

# News Release

株式会社山陰合同銀行

〒690-0062 鳥根県松江市魚町 10  
TEL.0852-55-1000  
<https://www.gogin.co.jp>

2026年3月25日

## AI を活用した法人営業担当者育成の高度化 ～全員コンサル体制の強化と提案力向上へ～

ごうぎんは、法人のお客様の課題解決にかかる提案力の強化に向け、AI を積極的に活用していくことをお知らせします。

お客様へのご提案の幅や機会が拡大する中、AI を活用して行員の自律的な成長をサポートすることで、人材育成の高度化に取り組んでまいります。

具体的には、2026年4月から「企業分析における AI サポート」、「法人営業 AI ナビ」、「AI 営業ロープレ」の3つの人材育成施策を本格展開していく予定です。

当行は今後も、デジタル技術の活用を通じて、お客様により高い付加価値を提供する体制構築を進めてまいります。

### 記

#### 1. 導入の背景

近年、お客様ニーズの多様化・高度化に伴い、銀行に求められるソリューションは融資に留まらず、コンサルティング等のさまざまな事業支援メニューに広がり、提案の幅および機会が拡大しています。

このような中、これまでのような上司・先輩のやり方を参考にしながら OJT で企業分析や提案方法を習得するスタイルのみでは、人材育成に多くの時間と負担を要することや、分析および提案品質にばらつきが生じやすいことが課題となっていました。

本件は最新の AI 技術を用いて分析・提案方法を「いつでも」「気軽に」「自分で」学ぶ機会を法人営業担当者に提供するとともに、自律的な成長をサポートすることで上記の課題を解決するものです。

#### 2. 施策の概要および期待効果

	人材育成施策	施策概要	期待効果
①	企業分析における AI サポート	✓ 企業の実態把握および分析における AI サポートの活用 ✓ 分析結果に基づいたアクションプラン作成における AI サポートの活用	✓ お客様の経営課題解決に向けた分析・提案品質の標準化・高度化
②	法人営業 AI ナビ (※1)	✓ 営業活動に必要な情報の整理や提案ポイントの抽出を AI がサポートし、行員がより深い対話やコンサルティングに集中できる環境を整備	✓ 属人化していた営業・提案ノウハウを整理・集約し、経験の浅い担当者のスキル向上につなげる
③	AI 営業ロープレ (※2)	✓ 一定のシナリオに沿って、お客様役の AI アバターと法人営業担当者が対話形式で練習 ✓ ロープレの結果を AI が自動で分析・採点し、より良い提案ができるよう担当者へフィードバック	✓ 提案にかかる事前準備時間を短縮し、お客様の課題解決にかかる活動時間を創出

(※1)「法人営業 AI ナビ」は、株式会社 NTT データの製品を採用しています。

同社のプレスリリース：<https://www.nttdata.com/global/ja/news/topics/2026/032500/>

(※2)「AI 営業ロープレ」は、株式会社ナレッジワークの製品を採用しています。

製品の具体的な画面イメージおよび同社の概要は、次ページの【参考資料】をご参照ください。

### 3. 今後の展望

当行は、これまで進めてきた「全員コンサル」をはじめとしたコンサルティング機能の強化に加え、本件を通じて、お客様の経営課題により的確かつ迅速に向き合う体制の充実を図ります。

また、最新の AI を活用した環境のもと、法人営業経験の浅い、もしくは未経験の担当者もよりスピーディに自らの成長を実感できる機会を整え、意欲ある人材が飛躍できるフィールドを提供してまいります。

以 上

【参考資料】

① 企業分析におけるAIサポートのイメージ

■みらい協創コミュニケーションシート (1/2)
株式会社サンプル

**業界概要・コスト特性**

①業界規模とプレーヤー数の推移 単位: 百万円

年	業界規模 (百万円)	事業者数
2009	228,220	30,056
2010	198,852	28,299
2011		
2012		
2013	202,616	30,466
2014	218,676	28,389
2015	216,456	28,538
2016	214,780	27,849
2017	249,967	27,379
2018		

②業界コスト構造 単位: 千円

変動費率: 12.1%      固定費率: 81.4%

**業界ライフサイクル**

学習支援業界は、2009年の業界規模228,220百万円・事業者数30,056から2018年には249,967百万円・27,379事業者へ変化しました。事業者数は減少傾向で規模は増加しており、競争激化が進みながらも市場需要が拡大する成長期後半から成熟期移行の段階と判断できます。大手プレーヤーの台頭が特徴です。

**コスト構造上**

学習支援業界の固定費率が高く、変動費率が低く、規模拡大が重要という特徴

**KFSの抽出**

■業界分析結果

- 学習支援業界は市場成長期後半から成熟期への移行段階。
- 事業者数減少と業界規模拡大で大手プレーヤーが台頭。
- 固定費依存度が高く、人件費・販管費が収益の大半を占める。
- 営業利益率は約6.5%、高稼働率維持が収益安定化に重要。
- ICT活用やAI個別化学習の進歩が成長要因となる。
- 少子化、市場縮小、価格競争激化、労働環境強化で利益率低下リスク。
- SDGs・多様性・グローバル化対応が高付加価値化に不可欠。

■標的市場・顧客分析結果

- 大手チェーンや地域密着型と差別化競争が激しい。
- 自習室やマンツーマンプランの導入が必須。
- 利益配分はフランチャイズ本部、物件・講師市場、利用者の三要素。
- オンラインや家庭教師の普及が収益圧迫要因。
- 市場規模は回復拡大傾向、個別指導や自習環境需要増。
- 競合は合格実績、講師品質、多様な受験方式対応を訴求。
- WebやSNS活用による認知・差別化推進。
- 顧客ニーズは受験対策・成績向上・安心自習環境など。
- KBFは講師の質、学習環境、合格実績、料金、通いやすさ等。
- 保護者は実績、安全性、生徒は学習支援や環境重視。

**KFS：重要成功要因** 業界の競争ルールを活用しつつ、自社の顧客ニーズ・KBFを充足可能な要因は何か

- 講師の質と多様な受験方式への対応力を高め、合格実績を積み上げることで、顧客の信頼と差別化を実現すること。
- ICTやAIを活用した個別最適化学習の導入により、学習効果と効率を向上させ、競争優位性を確立すること。
- 広い自習室や快適な学習環境を提供し、保護者・生徒双方の安心感と満足度を高めること。
- WebやSNSを活用した情報発信・認知拡大により、地域内外でのブランド力を強化すること。
- フランチャイズ本部との連携を活かし、運営ノウハウや最新教育手法を迅速に現場へ展開すること。

**存続阻害要因** 戦略的に回避/最小化/耐え忍ばなくてはならない環境の変化は何か

- 少子化による市場縮小や価格競争激化で、稼働率・利益率が低下するリスク。
- オンライン学習や家庭教師サービスの普及による顧客流出と収益圧迫。
- 人件費・物件費など固定費の高止まりによるコスト構造の硬直化。
- SDGsや多様性、グローバル化への対応遅れによる高付加価値競争での劣後。

「生成ボタン」を押すとAIが生成したコメントが表示されます

①生成ボタン

②生成ボタン

③生成ボタン

## ②-1 法人営業 AI ナビの画面イメージ

顧客名	A社	顧客番号	XXXXXXXXXXXX
経営問題/課題	事業拡大に伴う成長資金の確保		
ソリューション名	融資		
確度	A		
解説	<b>お取引先様の企業特性を踏まえてご提案の素案をご提示します</b> A社はここ数年、事業拡大を期し、成長意欲を見せています。その中で成長に必要なヒト・モノ・カネといったリソース面で課題を抱えています。 (以下省略)		
Nextアクション(案)	1.成長戦略・事業計画の確認 2.成長に必要なリソースの確認 ⋮		

## ②-2 株式会社 NTT データの概要

所在地	東京都江東区豊洲 3-3-3 豊洲センタービル
設立日	2022年11月1日
代表者	代表取締役社長 鈴木 正範
コーポレートサイト	<a href="https://www.nttdata.com/jp/ja/">https://www.nttdata.com/jp/ja/</a>
企業メッセージ	豊かで調和のとれた社会づくりをめざし、世界70カ国以上でITサービスを提供しています。 デジタル技術を活用したビジネス変革や社会課題の解決に向けて、お客さまとともに未来を見つめ、コンサルティングからシステムづくり、システムの運用に至るまで、さまざまなサービスを提供します。

### ③-1 AI 営業ロープレの画面イメージ



### ③-2 株式会社ナレッジワークの概要

所在地	東京都港区麻布台 1 丁目 3-1 麻布台ヒルズ 森 JP タワー 51 階
設立日	2020 年 3 月 18 日
創業日	2020 年 4 月 1 日
CEO	麻野 耕司
コーポレートサイト	<a href="https://knowledgework.com/">https://knowledgework.com/</a>
企業メッセージ	<p>「LIFE WITH ENABLEMENT できる喜びが巡る日々を届ける」をミッションに掲げ、働く人たちのイネーブルメント（成果の創出や能力の向上）を支援するスタートアップです。営業担当が成長し、成果を生み出せるような営業変革を実現するため、主に大手企業を対象に「セールス AX ソリューション」※を提供しています。</p> <p>※AI による営業変革を実現する「セールス AX ソリューション」 <a href="https://knowledgework.cloud/">https://knowledgework.cloud/</a></p>