株式会社 電通プロモーション
105-7001 東京都港区東新橋1-8-1
https://www.dentsupromotion.co.jp

2026 年 11 月 27 日

電通プロモーション、フィールドマーケティング人材サービス「AI STORE Partner」を開発 ースタッフ教育と店頭活動を AI で支援し、サービス品質向上へー

株式会社電通プロモーション（本社：東京都港区、代表取締役社長執行役員：北原 整、以下「当社」）は、店頭での販売活動を支援するフィールドマーケティング人材サービスにおいて、個々の人材が現場で培ってきたスキルやテクニックなどの知見を、スタッフへのヒアリングなどを通じて独自に体系化し、AI を活用してスタッフの教育や店頭活動を支援する「AI STORE Partner」を開発しました。スタッフの育成に加え、ラウンダーによる店舗への売場提案・売場づくりや、推奨販売員による接客・商品提案などの業務を支援することで、「売場獲得」「接客提案力向上」「店頭実行の最適化」を通じて、フィールドマーケティング人材サービス全体の品質向上を目指します。



店頭で活動するラウンダーや推奨販売員には、店舗の状況や課題を把握し、店舗担当者への提案や売場の確保につなげる力、お客さまのニーズを捉えて適切な商品を提案する力、さらに売場の状況に応じて実行内容を判断する力などが求められます。一方、こうした力は経験を通じて身につくものが多く、個々のスタッフに知見が蓄積されやすいため、スタッフ間で共有し、日々の店頭活動に生かすことが難しいという課題があります。

そこで当社は、これまでのフィールド活動で蓄積してきたラウンダーおよび推奨販売員のスキルやテクニックを体系化しました。スタッフへのヒアリングや過去の活動記録などをもとに、個々のスタッフが経験を通じて身につけてきた判断基準や実践的なテクニックを言語化し、現場で共有・活用できる形に整理しました。

さらに体系化したスキルやテクニックを AI を通じてスタッフが学び、活用できる仕組みとして、推奨販売員を支援する「AI 推奨販売トレーナー」と、ラウンダーを支援する「AI ラウンダートレーナー」を開発しました。

「AI 推奨販売トレーナー」は、接客や商品提案に必要なスキル・テクニックを体系化し、推奨販売員の提案力向上を支援します。「AI ラウンダートレーナー」は、店舗への提案や売場づくり、店舗巡回などに関するスキル・テクニックを体系化し、ラウンダーによる店頭活動を支援します。これまで個人に蓄積されていた熟練スタッフの知見を、AI を通じて共有・活用することで、「売場獲得」「接客提案力向上」「店頭実行の最適化」の 3 つの側面から、フィールドマーケティング活動の高度化を支援します。



また、対話型教育サポートプログラムでは、AI との対話を通じた実践的なトレーニングにも活用できます。例えば、経験の浅いスタッフが AI との接客ロールプレイングを行うことで、熟練スタッフの判断や接客・提案のテクニックを実践的に学ぶことができます。マニュアルを読むだけでは身につけにくい現場での判断や対応方法を、対話を通じて学べることが特長です。



さらに店頭での現場サポートとして、接客方法や店舗への提案※1、売場づくりなど、スタッフが判断に迷った際に AI との対話を通じて必要な知見を確認するツールとしても活用できます。教育と実際の店頭活動を一つの仕組みでつなぐことで、経験の浅いスタッフでも熟練スタッフの知見を活用でき、安定したサービス品質の実現を支援します。

当社は今後も、フィールドマーケティング人材サービスにおいて「AI STORE Partner」の活用を通じ、現場で新たに蓄積されるスキルやテクニックを継続的に生かしながら、スタッフの育成と店頭活動の高度化を進めます。これにより、スタッフ一人一人の提案力と実行力を高め、店頭における顧客体験とブランド価値の向上を支援し、顧客企業の事業成長への貢献を目指します。

※1 AI の提案は参考情報であり、商品の効能・成分・価格などの情報は、メーカーの正式な資料に基づいて、スタッフが最終的に判断します。



国内電通グループは、"人間の知（=Intelligence）"と"AI の知"の掛け合わせによって、顧客や社会の成長に貢献していく独自の AI 戦略「AI For Growth」を推進しています。
AI For Growth については、以下ウェブページをご確認ください。
https://www.dentsu.co.jp/labo/ai_for_growth/index.html

以上

＜電通プロモーションについて＞https://www.dentsupromotion.co.jp/
電通プロモーションは、電通プロモーションプラス、電通プロモーションエグゼ、電通リテールマーケティング、電通 tempo の 4 社統合により、2026 年 1 月 1 日に発足した、CXM（Customer Experience Management）を軸に顧客体験とビジネス成果をつなぐ統合型プロモーション会社です。顧客体験づくりから売上成果までを一貫して担う「創客力」を強みとし、リアルとデジタルの両域による最適なコミュニケーション設計と実行力を通じて、より良い社会の実現と事業成長の両立を目指しています。

＜サービス・事業に関するお問い合わせ＞
株式会社電通プロモーション
統合プランニング事業部　高見、高荒、田中
MAIL：p-team@group.dentsu.co.jp

＜リリースに関するお問い合わせ＞
株式会社電通コーポレートワン
ブランディングオフィス
電通プロモーション 広報担当：小笠原、代田
MAIL：kouhou@dentsupromotion.co.jp
※お問い合わせはメールにてお願いいたします。