

に関しては「流通商品ビジネス部」を新設したことなどを発表。同部は測定工具を中心扱う部署を全国で一本化したもの。富

永本部長は「マイクロメータなどスマートツールのデジタル化を特約店、代理店に提案していきたい」と述べた。

吉岡興業

営業ロールプレのコンサルサービス開始

チャットGPT活用でセールス育成

機械工具商社の吉岡興業（神戸市兵庫区、078・579・1177）はChatGPT（チャットGPT）-4.0を活用した営業ロール

ングサービスを始めた。従来の上司と部下の対面型では対応が難しかった多様な顧客視点やリアクションを、AIで再現す

ることで大幅な時間短縮

や実践的なスキルの向上

を実現することができ
る。永本部長は「マイクロメータなどスマートツールのデジタル化を特約店、代理店に提案していきたい」と述べた。

チャットGPTを活用した営業ロールプレイングはAIが顧客役となり、想定する顧客の年齢・性別・性格など特長を覚えさせ、営業が提案したい商品やサービスのセールストークを開拓する

セールストークを展開する。AIの強みである柔軟な応答能力を活用することでリアルなセールス現場を再現し、設定に応じて初心者向けの簡単な交渉から高度な商談レベルまで変更も可能だ。

AIはリアクションごとにセールストークに対応する営業担当への信頼感や提案内容への納得感など10段階の評価点や顧客側の状態（心理）も示さ

れるため、設定方法などノウハウも必要となり、同

社はコンサルティングサービスを通じて、適切

な活用方法を提供する。料金は1回3時間で7万円（5名まで）、1回3時間で10万円（5～10名まで）、2回×3時間で20万円（10名以上）の3プランを用意した。

さらに、同社は社内の営業育成や営業の魅力を伝えることに力を入れて

おり、2年前から営業トーク大会『トーキングダウン』を開催し、機械工具業界のメーカーや商

utubeで大会の様子

を公開している。今年も

7月25日に開催を予定

し、まもなく参加申し込みを始める。