

2025年3月13日  
株式会社 JTB ビジネストラベルソリューションズ  
ハイラブル株式会社

## 対面のコミュニケーション力見える化ツール「Baoble」の販売開始 ～コミュニケーション力の可視化でビジネスシーンにおける課題解決に貢献～

株式会社 JTB ビジネストラベルソリューションズ(本社:東京都江東区、代表取締役社長執行役員:原田 雅裕、以下 JTB-CWT)は、ハイラブル株式会社(本社:東京都豊島区、代表取締役 CEO:水本武志、以下ハイラブル)の音声解析技術を用いて話し合いの雰囲気やコミュニケーション力を可視化するツール「Baoble」(バオブル)を4月1日に販売開始いたします。(最短利用開始日は5月1日～)

対面におけるコミュカ見える化ツール



**Baoble**

話したそばから消えてしまう  
話し合いの雰囲気や相手の反応を音声解析で見える化



「Baoble」公式サイト (4月1日サイトオープン)

<https://www.jtbbwt.com/business/service/solution/benefit/evp/baoble/>

「Baoble」動画

<https://cloud-player.1roll.jp/?v=WyIb0FYHZCe3bUvW>

### ■「Baoble」の企画背景と目的

コロナ禍によって、さまざまな業務がオンラインに置き換わり、非対面でのコミュニケーション機会が増えました。しかしながら、オンラインでは視覚・聴覚情報といった非言語情報が相手に伝わりにくいことから、対面でのコミュニケーションの重要性が改めて実感される機会にもなりました。

一方で、JTB-CWT で実施したビジネスコミュニケーションの実態調査からは、オンライン会議のようにその場の状況を録画できずブラックボックス化してしまうこと、そして話し合いの内容や発言者のコミュニケーション能力を客観的に評価する指標がないことに起因する「対面コミュニケーションの課題」も浮き彫りになっています。

#### 接客のシーン



学びを現場で実践し、効果を発揮できているかを客観的に判断できない

#### 採用のシーン



コミュニケーション力を評価する指標がなく、属人的な主観に頼らざるを得ない

そこで、音声の情報を手掛かりに、対面におけるコミュニケーションを定量的に可視化するツールとして「Baoble」を開発しました。「無意識」が可視化されることで「意識」につながり、以下のようなコミュニケーションにおける新たな視点や価値の発見をサポートします。

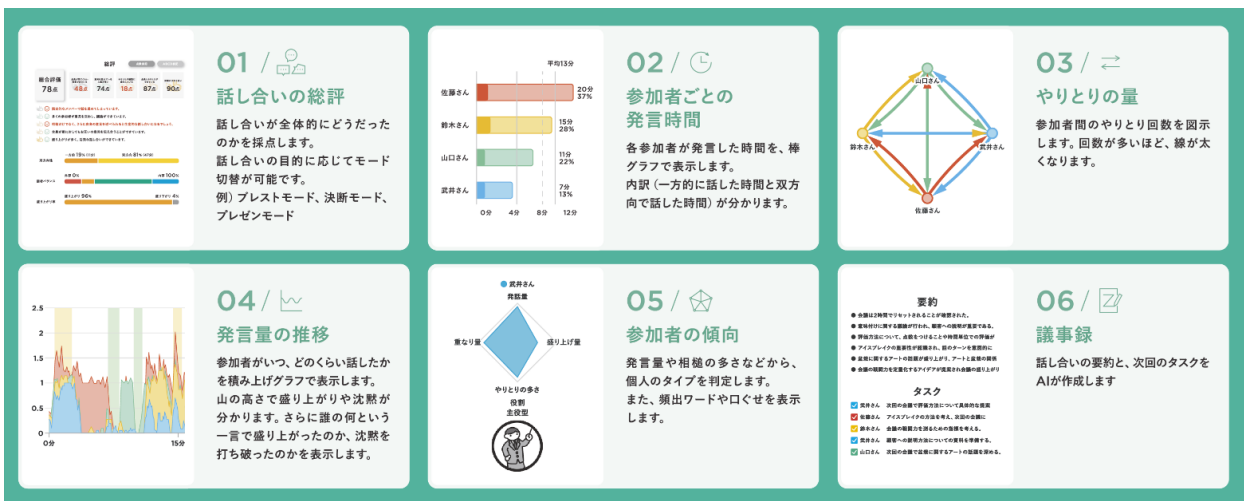
- ① 対面接客を行う販売員のウィークポイントが可視化されることで、各自の行動変容に繋がります
- ② 採用のシーンでは、参加者の特性が分かり、適材適所な人員配置や人材価値の創出に役立ちます
- ③ 会議やグループワークでは、結果だけでなく話し合いの過程が把握でき、生産性が向上します

今まで「何となく」感じていた話し合いの雰囲気や、主観に依存したコミュニケーション力の指標を、マネジメント層、スタッフ双方が客観的に把握できるようにすることで、人的資本経営の促進や心理的安全性の向上に貢献します。

「Baoble」は、社員から BtoB 領域の事業アイデアを募り次世代の事業創造を行う社内公募制度「未来創造部会」からスタートしました。JTBC グループ全体が取り組む交流創造事業の更なる拡大のため、最終的に選抜された「Baoble」を新規事業として推進していく判断に至りました。

### ■「Baoble」の概要

商談や打合せ、販売員のロールプレイにおける会話のやりとりの多さや双方向で話した割合、盛り上がりなどをグラフ化し、次回に活かせるアドバイスを表示します。



話し合い中、話し合い直後、月末・期末と 3 種類のレポートが出力され、3 段階の「気づき」を促します。



## <利用シーン例>



### CASE 01 社内会議

『自分自身の意見を述べる人が増えて発言者の偏りがなくなり、話し合いが活性化しました。さらに発言が少ない人も口火を切る係として会議に貢献していることが分かりました。』（物流業界A社）

### CASE 02 販売員のスキル教育

『ロールプレイで学んだことを販売の現場でも継続して実践することができました。月次レポートでは店舗ごとの販売員のコミュカの傾向を把握できるので、優秀な店舗の勝ちパターンが見えてきました。』（自動車ディーラーB社）



### CASE 03 研修や採用のグループワーク

『成果に至るプロセスが可視化されるので、良質な意見交換や納得性のある合意形成がされているかどうか分かりました。また、グループ内で誰がどのような役割を担ったかが把握できるので各自の適性が分かりました。』（不動産業界C社）

## ■プロジェクトアドバイザーについて

非言語コミュニケーション研究の第一人者である大坊 郁夫名誉教授(北星学園大学、東京みらい大学、大阪大学)と、大坊教授の研究室出身である岡山県の大学教授の監修のもと、ハイラブルの音声解析技術を用いて共同開発を行いました。



大阪大学・東京未来大学・北星学園大学名誉教授 大坊 郁夫先生

長年コミュニケーションを研究してきた成果が活かされる事業だと思いました。近年は、プロジェクトや目的に合わせて仕事のチームを編成するようになり、柔軟性や流動性が注目されています。個人の経験や感覚に依存したビジネスコミュニケーションの評価には限界があるので、Baobleを活用することで、エビデンスに基づいた社員の特徴が見えてきたり、それが生産性向上や働く人のエンゲージメント向上にもつながっていくでしょう。

## Hylable ハイラブル株式会社 代表取締役 水本 武志さん

最近文字起こしツールなどはよく見かけますが、発話の回数や会話のパターンなどを可視化することは簡単ではなく、それらを深く理解して事業に結びつけたことで他にはないサービスができあがりました。私たちが考えたコミュニケーションの評価尺度をベースに、大学教授の方々のアカデミックな知見とJTBさんが収集したビジネスニーズを取り入れながらブラッシュアップしていきました。三位一体のシナジーによって実現した機能は大きな魅力だと感じています。



## ■製品名に込めた想い

本商品は「星の王子さま」(著者:アントワーヌ・ド・サン＝テグジュペリ)に登場するフレーズ「かんじんなことは目に見えないんだよ」をコンセプトにしています。議事録には残らない非言語情報や雰囲気、人間関係を「目に見えないもの」として捉え、Baobleの技術によって「見えるようになるかもしれない」という期待を込め、物語に登場するバオバブの木と、接尾語の「-able」を組み合わせ「Baoble」と名付けました。ロゴには物語の中でこのフレーズを語ったキツネを用いています。

JTB-CWTとハイラブルは、Baobleを通してビジネス現場での対面におけるコミュニケーションを活性化させ、より深いエンゲージメントが築ける社会の実現に貢献してまいります。

---

■一般のお客様・事業パートナーからのお問合せ先

株式会社 JTB ビジネストラベルソリューションズ 営業企画部

E-mail: baoble\_support@jtb-cwt.com

TEL:03-5548-8346

ハイラブル株式会社

TEL:050-1753-6878

E-mail:contact@hylable.com

問合せフォーム:<https://www.hylable.com/contact/>

■報道関係の方からのお問合せ先

JTB 広報室

TEL:03-5796-5833(東京) 06-6260-5108(大阪)

ハイラブル株式会社(広報担当)

TEL:050-1753-6878

E-mail:public-relations@hylable.com