

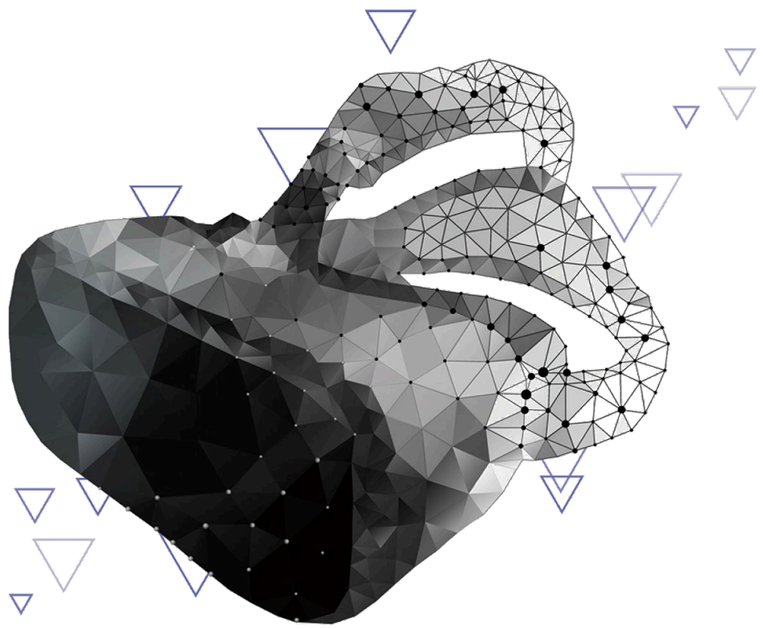
MasterVR

ゲーム感覚！没入して体で覚える
AI×VRのスタッフ育成ツール「 MasterVR 」

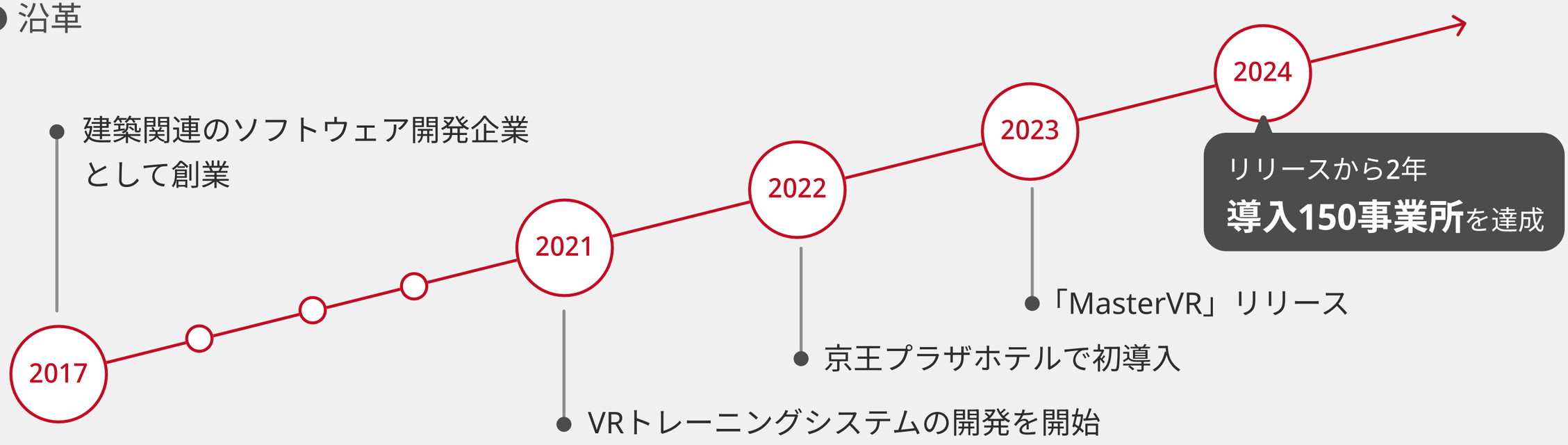
confidential

会社概要

社名	株式会社casaliz
よみ	カサリス
設立	2017年11月27日
代表取締役	山本直弥
資本金	930万円
本社所在地	東京都品川区東五反田5-28-10
事業内容	MasterVRの開発・販売



● 沿革



MasterVRのソリューションコンセプト

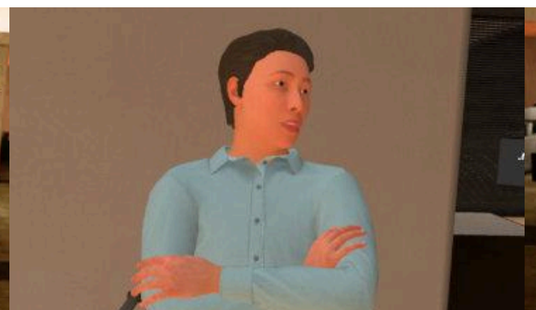


×



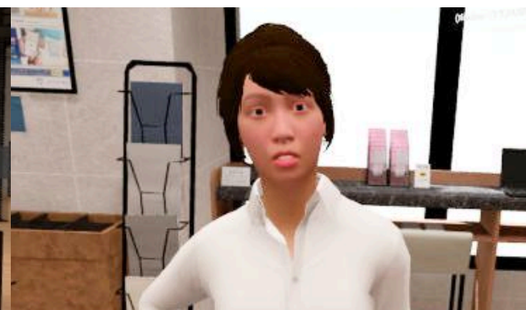
VR の圧倒的な臨場感で没入して、
AI が演じる「仮想のお客様」を相手に実戦経験を積む











導入事例

RICOH

リコージャパン株式会社

リコージャパン様：140台

*新入社員、全員に1台ずつ！

SEIBU PRINCE HOTELS & RESORTS

プリンスホテル様：100台

*全ホテル・旅館に配置！

basic

ベーシック様：2台

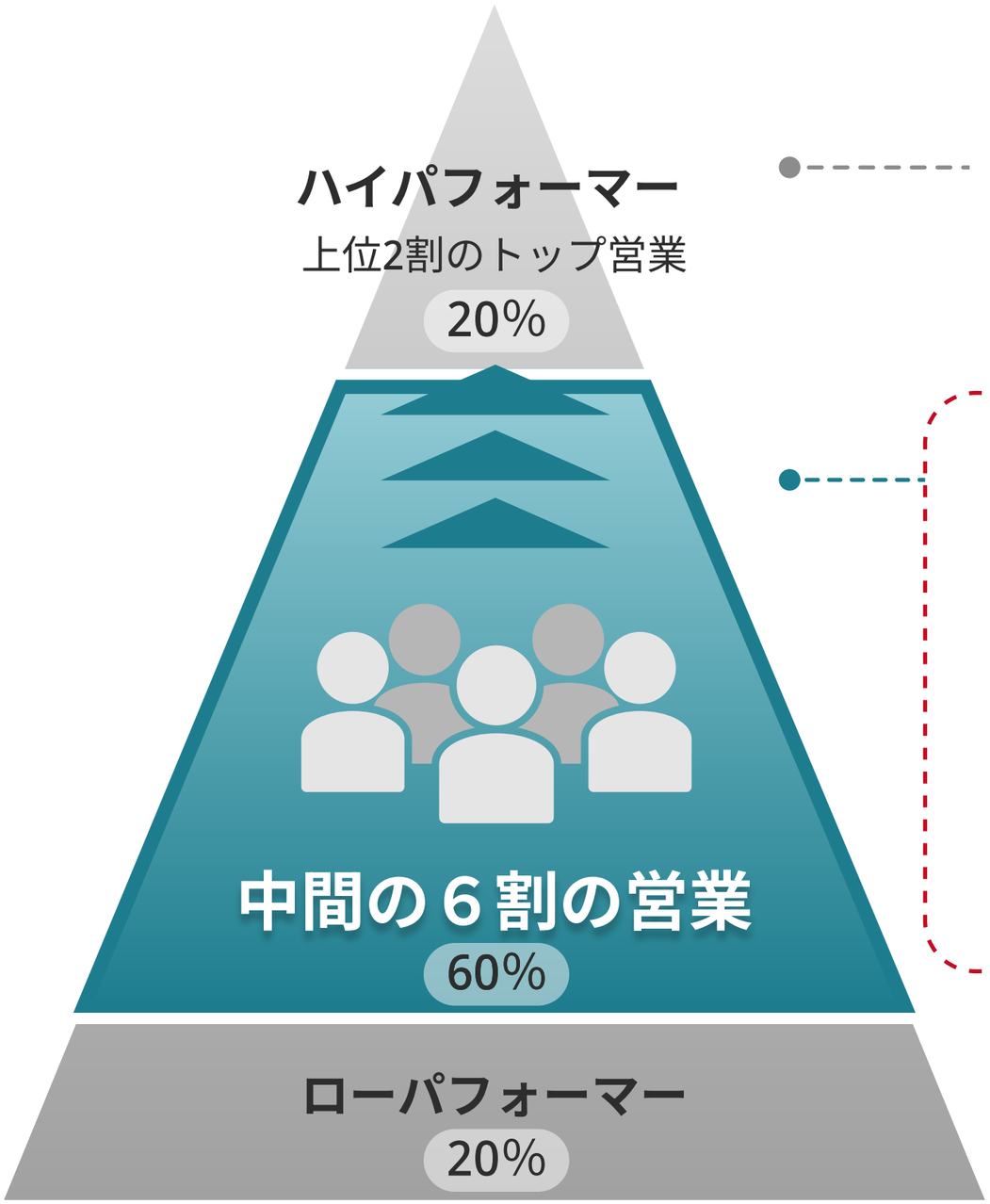
九州電力

ずっと先まで、明るくしたい。

九州電力様：3台

MasterVRが効果を発揮する営業の層

２・６・２の法則の「６」を押し上げる！



ハイパフォーマーの営業手法を言語化し
中間層の底上げに活用

MasterVRで効果を最も発揮するゾーン

忙しいマネージャーの代わりに、VRでロープレを徹底

- 入社研修やフォローアップでのVR活用で、育成負荷の削減
- 実商談前に、バーチャルでAIと商談疑似体験

喋り慣れ、断られ慣れ、ヒアリング慣れ等

- 「わかる」から「できる」に。口で覚えて自信をつけて受注率UP

MasterVRの教材コンテンツの制作方法

ハイパフォーマーのノウハウをVRで体験して学ぶ

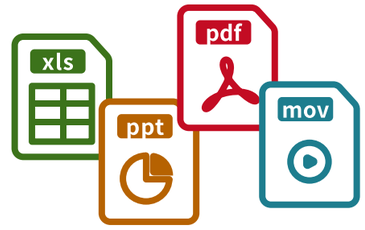
ハイパフォーマー
上位2割のトップ営業
20%

中間の６割の営業
60%

ローパフォーマー
20%



デモ商談を
トップ営業がプレイ



お持ちのスクリプトも
取り込み可

教師データとして AI に反映

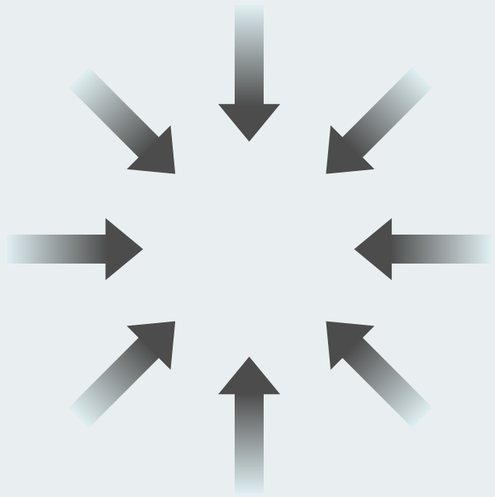


VRで体験
AIフィードバックで学ぶ



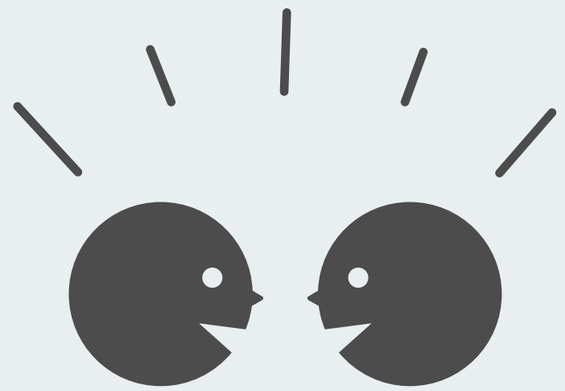
なぜVRなのか？

VR学習は **習得スピード** と **記憶への定着** が段違い



没入して集中！

VRをかぶったら、
周りはシャットアウト。
スマホに頼れない。



声に出して体験

紙や動画の教材を
何度も見るよりも
一回の疑似体験。



感情が動き、記憶する

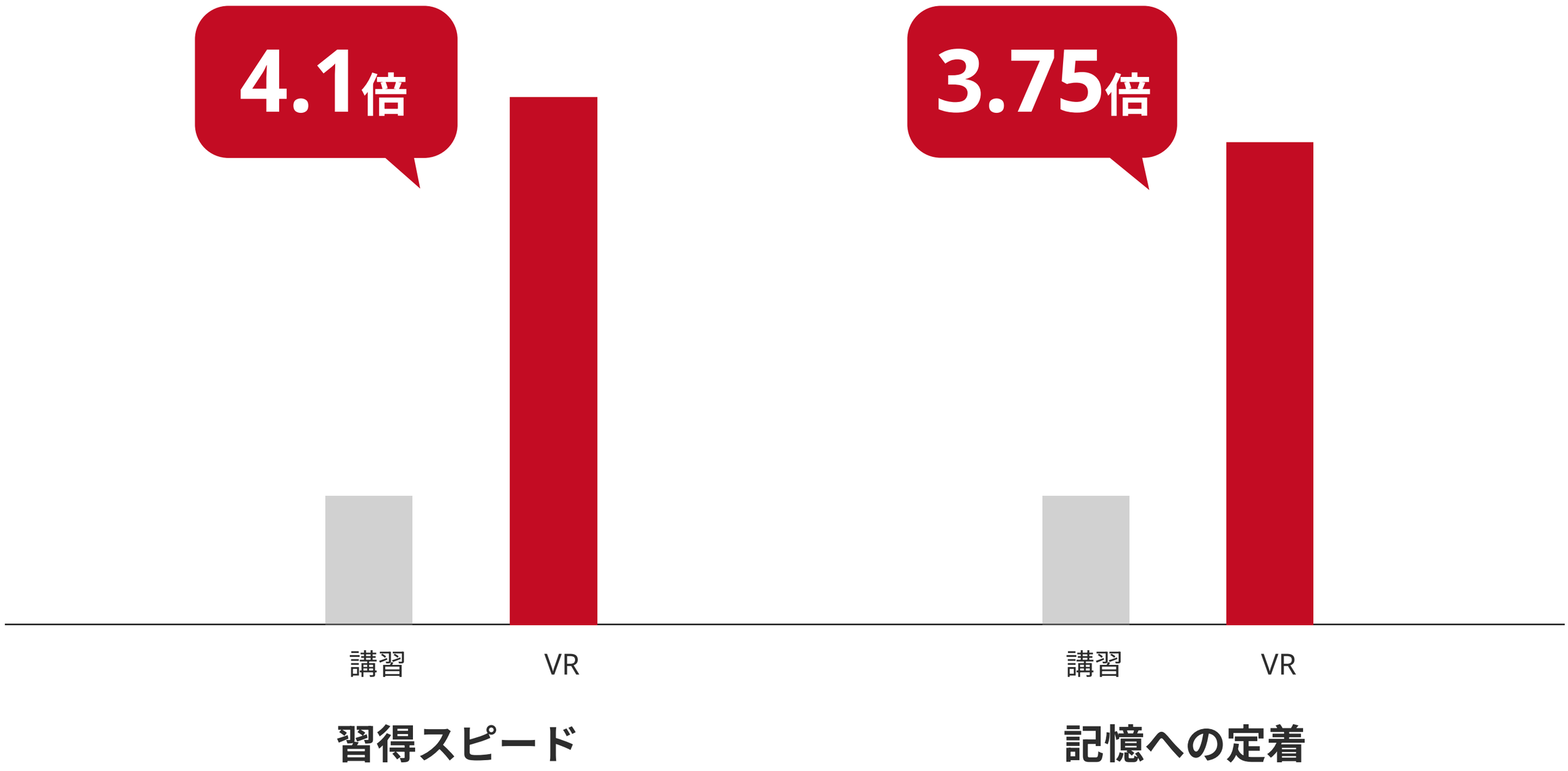
VRでの練習は
リアルだから本当に焦る。
感情が動くから記憶に残る。

参照: PwC VR Soft Skills Training Efficacy Study, 2020

なぜVRなのか？

VR学習は 習得スピード と 記憶への定着 が段違い

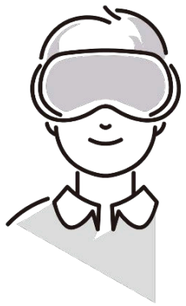
（PwCによるリサーチ：VRトレーニングの効果）



参照: PwC VR Soft Skills Training Efficacy Study, 2020

MasterVRのしくみ：固定シナリオで手本から学ぶ

1 お手本を真似して、流れを口で覚える。



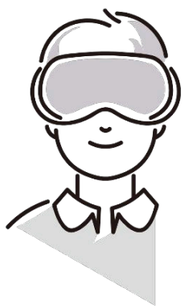
貯金もあるし、保険には入らなくてよいかな。

♪（お手本）素晴らしいですね！でも、本当に事故に遭ってしまった時、どれくらいお金がかかるか、ご存知ですか？

素晴らしいですね！でも、本当に事故に遭ってしまったら…

- お手本音声と字幕を頼りに真似しながら学習！
- ハキハキと話せていなければ減点して色分け！
- 自分の話した音声を聞いて復習もできる！

2 流れの中で一問一答。適切な返しをできるかチェック。



鍵をなくしたのですが…。301号室の田中です。

・・・田中様でございますね。少々おまちください。

♪（お手本）田中様でございますね。
恐れ入りますがフルネームをお願いいたします。

フルネームを確認してないよ！50点減点！

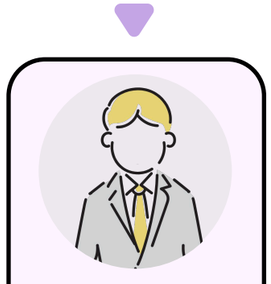
- お手本なしで考えながら話してみる！
- 話した後にお手本音声を聞いて学習！
- AIがポイントをフィードバックしてくれる！

MasterVRのしくみ：AIシナリオ（実践モード）

1 対話する相手キャラクターを設定



〈AIキャラクター例〉



・27才男性
・メーカー勤務
・優柔不断



・35才女性
・2児の母
・せっかち



・55才男性
・営業部の部長
・意地悪な性格

*オリジナルで制作可能

2 練習したいシナリオ（相手の対応）を設定

- **ヒアリング：「興味がない」への対応**
- ヒアリング：相手の感じ方を探る
- ヒアリング：何が不足しているか

◆ しかし、実は提案とは別の所に大きな課題感がある。
◆ めげずに質問すると、悩みを丁寧に話してくれる。

3 評価基準のプロンプトを設定

〈AIフィードバックの例〉



強気にアピールする姿勢が良かったね！
お客様に寄り添った提案をするには、お客様の会社の現状をもっとヒアリングすると良いよ！

部署・個人ごとの成長進捗を一括管理

ユーザーページ　ダッシュボード画面

グループ	プレイヤー	プレイ回数	プレイ時間（分）	80点以上	最終プレイ日時
第１営業部	PlayerA	32	45	20	2025/04/08 12:30
第１営業部	PlayerB	28	40	12	2025/03/24 16:24
第１営業部	PlayerC	20	32	18	2025/03/31 17:51
第２営業部	PlayerD	40	56	10	2025/04/10 12:40
第２営業部	PlayerE	35	40	18	2025/03/31 16:33
第２営業部	PlayerF	12	21	9	2025/03/18 10:08

トレーニング回数・時間を可視化

成長度を定量的に把握

管理ツールの活用

ロープレ内容を振り返り、改善につなげる

ユーザーページ　個人記録画面

ライフプランナー

Lv. 1【実践モード】初回の面談　　95 点

ベスト (95 点)　　最新 (95 点)

あなたの会話は、相手に安心感を与え、良い関係の構築につながっています。最初に「保険をお勧めするつもりはない」と明言することで、相手の防御を解いており、高評価に値します。また、相手のニーズや疑問に丁寧に応じる姿勢も見受けられ、相手の質問に対して誠実に回答することができています。双方のコミュニケーションが円滑で、相手も積極的に質問しており、保険の必要性を納得するための基礎知識を提供する流れは非常に良好です。全体として、相手に信頼感を与える対応といえます。

ロープレの音声再生・ダウンロードが可能

30分という風にお電話でお伝えしたんですけれども、お時間よろしいでしょうか。

ええ、大丈夫です。30分でお願いします。

ありがとうございます。本日は保険をお勧めしたり、そういったつもりはございませんで、まずは保険の仕組みであったり、そういったところをお話しできればと思っています。また田中様についても、少しだけ家庭環境であったり、いろいろなことをお話しできればと思っておりますので、よろしくお願いします。ちなみに、これまでにこういった形で、保険の営業から、保険のお話を聞かれたことってありますでしょうか?

はい、以前にも保険の話を聞いたことはあります。でも、正直なところ自分にはあまり必要ないと思っているんですよね。

ロープレ時の一言一句をテキスト化

MasterVR