

2026年10月14日

各 位

株式会社 紀陽銀行

「ナレッジワーク A I 営業ロープレ」および「営業支援 A I」の 実証実験開始について

株式会社紀陽銀行（頭取：原口 裕之）は、銀行業務における生成 A I 活用の可能性を検証することを目的に、複数の実証実験を開始しましたので下記のとおりお知らせいたします。

① 営業人材育成

株式会社ナレッジワーク（CEO：麻野 耕司）が提供するクラウド型サービス「ナレッジワーク A I 営業ロープレ」を活用して営業担当者の育成支援における有効性や運用上の課題を検証。

② 営業高度化

株式会社 Athena Technologies（代表取締役：阿部 武）と外部のインターネットから隔離された環境で稼働する当行向け営業支援 A I の実証実験を行い、営業活動の高度化・効率化に向けた有効性や実用性を検証。

近年、お客さまの経営課題やニーズが多様化・高度化するなか、営業担当者はお客さまのニーズを的確に把握し、それぞれの課題に応じた提案を行う力がこれまで以上に求められています。

紀陽銀行は、今後も A I をはじめとするデジタル技術を積極的に活用し、業務効率化・生産性向上を進めるとともに、お客さまへの付加価値の高い提案や課題解決につながる営業体制を構築し、お客さま一人ひとりに寄り添った質の高い金融サービスの提供に努めてまいります。

記

【実証実験概要】

実 証 テ ー マ	① 営業人材育成	② 営業高度化
名 称	ナレッジワーク A I 営業ロープレ	営業支援 A I
内 容	A I を相手役としたロールプレイングやフィードバックを通じて、営業担当者が実践的に学習できる環境を整備	過去の取引情報や外部情報から法人顧客の仮説ニーズやヒアリングポイントを生成し、顧客理解と営業準備を支援
期 待 す る 効 果	- 継続的な学習機会の提供 - 営業スキルおよび提案力の向上 - 人材育成内容の標準化・高度化	- 顧客理解の深化 - 提案品質の向上 - 面談準備の効率化による対話時間の創出

以 上

本取り組みは、SDGs（持続可能な開発目標）のゴール8「働きがいも経済成長も」、ゴール9「産業と技術革新の基盤をつくろう」、ゴール17「パートナーシップで目標を達成しよう」につながる取り組みです。

