

サービス資料

# AI研修・業務効率化 サービス紹介資料

株式会社PainConsulting

# 目次

<b>01</b>	<b>AI活用のメリットと課題</b>	<b>p.3</b>
<b>02</b>	<b>ご支援概要</b>	<b>p.7</b>
<b>03</b>	<b>ご利用の流れ</b>	<b>p.11</b>
<b>04</b>	<b>会社概要</b>	<b>p.14</b>

# 01

## AI活用のメリットと課題

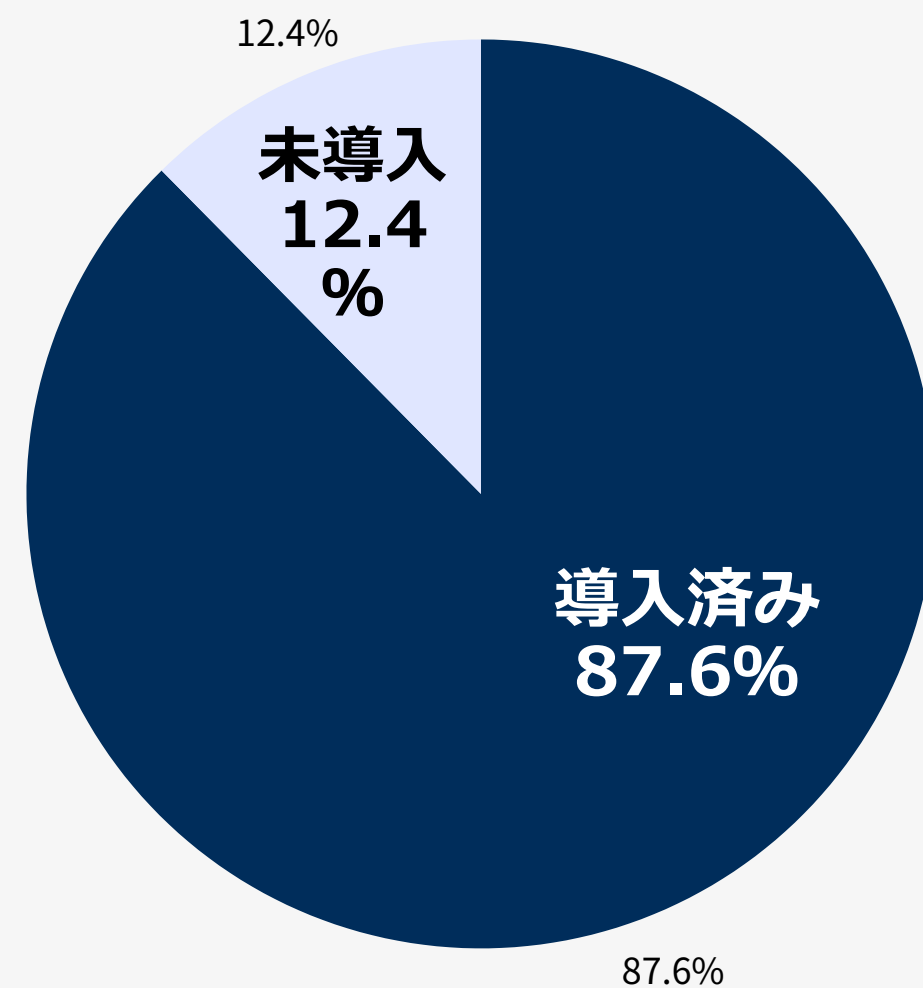


## CHAPTER 1

# 日本企業のAI活用現状

急速な技術進化により直近1~2年で大半の日本企業が導入を進め、**幅広い業務でのAI活用が当たり前**になりつつある

### Prime上場企業の生成AI導入割合※



約9割の企業が  
生成AIを  
既に導入済み

※出展：デロイトトーマツグループ「生成AI活用に関する意識調査結果」

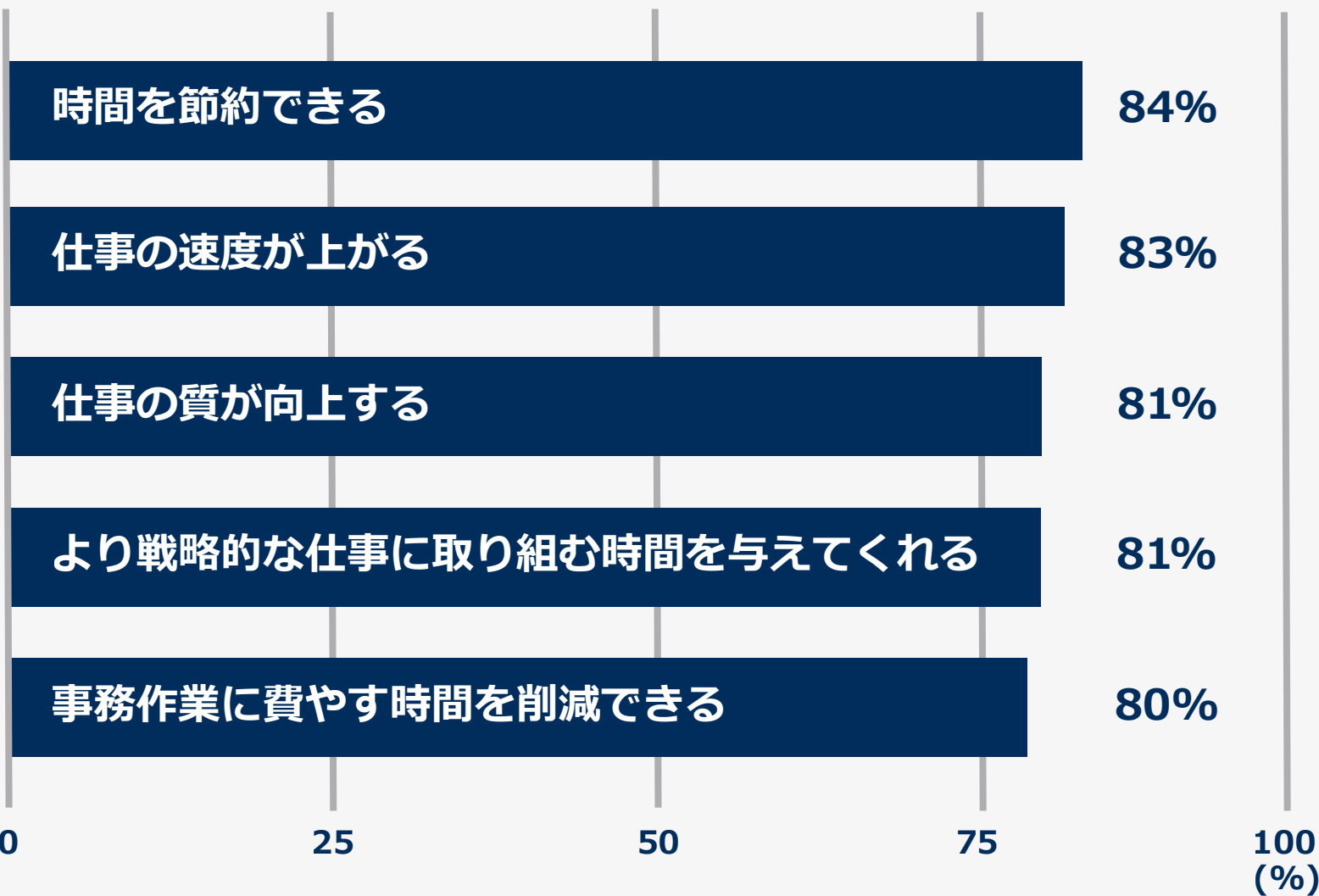
### 多くの企業でAI活用が進む場面の例



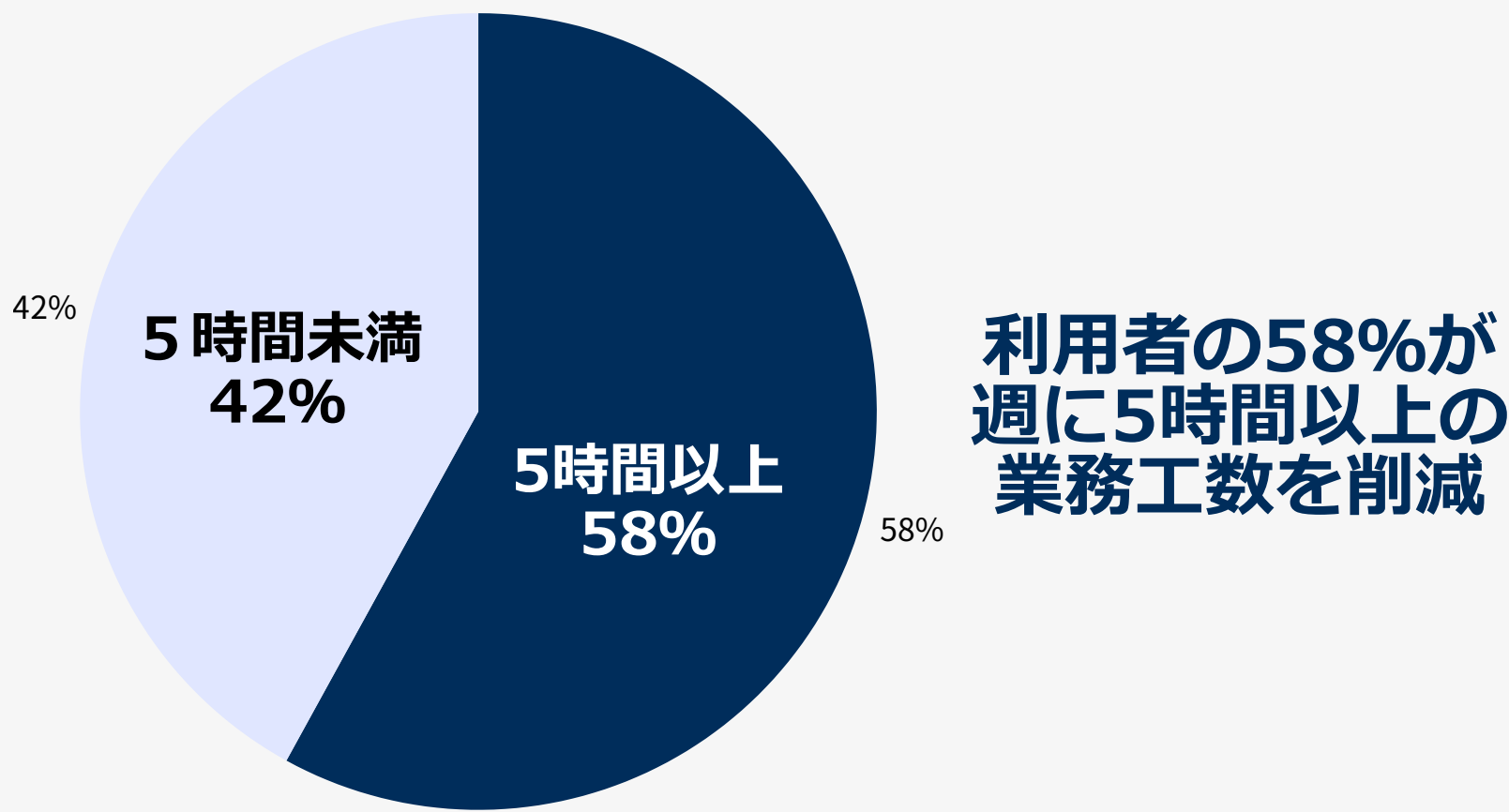
# 企業の生成AI活用のメリット

生成AIは特に生産性向上の面で明確なメリットを提供し始めており、**利用者の約6割が週5時間以上の工数削減に成功**

生成AIがもたらすメリットとして実感している人の割合※



生成AI利用者のうち週5時間以上節約している人の割合※

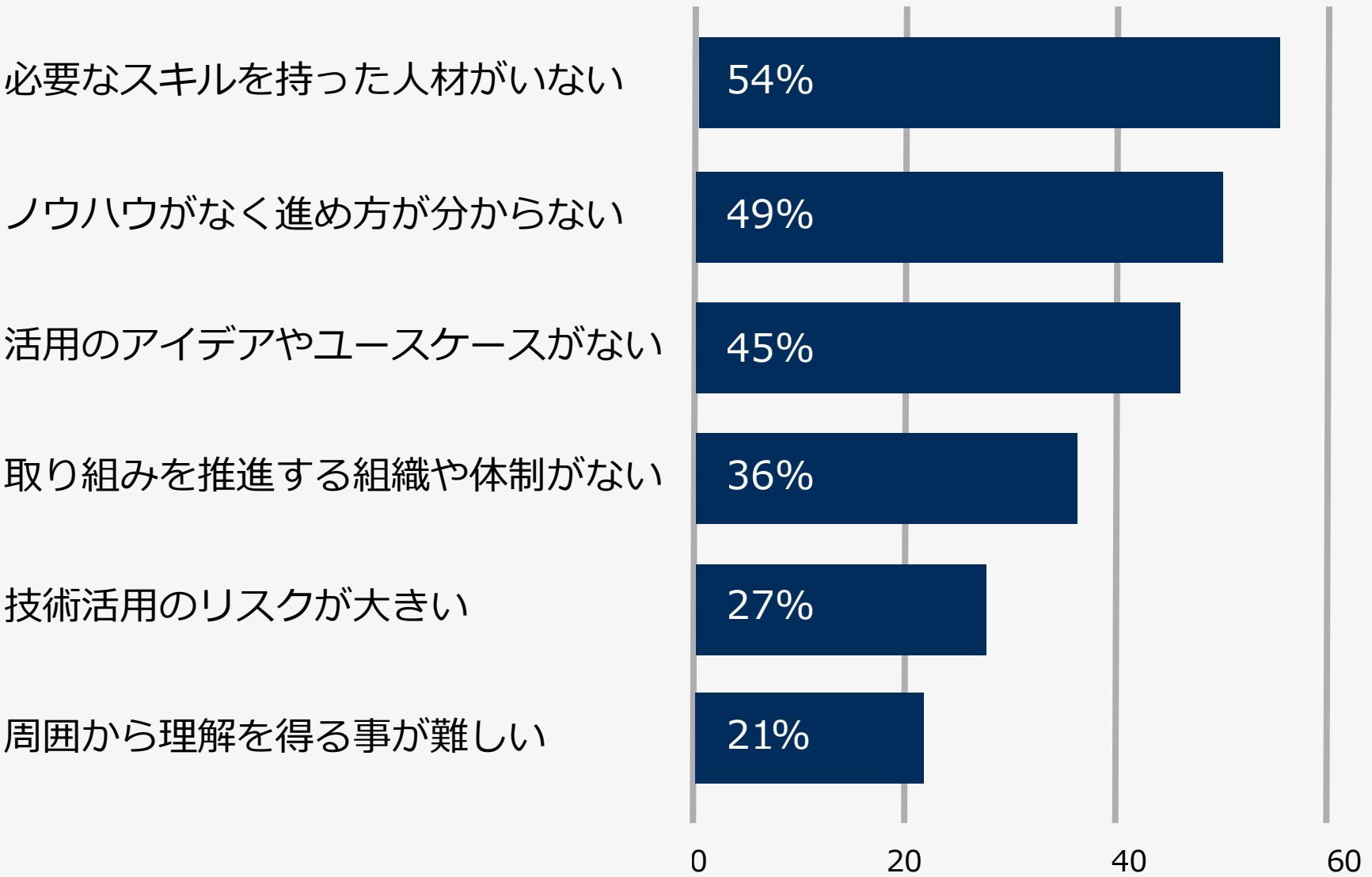


※出展：ポストンコンサルティンググループ「職場におけるAI活用に関する意識調査2024」

# AI活用に取り組む企業が共通して直面する課題

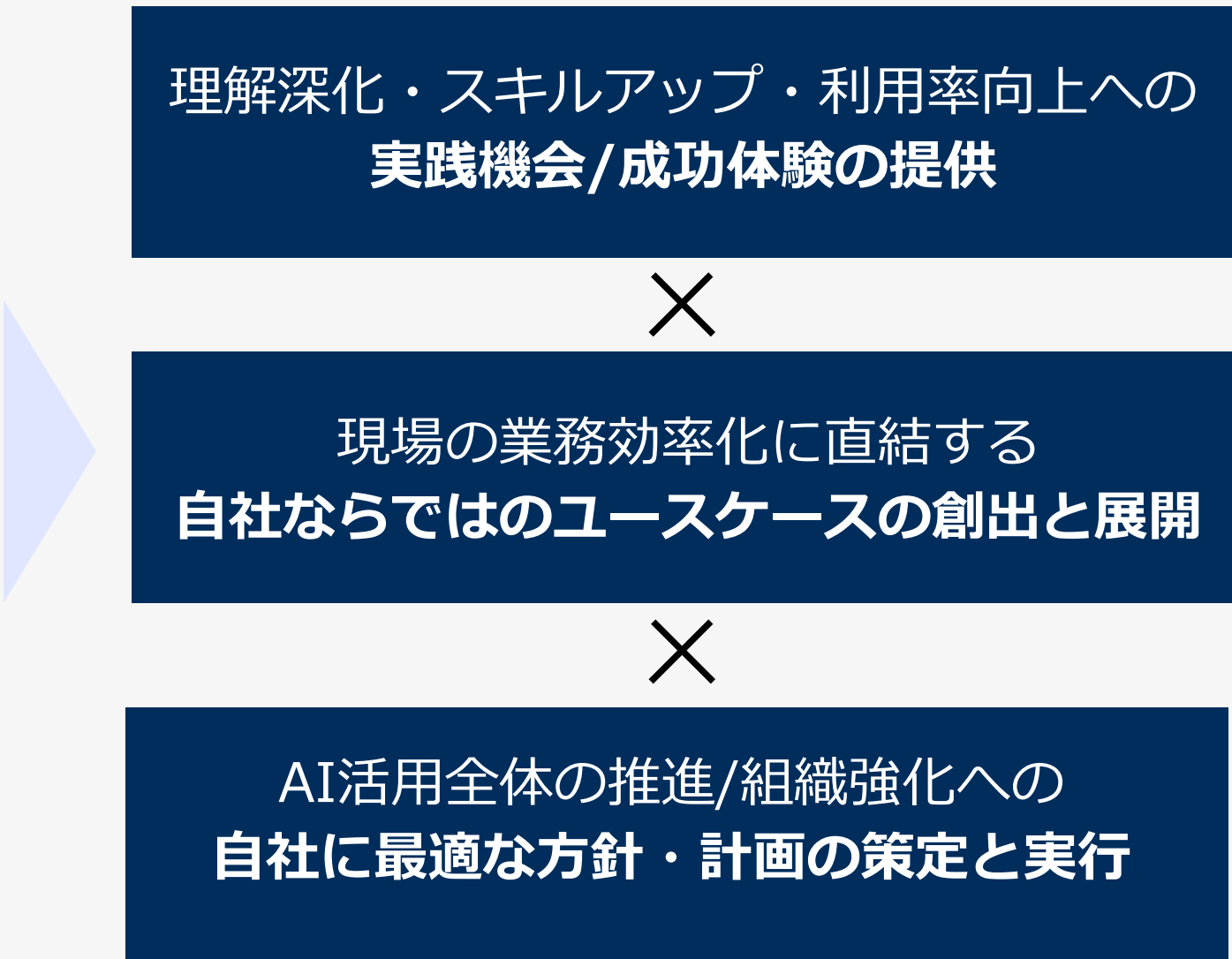
企業がAI活用するには様々な課題が存在し、社内にAIツールを導入しただけでは、なかなか成果は上がらない

多くの企業がAI活用において直面する課題上位※



※出展：PwC Japanグループ「生成AIに関する実態調査2024 春」

AI活用で成果を上げるカギ



# 02

## ご支援概要



CHAPTER 1

# カリキュラム

AI活用の基礎～自社業務での活用まで、**演習を中心として実践型の研修を通じて習得**いただきます。

	入門・基礎編	応用編	実践編
ゴール	AIの基礎とビジネス活用のインパクトを理解する	各業務を効率化する 実用的なユースケースを習得する	自社の業務や課題に言った ユースケースを創出する
テーマ例	<ul style="list-style-type: none"><li>そもそも生成AIとは</li><li>AI/生成AIの歴史と最新の動向</li><li>機械学習やLLMなどの仕組み</li><li>AI/生成AIの得意不得意と活用方針</li><li>AI/生成AIのビジネスの活用方法</li><li>ChatGPT等の主要サービスの特徴</li><li>企業で活用する際のリスクと対策</li><li>各業界/部門での有力な活用事例</li><li>ビジネス活用の進め方の全体像</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>成果を上げるための考え方と注意点</li><li>プロンプトエンジニアリングスキル</li><li>各業務プロセスでのユースケース<ul style="list-style-type: none"><li>リサーチ、分析、企画、書類作成 提案書作成</li></ul></li><li>各部門でのユースケース<ul style="list-style-type: none"><li>営業、マーケティング、経営企画、 管理/バックオフィス</li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>業務棚卸し/課題抽出</li><li>活用企画案の立案/優先度付け</li><li>活用企画案の具体的と実績</li><li>今後の実務への落とし込み普及に向けた課題と対策</li><li>更なる社内普及/定着への仕組み</li><li>戦略/事業への活用方針や推進のロードマップ</li></ul>
実施形式例	オンライン/ 1 時間	オンライン/1.5時間	オンライン/2.5時間



CHAPTER2

(ご参考)プロンプトエンジニアリング基礎

幅広いユースケースから業務の現場で実際に使えるものを厳選してレクチャーいたします。

業務シーン	ユースケース	業務シーン	ユースケース
ビジネス コミュニケーション	メール文面の作成	企画アイデア 出し	アイデアの幅出し
	メール/文章の要約		アイデアの評価・フィードバック
	メール/文章の翻訳校正		企画の具体化フィードバック
	議事録の作成	資料作成	企画書の作成
	会議・商談の事前準備		プレゼン内容の作成
リサーチ	Web上の最新情報のリサーチ		プレゼン資料の作成
	特定のWebサイトの要約・分析	コンテンツ 制作	SNS投稿の企画作衛
	特定の資料(PDFやパワポ)の要約・分析		ブログ投稿の企画・作成
データ分析	Excel関数の作成・修正		メールマガジンの企画・文面の作成
	売上データの分析		キャッチコピー説明文の作成
	アンケート・口コミ・SNSデータの分析		画像・イラストの作成

(ご参考)弊社研修でご紹介するユースケースでの業務効率化の例

頻出かつ相性の良い業務でAI活用することで、大幅な業務効率化が可能

対象業務の例	AI活用方法	AI活用前	AI活用後
議事録作成	ツール導入により書き起こし・要約・ToDo整理を自動化	30分	➡ 5分
文書/サイトの要約・翻訳・校正	AIに対象文書/サイトと依頼事項を伝えると瞬時に対応	15分	➡ 5分
サイト/資料のリサーチ・分析	数分で数十のサイトやPDFを横断し重要情報を自動要約	90分	➡ 30分
Excel業務	分析方法や関数などをAIに相談し作業を効率化	60分	➡ 30分
事業・商品等の企画書作成	コアとなる方針を伝えると企画書の叩き台を瞬時に作成	180分	➡ 90分
プレゼン/営業内容・資料の作成	内容/構成の叩き台や改善のアドバイスを瞬時に回答	120分	➡ 60分
業務設計・改善案の立案	業務設計や改善案の具体的なアドバイスを瞬時に回答	90分	➡ 30分

⋮

各業務で適切にAIを活用することで、**1人あたり年間で120時間~240時間の業務時間 (=30万円~60万円分の)削減**が可能。且つこの**成果は翌年以降も継続するため、投資対効果は高い**

※ ポストンコンサルティンググループ「職場におけるAI活用に関する意識調査2024」等も基づき弊社試算

# 03

## ご利用の流れ

CHAPTER 1

料金と助成金制度のご紹介

- 弊社サービスは、国の人材開発助成金を活用し、最大75%以上お得にご利用いただく事が可能です。
- 専属の社労士と連携サポートをしておりますので、活用可否や手続き等についてお気軽にお問い合わせください

事業展開等リスキリング支援コースの料金

料金

300,000円/人（税抜）

標準学習時間：10時間

動画教材：5時間（事前・事後学習用）  
双方向型研修：5時間（ハンズオン形式実践型）

簡単な助成割合

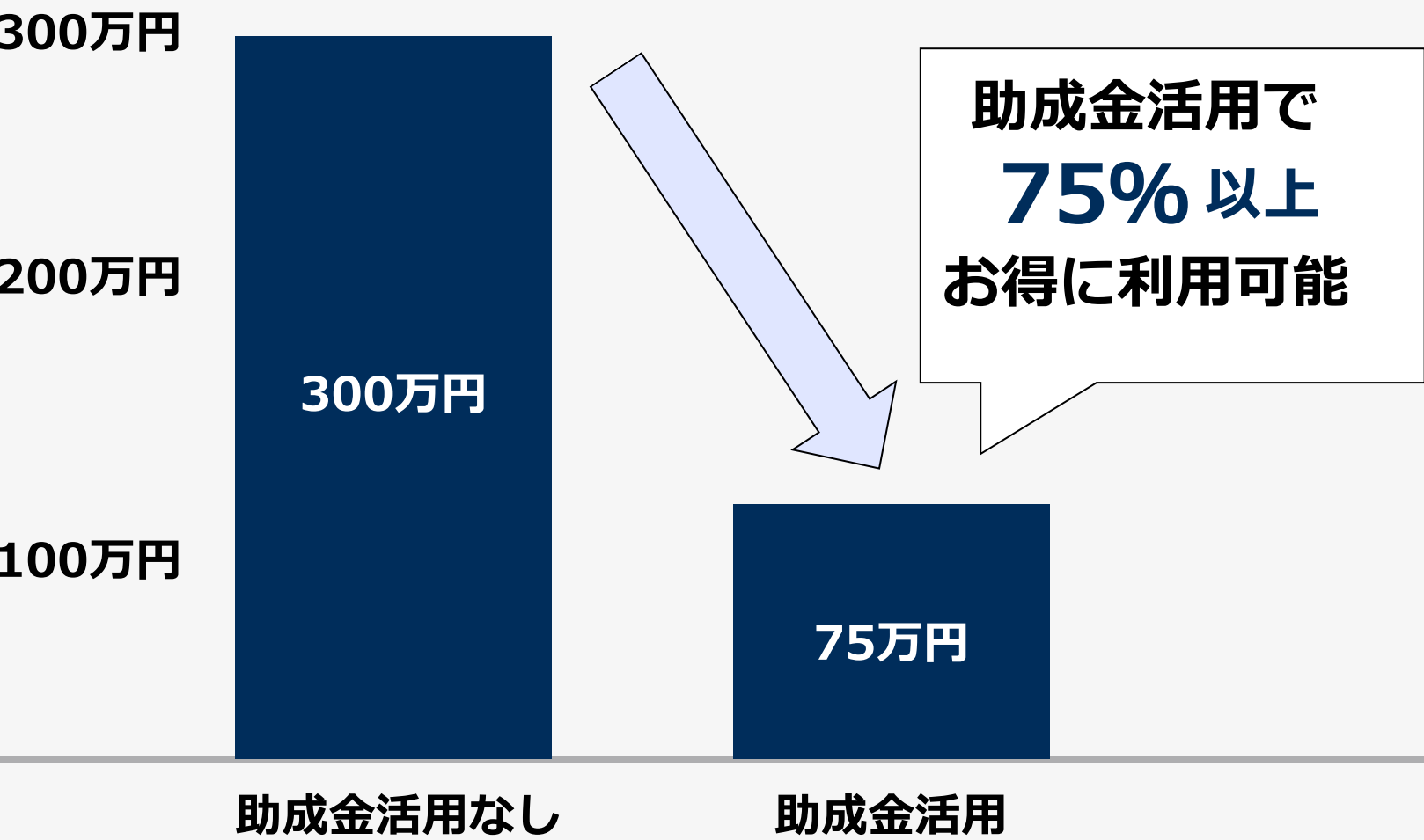
	大企業	中小企業
経費助成	経費の60%助成	経費の75%助成

+

	大企業	中小企業
賃金助成 (1人1時間あたり)	500円	1,000円

※助成金活用には諸条件がございますので事前にご相談ください

中小企業様の助成金活用例

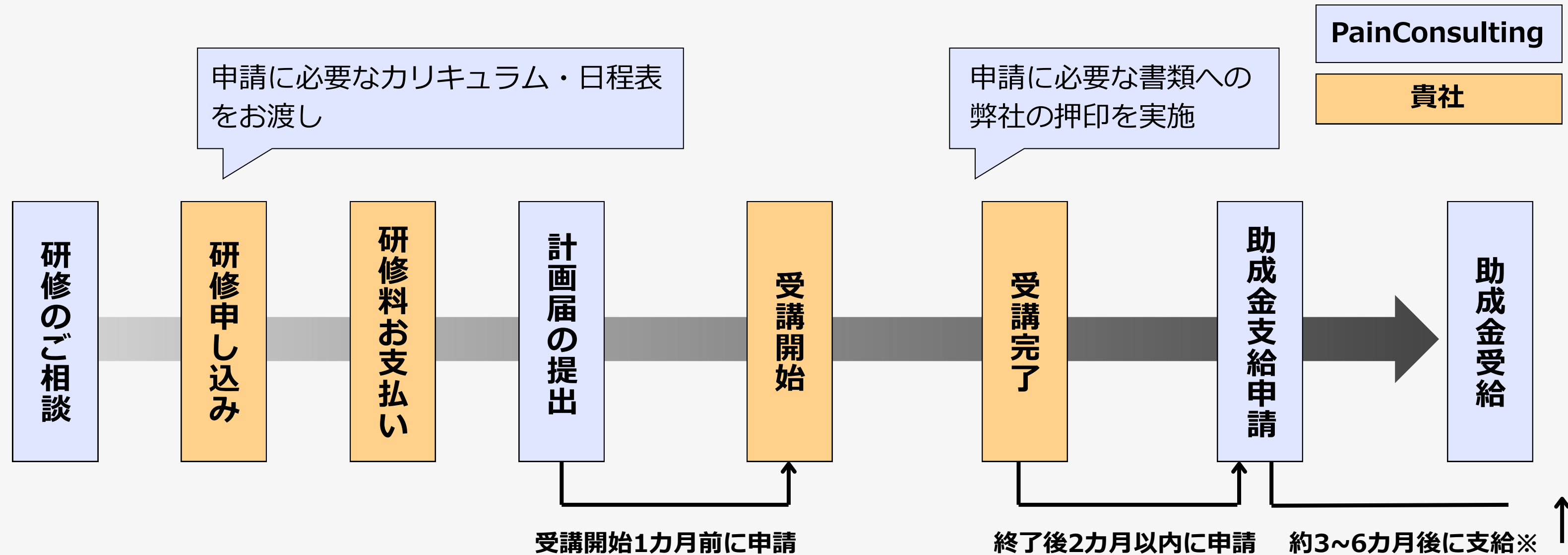


※中小企業様が10名で10時間のオンライン研修を利用され、事業展開リスキリング支援コースを利用される場合の例です。



# 助成金制度活用の流れ

助成金をご活用される場合は、労働局への事前申請をいただいたのち、研修を開始いたします。



※支給時期は各都道府県の労働局の混雑状況等により変動します

# 04

## 会社概要

OUTLINE

会社名	株式会社PainConsulting
設立年	2024年7月8日
資本金	100,000円
所在地	神奈川県川崎市麻生区上麻生7丁目23番地1-507
会社名	代表取締役CEO 横溝匠
従業員数	52名（2025年8月末時点。業務委託を含む）



BUSINESS CONTENTS

- AI/DX事業セグメント（B to B）

法人向けのAI/DX化支援

法人向けAI研修事業

AI・ソフトウェア開発事業

Webサービス開発事業

DXコンサルティング事業
- Webマーケティング事業セグメント（B to B）

法人向け販売促進 戦略設計/販路構築

Web広告運用事業

SNS運用事業

導線設計／導線開発事業

HP制作事業
- 人材事業セグメント（B to B）

法人向け人材採用BPO/コンサルティング

ハイレイヤー新卒人材採用支援事業

AI／エンジニア人材採用支援

採用PRコンサルティング／BPO



横溝 匠  
/Takumi YOKOMIZO  
代表取締役社長

明治学院大学経済学部経営学科在学中で、AI社会における人的資本価値を研究。  
2024年12月株式会社アイ・ステーションのソリューション事業部にてISを経験。  
2024年7月株式会社ニューロジカ共同創業。  
Co.founderとして同社の営業職に従事。  
ロボティクス駆動制御システムのプロジェクトをはじめとする複数プロジェクトを経験。

## 会社の事例/実績

### 『テレアポ管理システム技術顧問』

#### 【クライアント】

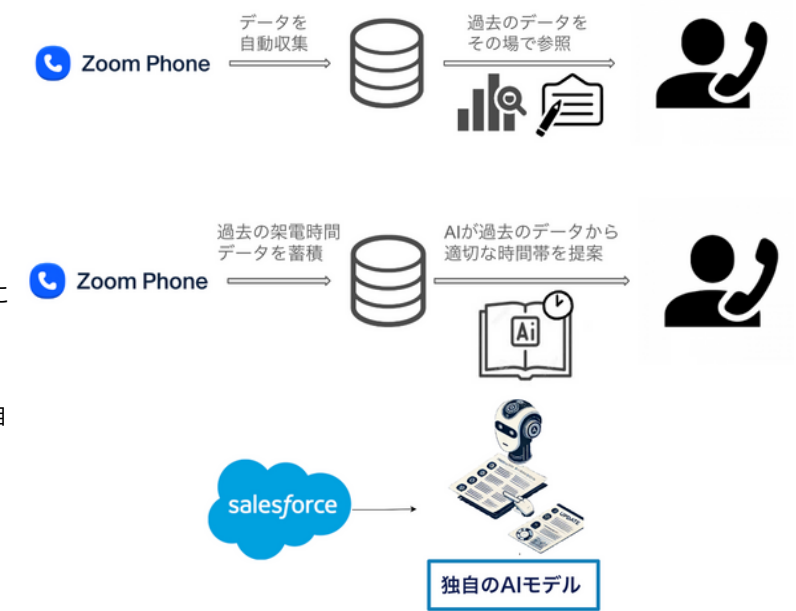
- ・テレアポ会社

#### 【目的】

- ・営業の架電効率の向上
- ・進捗管理のシステム化と可視化

#### 【プロジェクト内容】

- ・ **アジャイル要件定義：**  
デモ作成とフィードバックを繰り返しながら、現場のニーズに即したシステム要件を整理・定義
- ・ **Zoom Phone連携システム構築：**  
Zoom Phoneと連携し、架電効率化や進捗管理のシステム化・自動化を実現する営業支援システムを開発



#### 【技術顧問期間および費用】

- ・ 3ヶ月, 月30万円 (技術顧問) + 開発費未定

### 『顧客対応AI』

#### 【クライアント】

- ・ゴルフ会員権販売会社
- ・株式会社住地ゴルフ

#### 【目的】

- ・LINE/メールでの顧客対応自動化と業務負荷軽減
- ・営業/CS部門のコア業務への集中と業務効率化

#### 【プロジェクト内容】

- ・ **AIによる自動応答生成：**  
データベース内のゴルフ会員権情報を基に、顧客からの質問に対する最適な回答文案をAIが自動生成
- ・ **LINE/メール連携：**  
ユーザーからのLINE及びメールでの問い合わせ内容をシステムが読み取り、AIが生成した回答を自動で返信する機能を実装

#### 【開発期間および費用】

- ・ 2ヶ月, 250万円





end  
ご連絡お待ちしております

**Contact**

Mail : yokomizo.takumi@pain-consulting.com

Tell : 070-8907-4730

HP : <https://pain-consulting.com>