法が、時間や場所を問わず繰り返し練習できる仕組みへと置き換わり始めています。

※矢野経済研究所「企業向け研修サービス市場に関する調査(2025年)」

本部の育成が、販売網の隅々までは届かない

一方で、メーカーと販売会社、本部と代理店・加盟店のように、本部と販売網が分かれた事業構造を持つ企業では、育成をめぐる固有の難しさが残されています。本部が営業方針や接客基準、研修プログラムを整備しても、資本や運営の異なる各社・各拠点まで一貫して浸透させることは容易ではなく、研修内容や評価基準が拠点ごとにばらつきがちです。結果として、同じブランドを掲げながら、顧客が受ける提案・接客の品質に差が生まれてしまいます。

■ グループ一括配信機能の主な内容

- 全社へ一括配信
本部が作成したトレーニングを一度公開するだけで、接続されたグループ会社・販売会社・代理店などがすぐに利用できます。本部が内容を更新すれば各社へ自動的に反映されるため、作り直しの手間や、拠点ごとの内容のずれを防げます。
- 配布されたトレーニングコースを子会社に合わせてカスタマイズも可能
各社は、本部のトレーニングを常に最新の状態で利用し続けるだけでなく、自社向けに編集も可能です。これにより、本部主導での品質統一と、各社・各拠点の実情に合わせた柔軟な運用を両立します。
- 必要なトレーニングを、必要な拠点にだけ届ける
共有する範囲は柔軟に設定可能。例えば、地域単位でのグループ分けや、取扱商材・テーマ単位でのグループ分けを、同時に使い分けることも可能です。

■ 想定される活用業界と活用例

- 自動車：メーカー本部から各地域の販売会社（ディーラー）への営業・接客研修の統一
- 住宅・不動産：本部から販売会社・フランチャイズ加盟店への提案・接客品質の標準化
- 保険・金融：保険会社・本部から代理店への説明・応対トレーニングの一括展開
- 小売・外食チェーン：フランチャイズ本部から加盟店への接客研修の配信
- 製造・卸：メーカーから販売代理店・パートナー網への商材別トレーニングの提供
- グループ企業全般：グループ会社を横断した営業研修や、複数拠点でのオンボーディング標準化

▼ グループ一括配信機能を用いた活用事例

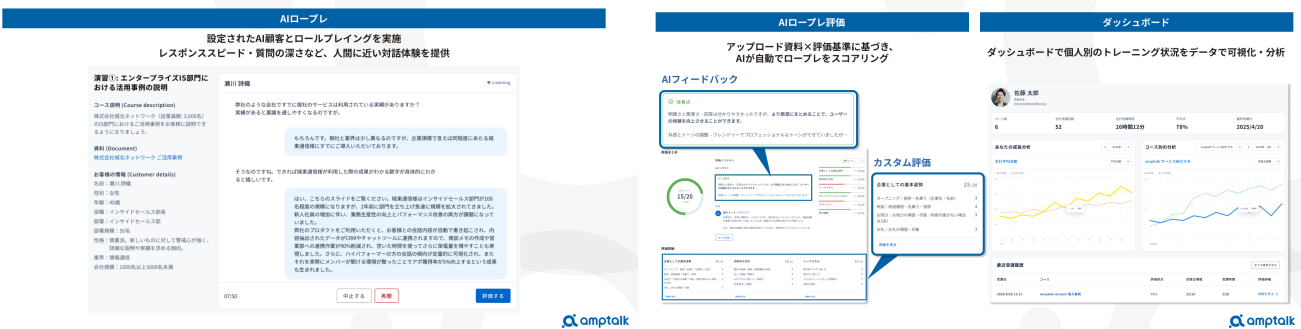
[営業向けAIロープレツール「amptalk coach」を日産自動車の全国販売会社向けに導入開始](#)

AIロープレツール「amptalk coach」について

「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株式会社 概要

amptalkは、「人と人が向き合う時間を最大化する」「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