

医療現場の『対話力』向上に カルティAIロープレご案内資料



会社概要

ひとを科学する AIにより営業・接客 DXをサポートいたします

株式会社Sapeetは様々な企業様の課題をAIや3Dアルゴリズムで解決する東京大学発の技術系スタートアップ企業

2018年10月より、松尾研究室発スタートアップの第1号”PKSHA Technology”のグループに参画

以来、同社の培ったアルゴリズム開発の技術とのシナジーにより、サービスの幅と深度を強化



会社名	株式会社Sapeet
所在地	東京都港区芝5-13-18 いちご三田ビル8階
代表取締役	築山 英治
設立	2016年3月
市場	東証グロース:269A(2024年10月29日上場) 2
URL	https://sapeet.com/
事業内容	AIソリューション事業 プロダクト事業(カルティクラウド、シセイカルテ)

当社グループ実績

最先端のアルゴリズム開発技術により、数多くの大手企業様との取り組みで信頼を築いてまいりました

2354社

研究開発をしたアルゴリズムを、
多くの企業のソフトウェア・オペレーション導入

165個

研究開発された多数のアルゴリズムが
様々なソフトウェア・オペレーションの内部で稼働

930万人

多くのユーザーと企業との「接点」で、
人と共進化するソフトウェアが稼働



ひとを科学し、寄り添いをつくる

人の身体性・精神性・行動をデータとロジックに基づき分析/可視化する。

また、その技術を簡単に利用できるように、仕組みを開発し続ける。

その仕組みによって、人と社会がより最適な状態で触れ合い、

人のポテンシャルを解放したり、生活の質を高めたり、と

心身豊かになれる世界をつくります。

Sapeetの主要事業

共進化する2つの事業を通じて未来のソフトウェアの社会実装を進めます



プロダクト事業

営業や接客のリアルな場面を直接サポート、成約率向上をアシストする

SapeetのAI SaaSプロダクト

カルティ シセイカルテ AI姿勢分析システム

数枚の写真撮影のみでカラダの状態をAIが詳細分析
姿勢の歪みをAIで簡単に可視化し、おすすめメニューを提案



カルティ セルス ノーコードの商談ナビゲーションシステム

新人でも顧客に合わせた漏れのないヒアリングと適切な説明・提案が可能に
商談記録をその場で構造化



カルティ マルチカルテ 次世代クラウドカルテ

紙媒体のカウンセリングやトレーニングメニューの記録をデジタル化
高いレベルの接客フローを再現し顧客満足度アップ



カルティ ロープレ AIとのロープレで営業力を加速させる

AIアバターと営業シナリオに基づいた会話が可能。
マネージャーの時間を取ることなく、スタッフが好きなタイミングで繰り返し練習でき、AIが評価・フィードバック。
トップセールスの要素を組織に浸透させます。



業務課題に応じた生成AI活用例

教育

営業マンのミドル層がなかなか育たない...
マネージャーも忙しくて教育工数が割けない...



セルフトレーニング(AIロープレ)
成功パターン可視化
カルティセールス(商談ナビ)など

事務業務

事務作業のせいで重要業務に手が回らない...
内部のマニュアルが整理・更新されていない...



AIメール/メルマガ自動生成
AI自動資料ドラフト作成
契約文書ドラフトの自動作成 など

社内会議

議事録作成など会議に掛かる工数を削減したい...
フィードバックを簡潔にできるようにしたい...



AI音声自動記録・要約
AI議事録
メモの構造整理 など

データ活用

データは蓄積されるが活用方法が...
戦略決定などはデータドリブンにしたいが...



価格査定AI
お客様音声ログ解析AI
新たなデータ収集手法の提案 など

ナレッジ共有

社内のFAQ対応で人と時間が取られている...
属人的なナレッジ含めてデータが散在している...



LLMを活用したナレッジシェア
貴社独自データを活用
LINEWORKS、Slack、Teams連携可

顧客コミュニケーション

顧客対応のChatBotがうまく機能していない...
問い合わせの一次対応だけでも工数を減らしたい...



AIコンシェルジュ
AI・Bot・有人対応切り分け可能な
ハイブリッドAIチャットシステム

AIロープレ

カルティ **ロープレ**

ビジネス成果に直結する営業・接客能力を効果的に向上

Sapeetからのご提案:カルティロープレ

営業のロープレトレーニングは、営業・接客担当者のスキル向上とそれに伴う事業成果のアップに不可欠です
AIアバターとのロープレにより改善ポイントをフィードバック、実践的な営業・接客スキルを養成します

カルティ **ロープレ**



～AIロープレのメリット～

即時・定量フィードバック
による改善点の明確化

実際の顧客対応シナリオを
通じた経験値の向上

レスポンス力、回答力、
ヒアリング力の総合的な養成

マネージャーの部下教育の
工数を削減

- 定量的な評価を通じて自分のスキルレベルと改善ポイントを明確に把握
- いつでもどこでもトレーニングが可能、繰り返し行うことにより営業・接客スキルを養成
- 評価する人の違いによる納得感の差異を排除して、純粋にフィードバックを受け入れやすい UI・設計

AIロープレ



～AIロープレの機能～

- ①AIと営業ロープレができる
- ②シーンやAIのペルソナは自由に設定ができる
- ③ロープレを評価ができる / 評価項目も自由に設定できる
- ④好感度を設定して心理的距離をつめる練習ができる

～AIロープレのベネフィット～

- いつでも好きな時にロープレができる
- 様々なペルソナに対応できる
- 公正な評価が得られる
- 振り返りができる

貴社 社内でのメリット

教育効率化・売上拡大に繋がる 5つのポイント

POINT 1



教育の 質がUP

ロープレの評価が人に依存しないためバラつきがなく、AIでの評価により、全員が個々に最適なインプットがもらえる

POINT 2



ボトルネック把 握

ダッシュボードで、個人の弱点や傾向が把握でき、伸び代に注力した教育ができる

POINT 3



実施の徹底

ダッシュボードで実施有無が確認できるため、現場へのロープレ実施を徹底できる

POINT 4



反復練習で 身に付く

隙間時間に何回も反復練習できるの、営業スキル向上に繋がる

POINT 5



営業リソースを 創出

AIロープレに代替することで、削減できた面体時間のリソースを、個社面対や新たな売上づくりのリソースに注ぐことができる

参考: 好感度に応じたシーン設定のイメージ

想定シーン(例)

ペルソナや領域
で作成



男女、年齢、職歴など

ハードモード



塩対応 → 好感度で相手が心を開く

鬼ハードモード



ずっと塩対応

参考:好感度ポイント例

好感度により、お客様の自己開示量が変化

好感度低

あなた こんにちは

相手 こんにちは（好感度：3ポイント）

あなた 今日はどちらからいらっしゃいましたか

相手 家から来ました（好感度：4ポイント）

あなた ありがとうございます お近くにお住まい なんですか

相手 はい、近くのマンションに住んでいます（好感度：7ポイント）

あなた そうなんです ね 今日はお車で来られましたか

相手 はい、車で来ました（好感度：10ポイント）

好感度高

あなた お子さんは何人いらっしゃいますか

相手 子供は二人います。7歳の男の子と5歳の女の子です。（好感度：24ポイント）

あなた じゃあ 上のお子さんが サッカーをやられてらっしゃるんですか

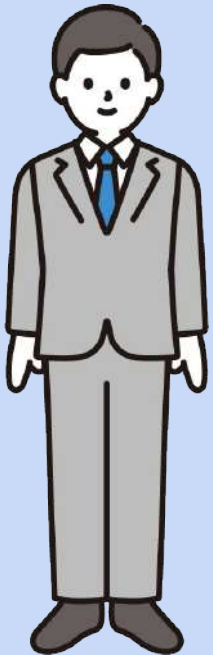
相手 はい、そうです。サッカー教室に通っています。（好感度：27ポイント）

その他のポイント: 専門用語への対応も可能

AIが専門用語も理解・対応が可能。専門的な分野でのロープレ構築も可能

例) 製薬会社によるドクターへの新しい点眼薬の説明

製薬会社の営業



こちらの点眼薬はアレルギー症状が長時間続く患者様への治療でお役立ていただけるかと思っております

アレルギー性結膜炎の症状は長引くことが多いですからね。患者への負担が少ないものであれば興味があります。

AI

ドクター役



体験した方の感想

ドクターへの新薬の説明という専門用語が多いシーンでも、AIが用語を理解してくれた。

ドクターとしての自然な受け答えや質問ができていた。

AIロープレの可能性と広がり

AIロープレでは様々な業界のシーンを実現。業界 / 課題や注力ポイントに合わせたトレーニングアプローチが提供可能

多様な業界への対応

自動車ディーラー : 新車販売・車検対応

宝飾品販売店 : アクセサリーの接客販売

生命保険 : 保険商品の説明と提案

製薬会社 : 医師向け新薬プレゼンテーション

調剤薬局 : 患者への服薬指導

中古買取業 : 受電対応・電話営業

etc.

特定分野に特化した構築

専門用語 : 医療用語など業界特有の言葉・知識の習得

特定商品 : 特定の商品や競合商品の知識の習得

信頼関係構築 : アイスブレイク、あいさつの練習

品質管理 : コンプライアンスの順守、NGワードの検出

AIロープレの現状と今後の展望

step1 : ロープレを通じて基本の部分を頭に入れてスムーズにお客様と話せること ← **現状**

step2 : 表情や間の取り方など、非言語の部分も習得し会話のエキスパートとなること

step2として、表情や会話の流暢性、トーン、間の取り方などを評価できるようになることをプロダクトとして目指しています。

弊社支援実績

最近の弊社支援実績の一部をご紹介します
 各企業様の個別の課題に寄り添って、最適なソリューションの選定と開発に加えて業務フロー再構築の支援も行います

業種	目的	課題	提供ソリューション	補足
大手不動産 (ディベロッパー)	品質確保 若手教育 AI活用浸透	・営業マンのメール文章品質に差があること ・パーソナライズされたメッセージの生成は工数が掛かること	AIメール	社内での生成AI活用を浸透させるためにもわかりやすいテーマでスタートしたいとのご要望もあり
大手不動産 (仲介)	若手教育 成約率向上 ナレッジの蓄積	・ベテラン世代のリタイアにより年々知見が失われていく ・個人依存が強い業種なので、営業マンごとの差分が大きい	AI・DXコンサルティング	現状業務から課題を抽出し、対策すべきテーマの優先順位付けを実施して中期計画を策定
介護施設	成約率向上 営業支援	・満床率を増加させたい ・対応履歴などのデータはあるが、その活用がうまくいっていない	満床率増加のためのAI活用	過去の顧客データを分析し、営業活動におけるバリュー創出要素を特定
自治体	ユーザー接点の拡大 サービスの拡充	・孤独・孤立を感じる方の支援を行っているが、人手で行っており、支援の対応に限界あり	LINEを活用したAIチャット	ソーシャルワーカーの知見をもとに、24時間365日の相談支援体制を実現
大手化粧品メーカー	PDCAサイクル 品質確保 工数・費用削減	・お客様へお送りするメールマガジンの作成工数が掛かっている ・外注する場合もあり、コストも発生している	AIメルマガ自動生成	メルマガ量産化によりマーケティングにおけるPDCAを高速化
高級小物販売	若手教育 販売向上 ナレッジの蓄積	・販売員のパフォーマンスにばらつきがあり ・接客スキルの可視化ができていない	ハイパーフォーマー分析	接客時の会話内容とパフォーマンスを参照して分析し、「売れる」接客フローの再構築を支援

Thank you!

ご連絡先: 株式会社 Sapeet カルティ事業部

TEL: 03-6822-3263

E-mail: info@sapeet.com

