

生成AI×DX

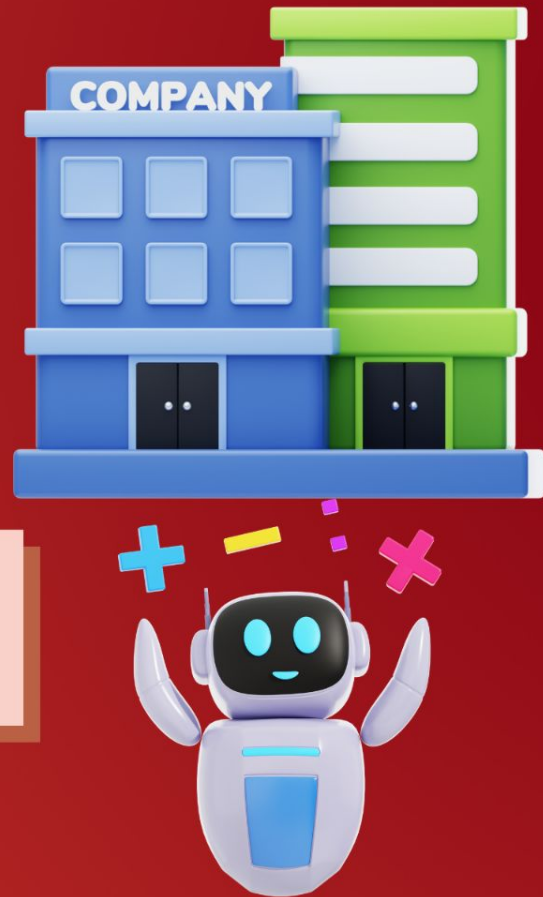
スタトレ+事例創出

● for 経営層/マネージャー



pressman

株式会社プレスマン



研修で終わらせない

→スタトレ+ 1st事例創出

【対象>>】経営層+マネージャーの抱える課題

経営層の課題

経営者・役員

- AI/DX推進の必要性はある程度は認識 (言葉では聞く)
- 社内の理解/説得が得られない (AsIsから整理でTryしづらい)
- 具体的な進め方がわからない (どこからどう進めるか)

現場マネージャー

- 日々の業務で手一杯 (始めたいが、学習や整理からで着手困難)
- 導入効果が見えづらい (1stケース作り/小さな成功事例が難しい)
- スキル不足への不安 (インプットとアウトプットが結びつかない)

スタートレ+事例創出

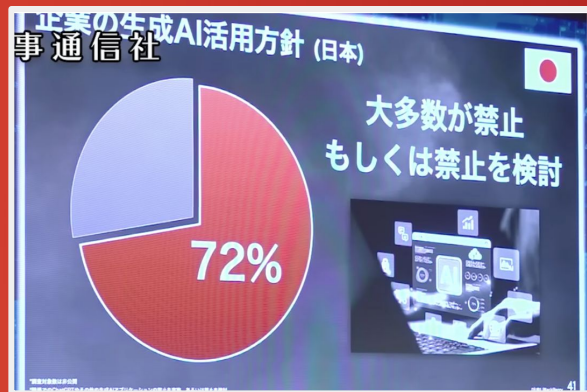
「研修で終わらせない」スタトレ + 事例創出

- ✓ 若手,ミドルがアップデート、熱量がしても上司が消火し DXが進まない
- ✓ 研修時の課題: 人は1週間で77%を忘れる
- ✓ 研修後の課題: 研修成果(学び)の実践機会がほぼ無い

出典:リクルートワークス研究所から抜粋

「スタトレ + フィードバック会 + 1ヶ月伴走コンサル (キャンペーン)」
をセットで提供

なぜ「マネジメントに特化した AI×DXス外レ」を行う？



参照：2023 SoftBank Worldの孫さん



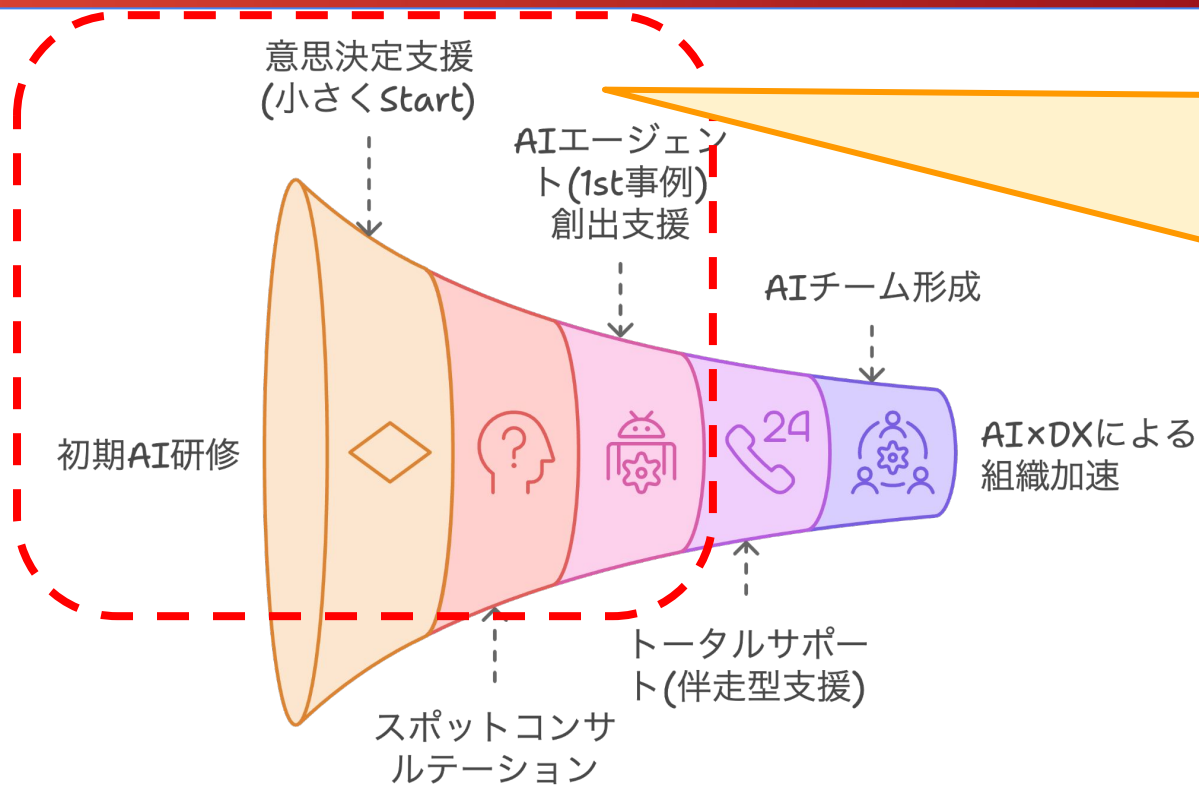
参照先：米誌 TIME 2023 12/4号の柳井さん

経営、マネジャー陣が理解していない
ことは実行されない

ブレーキを掛ける経営層。“日本はバック
ミラーを見ながら経営をしている ”

経営層の “AIを中核とした DX思考” のアップデートが最優先課題

価値 >> AIネイティブ企業への第一幕



スタートレをトリガーに
1st事例創出を
伴走して創出

⇒ 横展開の突破口

進め方(3ステップ)

Step1

スタディ+ワーク

1日目:基礎

2日目:体験 (見る/触れる)

Step2

フィードバック会 (3日目)

Step3

※キャンペーン (1st創出)

1ヶ月 AI/DX 伴走コンサル

＋ヒアリング 2回程度 (業務)

約3ヶ月で1クール

Step1-1: AI/DXの概要スタディ(1日目)

AI/DXの背景

- 生成AIとDX
- 生成AI >> AIエージェント >> AGI
- 経営的ベクトル/視座

現状を知る

- 世界のDX・AI化の現状
- 日本のDXの現状

生成AI/DXの全体像/概観

- (現時点は)万能ではない
- 様々な生成AIサービス
- プロンプト等

事例～ワーク

- 何社かの事例
- 1stケース創出(小さく/成功)>> 拡大
- 組織チーム形成 + リスキル & 組織目標と利用率等KPI(生成AIネイティブ)
- 自社の現状→NEXT STEP (>> “DX後/ベクトル”) を考える【ワーク】

まとめ

✓ゴール (経営目線で把握すべきこと >> NEXT)

- ・AI/DXの背景/状況を踏まえた経営目線の把握
- ・AI/DXの全体像/事例を踏まえた自社のNEXTを思考
- ・参加者の声、意見の回収

Step1-2: 実演demo + 体験(1日目)

- ▶ AIの生感を得る
 - 目的の確認
- ▶ 実演ケース
 - ケース①: 業務での活用
 - ケース②: マーケティングでの活用
 - ケース③: コーディングでの活用
- ▶ 生成AIサービス(複数5~6個+俯瞰)
 - 様々な生成AIサービス
 - 組み合わせパターンで応用
 - ワーク1
- ▶ 指示=AIとのコミュニケーション=プロンプト
 - 労働力が増えるというイメージ
 - 簡易プロンプト(実演)
 - ワーク2
- ▶ まとめ

✓ **ゴール (百聞は一見にしかず)**

- ・実演で生感を得る
- ・簡単なハンズオン (AI感性)

Step2:フィードバック会

※事前ヒアリング(次ページ)

事前ヒアリング (※)内容の深掘り

- 提出された業務シートのレビュー
 - AI相性の良い業務の分類
 - 定型 / データ処理 / クリエイティブ / 他
 - マーケ業務
 - +他1業務
 - AI/DX化の見込みイメージ

サンプルAIデモ

- 選定した1タスクのAI化サンプル提示

1st事例創出の伴走支援 CPNに向けて

- 1stケース創出計画の提示
- 短期的な展開可能性の提示

NEXT TO DOに向けたディスカッション【ワーク】

- 短期 >> 中長期的な展開シナリオを想定してみる
- 部門横断での展開案 / 組織変革のシナリオの想定ディスカッション

✓ゴール (FB + 見込み シナリオイメージ)

- ・事前ヒアリングのフィードバック
- ・サンプルAI + 1stケース創出計画
- ・NEXT TO DOに向けた解像度 UP

参考:【事前ヒアリング】>> 簡易業務棚卸し

1. 事前に弊社から“業務棚卸しヒアリングシート”の入力を依頼いたします
2. 埋まり切らない部分等は“ヒアリングMTG”で補足させていただきます
3. “AI/DX×現場”の“検証タスク”をいくつか絞り込みます

例) マーケティング業務

(AIと相性の良い業務リスト一覧/当社実績等に基づく)

業務カテゴリー	業務内容	頻度・量	工数	内容・実際の業務詳細など
1. コンテンツ制作	ブログ記事作成	()回/月	()時間/記事	
	SNS投稿	()回/週	()分/投稿	
	Twitter投稿	()回/週	()分/投稿	
	Instagram投稿	()回/週	()分/投稿	
	Facebook投稿	()回/週	()分/投稿	
	YouTube	()回/月	()時間/本	
	ニュースレター	()回/月	()時間/週	
	セールスメール	()回/月	()時間/週	
	フォローアップメール	()回/月	()時間/週	
2. データ分析	ステップメール	()回/月	()時間/週	
	プレスリリース作成	()回/月	()時間/件	
	シナリオ・台本作成	()回/月	()時間/件	
	レポート作成	()回/月	()時間/件	
	インサイト抽出	()回/月	-	
	データビジュアライズ	()回/月	()時間/件	
3. カスタマーサポート	A/Bテスト分析	()回/月	()時間/件	
	KPIレポート作成	()回/月	()時間/件	
	問い合わせ対応補助	()件/日	()分/件	
	FAQ作成・メンテナンス	()回/月	-	
4. その他業務	サポートマニュアル作成	()回/月	()時間/件	
	社内研修資料作成	()回/月	()時間/件	

御社にて業務を追加入力

ヒアリングMTGで補足+
(業務棚卸し)

【棚卸し >> 突破口 (展開シナリオ start)】

- FB会にて“サンプルAI” + “相性レビュー”
- 1ヶ月伴走支援にて“1st事例創出”

フィードバック会や
1ヶ月伴走支援(1st事例創出)にて
検証タスクの絞り込みをします

【現場業務 × AI/DXのマッチング開始】

Step3: 1ヶ月伴走コンサル (1stケース創出支援)

Step2までの内容に基づき、実際に1st事例創出のための
1ヶ月伴走支援/コンサルを行います

1stケース創出, 伴走【設計/計画 >> 実装/開発/検証 >> 結果確認/展開】

AI/DX 設計 計画

- 検証タスク選定
- 実施計画
- 要件確認
- 必要なMTG等

実装 開発 検証

- AI実装
- プロンプト等
- フロー/エージェント作成
- 実施検証

結果 確認 展開

- 試行結果報告
- 効果測定
- 展開ロジック
- NEXTに向けて

提供内容と価格(応相談)

・対応内容の詳細や金額は別途応相談となります。

(イメージ例)

フェーズ	詳細内容	参考工数(合計)
1. MTG/企画/設計/準備 (全体)	事前MTG (2回) / 企画・設計 / ヒアリング シート作成 / アンケート作成 / 分析・資料 作成 / その他調整・準備, etc	36時間以内
2. スタトレ(×2回) (概要+実演/ワーク)	基礎研修資料作成 / デモ・演習教材作成 / 研修実施 (2回) / 準備・リハーサル, etc	37時間以内
3. フィードバック会 (カスタマイズ)	分析レポート作成 / サンプルAI設計・実装 / ワーク設計 / 実施・フォロー, etc	38時間以内
4. 1ヶ月伴走支援 (1stケース事例創出)	設計企画 / 進捗管理MTG / 課題解決支援(実 装・開発) / 効果測定・報告	60時間以内

1

確実なファースト事例の創出

- 研修で終わらない >> 1ヶ月の伴走による1st事例創出サポート

2

業務可視化による課題特定

- 現状の棚卸し支援(AsIs) / 効果的な施策の提案(初期展開)

3

将来への投資価値

- RFP作成への活用 / 横展開シナリオの構築

4

外部専門家の客観的視点による推進加速

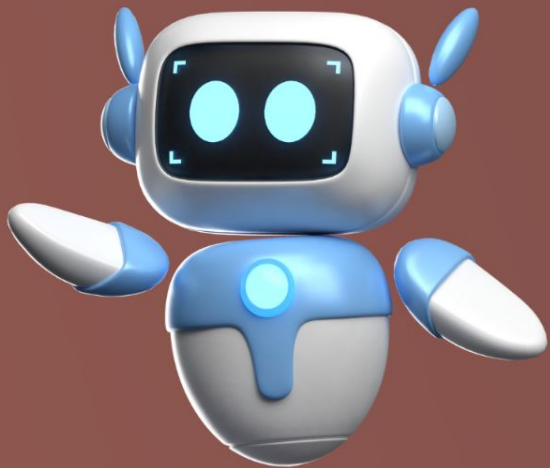
- 社内の抵抗感を軽減 / 新鮮な形での情報伝達

5

実践知に基づく確実な支援

- 弊社の事業会社としての実践経験 / 具体的な成功&失敗事例の共有

顧客の声



ここが良かった！
の声をいただいています

【参考事例①】スタトレ M(研修+FB会+1ヶ月CPN)

▼「研修で終わらない」に感謝の声

紙の卸業

社長をはじめとする業界で培った深い専門知識や伝達能力で営業してきたが、1:1の営業や動画発信ではリーチに限界があった。しかし、1ヶ月伴走支援で、生成 AIを用いて動画データから媒体別のマーケコンテンツを編集・拡張する1stケースを実験できたことで、結果的に、自社ブログ、オウンドメディア、プラットフォーム、X、Facebook、LINEといった多くの見るユーザーにアプローチが可能となり、発信母数を5倍、業務効率85%向上、213時間を削減することができ、営業リーチを3倍に増やすことができ、売上拡大に繋げることができた。

社長プレゼン

動画データ化

生成AIでコンテンツを倍化/拡張

自社ブログ

複数のショート動画

各ソーシャルメディア媒体

・etc

生成AIで
リーチ倍増

業界知識を生成 AIで マーケコンテンツ化

- >>コンテンツ発信母数を5倍に拡□
- >>業務効率を85%向上
- >>作業時間を213時間削減

【参考事例②】スタトレ M(研修+FB会+1ヶ月CPN)

▼「ビジョンの明確化」「直接効果だけでなく間接効果」「業務棚卸とAI/DXのマッチング」

アパレル業 (200年超の老舗企業)



マネジメント層70名に実施

スタトレMを実施いただく中で、「従来16人で行っていた業務を7人で実施可能なイメージ等」が湧いてきた。さらに加えて、研修の中で「DX“後”のことを考える(削減した時間や余剰で何をするか)」を数分考える時間が与えられた際に、単に業務効率化だけでなく、DX後のビジョンの明確化につながった。例えば、人事部ではAI/DX取り組みを組織的魅力として对外発信することで、採用活動の付加価値(企業の魅力)に活かすなどの間接効果にも波及させた。

介護/通信等多業種展開 (従業員700名超)



マネジメント層20名に実施

プレスマン社は、研修の会社ではなく事業会社であるため、実体験ベースのフィードバック会があったのは参考になった。例えば、フィードバック会の中で、プレスマン社では管理部の業務フローを明確にしているから、どこで非効率が起こっていて、AI/DX化ができるかの判別ができた、という話を聞き、「まずは業務棚卸しや現状のフローの可視化」が重要(AI/DX化する業務の特定のために)であることに改めて気づけた。(それができるとベンダーRFPにもできるし付加価値が高いと感じた)

実施内容と御見積

- ・準備期間
- ・内容設計
- ・アンケート設計
- ・ヒアリング

約1ヶ月

+ヒアリング2回程度(業務)

- ・AIスタディ+ワーク(2回)
 - 1. 経営視点:生成AI概要基礎
 - 2. ハンズオン(触れる)
- ・アンケート分析

2回 / 約1ヶ月

- ・フィードバック会(1回)

1回

- ・1ヶ月伴走支援(+コンサル)

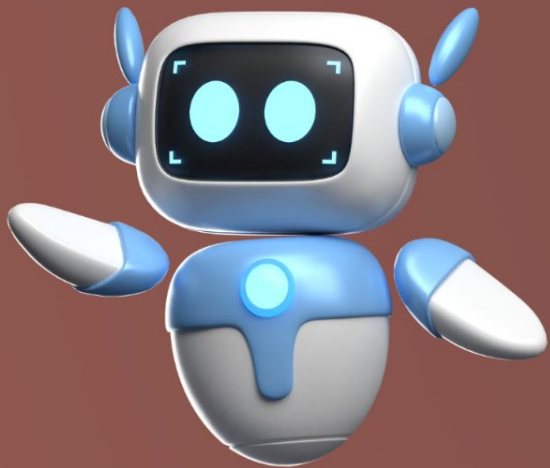
1業務1タスク(以上)AI化 / 1ヶ月

※上記をベースに別途お見積り(部署/人数/ヒアリング回数等)

その後の



さらなる 支援も可能



1stケース創出後の
AI/DXに関する総合支援可能

一弊社では、状況に合わせた支援が可能です



今回の 範囲

初期AI研修

意思決定支援
(小さくStart)

AIエージェント
(1st事例)
創出支援

さらに 支援可能

AIチーム形成

AI×DXによる
組織加速

トータルサポー
ト(伴走型支援)

スポットコンサル
テーション

段階や状況に応じて
支援&ご提案させていただきます(生成AI支援)

1stケース創出後の

- 継続伴走支援
- AI組織支援
 - チーム形成支援
 - 開発支援
 - 人材支援
(AI/DX人材補強)
(+リスキリング)