

<情報解禁日時 2022年2月9日 10時>

報道関係各位
Press Release



**「もう、思い込みで判断しない。」営業を科学する・
“営業トークの質”をAI分析できる新サービスの提供開始
～AIトーク構成分析で「型」を見極める、新しい営業指導についてのウェビナーを開催～**

AIでのビジネスコミュニケーション分析を行う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2月9日（水）、200社・20,000人を超えるデータをもとに開発した、12の観点・25の指標で“営業トークの質”を分析できるAIサービス「COG-SALES（コグ・セールス）」を提供開始するとともに、2月24日（木）15時より株式会社セールスフォース・ジャパン（以下、Salesforce）からのゲストを迎えたウェビナーを開催します。



【COG-SALESのサービス概要】

DX化が進むことで、マーケティング・営業活動におけるリード獲得からアポイント獲得などは、各種顧客分析・CRM・MA（マーケティング・オートメーション）など、さまざまな技術・サービスが導入され、その活動が定量化されています。しかし、売上に直接紐づく「商談・接客」というシーンについては、その質を定量化するサービスが多くありません。

そのため、多くの営業現場は「商談・接客の営業トークが感覚的に行われている」「納得感の低い指導や評価ブレのために、若者の離職率が高い」「ニーズや課題のヒアリング力を高めることが難しく、客観的評価や指導もしにくい」といった悩みを抱えています。

そのような状況で、コグニティのAI技術は2016年のサービス開始以来、200社・20,000人以上の営業現場に導入されており、それらのセールストークのデータと指導知見を蓄積してきました。2021年より製薬企業のMR（医療情報担当者）向け「COG-MR」や、不動産営業向け「COG-HOME」など、業界特化型のトーク分析サービスを展開するなかで、営業や接客シーン共

<情報解禁日時 2022年2月9日 10時>

通・汎用的に使える営業分析項目を新規開発し、COG-SALESの提供に至りました。COG-SALESは、商談・接客に求められる12の観点・25の検出項目での営業トークの質・構成の定量化を実現します。自分のクセや改善点を客観的に把握でき、具体的で納得感の高いフィードバックを得られることにより、営業力の向上を実現します。

営業・マーケティング活動におけるDX化とCOG-SALESのポジション



【COG-SALESの使い方】

COG-SALESは、特別なシステム導入などの必要がないため、申込みから即日利用可能です。営業員のトークを録音し、音声ファイルをアップロードすると1~5営業日以内に分析結果のレポートが出力されます。毎月1回程度のフィードバックの機会を作ることで、飛躍的な改善が得られた企業が多いため、COG-SALESでは「導入ワークショップ」としてフィードバックのサポートを実施します。またデータの蓄積後には、それぞれのデータと社内成績を照らし合わせる「勝ちパターン分析」を実施することで、社内特有の傾向や勝ちパターンを抽出でき、指導の標準化を容易にします。これらのPDCAサイクルを繰り返し、応用力のある営業トークを磨き上げることが可能です。

COG-SALESで、営業トーク改善のPDCAサイクル



COG-SALESは、「導入ワークショップ」や「勝ちパターン分析」などが付属したBusinessプランに加え、トライアル利用としてEssentialプラン（1トークにつき10,000円~）、さらに各社の要望に合わせて分析内容をカスタマイズできるProfessionalプランを用意しています。各社の状況や、対応人数に合わせて柔軟に対応でき、ボリュームディスカウントも可能です。

【COG-SALESの機能】

従来から展開していた営業トーク向け分析レポートでは、9つの検出項目であったところが25項目となり、よりくわしい分析が可能となりました。現場の指導で求められることの多い項目であり、印象や個性ではなくトレーニングで改善できる項目に絞ってフィードバックします。

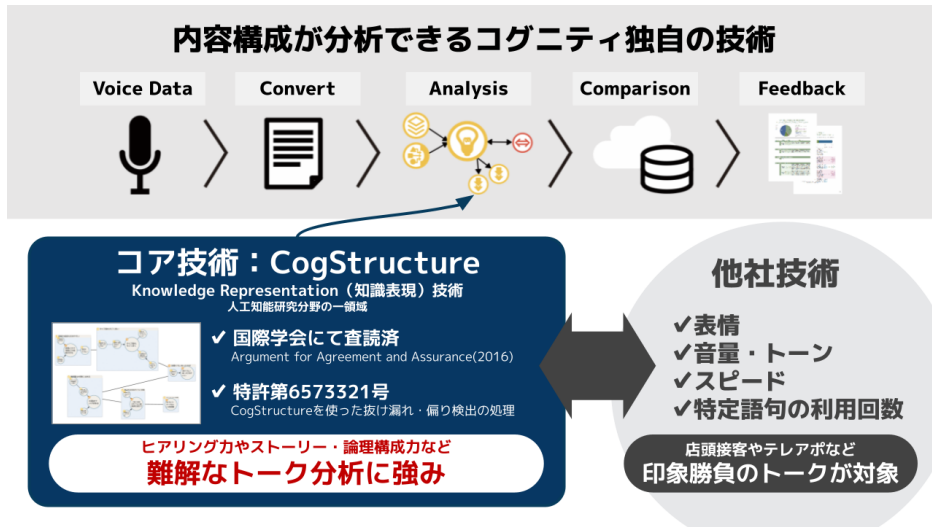
検出できる項目	従来サービス	COG-SALES
(1) トークの特徴 (良い点・悪い点)		✓
(2) 顧客に印象を残せた話題ランキング	✓	✓
(3) 話量の多寡・聞きやすい分量目安		✓
(4) 自分と相手の話量の差	✓	✓
(5) イントロ・アイスブレイク状況		✓
(6) オープニングの質問の質・数		✓
(7) オープニングでの相手状況への理解提示		✓
(8) オープニングでの相手企業への共感提示		✓
(9) ニーズ・課題感の引き出し量		✓
(10) 前後半別、自分の質問種類 (OPEN/CLOSED) と数	✓	✓
(11) 自分からの質問での情報量・長さ		✓
(12) 判断の決め手情報の検出回数		✓
(13) 判断の決め手情報が掘下げられていない話題一覧		✓
(14) お客様の発言を同意・受け止めた回数		✓
(15) 不必要語句 (フィラー) の出現数	✓	✓
(16) 指示語利用の頻度検出	✓	✓
(17) 掘下げて話し合われていない話題の数		✓
(18) 掘下げのない話題一覧・掘下げた話題一覧		✓
(19) 掘下げをした話題の数		✓
(20) 各話題をどう説明したかの構成分析	✓	✓
(21) 前後半別、お客様の質問種類と数、自分の返答内容	✓	✓
(22) 自分からの返答の情報量・長さ		✓
(23) クロージングでのアクションプランまとめ検出		✓
(24) 全体のトーク書き起こし	✓	✓
(25) 話の流れ・前後関係からの抜け漏れアラート	✓	✓

他社のコミュニケーション分析・サービスでは、声のトーンやスピード、表情や特定語句の利用回数などの検出がほとんどですが、それらは性差・年齢差など固有差の大きい指標であり、トレーニングによる改善には限界があります。

コグニティでは、人工知能の研究分野におけるオリジナル技術「CogStructure (コグストラクチャー)」を使用し、トーク内の内容や構成の分析が可能です。この技術により、ヒアリング力やストーリー構成力、ロジカルな説明などを求められる高度・難解なコミュニ

<情報解禁日時 2022年2月9日 10時>

ケーションにおいても対応ができ、トレーニングや事前準備で改善余地のあるフィードバックが実現します。



【ウェビナー開催概要】

COG-SALESの公式リリースに際して、2月24日（木）15時より、AIトーク構成分析で「型」を見極める、新しい営業指導についてのウェビナー（無料オンラインセミナー）を開催いたします。

データ分析によりインサイドセールスの育成や現場メンバーの生産性向上を実現している、Salesforceのセールスイネーブルメント マネージャー 田ノ上 絹江さんとセールスディベロップメント本部 コマーシャル事業部 第2営業部部長 吉原聡さんをゲストとしてお迎えし、「教育現場」と「営業現場」という異なる視点からのAI活用・データ活用の事例紹介となり、多くの企業のマーケティング・営業が参考にできる内容を予定しています。

また、COG-SALESによるトークの質を見える化・データ化できる技術による可能性についての説明とパネルディスカッションを実施します。営業活動の拡大・DX推進を検討している経営者やマネージャー、マーケティング担当者、経営企画部の方などにおすすめです。

COGWebinar 第42回

Salesforceが実践、 “営業を科学する”フィードバック


AIトーク構成分析で「型」を見極める、新しい営業指導

2/24 THU 15:00 ~
無料オンラインセミナー

ゲスト登壇：
株式会社セールスフォース・ジャパン

 GUEST 田ノ上 絹江氏 セールスイネーブルメント マネージャー	 GUEST 吉原 聡氏 セールスディベロップメント本部 コマーシャル事業部 第2営業部 部長	 河野 理愛 コグニティ株式会社 代表取締役
--	---	---------------------------------

<第42回COGWebinarの情報>

テーマ	Salesforceが実践、“営業を科学する”フィードバック ～AIトーク構成分析で「型」を見極める、新しい営業指導～
内容	1. “営業を科学する”とは（イントロダクション） 2. Salesforceが実践するデータドリブンインサイドセールスの有効性 3. 200社超の導入企業ノウハウを投入した「COG-SALES」の分析データ 4. “営業を科学する”ことの可能性（パネルディスカッション・質疑）
登壇者	<ul style="list-style-type: none">● 株式会社セールスフォース・ジャパン セールスイネーブルメント マネージャー 田ノ上 絹江 氏● 株式会社セールスフォース・ジャパン セールスディベロップメント本部 コマーシャル事業部 第2営業部 部長 吉原 聡 氏● コグニティ株式会社 代表取締役 河野 理愛
日時	2022年2月24日（木）15：00～16：30 再配信（予定日程・変更の可能性があります）： 3月7日（月）16：00～、8日（火）13：00～、9日（水）17：00～、 10日（木）15：00～、11日（金）14：00～、22日（火）15：00～、 30日（水）16：00～
方法	オンライン開催（Zoom）
参加費	無料
申込み	https://forms.gle/KZppFwgmJV5AAxt5A 

【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 : 341名（国内外アノテーションワーカー296名）※2022年1月時点
- 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

<情報解禁日時 2022年2月9日 10時>

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 : 「認知バイアスを取り除く」ためのソフトウェアを開発。20,000本を超える解析結果データベースを使って、接客・プレゼン・会議等の好成績者・チームの傾向をモデル化し、定量的に比較評価する解析サービス「COGシリーズ」を提供。
- ◇ 第22回テレワーク推進賞 優秀賞受賞
- ◇ 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）
- ◇ 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：服部・小川

Email: pr@cognitee.com TEL: 03-4212-8445