

セミナー翌日からすぐに使える**超実践的**な
事例・ノウハウ・全てをお伝えします!

手間いらずで効果絶大!AIを活用した 営業育成の仕組化戦略

講座	セミナー内容
第1講座	塗装・リフォーム会社に取り組むべき営業DXとは  講師 守山 陸渡 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 リーダー 講座内容 リフォーム・塗装業界の営業において、AIやDX活用の重要性と最新の営業事例をご紹介します。
第2講座	AIを使ってカンタンに営業マニュアルを作る方法  講師 小林 直生 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 チーフコンサルタント 講座内容 近年進化の目覚ましいAIを活用して、成約率の高い営業マンをカンタンに育成する方法をお伝えします。

開催日時

2025年
7月28日(月) 8月 1日(金)
8月 5日(火) 13:00~15:00
(ログイン開始:開始時間30分前~)

開催方法

オンライン開催

お申込み期日

銀行振込み :開催日6日前まで
クレジットカード:開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合もございます。

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込**11,000円**) /一名様
会員価格 税抜 8,000円 (税込**8,800円**) /一名様
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】
右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/129684>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「**129684**」をご入力し検索ください。

船井総研
セミナー事務局 **E-mail** seminar271@funaisoken.co.jp **TEL** 0120-964-000 (平日9:30~17:30)
※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

AI業界初

リフォーム・塗装業界

営業マンの

育成

オンライン
開催

2025年
7月28日(月)・8月1日(金)・5日(火) 13:00~15:00
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

主催

手間いらずで効果絶大!AIを活用した営業育成の仕組化戦略

お問い合わせNo. **S129684**

 **Funai Soken**
サステナブルな成長を促す。

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル



当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)> **129684**

手を焼く育成が自動化される!AIを活用した「営業SEA」全体像

営業マン育成自動化システム「営業SEA」とは？

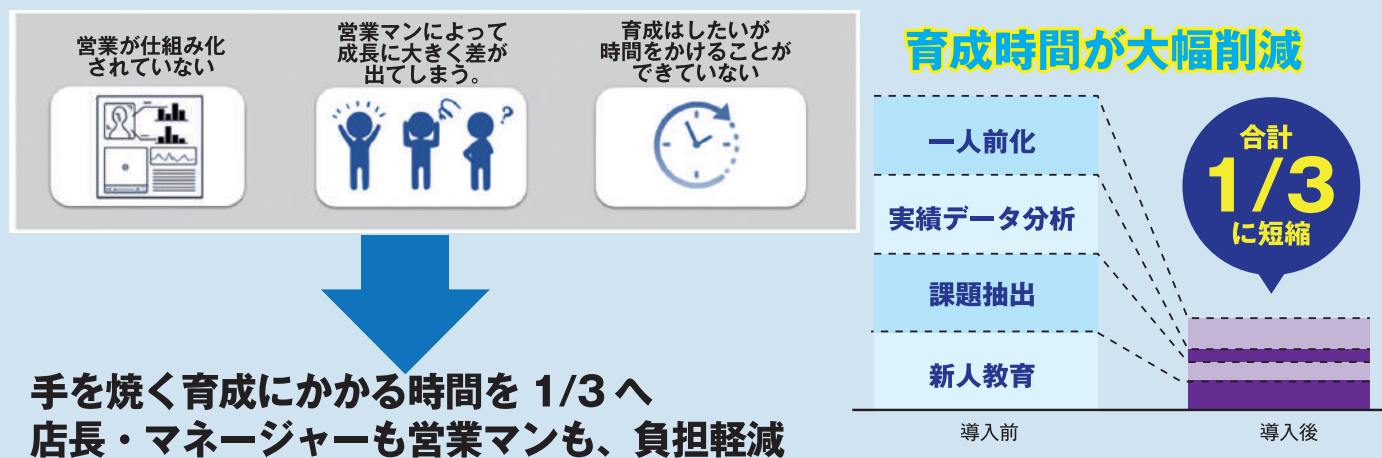
営業 SEAは、営業マンの自発的成長を促進し、組織的な人財育成を加速させる

「**営業マン育成の自動化システム**」です。

自社オリジナルの営業マン育成・教育システムを簡単に作成することができます。また、ロープレや商談の音声データを文字におこして解析する事により、課題をより明確にし、成長のためのPDCAサイクルを最速で回すことができます。さらに、個別の営業状況を併せて入力することにより、精度の高い個別の育成改善策を打つことができますようになります。



若手営業マンの育成期間を1/3に短縮へ



営業SEAのAI解析とは??



営業SEA3つのポイント

POINT 01 営業マンの成長を見える化 自発的成長を加速させます

商談やロープレの音声を文字化、AIによる点数化で、できていること、できていないことが明確になります。さらに性格特性データより、営業マンごとの特徴別に最適な育成フィードバックを提供します。もう営業マンの育成は困りません。



POINT 02 営業マンの学習プログラムを カンタンに構築

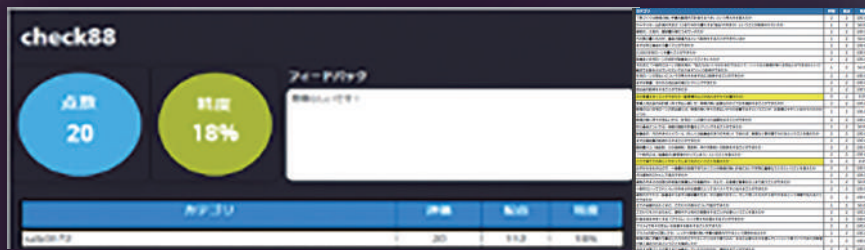
営業マンの成長を阻害している大きな要因の1つに、「営業は教科書がない」ということが挙げられます。営業マンの成長のばらつきなどの原因は、全て共通して学ぶものがないからです。教科書をしっかり用意してあげるだけで、驚くほど成果に直結します。営業 SEAでは自社オリジナルの学習プログラムを簡単に作成できます。

POINT 03 創業以来52年間の実績のある 営業マン育成ノウハウをツール化

営業 SEAを開発した船井総合研究所は、過去数千社、数万人の営業マンデータを基盤とした育成ノウハウを用いて、創業以来多くの営業組織の変革を支援してきました。営業 SEAでは、これまで蓄積してきたノウハウを用いて再現性と実効性のある営業マン育成をサポートします。



営業SEAの特徴的な機能一覧



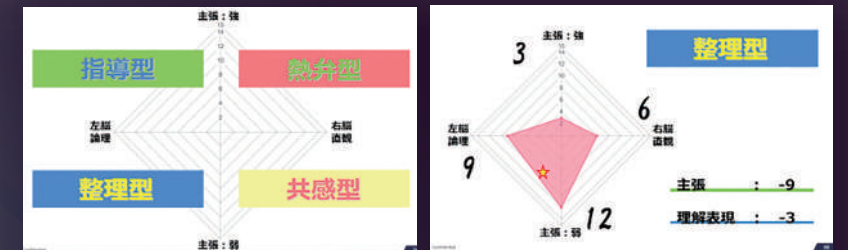
★ロープレ音声解析★

ロープレ音声を自動で点数化することができます。喋れていないことが点数化によって明確になり、トークの精度を計ることができます。



★商談音声解析★

商談音声を自動で文字化し、商談全体を振り返ることができます。営業マンはご自身の復習に、マネージャーは次回以降の商談の方向性を決めるための確認が容易に行うことができます。



★性格特性分析★

営業マンごとの性格によって、学習方法と指導方法を変えたほうが圧倒的に早く育成することができます。性格特性別の育成アプローチ法を明確にします。

The screenshot displays a 'Sales Improvement KPI Analysis' interface. It features a table with columns for '項目' (Item), '名称' (Name), '単位' (Unit), '目標' (Target), '実績' (Actual), '偏差' (Deviation), '比率' (Ratio), '平均' (Average), '標準' (Standard), '順位' (Rank), '平均点' (Average Score), and '標準点' (Standard Score). The table contains several rows of data, likely representing different sales metrics and their performance over time.

★営業力改善 KPI 解析★

営業では、現場で抑えなければならない数字が会社・業界ごとに決まっています。そして、数字が上がらないのには必ず理由があります。その理由を自動算出し、育成に向けての改善策を打てるようにします。



★自社オリジナルeラーニング★

企業ごとのオーダーメイド学習システムを構築することができます。自社の営業トーク・ノウハウを動画に集約し、営業マンが学習できる教材を作ることができます。



★営業育成ノウハウ動画★

船井総合研究所が長年蓄積してきた営業マン育成ノウハウを動画化し、営業の方はいつでも視聴し、復習することができます。



★営業理解度テスト★

作成した動画の理解度をチェックするためのテストを簡単に作成することができます。マネージャーの方は、各営業マンの理解度を把握しながら育成をすることができます。

The screenshot displays a 'Sales Curriculum' interface. It features a table with columns for '予定' (Schedule), '3月' (March), '4月' (April), '5月' (May), '6月' (June), '7月' (July), '8月' (August), and '9月' (September). The table contains several rows of data, likely representing different curriculum topics and their scheduled dates.

★育成カリキュラム★

一人前の営業マンになるべく、何をどうやって進めていけばいいのかの育成カリキュラムを簡単に作成することができます。

The screenshot shows a 'Sales Progress Confirmation' interface. It features a table with columns for 'ユーザー' (User), 'メールアドレス' (Email Address), '登録日時' (Registration Date), '最終ログイン日時' (Last Login Date), and '進捗状況' (Progress Status). The table contains several rows of data, likely representing different users and their progress status.

★育成進捗状況確認★

各営業マンの育成進捗状況をわかりやすく閲覧することが可能です。現状を把握し、次の打ち手を早く講じることで、育成は加速されます。

営業SEAを実際に導入している企業の声

契約棟数100棟、売上35億到達

安定した契約棟数を確保するために、とにかく**属人的な営業から脱却したい**と思っていました。そこで営業 SEAを導入したのですが、何より良かったのは**営業マンの見える化**でした。営業マンそれぞれの何ができていないかが明確になりました。課題が見えたら、あとは1000本ノックです！(笑)それで自社の若手の成長が促進されました。

	加藤さん	小野寺さん		加藤さん	小野寺さん
深耕力	40%	53%	深耕力	53%	73%
テスクロ力	50%	50%	テスクロ力	55%	70%
応酬力	50%	50%	応酬力	60%	70%
俯瞰力	20%	40%	俯瞰力	53%	73%
整理力	33%	47%	整理力	50%	75%
対応力	60%	50%	対応力	53%	67%
合計	44%	49%	合計	54%	71%

音声 AI のスコアリングボードです。
3か月後商談内容は格段に向上しました！

愛知県
安城市

中尾建設工業株式会社
代表取締役社長 中尾 研次氏



契約率5%から20%へ成長 新卒3年目で14棟契約

上司からのアドバイスが抽象的で納得感がなかったので、商談の正解がイマイチわからなかったんです。ただ、**音声 AI解析で自身の課題が明確になることで、足りない部分は何なのか明確にわかるようになりました。**上司もシステム内で自分の課題を認識してくれているので、抽象的だったアドバイスが的確になり、納得感をもって営業に専念することができるようになりました。



商談音声を格納すると何点だったか、課題は改善されているかの確認ができます。

愛知県
安城市

中尾建設工業株式会社
新卒3年目 契約棟数14棟



数値データに基づき課題を明確に

「指導する側としては、ロープレしてもどうしても悪いところの指摘ばかりになってしまう。ほめることが苦手な40代って多いと思うんですよ。(笑)だから新人は一体何から改善していけばいいかわからなくなってしまっていたんだと、今になって気づきました。**商談音声解析 AI**を用いて、営業力の各要素の点数化を図ることで、**現状と課題が一目瞭然になり、格段に指導がしやすくなりました。**



愛知県
安城市

中尾建設工業株式会社
営業統括部長 正木 勇志氏



商談をして、点数化をして、見えてきた課題に対してロープレで改善。また動画で理解を深めて商談に臨む。という育成のサイクルができました。

新人が「住宅ビジネス研究会 2022年総会」全国大会で1位に！

船井総合研究所のシステム支援がスタート。だけど最初の1年はダメだったんですよ。現場からは「効果がない」等の意見が出たんです。売れないのに、そんなことを言うもんだから「やめなければやめろ」と言って一度やめたことがあったんです。その後、結局本人たちに任せても結果が良くならなかった。一度こちらから断ったため、失礼を承知で、「なんとかお願いします」と言って、船井総合研究所に戻ってきてもらった。**素直に言われた通りにやらせたらスルスルと売れ出すようになっていきました。**



新卒2年目の Sさんが
16棟契約。

船井総合研究所の営業指導は、かなり具体的。「ああ言いなさい」「こういう時はこうしなさい」と**動画で指導を受けている。**だから成果が出ている。



静岡県
浜松市

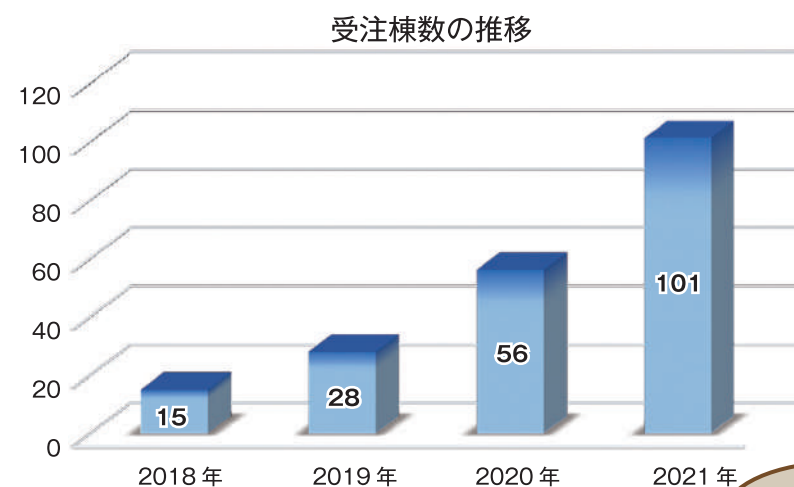
グッドリビング株式会社
代表取締役会長 相澤 健一氏



営業SEAを実際に導入している企業の声

4年で100棟達成！新卒が着実に力をつけて、業績アップができています。

全員が決まったトークを覚えて実践しているので、誰でも教えることができます。もともとは、営業のやり方も決まっておらず、モデル案内して、お客様の要望を聞いて終わり。あとは上司の背中を見て育て。という文化でしたが、何より**教える風土ができたことが大きいです**。新卒2年目が新卒1年目に教えていて、見ていて頼もしい限りです。これも営業SEAを導入して営業の流れを確立できたからです。



新潟県
長岡市

株式会社アップデート
代表取締役 原山 長之氏

上司の教え方がわかりやすく私でもできるように

入社当初は何を話していいかわからなかったのですが、システムを導入してからは、最初はこれをやって次にこれをやるっていう道筋が決まったので、わかりやすかったです。システムを導入してからは、上司も言うことが統一されてわかりやすくなりました。



新潟県
長岡市

株式会社アップデート
新卒3年目 契約棟数10棟



50個程度の動画が見るべき順番で見やすく入っているのが共通した営業の流れがありますし、何から学べばいいかわかります。

商談の中身まで確認することができなかったのも、手の届かないところを掴めた感覚です

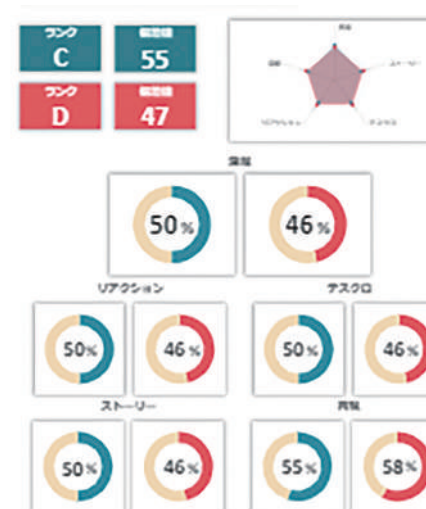
人によって個人差がかなりあったので、AI解析を進めました。ブランドもウチは複数あり、営業マンも多いため、取れない営業の原因が何かわからなかったんです。ただ今回システムを導入して、**商談の中身と点数化によって課題が明確にわかるようになりました**。課題にあった動画を見ることで、勝手に若手は育っていきます。もともと若手は4~5棟契約が標準的でしたが、今では若手社員3人で38棟の契約を取れる店舗も生まれてきています。幸いにも毎年新卒社員が入社してくれているのですが、3年で10棟を超える新人ばかりで、今後は人財育成をしながら別ブランドも複合展開していきたいと思います。



愛媛県
松山市

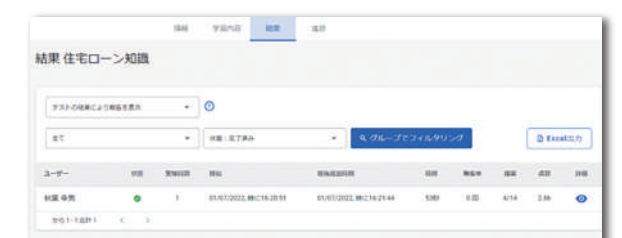
株式会社アットハウジング
代表取締役社長 伊藤 元博氏

	来場	⇒	着座	⇒	アポ	⇒	申込	⇒	契約	申込率	契約率
営業マンA	33	100%	33	39%	13	54%	7	86%	6	21.2%	18.2%
営業マンB	46	98%	45	56%	25	36%	9	56%	5	19.6%	10.9%
営業マンC	49	96%	47	53%	25	44%	11	36%	4	22.4%	8.2%
営業マンD	41	98%	40	55%	22	23%	5	80%	4	12.2%	9.8%
合計	169	98%	165	52%	85	38%	32	59%	19	18.9%	11.2%
KPI	60	80%	48	40%	19	60%	11	70%	7	19.2%	13.4%



KPI分析と商談音声の点数化で、若手の状況が丸裸になりました。ウチは営業マンが30名近くいますが、全員の状況が手に取るようになります。

課題になっている部分の理解を深めるために、**解説動画やロープレ動画を見てテストで確認します**。若手は一人で学習しております。学習度も目に見えてわかるので助かっています！



音声解析 AIで育成を自動化

KPIデータ

来場	⇒	着座	申込率	契約率
8	50%	4	12.5%	
13	62%	8	30.8%	23.1%
14	71%	10	28.6%	28.6%
6	100%	6	66.7%	66.7%
41	68%	28	31.7%	26.8%

接客状況データ

何件アポが取れたか、
アポキャンセルはないか、
アポ率等のデータ

音声データ



商談音声データ

実際のお客様と
商談したデータ

性格特性



性格特性データ

性格特性診断に
回答したデータ

営業マン育成システム「営業 SEA」

課題の明確化



営業マンの自主学習促進

育成計画に 基づき学習

予定	3月	4月	5月
本日			
コンサルティング営業の基礎			
資金計画トーク (円の訓練)			
進め方トーク (PT申込の概念お伝え)			
融資要因について			
融資要因：借金			
融資要因：土地			
中間確認			
融資要因：組合			
融資要因：家族			
「話す」最終確認			

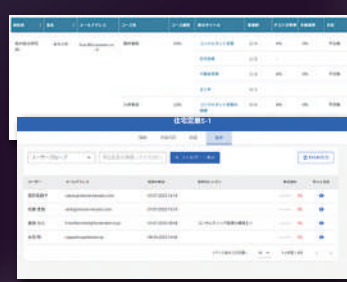
解説動画で 理解度アップ



ロープレ動画で トーク暗記



育成進捗 状況で確認



ご案内



株式会社船井総合研究所
専門工事支援部 リーダー
守山 陸渡

ここまでお読みいただきありがとうございます。

今回は、AI を活用した育成システム「営業 SEA」の

リリースセミナーとなります。「営業 SEA」をどのように活用するのか、

また、育成において押さえてなければならないポイントを、お伝えいたします。

今まで我々は、営業マンを育成するにあたり、KPI 分析や、実際の商談の

音声フィードバックで成果を上げてまいりました。

今回、AI を活用して、商談を文字に起こし、さらに点数化することに

成功しました。

それにより、育成にかかる時間を格段に減らすことができました。

ぜひ、育成にお困りの方は、良質のシステムを体感していただきたいと

思いますので、ご参加いただけたらと思います。

皆様とお会いできるのを楽しみにしております。

守山 陸渡