<情報解禁日時 2021年3月29日10時>

報道関係各位
Press Release

2021年3月29日
コグニティ株式会社

ブラックボックス化する不動産営業をAIが見える化
業界25社の成績優秀者と比較できる「営業トーク分析サービス」をリリース

コミュニケーションのAI解析技術を持つコグニティ株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役： 河野 理愛 以下コグニティ）は、国内不動産企業25社のデータを基に開発した、業界特化型の営業トーク分析サービス「COG-HOME（コグ・ホーム）」の提供を開始します。
「COG-HOME」を導入した企業は、お客様との営業トークを分析し、成約できる営業トークのノウハウを社内に共有・蓄積できます。その結果、現場に頼りがちな旧来の営業指導から脱却し、短期間での営業育成が実現可能となります。

【DX化に迫られる、不動産業界の人材育成】
新型コロナウイルスの影響で新しい生活様式が求められる中、不動産業界においても様々な面でDX化が進められています。しかし営業教育に関してはOJTで先輩に同行する、集合研修で成功体験を踏襲するなど、「経験に頼る指導」が今も多く見られます。

「営業スキルの見える化ができていない」
「現場指導のブラックボックス化を解消したい」
「成績優秀者のノウハウを共有したい」

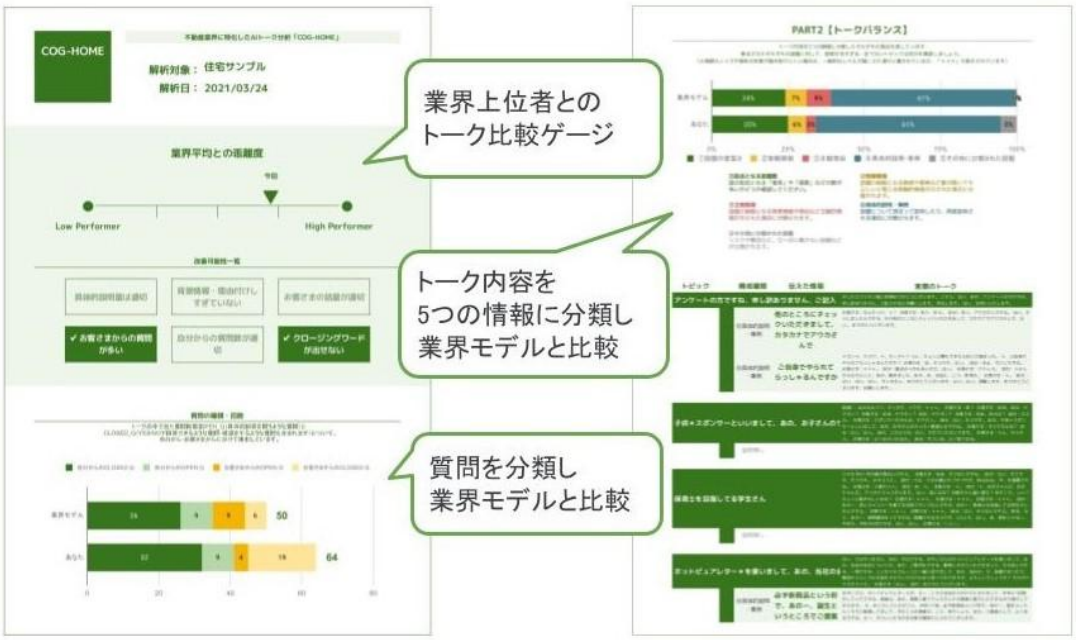
これらの課題の具体的な解決方法について、多数の相談をいただくようになり、不動産業界に特化した営業トーク分析サービス「COG-HOME」の開発に至りました。

【不動産**25**社との業界比較分析で営業育成を**DX**化】

コグニティでは、従来よりAIでビジネストークを「見える化」し、改善効果の高い指導を実現する分析サービスを展開しており、顧客単価の高い不動産業界でも25社に導入されています。業界トップ3に入る企業への実績では、3ヶ月間1棟も受注できなかった営業担当者を対象に弊社サービスを導入後、「月に10棟売れるようになった」「半年で対象者全員の平均受注数が社内平均に追いついた」との報告をいただき、継続して活用いただいています。

COG-HOMEはこれらの経験から開発した、不動産業界に特化した営業トーク分析サービスです。指導者は数字やグラフなど、目に見える分析結果による指導が実現し、企業は属人的な営業育成スタイルから脱却、DX化が図れます。当社では、この分析レポートを活用した「営業活動の改善サイクル」の実施を推奨しており、COG-HOMEには、改善サイクル実施に役立つ「ワークショップ」のオプション利用が可能です。

（レポートサンプル画像）



【「COG-HOME」紹介】

提供開始日	2021年4月1日（木） ※3月29日（月）より先行受付開始
概要	不動産業界特化の営業トーク分析サービス。営業トークの録音・アップロードで、コグニティの不動産業界導入実績の知見を活かしたフィードバックレポートが得られる。
対象	営業教育をDX化し、ボトムアップを図りたい不動産企業
特徴	・不動産企業25社との業界比較分析ができる ・特別な開発・準備なしで導入可能 ・一人ひとりへ数値やグラフで示したレポートを還元、指導もしやすい ・営業トークが全て文字化され「どこを改善すれば良いのか」を理解したセルフトレーニングが実現
主な機能	**1.**業界成績優秀者の平均との乖離度 業界平均との乖離度をゲージ表示、改善可能性一覧、質問の種類・回数を業界モデルと比較 **2.**ヒアリング・確認量の振り返り 商談中に出た質問を分類し、業界モデルと比較 **3.**トークバランス トーク内容を5つの情報に分類し、業界モデルと比較 **4.**情報量を振り返る 商談相手との発言量のバランス、あいまいさを残す指示語、不快にさせるフィラー語、クロージング語の出現回数 **5.**トークの振り返り 全トークのテキスト化、「さらに数値的根拠を伝えるべき話題」「深掘りして説明しすぎた部分」「指示語」にアラート表示
オプション	勝ちパターン分析 モデルトーク検出（自社の成績上位者のモデルがわかる） ワークショップ 所長向けレクチャーとして実施
費用	1万円/30分 ※ご利用プラン、オプションなどの詳細はお問い合わせください
お問い合わせ	コグニティ株式会社　第1事業部 Email: up@cognitee.com

【不動産企業向けサービスの今後の展望】
コロナ禍により、暮らし方や住まいへのニーズが変化したことで、不動産業界は変革の時を迎えています。営業指導についても、各支店に任せていた「過去の成功経験による属人的指導」では既に時代に通用せず、早急な見直しとDX化が必要です。
COG-HOMEは、経験指導でブラックボックス化してしまう不動産営業トークをAIで見える化し、業界モデルと比較・分析します。数値やグラフなどの根拠により納得感のある営業指導が実現し、ボトムアップを図れる分析サービスです。
コグニティはAI解析技術による分析サービスを継続的にブラッシュアップし、今後も不動産業界の人材育成を支援します。

【コグニティ株式会社 会社概要】
○ 設立　:2013年3月28日
○ 所在地 :〒141-0001 東京都品川区北品川5-5-15 大崎ブライトコア407号室
○ Web　:https://cognitee.com/
○ 資本金 :530,277千円（資本準備金含）
○ 従業員 :190名（国内外在住の解析リモートワーカー150名を含む）
○ 代表者 :代表取締役 河野 理愛
1982年生まれ、徳島県出身。慶應義塾大学総合政策学部卒業。大学在学中の2001年にNPO法人を設立、代表として経営を行う。2005年にソニー株式会社入社、カメラ事業を中心に、経営戦略・商品企画に従事。2011年に株式会社ディー・ エヌ・エー入社、ソーシャルゲームの海外展開を担当。2013年、完全在宅勤務制のコグニティ株式会社を設立。
○ 事業内容:「思考バイアスを取り除く」ためのソフトウエアを開発。文脈解析を強みとするトーク分析サービスを展開。
◇ リモートワーカーを含め、ISMS認証（ISO27001）を2019年6月に取得
◇ 「トークや文書の文脈・構成について差分計算し、抜け漏れ・過不足を予測/推薦する技術」について、2015年に出願、2019年8月に特許取得（特許第6573321号、海外特許審査中）
◇ 2013年創業時より「完全在宅勤務制」を採用し、運用に成功している企業として多くのメディアに取り上げられる

本件に関するお問合せ
コグニティ株式会社 広報担当：小川・服部
Email: pr@cognitee.com TEL: 03-4212-8445