



2026年2月17日

各位

会社名 株式会社 Sapeet
代表者名 代表取締役社長 築山 英治
(コード番号：269A 東証グロース)
問合せ先 取締役 佐藤 琢治
経営管理本部長
(TEL. 03-6822-3263)

AI が教育工数「4年分」を肩代わり SAPI ロープレのデータが示す、属人化を排した「成果直結型」育成のインサイト

株式会社 Sapeet（本社：東京都港区、代表取締役社長：築山 英治、以下 Sapeet）は、生成 AI を活用したロールプレイングサービス「SAPI ロープレ」（旧：カルティ ロープレ）の累計利用回数が 15,000 回に達したことをお知らせします。累計利用時間は 2,500 時間となり、対人ロープレに伴う付随業務を含めた教育工数に換算すると、営業日数にして約 4 年分に相当します^{*1}。

Sapeet がこれまで向き合ってきた多くの組織では、従来の対人ロープレが抱える構造的な課題がありました。上司を相手にすることで生まれる緊張感や失敗への恐れ、指導者ごとに異なる評価基準による混乱、さらに日程調整や準備、フィードバックといった付随業務に多くの時間が割かれてしまう非効率さなどです。こうした背景から、時間や人に依存しない育成手法として、AI ロープレの活用が進んでいます。

本リリースでは、蓄積されたデータから判明した「AI ロープレが選ばれる真の理由」と、活用トレンドを公開します。

※1：「対人ロープレでは、日程調整・事前準備や相手役（上司・先輩）の拘束時間、実施後のフィードバック対応等の付随業務が発生し、AI ロープレ実施時間に対し約 3 倍の工数が必要になることを想定し算出しています。



調査サマリー

- AI ロープレを最も活用している業界は「金融」、次点で「IT/通信」。高頻度の顧客接点があり、商材・制度の更新が速い業界での活用が進んでいる。
- AI ロープレの導入目的は「成約率向上」がトップとなり、教育のためのツールにとどまらず、即戦力化への期待が見られた。
- AI ロープレで利用されるシーンには、営業・接客の成果を左右されやすい「課題ヒアリング」と「クロージング」がそれぞれ 1 位と 3 位にランクイン。

調査概要

期間：2025年1月1日～2026年2月4日

対象：SAPI ロープレ導入企業における利用データ

調査結果

■ AI ロープレ活用業界別シェア※2

- 1位：金融（16.9%）
- 2位：IT／通信（16.5%）
- 3位：コンサルティング（10.1%）
- 4位：医療・福祉（9.1%）
- 5位：ウェルネス（8.4%）

AI ロープレの利用は、高頻度の顧客接点があり、商材・制度の更新が速い業界を中心に進んでいることが分かります。例えば地方銀行の利用者からは、「若手の営業担当者が顧客との商談に強い不安を感じ、何を話せばよいか分からない状態が続いた結果、離職につながっていた」という声も聞かれました。AI ロープレによって、商談の進め方や会話の型を事前に練習できる環境を整えることで、現場の心理的ハードルが下がったという評価も得られています。

■ AI ロープレ導入目的ランキング

- 1位：成約率向上
- 2位：教育工数削減
- 3位：教育者による評価のバラツきの防止
- 4位：成果行動の再現性向上
- 5位：離職率防止

導入目的のトップには「成約率向上」となり、AI ロープレが「教育のためのツール」ととどまらず、即戦力化や成果創出につながる業務プロセスの一部として捉えられていることが分かります。また、「教育者による評価のバラツきの防止」が上位に挙がっていることから、一定の基準に沿った客観的なフィードバックを行える点に価値を感じている企業が多いことも明らかになりました。

■ AI ロープレ利用シーンランキング

- 1位：課題ヒアリング
- 2位：サービス（商品説明）紹介
- 3位：クロージング
- 4位：問い合わせ対応
- 5位：専門用語チェック（業界の専門用語を正しく使う会話練習）

多くの企業で練習の対象となっているのは「商品説明」のような、既にあるものを分かりやすく伝える場面だけではありません。「課題ヒアリング」や「クロージング」といった、営業・接客の成果を左右しやすく、個人の経験や感覚に委ねられがちな局面が上位に挙がっています。この結果からは、成果を分ける山場での対応を再現可能な形で組織に残そうとする動きが読み取れます。

※2：SAPI ロープレの累計利用時間を業界別に集計した割合

まとめ

分析の結果、AI ロープレは単なる教育の手段ではなく、成果に直結する行動を再現・定着させる基盤として活用され始めていることが分かりました。

現場（育成される側）には、上司の属人的な指導に左右されず、同一基準のフィードバックを受けながら、いつでも反復練習と自己点検ができる環境が求められています。一方、マネジメント（育成する側）には、成果につながる行動を定着させるため、同一基準で反復・改善できる練習環境の設計と運用のニーズがあります。

Sapeet は、企業独自の強みや意思決定プロセスを AI で拡張し、成果を生み続ける組織へと変革するためのメソッドとして「SAPEET AX」を提供しています。

SAPI ロープレは SAPEET AX Suite シリーズの 1 つとして、成果に直結する行動の真因を特定・ナレッジ化し、AI ロープレシステムとして現場に実装することで、繰り返しの練習や改善を通して、成果創出のスキルを組織メンバーへ拡張・定着させる役割を担っています。

今後も Sapeet は、SAPI ロープレを通じて「教える」「評価する」といった従来の育成にとどまらず、組織に内在する専門知や判断基準を行動として再現し、成果を生み出し続ける人材育成の実現を支援してまいります。

「SAPI ロープレ」とは

SAPI ロープレは、AI アバターを活用した実践型のロープレ研修システムです。主な特徴は以下の通りです。

- AI アバターとの対話型トレーニングで、教育工数も削減
様々なアバターのペルソナやシーンを設定でき、実務で経験する多様な対応を効率的に学ぶことができます。ロープレ相手となる上司・同僚の日程調整や稼働工数をかけずに、いつでも自分のペースで繰り返し練習できます。
- 評価 AI による客観的なフィードバックで対応力向上
事前に設定した評価軸に沿ってロープレ内容を評価し、課題を明確に可視化することができます。評価者のスキルに左右されず、公正で一貫したフィードバックを提供します。
- シーン作成 AI による自動シナリオ作成
AI との対話だけで理想のロープレシーンを自動生成・編集可能。Web 情報や社内マニュアルも取り込めるため、現場に即した実践的なシナリオ設計を誰でも簡単に行えます。
- ロープレ動画の振り返り、コメントが可能
ロープレの録画や会話の文字起こしを確認できるので、研修を受けた本人はもちろん、管理者も内容を振り返り、今後の学習や重点的に指導するポイントとして活かすことができます。

SAPI **ロープレ**

「SAPI」は、人の知 (Sapience) を拡張し、組織に溶け込む AI SaaS として名づけました。当社名の「Sapeet」に AI を組み込むことで、組織にも溶け込み活用可能なプロダクトシリーズであることを表しています。

「SAPI ロープレ」ホームページ : <https://suite.sapeet.com/roleplay/>

SAPEET AX とは

Expert AI を基盤に、ビジネスプロセス設計から AI 導入・定着まで伴走するプロフェッショナルサービス「SAPEET AX Solution」と、あらゆる組織が活用しやすい仕組みとして提供することで早期に現場の力を最大化する SaaS 群「SAPEET AX Suite」の 2 層で構成される、組織変革を実現する統合コンセプトです。

SAPEET AX Suite とは

SAPEET AX Solution で培った知見や仕組みを、多種多様な組織にも溶け込み活用可能な形でプロダクト化することで、早期に組織の知を拡張し、現場の力を最大化する AI SaaS プロダクトです。さまざまな業務領域に特化した AI SaaS プロダクトを順次展開していきます。

株式会社 Sapeet について

Sapeet は、AI で企業独自のベテラン知見を解析し、競争優位性につながるコア業務の価値を増幅・拡張する Expert AI 事業を運営する東京大学発ベンチャーです。コミュニケーション AI や身体分析 AI を使いやすいシステムとして提供し、企業の AI×人間の協業体制構築を支援します。

会社名 : 株式会社 Sapeet
所在地 : 東京都港区芝五丁目 13 番 18 号 いちご三田ビル 8 階
代表者 : 代表取締役社長 築山 英治
上場市場 : 東京証券取引所 グロース (証券コード : 269A)
URL : <https://sapeet.com/>

当社では IR 情報のメール配信を行っております。適時開示や PR 情報のほか、決算説明会の動画配信等も予定しております。

サービス登録をご希望の方は、下記 URL または QR コードより登録をお願いいたします。

<https://sapeet.com/ir/newsletter>



当社は、ご関心をお寄せいただいているステークホルダーの皆様への公平な情報開示に、引き続き努めてまいります。