

2024年10月10日

大東建託株式会社

人工智能を活用した独自システム「AI 課長」を開発、10月中旬より導入 営業職担当者の育成や営業活動を支援

大東建託株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長執行役員 CEO：竹内啓）は、人工智能（AI）を活用して若手営業担当者の育成や営業活動を支援する独自システム「AI 課長」を開発し、10月中旬より導入します。

「AI 課長」は、約 2,900 名の営業担当者を対象としたロールプレイングなどの教育・研修用ツールとして開発したもので、営業活動に必要な知識やスキルを効率的に習得する仕組みを構築しています。大東建託は、「AI 課長」を導入することで、営業職担当者が時間や場所の制約を受けることなく、個人のタイミングで学べる環境を提供し、効率的かつ自主的に学ぶ意識の養成を目指しています。また、これまで先輩社員が指導や相談に応じていた時間や手間を軽減する効果も見込んでいます。

今後は様々なシステム機能を順次導入し、営業効率化ツールとして活用を広げ、大東建託グループ最大のキャピタルである「人財」を育成・成長させ、企業の持続的成長につなげていきます。



「AI 課長」を利用した研修イメージ

■ 「AI 課長」概要

今回第1弾として導入したのは、研修の一環としてロールプレイングで管理職や先輩社員が担っていたオーナー様の役割を AI に置き換えた「AI ロールプレイング（台本型）」です。営業職担当者は、パソコンやタブレット端末を使い、決まった台本に沿ってオーナー様と会話し、商談手法を学びます。研修後は、AI による個別フィードバックを通じて営業職としてのスキルアップを後押しします。AI ロールプレイング（台本型）では、お客様役の AI が、主な方言での対応バージョンも用意しています。2025年1月には、台本のない臨機応変な対応力を身につける「応対型」を導入予定です。

また、年度内には専門用語や法律、税金の知識など業務上必要な情報を AI から入手するチャットボット機能を導入するほか、2025年1月には、顧客との会話で得た様々な情報の音声データを可視化する機能を導入。AI が顧客様の関心度などを分析し、提案内容を考案することで成約の確率を引き上げます。将来的には、営業活動の過去の成功事例を基に AI が具体的な行動計画を提案する機能も導入予定です。