



AIロールプレイ OEM / 共同開発サービス

御社の研修を、 御社ブランドの AIロールプレイ商品に。

研修会社・コンサルティング会社・専門家の方へ

ビタアクティバ株式会社

<https://www.vitaactiva.jp>

研修業界で、いま起きていること

営業教育やコールセンター教育の分野では、AIロールプレイツールが次々と登場し、企業が汎用ツールを直接導入する流れが加速しています。

1

AIロープレSaaSの乱立

比較記事だけで10社以上が並ぶ市場に。
いつでも反復練習・即時フィードバック
が「当たり前」になりつつあります。

2

企業への直販が拡大

研修会社を介さず、事業会社が教育ツールを直接契約する動きが広がっています。

3

現場に残る不安

「研修そのものがAIに置き換えられるのではないか」という不安を持つ研修会社・専門家の方が増えています。

この変化は、研修会社にとって**脅威**にも、大きな**機会**にもなり得ます。

OUR VIEW



AIロールプレは、御社の脅威ではなく、 御社の商品になる。

汎用ツールが増えるほど、「誰の判断基準で評価するのか」が問われます。
長年の登壇・支援で磨かれた御社の教材と講師の実践知こそ、AIロールプレイの品質を決める中核資産です。

ビタアクティバは、その資産を御社ブランドのAI研修商品へ変える OEMパートナー です。
集合研修や講師の指導は置き換えず、その前後に「実技・反復・評価」を追加します。

実践と省察を、ひとつの研修商品に

御社の教材と講師の実践知をもとに、AIとの実践・専門家基準での評価・省察を促すコーチング・再実践までを、御社ブランドの研修商品として設計します。



弊社で開発したVita メソッドは、答えを提示して終わりません。AIが「何を見て、どう捉え、なぜそう判断したか」を問い、訓練者自身が見方のずれに気づくまで支援します。講師は、より高度な指導と例外的なケースのレビューに集中できます。

テキストで、すきま時間に練習する

- チャット形式で、AIが顧客・相談者・部下として自然に応答します
- すきま時間に、何度でも繰り返し練習できます
- 人物像・反応・難易度は、御社の研修内容に合わせて設計します
- つまづきやすい場面だけを頭出しして集中的に反復できます。



※ 画面はイメージです（ハラスメント相談窓口トレーニングの例）

音声で、本番さながらに練習する

- アバターとの音声対話で、実際の面談に近い臨場感を再現します
- 話し方・間の取り方・トーンまで含めて実践できます
- 発話は自動でテキスト化され、評価にも反映されます

※ 画面はイメージです（ハラスメント相談窓口トレーニングの例）



評価して終わらない。見方が変わるまで、問いかける。

- 判断が分かれた場面を、会話の証拠とともに振り返ります
- AIが「何を見て、どう捉え、なぜそうしたか」を問いかけます
- 熟達者との捉え方の違いに気づき、新しい見立てで再実践します

振り返りセッション

判断が分かれた場面

顧客「価格が高いので、今回は見送ります」

あなた「では、10%値引きできるか確認します」

AI COACH

「価格が高い」という言葉を、どのような意味だと捉えましたか？
値引きを提案する前に、まだ確かめていない可能性はありませんか？

学習者の振り返り

予算不足だと決めつけました。
費用対効果が伝わっていない可能性や、決裁条件は確認できていません。

別の見立てで再実践 →

※ 画面はイメージです（省察を促すAIコーチングの例）

研修を「実施した」から、「成果を示せる」へ。

AIでの実践履歴・評価・再実践の変化をレポート化。導入企業に効果を具体的に伝え、次の育成施策まで提案できます。

研修効果レポート | ハラスメント研修

SAMPLE

実践完了率

82%

平均評価スコア

+18pt

重点課題改善率

71%

評価項目別の変化（初回 → 再実践）

ヒアリング



54 → 78

課題の深掘り



47 → 73

提案構成



61 → 84

薄灰：初回

オレンジ：再実践

※ 数値はサンプルです

成果説明を、 次の提案につなげる

- 導入企業への効果報告
- 課題に応じた追加研修提案
- 継続契約・再受講の根拠
- 人事・経営層との対話材料

実施回数ではなく、
受講者の変化で成果を語れる。

研修を実施するだけでなく、変化を示し、次の育成施策まで提案する。

DIFFERENCE

よくあるAIロープレツールとの違い

	汎用AIロープレツール	Vita メソッド型 AIロールプレイOEM
導入するもの	出来合いのツール	御社ブランドの研修商品
シナリオ・評価基準	汎用テンプレート＋自社で設定	御社の教材・講師知見を専門チームが構造化
評価の品質	話し方・キーワード中心	専門家の判断基準を反映し、一致度を検証
研修会社の立場	競合される側	商品を持つ側
フィードバック	採点と正解の提示	精密なAIコーチングによる、気づきを促す

AIと会話できるかではなく、熟達者の見方を発見し、学習者の見方を更新できるかを大切にしています。

単発研修を、継続する商品へ。

1 御社ブランドで販売

サービス名、ロゴ、カラー、教材、講師紹介を反映し、御社の商品として顧客へ提案できます。

2 人的研修の売上はそのまま

講義、ワークショップ、コーチング、専門家レビューは、引き続き御社が提供します。

3 継続収益をつくる

研修前の診断、研修後の反復練習、事後評価、定期的な再実践。単発販売に継続利用の売上と顧客接点を追加します。

4 研修効果を可視化

実践回数、評価項目別の傾向、再実践による変化を整理。「やりっぱなし研修」からの脱却を提案できます。

5 講師の稼働を高度な指導へ

基礎的な相手役・採点はAIが担当。講師派遣数に縛られていた受注量の上限を広げます。

「単発売り切り」と「講師稼働の上限」に、AI商品の継続売上という2本目の柱を。

このような研修をAI化できます

営業・商談

ヒアリング、課題の深掘り、反論対応、提案、クロージング

管理職・人事面談

フィードバック面談、1on1、部下育成、問題行動への対応

顧客・クレーム対応

初期対応、事実確認、説明、代替案提示、エスカレーション判断

相談・カウンセリング

傾聴、状況確認、リスク判断、適切な支援へつなぐ対話

キャリア・採用面談

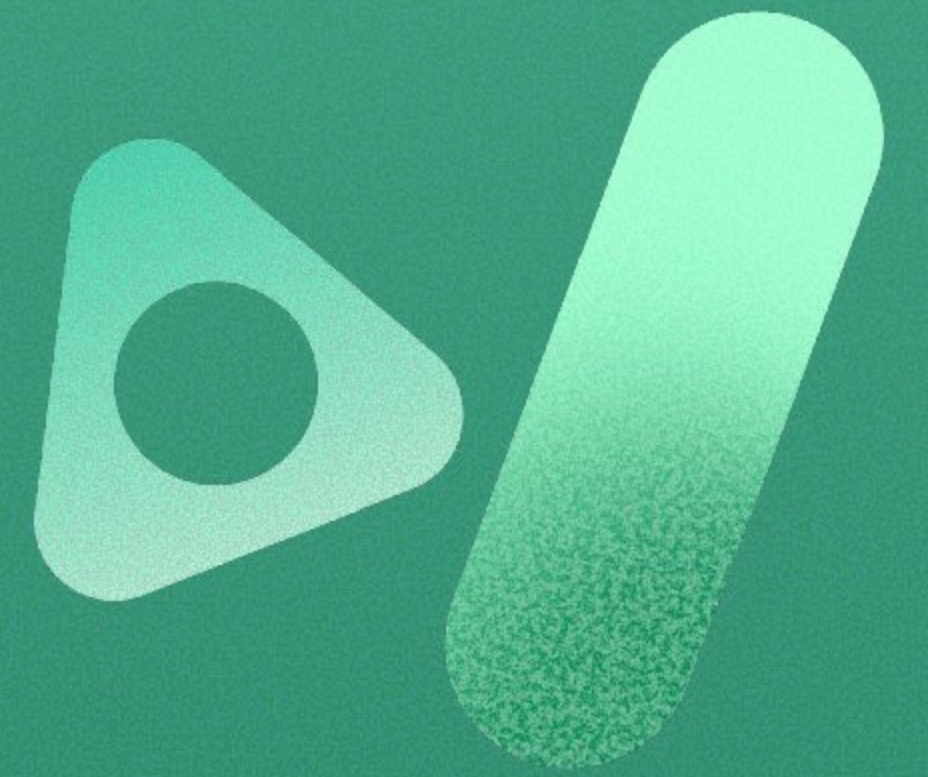
価値観・経験・希望の引き出し、選択肢の提示

コンプライアンス・初動対応

ハラスメント相談等の聞き取り・記録・報告・引き上げ判断

対人コミュニケーションの実技であれば、領域を問わず設計できます。まずは対象領域をご相談ください。

「言葉にならない判断」を、 AIロープレとAIコーチングへ変えた10ヶ月



NPO法人自殺対策支援センターライフリンクと共同で、相談員育成を支援するAI研修システムを開発。「死にたい」気持ちに向き合う相談の現場は、実践に近い練習の場をつくること自体が難しい、最も高難易度な対人領域のひとつです。

- 相手役AI・評価AI・AIコーチングを一体で設計

- 週1回・各3時間の専門家ワークショップを約10ヶ月継続

- 熟練相談員の状況認識・判断の分岐を構造化

- A4換算50ページの設計資料として専門知を体系化

- 2026年夏から相談員トレーニングでの本格運用開始

この領域で磨いた「探索・構造化・検証・省察」の工程を、御社の研修領域に適用します。

二つの進め方

受託OEM型

御社専用の商品として、要件に合わせて開発

- ✓ 初期開発費＋基盤・運用費のシンプルな構成
- ✓ 専用機能や個別要件を反映しやすい
- ✓ 自社商品として計画的に開発したい会社向け

共同事業型

初期費用を抑え、利用数に応じた卸料金で開発

- ✓ 初期投資を抑えてスタートできる
- ✓ 販売計画・担当者・初年度の提案件数を共同で設定
- ✓ 既存顧客と販売チャネルを持つ会社向け
- ✓ 内容・市場性・販売体制を確認したうえで実施

費用と契約方式は、開発範囲・想定利用者数・販売計画を確認したうえで個別にご提案します。

開発の流れ

1

商品化相談（60分・オンライン）

既存研修、顧客、実技場面をお聞きし、AIロールプレイとの相性をその場で率直にお伝えします。

3

熟達知の探索・評価のモデル化

具体事例から、専門家が何を見てどう判断しているかを探索し、暫定的な判断モデルにします。

5

受講者での実証・省察設計

受講者がどこでつまずき、どの問いで見方が変わるかを実証し、省察導線を調整します。

2

Vita メソッド 設計診断

AI化する実践場面、熟達者、評価・コーチング範囲、販売方式を整理し、開発プランをご提示します。

4

プロトタイプ開発・専門家検証

相手役AI・評価・問いかけを実装し、専門家の反応との差分から判断モデルを更新します。

6

正式販売・継続更新

利用データと講師レビューをもとに、判断モデルとAIコーチングを継続的に改善します。

このサービスが向いている会社様

✓ すでに販売している研修商品がある

✓ 講師・専門家による独自の知見がある

✓ 受講者へ実践機会を増やしたい

✓ 研修効果を可視化したい

✓ 単発研修から継続型商品へ広げたい

✓ 自社ブランドのAI研修商品を持ちたい

✓ 既存顧客へ新しい商品を提案できる

✓ 商品の検証・改善へ参加できる講師がいる

2つ以上当てはまれば、商品化の可能性があります。教材が完成していなくても、講師・専門家へのインタビューから整理できます。

NEXT STEP

まずは60分のオンライン相談から

既存研修、顧客、育成課題、AI化したい実技場面についてお聞かせください。その場で開発を前提にせず、商品化に必要な素材と適した進め方を一緒に整理します。

60分相談



商品化診断



プロトタイプ

① 組織や研修の性質によって相性があるサービスのため、「合わない」と判断した場合は、率直にそうお伝えします。

ビタアクティバ株式会社

お問い合わせ：contact@vitaactiva.jp

お問い合わせフォーム：<https://www.vitaactiva.jp/>

東京都千代田区九段南1-6-17 千代田会館4階

代表取締役：七田 人比古

