

現場伴走型 AI業務改善パートナー サービス概要資料

01 会社紹介

会社紹介

会社概要

会社名	Saidai株式会社
代表者	矢田真由
拠点	〒154-0004 東京都世田谷区太子堂4丁目18番15号 マガザン三軒茶屋2 3F-3
事業内容	・ AI・DX研修 ・ AI導入・業務改善コンサルティング

プロフィール



矢田 真由 Mayu Yada

- **東京工業大学生命理工学部生命科学科 卒業**
- **株式会社シグマクシス 入社**
 - ・ 新規事業立ち上げ支援、事業戦略の策定、業務プロセスの効率化等を中心に、多様な業界・業種のコンサルティングプロジェクトに従事。
 - ・ 構想フェーズから実行までの一貫して支援を実施。
 - ・ 新卒採用や新卒社員向け研修など、採用および人材育成領域にも関与。
- **Saidai株式会社 設立**
 - ・ 2025年にSaidai株式会社を設立し、AI・DX研修事業およびDX推進・AI導入のためのコンサルティング事業を中心に事業展開。

02 サービス概要

AI伴走支援サービス

現場の“ちょっとしたムダや手間”を見直し、自社で改善できる状態へ

月1回・3時間の集中実践

実業務をテーマにAI活用

参加者自身が手を動かす

その場で相談・詰まり解消



AI伴走支援でどう変わるか(1/2)

01

**非エンジニアが
AIを使いこなせるようになる**

専門的な開発知識がなくても、
日々の業務でAIを活用できる。

02

**自社の業務に合った
社内ツールが生まれる**

現場の課題に合わせたツール・仕組みを
自社で作れる。

03

**他の非エンジニア社員にも
AI活用が広がる**

社内の成功事例をきっかけに、
AIを使う人が増える。

04

**外部ベンダー・採用への
依存を減らせる**

社内に対応できる範囲が広がり、
外注や増員の必要性を抑えられる。

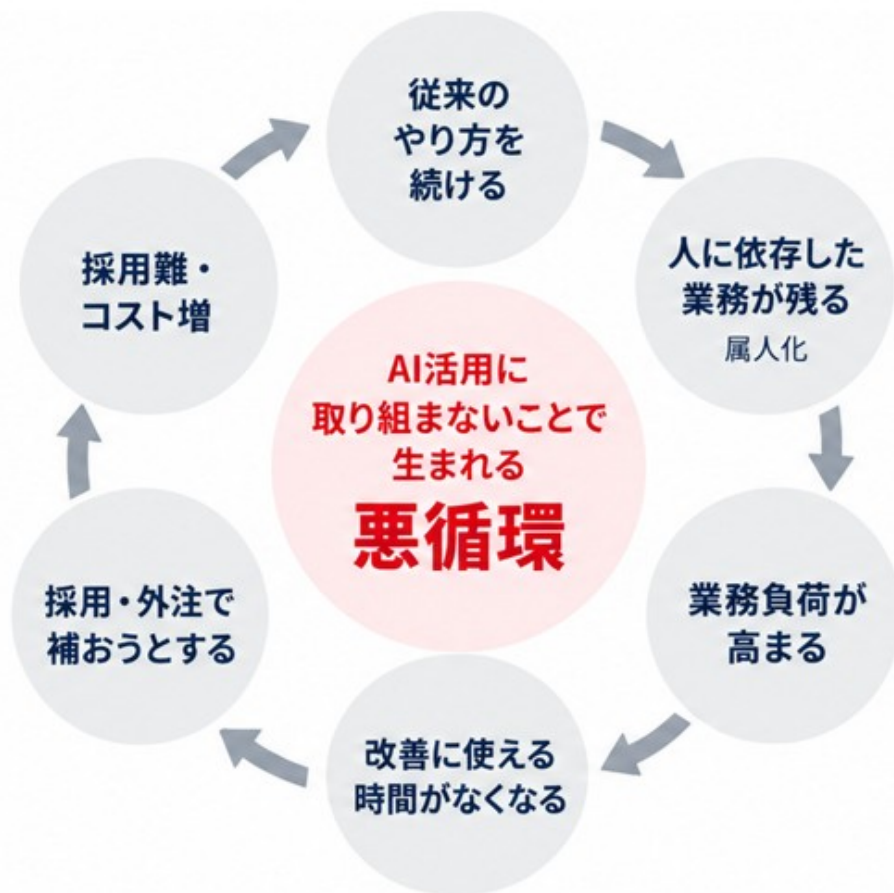
AI活用人材と仕組みが社内に増えることで、業務・組織・採用まで変化していきます。

AI伴走支援でどう変わるか(2/2)

改善できる人と仕組みが増え、次の改善につながる好循環へ



今のやり方を続けると



起こりやすいこと

- 1 退職・異動がそのまま業務リスクになる
- 2 採用しても立ち上がりに時間がかかる
- 3 現場が忙しく、さらに改善できなくなる

今のやり方を続けるほど、将来の選択肢は狭まります。

なぜ今、業務改善が必要なのか

これまでと同じやり方では、 業務を回せなくなる

2020年

生産年齢人口（15～64歳）

約**7,509**万人



2050年

生産年齢人口（15～64歳）

約**5,275**万人

約**30%**
減

人を増やして解決することが、
今まで以上に難しくなります。

今いる人が担う業務そのものを見直す必要があります。

単発の効率化ではなく、 自社で継続的に業務を改善できる状態をつくる



なぜ自社で改善できる状態が必要なのか

**AI活用は
「一度やって終わり」ではなく、
継続的な改善が重要です**



必要なのは「AIを知っている人」ではなく、
自社の業務を改善し続けられる仕組みと経験です。

03 実績紹介

実績

さまざまな業務で、確かな効果が生まれています

CASE
01

体調管理アプリ



紙・口頭の体調連絡をアプリでデジタル化。
提出漏れや確認の手間を大幅に削減。



紙の提出・管理が
不要に

CASE
02

経費入力エージェント



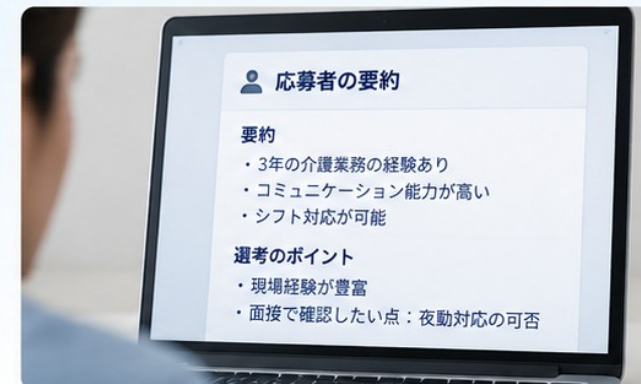
領収書を送るだけで、登録・品目の判定・
申請までを自動化。経費入力の手間を
大幅に削減。



入力作業時間を
約50%削減

CASE
03

一次選考アシスタント



応募内容の確認から要約・評価の下書き
までをAIで自動化。確認・連絡工程を
7工程から2工程に削減。



対応工数を
約70%削減

事例紹介_概要（食品卸会社）

誰が取り組んだか

- ✓ 現場業務を担当する**非エンジニア社員**
- ✓ AI活用はほぼ未経験で、**普段のPC作業も多くない状態からスタート**

どんな課題があったか

- ✓ 体調報告を紙や個別連絡で管理しており、確認・集計に手間
- ✓ 野菜の出荷調整が電話・LINEなどに分かれ、情報の集約や確認が煩雑

何に取り組んだか

- ✓ 紙で行っていた体調報告・確認をアプリ化
- ✓ 電話やLINEに分散していた出荷調整を、一元管理できるアプリとして整理

業務はどう変わったか

- ✓ **3か月で2つの業務アプリを構築**
- ✓ 紙・個別連絡中心だった業務をアプリ化し、回答の集約・状況確認・集計を効率化

人・組織はどう変わったか

- ✓ 現場社員が、**業務課題をもとにAIを使って業務アプリを作れる状態へ**
- ✓ **次に改善したいテーマも自ら出てくるように**

事例紹介_動画①

▶ [事例動画リンク](#)

事例紹介

日常健康チェックアプリ



事例紹介_動画②

▶ [事例動画リンク](#)

事例紹介

学校給食 野菜出荷調整アプリ



事例紹介_取り組みの効果

一つの業務改善が、業務・コスト・組織の変化につながる

業務

業務時間を大幅に削減

- 確認・集計・状況把握の手間を削減
- 紙や個別連絡中心の運用をアプリ化

コスト

外部ツールを解約

- 自社業務に合う仕組みを内製で構築
- これまで使っていた外部ツールが不要に

組織

次の改善テーマが生まれる

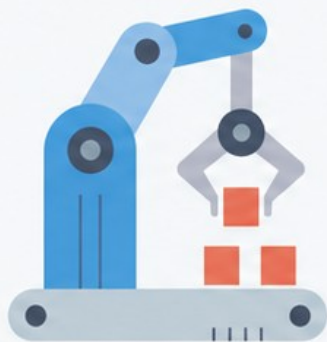
- 他部署から改善案が出てくる
- 別のプロジェクトが立ち上がる

04 なぜAIで実現できるのか

業務改善の手段とAIの位置づけ

AIは従来の手段では扱いにくかった“考える・判断する業務”にも活用できる

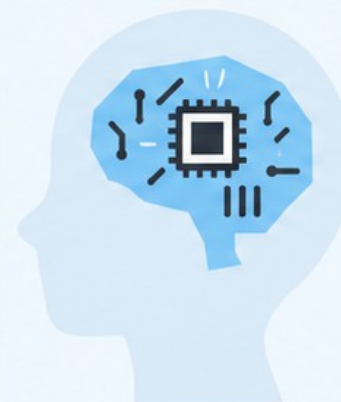
その他の手段（RPA・SaaS など）



決まった処理を効率化する“手”

- ✓ 決められたルールに従って処理する
- ✓ 定型業務・反復業務に向いている
- ✓ 機能や処理内容があらかじめ決まっている

AI



考えて判断する“頭脳”

- ✓ 状況に応じて判断・生成ができる
- ✓ イレギュラーや非定型業務にも対応しやすい
- ✓ 調べる・整理する・作る・判断を助ける業務に強い

AIで改善できる業務領域

AIは特定の業務だけでなく、業務の一連の流れの中で幅広く活用できる



AI活用の効果

AIを活用することで、業務品質の向上や新たな価値創出につながる



業務の効率化

- 作業時間の短縮・待ち時間の削減
- より重要な業務に集中できる

例) 議事録作成の時間を短縮し、会議後のアクションに集中できる



品質の向上

- ミスの削減
- 表現・アウトプットの改善
- 一定の品質で安定した成果を得られる

例) メールや提案資料の下書きをAIで作成し、内容の抜け漏れや誤りを減らす



知識・アイデアの拡張

- 情報収集・調査の高度化
- 新たな視点やアイデアの発見
- 専門知識の補完

例) 市場動向を調査し、企画のたたき台や新しい切り口のアイデアを得る



意思決定の高度化

- データ分析による示唆の獲得
- 複数の選択肢の比較検討
- 検討のスピードアップ

例) 売上データを分析し、施策の効果予測や優先順位の判断に活用する



業務の高度化・自動化

- これまで難しかった業務の実現
- 業務プロセスの最適化
- 付加価値の高い業務へのシフト

例) 社内の問い合わせ対応をAIで自動化し、担当者はより複雑な相談に注力する



コストの最適化

- 人件費などのコスト削減
- リソースの最適配分
- 投資対効果の向上

例) 定型的なレポート作成を自動化し、外注費・残業時間を削減する

AI活用の進め方

まずは小さく試し、実際に使いながら改善していくことで、無理なく、着実に、AI活用を広げていくことができる



05 AIを活用した業務改善に向けて

なぜ実践型支援なのか

**「知る」だけでは、業務は変わりません。
実際に手を動かすことで、現場に定着します。**



実施に必要な体制・条件



参加者

- 実務を担うメンバー
- 実際に手を動かせる人（PCを使用）



社内の合意

- 上司・関係者の理解
- 取り組みテーマへの合意



時間の確保

- セッション参加時間の確保
- その後の業務内での試行時間



対象業務

相談しながら決定でOK

- 日常業務の中の困りごと
- 小さく試せるテーマから検討



利用環境

必要に応じて準備でOK

- 生成AIツール（ChatGPT、Gemini など）
- サーバー（クラウド環境など）
- その他必要なもの（データ・各種ツールなど）

※ ツールの利用料等はお客様のご負担となります。



まずは、実務に取り組めるメンバーと時間を確保いただければ、あとは一緒に整理しながら進めていきます。

開始までの流れ・スケジュール



小さく始め、実務で試しながら定着させ、
次のテーマへつなげていきます。



※テーマや参加者の状況に応じて、進め方は柔軟に調整します。

料金プラン(1/2)



		ライトプラン	スタンダードプラン
内容		月1回・3時間のセッション	月1回・3時間のセッション +チャット相談
実施形式		定期訪問+オンライン	定期訪問+オンライン
参加人数		1回あたり3名まで	1回あたり3名まで
訪問頻度 ^{*1}		3か月に1回	3か月に1回
料金 (税別)	月額基本	100,000 円/月	150,000 円/月
	訪問時 追加料金	エリアごと (次頁参照)	エリアごと (次頁参照)
チャット相談		なし	無制限

^{*1} 原則3か月に1回は現地訪問にて実施します。追加訪問をご希望の場合は個別にご相談可能です。

料金プラン(2/2)

エリア区分	月額（税別）	含まれる地域
区分A 東京都内	0 円/回	東京都内
区分B 首都圏近郊	20,000 円/回	埼玉・千葉・神奈川の主要エリア
区分C 近距離	40,000 円/回	茨城・栃木・群馬・静岡・山梨・長野などの主要エリア
区分D 中距離	60,000 円/回	名古屋・仙台・京都・大阪などの主要駅周辺 ^{*1}
区分E 遠距離	80,000 円/回	区分Dの主要駅から追加の移動を要するエリア
区分F 航空機利用	100,000 円/回	東京から航空機を利用し、日帰り訪問が可能な地域
その他地域	個別相談	-

^{*1} 主要駅から訪問先まで、乗り換え等を含め概ね30分以内で移動できる地域を目安とします。

参考: 料金イメージ

※ライトプラン（月額基本100,000円）の場合



実施方法	例1 東京都内 (区分A 東京都内)							
	訪問時追加料金 0円/回							
	 オンライン	 訪問	 オンライン	 オンライン	 訪問	 オンライン	 オンライン	 原則3か月に1回訪問
料金 (税別)	無料	100,000円	100,000円	100,000円	100,000円	100,000円	100,000円	-

6か月合計 600,000円

実施方法	例2 名古屋駅周辺 (区分D 中距離)							
	訪問時追加料金 60,000円/回							
	 オンライン	 訪問	 オンライン	 オンライン	 訪問	 オンライン	 オンライン	 原則3か月に1回訪問
料金 (税別)	無料	160,000円	100,000円	100,000円	160,000円	100,000円	100,000円	-

6か月合計 720,000円



Saidai株式会社

〒154-0004 東京都世田谷区太子堂4丁目18番15号

 <https://saidai-inc.jp/contact/>

 info@saidai-inc.jp