

2025 年 5 月 23 日

各 位

会 社 名 株式会社コパ・コーポレーション
代表者名 代表取締役社長 吉村 泰助
(コード番号:7689 東証グロース)
問合せ先 経営企画室長 吉川 秀人
(TEL:03-5724-4302)

コパ・コーポレーションと Sapeet が共同で「実演トークスクリプト自動生成システム」を開発

～実演販売の極意を生成 AI で再現～

株式会社コパ・コーポレーション(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:吉村 泰助、以下 コパ・コーポレーション)と、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、実演販売で培われ体系化された売れる話術を生成 AI で再現する「実演トークスクリプト自動生成システム」を共同開発しました。



本システムは、弊社代表の吉村が著書『アキバ発! 売(バイ)の極意』で言語化した 5 つの販売メソッドをはじめ、コパ・コーポレーションが 30 年以上にわたり現場で蓄積した実演ノウハウを生成 AI として組み込みました。「商品名」「商品カテゴリ」「商品 URL」「価格」といった簡単な情報を入力、商品パッケージ画像をアップロードするだけで、実演口上が即座に生成されます。生成される内容には、導入、課題提起、ストーリーテリング、行動喚起といった構成要素を網羅しており、説得力のあるトークを一貫して組み立てることが可能です。

■背景

コパ・コーポレーションでは、現場で磨かれた実演販売士それぞれの経験や勘をもとに、数々のヒット商品を支える口上が生み出されてきました。一方で、こうした技術や話術の再現や継承は容易ではなく、新たな口上を生み出すには時間を要し、新人実演販売士が現場に立てるようになるまでも相応の準備期間が必要とされていました。Sapeet は、経験豊富なベテランやハイパフォーマーの知見を生成 AI に実装し、再現可能なかたちで業務に活かす「Expert AI」領域を専門としています。人の勘や暗黙知を構造化することで、属人化を解消し、誰もが高いパフォーマンスを発揮で

きる状態を目指す技術開発を進めてきました。

今回の協業では、コパ・コーポレーションの販売理論とデータを、Sapeet の Expert AI モジュールに最適化して組み込むことで、誰でも熟練実演販売士のトークを再現できる環境の構築を目指しました。

開発の段階では、弊社代表の吉村がプロンプトエンジニアリングにも自ら携わり、著書に込めたノウハウをもとに、実演販売の要点を AI が再現可能な形式で丁寧に言語化。現場の知見に基づく高い実用性を兼ね備えたトーク生成システムが実現しています。

■実演トークスクリプト自動生成システムの特徴

※ 商品名

99tsukumo傘

※ 商品カテゴリ

折り畳み傘

※ 商品価格

3850

※ 商品URL

URL: <https://ai-daisy.com/products/set/> Press Enter to submit form

商品パッケージ画像

Drag and drop file here
Limit 200MB per file • PNG, JPG, JPEG

Browse files

次へ

① 即時ドラフト生成

簡単な情報を入力すると実演口上のドラフトを自動出力

実演口上生成結果

実演口上生成結果

第1段落:

「お客様、ちょっとこちらをご覧ください! この「99tsukumo傘」、折り畳み傘なのに、なんと驚きの軽さ! 持ってみてください。ほら、片手でラクラク持てちゃいます。そして、軽いのにも強い耐久性を実現しているんです。さらに、見てください、このコンパクトなサイズ。バッグにすっぽり収まるのに、広げると大きなカバー力でしっかり雨を防いでくれるんです。そして、デザインもおしゃれで、日常使いはもちろん、ファッションアイテムとしても活用できるんですよ。しかも、触ってみてください、このスムーズな開閉! 片手で簡単に開け閉めできるのに、壊れにくい設計なんです。これなら急な雨でもストレスなく使えますよね。すごくないですか?」

第2段落:

「お客様、雨の日に傘を持ち歩くのって、正直ちょっと面倒だなんて思ったことありませんか? 特に、重い傘を長時間持ち歩くとか、腰が痠れてしまったり、バッグに入れると他の荷物が濡れてしまったり...そんな経験、ありますよね。そして、梅雨の時期になると、湿気で傘がカビたり、嫌な臭いがしてきたりすることも。これ、本当に困りますよね。特に6月から7月の梅雨時期は、雨が続いて傘を使う頻度が増える分、こうした問題が一層目立つんです。しかも、カビや臭いが拭いたりバッグに移ることもあって、外出するたびにスト

② ノウハウ抽出エンジン

『売の極意』の“チャラ売”などの語法を AI がそのノウハウを踏襲

③ シナリオ提案

ターゲット属性に応じたシナリオパターンを自動提示

整合性チェック

改善項目は全部で3つあります。

【改善項目1】商品情報の具体性不足(第1段落)

【改善項目2】応用範囲の説明不足(第6段落)

【改善項目3】Q&A情報の反映不足(第10段落)

実演口上生成結果

第1段落:

「お客様、ちょっとこちらをご覧ください! この「99tsukumo傘」、折り畳み傘なのに、なんと驚きの軽さ! 持ってみてください。ほら、片手でラクラク持てちゃいます。そして、軽いのにも強い耐久性を実現しているんです。さらに、見てください、このコンパクトなサイズ。バッグにすっぽり収まるのに、広げると大きなカバー力でしっかり雨を防いでくれるんです。そして、デザインもおしゃれで、日常使いはもちろん、ファッションアイテムとしても活用できるんですよ。しかも、触ってみてください、このスムーズな開閉! 片手で簡単に開け閉めできるのに、壊れにくい設計なんです。これなら急な雨でもストレスなく使えますよね。すごくないですか?」

第2段落:

「お客様、雨の日に傘を持ち歩くのって、正直ちょっと面倒だなんて思ったことありませんか? 特に、重い傘を長時間持ち歩くとか、腰が痠れてしまったり、バッグに入れると他の荷物が濡れてしまったり...そんな経験、ありますよね。そして、梅雨の時期になると、湿気で傘がカビたり、嫌な臭いがしてきたりすることも。これ、本当に困りますよね。特に6月から7月の梅雨時期は、雨が続いて傘を使う頻度が増える分、こうした問題が一層目立つんです。しかも、カビや臭いが拭いたりバッグに移ることもあって、外出するたびにスト

④ フィードバックループ

実演後の販売数や視聴推移データをもとに継続的に改善し、トーク精度をさらに向上

■期待される導入効果

本システムの導入により、販売現場では以下のような効果が期待されます。

● 育成コストの削減

新人実演販売士の研修にかかる時間や講師の工数を抑えることができ、育成スピードの向上が見込まれます。

● 口上作成の効率化

ゼロから考える負担がなくなり、情報を入力するだけでドラフトが生成されるため、作成にかかる時間は最大 80%削減(自社検証値)。販売現場の準備負荷を軽減します。

● 売上の底上げ

熟練実演販売士の知見をトークの型として共有できるようになることで、実演販売士ごとの経験やスキルに依存せず、一定のクオリティを保ったトークが可能になります。これにより、全体の購買率向上や、PDCA サイクルの高速化が期待されます。

● 多チャネルへの展開

対面の実演販売に加え、ライブコマースや SNS 向けの短尺動画といった様々な活用が可能です。

■今後の展開

コパ・コーポレーションは 2025 年度内に同システムのさらなる活用を目指し、実演販売だけでなく、EC 動画用テンプレートなどのサービス化も視野に入れた機能拡充を行います。

また、生成した口上から音声合成・動画生成技術などを活用した、AI アバターによる実演販売も構想しております。

■株式会社コパ・コーポレーション会社概要

コパ・コーポレーションはプロの実演販売士を組織的に擁し、売るだけでなく顧客ニーズを反映した商品企画ができる「実演アンカーマン」も社員として複数在籍しております。

名だたる実演販売士を育成してきた「売の極意塾」のノウハウと、その実演販売士が積み上げてきた実演トークの集積により、実演販売を主軸とした商品企画を行いテレビ通販・小売店への卸売り、インターネット通販・直営店などで商品を販売しています。

会社名:株式会社コパ・コーポレーション

代表者: 代表取締役社長 吉村 泰助

所在地:〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南 2-23-7 6F

事業内容:実演販売を通じた商品の企画および卸・販売

URL:<https://www.copa.co.jp/>

■株式会社 Sapeet 会社概要

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、東京大学発のベンチャー企業です。AI 身体分析技術や生成 AI 技術など、独自の技術をわかりやすく使いやすいシステムとして提供し、幅広い事業者様の AI と人間の協業体制構築をトータルでご支援します。

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

URL:<https://sapeet.com/>