



株式会社アーテリジェンス

# ミチビカAI概要

---

リフレクティブAIプラットフォーム



# 会社概要

アーテリジェンスでは、「**知のインフラ**」となることを目指し、**最先端の研修プログラム**を追求しています

## 株式会社アーテリジェンス

創業	2020年1月（設立：2016年8月）
所在地	〒150-0034 東京都渋谷区代官山町20-23
従業員数	約15名

主要事業  
ミチビカAIの展開(ソフトスキル研修)  
法人向け研修事業

## 代表 Satoshi Yamaguchi

### 経歴

- 2006年 総合商社に入社
- 2017年 ハーバード経営大学院(MBA)を卒業
- 2020年 アーテリジェンスを創業



## 社内研修における3つの数字

# 研修に課題があると答えた企業の数

79%

(厚生労働省「令和5年度 能力開発基本調査」)



# 社内研修における3つの数字

## 担当者・人員不足

57%



「人材開発・育成担当」が不足している」と回答した企業の割合

(パーソル総合研究所「人事部大研究」)

## 育成ノウハウ不足

54%



「自律的な学習を促進したいが具体的な方法がわからない」とする人事の割合

(パーソル総合研究所「リスキリングとアンラーニングに関する定量調査」)

## 費用・予算不足

52%



「教育研修予算を増額したいが、経営層への費用対効果の説明が難しく断念している」担当者の割合

(HRプロ「教育研修の予算編成に関する調査」)

リソースが不足していることでうまくいかないという課題を抱えている



# 課題を解決する**ミチビカAI**という選択肢

「教えにくい・測れない・続かない」ソフトスキル研修を、**成果が見える形**に変える

## 対面型研修



人の熱量は高いが、**再現性・継続性・可視化に**限界がある

## E-ラーニング



効率的だが、ソフトスキルが「**知識理解**」に留まりやすい

## ミチビカAI



**対話 × 実践 × 可視化を**統合し、成果につながるソフトスキル育成を実現



# ミチビカAIの概要

ミチビカAIは「成果の出る研修」運営のトータルソリューションを提供

AIコーチとの対話  
を通じた学習ができる



様々な回答形式で、総合的なソフトスキルを養う

研修運営を丸ごと  
全てミチビカにお任せ



ミチビカが受講生との取り  
まとめを人事部様の代わ  
りに実施

研修の学習プロセスを  
可視化



ミチビカ内で、受講生の研  
修進捗を気軽に確認



# 課題を解決するミチビカAIという選択肢

「教えにくい・測れない・続かない」ソフトスキル研修を、**成果が見える形**に変える

	集合研修	E-ラーニング	ミチビカ
講師との深いディスカッション機会	○	×	○ (AIとの対話)
時間・場所に縛られない運用	×	○	○
個別具体的なフィードバック	○	×	○
実践的な行動トレーニング	○	×	○ (繰り返し可能)
受講機会の平準化(全社員展開)	×	○	○
学習進捗の可視化・管理	×	○	○



# 1) ミチビカAIが提供する「対話体験」

現実世界のシチュエーションをリアルに再現した  
アセスメントやプラクティスを通じて、誰でもいつでも**ソフトスキルの底上げが可能に**

## ソフトスキルトレーニング のタイプ



思考型



感情型



対話型

ステートメント (要約力)	制限時間内に回答を行い、 深い思考を伴う発信力を養う	○		
エレベーターピッチ (伝達力)	解析技術を通じて 対話の感情情報を分析	○	○	
ロールプレイ (即時力)	インタラクティブなやりとりにより 高度な対話スキルを養う			○
コーチング (内省力)	AIコーチとの対話を通じて 実践に応用可能な学びを得る			○



# 標準カリキュラム事例:アソシエイト研修

アソシエイト研修では、  
入社1-2年目にありがちな「中だるみ」を防ぎ、周囲をリードできる人材育成を目指します

## Section 1

### 社会人マインド



仕事に慣れてきたサトルは、少しずつ粗さが目立ち始めていた。部長から任された議事録も、つい手を抜いてしまい……

## Section 2

### 論理的な会話



メーカー工場で生産性向上を目指し、カンタは経験上正しいと信じる施策を主張する。しかし、その主張は……

## Section 3

### 表現と伝達方法



管理部門から営業部門に異動したシゲルは、人付き合いの苦手さを抱えたまま顧客対応に臨む。その不安は、次第に表れていき……

## Section 4

### 上司との対話



不動産開発部門のサキコは、地域観光開発に強い意欲を持っていた。だが、上司への違和感から業務報告を適度に済ませるように……

## Section 5

### 社内の合意形成



マサオは新プロダクト開発のため、機能開発予算の獲得に動き出す。だが、強引な社内調整が思わぬ反発を招いてしまい……



## 2) ミチビカAIが提供する「統合体験」

24時間365日アクセス可能なプラットフォームにより、効率的なコース学習が可能



## 2)ミチビカAIが提供する「統合体験」

もしフルパッケージ型の研修を人事部が用意すると・・・



人事部の負担

事前の宿題の通知・リマインド・出席者・欠席者を取りまとめる

欠席者・遅刻者のフォローを行う

次回までの宿題や課題の案内

学習後のアンケートを実施し、進捗確認

ミチビカ

×切の2日前に宿題の自動メールを送信し通知(進捗も連絡される)

レクチャーの公開タイミングで自動メールを送信し、期間内に自由に閲覧可能

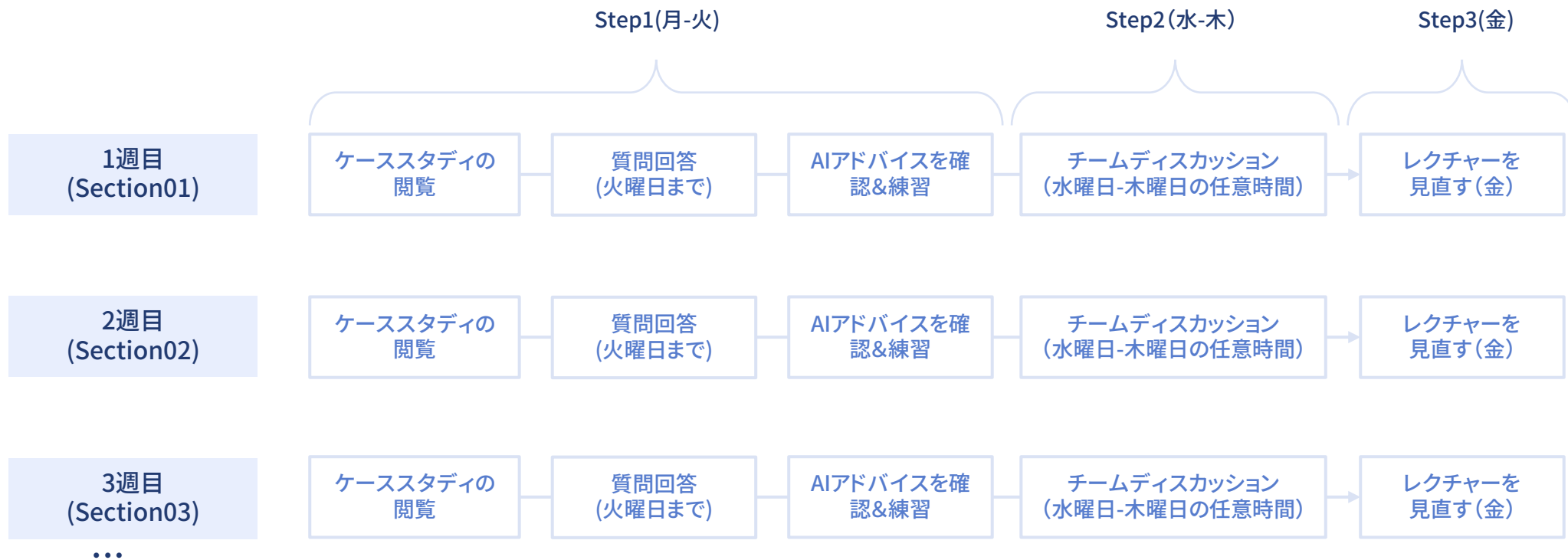
無制限に各自の希望で練習・復習回数がカウント

リアルタイムで学習進捗が確認できる

ミチビカが運営者の負担を大幅に削減



# ミチビカを活用した学習サイクル



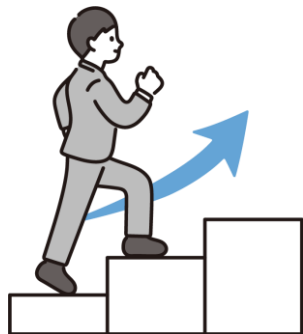
毎週期限をクリアに設定することで、緊張感を緩めずに取り組むことが可能



### 3) ミチビカAIが提供する「可視化体験」

履修生の履修状況を効果的に把握することで、**研修効果や進捗をモニタリング**できます

#### 履修者のスコア



コミュニケーション力を感覚ではなく、**評価軸に基づいて数値化**

#### 履修者の進捗率



受講者ごとの強み・課題・フィードバックを、**人事担当者がすぐ把握できる**

#### 履修者のポジション



評価結果とハイパフォーマーの相関をもとに、**将来の適性判断**にも活用可能



## 企業の具体的な成果事例

既にAIトレーニングの導入実績があり、いずれも高い評価をいただいております。

導入会社	研修名	お客様の課題	AI研修の対象・内容	研修効果
M社様 (大手情報商社)	セールスマスター 研修	営業を共通言語化したい、 組織の営業力の底上げを 図りたい	若手営業マン～中堅営業 向けに研修を提供	<ul style="list-style-type: none"> <li>効果実感度:4.6/5.0点</li> <li>履修完了率:94%</li> </ul> 上司から「視座が上がった」と 高評価、実績が増加
	アソシエイト 研修	若手の中だるみを防止し たい	若手向けのコミュニケーション の落とし穴を防ぐストーリー型 研修	<ul style="list-style-type: none"> <li>効果実感度:4.2/5.0点</li> <li>履修完了率:92%</li> </ul> 若手の自発性が強化された
B社様 (SIer業界大手)	セールスマスター 研修	長期的な自社の 営業要員を育成するた めに検証したい	管理職向けに営業プロセスを 体系的にご提供	<ul style="list-style-type: none"> <li>効果実感度:4.2/5.0点</li> <li>履修完了率:100%</li> </ul> 非常に高い評価及び来期に 向けたカスタマイズの意向



# 実績と受講生の声

圧倒的な研修効果と研修実施負荷の低さから、企業様よりご好評いただいております

## ミチビカの実績

効果実感評価で **4.63** /5点



履修完了率が **95%**超



人事部継続率が **100%**



※弊社受講実績のあるクライアント様向けアンケートに基づく。

## 受講生・人事担当者の声

本物の商談に近い形で受講できたのがよかった。個人の主観ではないAIの客観的なフィードバックが良い意味で感情的に捉えることがなく、納得感があった。



タイムパフォーマンスがよく、好きなタイミングで受講できるのはよかった。また、グループディスカッションで気付きを共有することでより理解が深まった。



運営の負担が小さく、こちらから指示をしなくても学習を進めてくれるのが非常にありがたかった。研修コンテンツをそのまま次の学習グループにも生かし、比較ができるのでデータ分析の面でも助かっています。





<https://www.artelligence.jp/>