

募集テーマ

人的資本経営の実現に向けた人材育成プロセス支援サービス

テーマ概要

- “はたらく”の現場において様々なコミュニケーションシーンが存在しますが、コミュニケーションスキルを向上する研修等の人材開発商材は多く存在するものの、十分なロールプレイが出来ず、スキルの定着には至っていないという声が多く聞かれます。リコーでは、それを様々な働くシーンに応用してビジネスコミュニケーションスキル向上のためのAIトレーニングシステムを企画しています。
- AIトレーニングシステム（AIロールプレイ）は、業務の対人コミュニケーション力の向上を目的としたOFF-JT教育に課題があると考えられる経営者向けの人材教育システムです。これは自社の業務に合わせたAIロールプレイで、反復練習と即時フィードバックを通じて実践的なコミュニケーション能力を効率的に身につけることができます。
- 将来的にはAIトレーニングシステムを活用して、人的資本経営の実現に向けた人材育成プロセス全体を支援するサービスの提供を目指しています。

提供可能なアセットとその特徴

AIトレーニングシステムの特徴

- 誰でも簡単にロールプレイを作成できる
- 対話の分析をして即時にフィードバックできる
- 組織全体の実施状況や成長度を把握することができる

アセットを活用した事業アイデア例

- ① 従業員一人一人のコミュニケーションスキルの状況に合わせて、適切なロールプレイを行い、スキル向上を支援するデジタルサービス
(想定しているコミュニケーションシーン：営業、販売、接客、上司部下の1on1など)
- ② 応募企業がお持ちの人材支援サービス（例：評価システム、研修、採用支援など）と組み合わせ、ロールプレイに止まらない一気通貫の人材育成パッケージを販売する
- ③ 業務改善・効率化などのDX支援を行っている企業と連携し、あらたに人材育成支援サービスの導入を目指す

協業先への期待

- 将来的には、AIトレーニングシステムを活用をきっかけに、人的資本経営の実現に向けた人材育成プロセス全体を支援するサービスの提供を目指しています。
- ロールプレイを通じた人材育成に止まらない人材育成支援に向けて、弊社のAIトレーニングシステムとスタートアップが保有するアセットを掛け合わせて新たな価値や事業提案をしたいと考えています。

特に募集したい 事業内容/アセットを保有する協業先

- 将来AIトレーニングシステムを活用して、スタートアップの事業の顧客価値を向上するアイデアをもつ企業
- AIトレーニングシステムにスタートアップ技術やノウハウを融合して、新たなデジタルツイン型プロダクトの創出を目指す企業

AIトレーニングシステムによって、ビジネスコミュニケーションに必要な対話力を高め、一人ひとりが「できる」を実感できる機会をつくります。関係が変わる、自信がつく、成果が出る—その積み重ねが“はたらく”に喜びを実現します。

AIトレーニングシステム



学習目的 実践型トレーニングに必要な質問スキルを学び、相手の可能性を引き出し信頼関係を築く方法を習得します。	チェックリスト
総評 今回の研修では、受講者が石川さんとコミュニケーションを通じて、相手の感情を引き出し実現するためのスキルを実践しました。まず、拡大質問を効果的に使い、石川さんが悩んでいるポイントについて自由に話せる機会を提供しました。具体的には、「もしよければ何か別のことがあればお話しませんか」というアプローチがあり、これにより石川さんが自然体で自身の状況を共有することができました。	達成 拡大質問が使えていたか 判断基準 ・相手の話しやすい、広がり質問（Yes/Noで終わらない質問）ができたか。 コメント 受講者は、石川さんに対して現実的な質問を行っており、石川さんが自由に話せる機会を提供しています。特に、「もしよければ何か別のことがあればお話しませんか」という問いかけによって、石川さんが話しやすくなりました。また、相手の感情を引き出すための質問も効果的に使われていました。受講者はこの点において非常に良いアプローチを行っていたため、評価は非常に高く評価されています。
また、受講者が質問した質問も使われており、石川さんがポイントをおさっているかを確認している点も具体的に見られました。石川さんが自身の感情を表現できるようになりました。このような質問は、相手の感情を引き出し、自信を回復させる有効な手段であることが示されています。一方で、繰り返しの質問の数は、質問が効果的にならなくなる点があり、具体的質問の質問に変わること、さらに詳しく情報を引き出すことが可能なため、本日は今後の改善点として留意しましょう。	達成 肯定的な質問が声かけができていたか 判断基準 ・相手の関わりやポイントに基づいて質問ができたか。 コメント 受講者は、石川さんが自分の感情を表現しやすくなるような質問も効果的に使われていました。また、相手の感情を引き出すための質問も効果的に使われていました。

対話AIロープレイングとAI分析レポートで
ビジネスコミュニケーションに必要な対話力を高める

ビジネスにおけるコミュニケーションシーン



営業



チームファシリテーション



1on1



キャリアコンサルティング

AIロールプレイを作成・分析・可視化を一気通貫で行い、業務でのコミュニケーション力を高める。

特徴①

誰でも簡単にロールプレイを
作成できる

- ・ フォームに沿って入力するだけでロールプレイを作成
- ・ AIチャットボットが対話形式でシナリオ作成をサポート

特徴②

対話の分析して
即時フィードバックできる

- ・ 評価基準に基づき、対話内容を即時に分析・レポート化
- ・ 達成度を数値で可視化して次に活かせる改善アドバイスを提示

特徴③

組織全体の実施状況や
成長度を可視化できる

- ・ 組織での実施状況や達成度を一覧で可視化

トレーニング概要の設定

タイトルを教えてください。

トレーニングタイトル*
新規SaaS商品の営業ロールプレイ研修

受講者は何を学べますか？

トレーニング内容の概要*
自社開発SaaS商品を題材に、顧客への提案・商談力向上を目的とした

AI生成機能

生成したい内容を入力してください

自社で開発した、新しいSaaS商品の営業練習ロールプレイを作成したい

新しいSaaS商品の営業ロールプレイ練習ですね。以下のようなアップリットを設定しました。研修の流れに沿って、商品の説明力・ヒアリング力・提案力・クロージング力・反論対応力を体系的に高めることができます。まずは途中部英（BOT）からご挨拶と現状の課題をお話ししますので、次に商品説明を進めてください。ご準備はよろしいでしょうか？

AIチャットボット
作成支援

結果サマリー

達成度 33点

あなたは後輩の様子に気遣い、異感や摩擦を交えた研修はしっかり実施できていました。後輩が安心して悩みを話しやすい雰囲気づくりには成功しています。一方、質問がクローズド中心だったため、部下の背景や課題をさらに深く引き出すためには「どんなことで悩んでいる？」「難しく感じる点は？」などオープンな質問の活用や、具体的な振り返りのフィードバックが今後の課題です。研修力を強みに、質問力とフィードバック力の向上にも取り組み、より充実した1on1面談につなげてください。

- 達成 傾聴力
- もう少し 質問力
- もう少し フィードバック力

組織レポート

全ユーザー 2025/11/3 - 2025/11/29

研修名称	受講人数	平均達成度
新木支社 SDエディタ研修トレーニング	12名	13点
【九州統括】SDエディタ研修ロールプレイトレーニング（実践型）- 2	2名	30点
会議室リニューアル企画のためのWV領域ヒアリングロールプレイ	52名	59点
航空業界向けRICOH Collaboration Board活用提案ロールプレイ	2名	50点