

AIで「作る」から、 AIに「任せる」へ。

資料作成にAIを使う —— その先に、
単純作業がまるごと自動で片づき、
時間が生まれる世界があります。
事例とともに、その道すじをお見せします。

資料作成



単純作業の削減



時間が生まれる

そのAIの使い方、 まだ入口かもしれない。

この資料を手にとったあなたは、すでにAIを使っているはず。文章を整える、調べ物をする、企画書や資料のたたき台を作る——。実際に「便利だ」と感じているでしょう。

でも、心のどこかでこう思っていないか。「これ、もっと使えるんじゃないか」と。その感覚は正しいものです。今の使い方は、AI活用の**入口**にすぎません。

この資料でお伝えすること

AIで資料を「作る」段階から、AIエージェントに単純作業を「任せる」段階へ。そして、そこで**生まれた時間が何を生むのか**。この一連の流れを、業種別の事例を交えて具体的にお見せします。

結論を先に言えば、AIの本当の価値は「あなたが話しかけて答えをもらう」ことではなく、**あなたが何もしなくても、仕事が勝手に片づいていく**ことにあります。その差が、月に数時間の節約か、数十時間の節約かを分けます。

あなたは今、どの段階に。

AIの使い方には、はっきりした3つの段階があります。多くの人は第1段階で止まっています。

1

その都度たずねる 多くの人がここ

必要なときにAIを開いて、資料作成や調べ物を頼む。便利だが、毎回あなたが操作する必要があり、AIは会社のことを覚えていない。

2

会社のことを覚えさせる

商品・顧客対応の口調・社内ルールをAIが踏まえた状態に。「うちをわかっている前提」での確な下書きや回答が出るようになる。

3

勝手に仕事を進めさせる エージェント

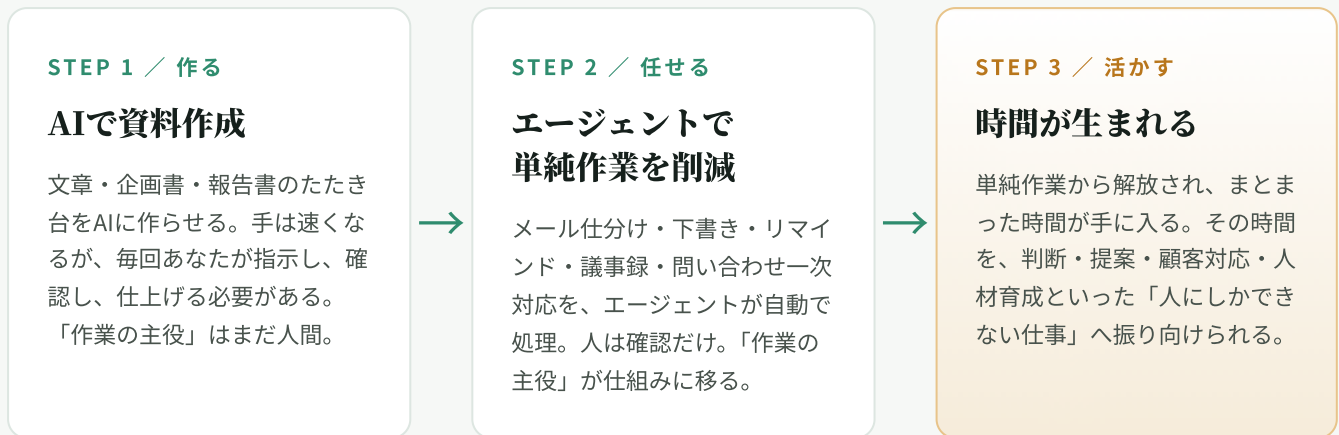
話しかけなくてもAIが自動で動く。朝のメールを仕分けして要約、期限が近い案件にリマインド、問い合わせに一次対応。これが「AIエージェント」。

ここが分かれ目です

第1段階は「道具を使う」。第3段階は「仕組みが働く」。資料作成でAIを使っている今は、第2・第3段階へ進む準備ができている状態です。

「作る」から「任せる」、 そして時間が生まれる。

AI活用が深まる流れを、3つのステップで整理します。多くの会社は第1ステップで止まっています。



たとえば「メール対応」一つをとっても、第1段階では返信のたびにAIに頼んで書かせます。第2段階では、届いたメールをエージェントが自動で仕分け・要約し、返信の下書きまで用意しておく。あなたは確認して送るだけ。同じAIでも、関わり方を変えるだけで、削れる時間がまるで違います。

大切なのは順番です

いきなり全部を自動化しようとするとうまくいきません。まず効果の見えやすい単純作業から「任せる」を始め、生まれた時間で次の一手を考える。この順序が、無理なく定着させるコツです。

単純作業を任せると、 こう変わります。

※ 以下は典型的な業務をもとにした想定モデルケースです。実際の効果は業務内容により異なります。

士業・税理士事務所

問い合わせ対応の自動化

課題

顧問先から似た質問が毎日届き、職員が都度手を止めて回答していた。

やったこと

過去の回答を踏まえたエージェントが一次対応の下書きを用意。判断が要る案件だけ職員へ。

月約32時間削減

問い合わせ対応の時間が約7割減。浮いた時間で、決算前の確認業務に余裕が生まれた。

医療・接骨院

予約リマインド+再来院フォロー

課題

予約確認の連絡が手作業で、無断キャンセルや来院忘れが一定数発生していた。

やったこと

予約前の確認と、間隔が空いた患者への声かけをエージェントが自動送信。

キャンセル率改善

連絡作業がほぼゼロに。無断キャンセルが減り、稼働率と売上の安定につながった。

一般中小・卸売

見積・請求の下書き+契約後リマインド

課題

見積書を毎回ゼロから作成。契約後のフォロー連絡も担当者の記憶頼みだった。

やったこと

要点を渡すと見積の叩き台を生成。契約後の連絡も期日で自動リマインド。

見積作成 1/3に短縮

作成時間が大幅短縮し、抜け漏れも解消。見積を早く出せるぶん、受注機会が増えた。

1日の時間の使い方が、 こう変わる。

ある中小企業の事務担当者の例です。単純作業に取られていた時間が、本来の仕事に置き換わります。

導入前

単純作業 約3.5時間

導入後

約1時間

※ メール対応・問い合わせ一次対応・見積下書きなどの合計。8時間勤務のうちの割合イメージ。

浮いた時間 = 1日あたり 約2.5時間

月20日なら月50時間。社員3人なら月150時間=年間1,800時間に相当します。時給2,000円で換算すれば、年間およそ360万円分の時間が、別の仕事に使えるようになる計算です。

重要なのは、これは「人を減らす」ための話ではないという点です。今いる人が、雑務ではなく**判断・提案・顧客との対話・後輩の育成**といった、売上や成長に直結する仕事に時間を使えるようになる——そこに本当の価値があります。

時間が生まれると、 何が起きるか。

2.5h

1日あたり

単純作業から解放される時間

144h+

社員1人・年間

本来の仕事に回せる時間

0件

目標

連絡・期限の抜け漏れ

浮いた時間は、たとえばこんな使い方ができます。

- 1 **売上をつくる仕事へ。** 提案準備や顧客フォローなど、後回しになりがちだった「攻めの仕事」に時間を回せる。
- 2 **人を育てる時間へ。** ベテランが雑務から解放され、若手の指導や仕組みづくりに向き合えるようになる。
- 3 **判断の質を上げる。** 慌てて処理していた業務に余裕が生まれ、ミスや見落としが減る。
- 4 **働き方を整える。** 残業の削減や、属人化していた業務の標準化が進み、組織として強くなる。

「単純作業の削減」はゴールではなく出発点

時間を生み出すこと自体が目的ではありません。その時間で何をするか——そこを一緒に設計し、月額制で社員教育まで続けて伴走するのが、私たちの役割です。

会社の情報を、 適切に管理する設計。

「自動化したい。でも、顧客情報や社内の機密をAIに渡すのは不安」——多くの企業がこの板挟みで止まっています。私たちは、そこを設計で解きます。

1 適切な情報管理

何をAIに渡すかを見極め、扱う情報は最小限に。必要なものだけを、その都度・適切に管理しながら渡す形にします。

2 学習させない契約

入力内容をAIの学習に使わせない・保持させない運用を選定。契約プランの枠内・自社管理で完結させます。

3 使う人を育てる

「何を入れて良いか」の線引きを社員教育で共有。AI利用ルールを文書化し、現場で形骸化しない仕組みに。

4 作る本人が対応

現役エンジニアが設計・構築。「情報がどこまで流れるか」を技術的に説明できます。保守まで一貫対応。

扱う情報を絞るぶん、できることにも線引きが生まれます。 安全性と利便性のどこでバランスを取るかは、お客様と一緒に決めます。全部を隠して「安全です」と言い切るより、情報の扱いを共有するほうが、結局は信頼につながると考えています。

国の補助金で、 負担を下げられます。

2026年度の「IT導入補助金」は**デジタル化・AI導入補助金**へと進化し、AI活用への支援が強化されました。構築費は補助対象になりうるため、実質負担を大きく下げられます。

補助の適用（構築費60万の例）	実質負担
補助なし	60万円
通常枠・基本（1/2）	30万円
条件達成（2/3）	20万円

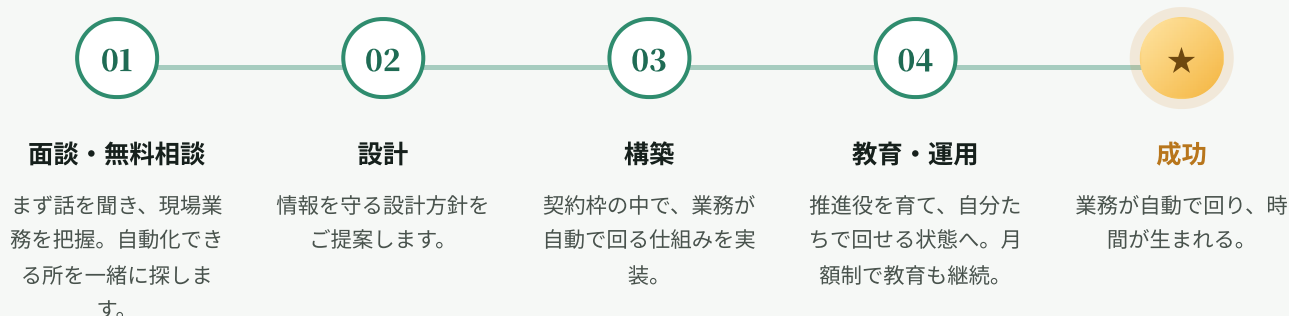
申請の順番にご注意ください

補助金は「申請 → 採択 → 交付決定」の後に契約・支払いしたものが対象です。先に契約すると補助が受けられません。また申請には登録された支援事業者と組む必要があります。この順番と手続きは私たちがサポートします。

※ 月額（保守・継続教育）は補助対象外が原則です。補助率・対象範囲・採択可否は枠／年度・自治体により異なります。詳しい補助金制度は、各地方自治体の管轄サイトにて最新情報をお確かめください。採択を保証するものではありません。

面談から、成功まで。

いきなり契約ではありません。一歩ずつ、確かめながら進みます。



導入して終わりにしません

納品後は月次で動作チェック・改善・新業務の追加を行うほか、月額制で社員教育も継続します。新入社員へのAI研修や新しい使い方の勉強会まで。社員さん自身が回せるよう、伴走を続けます。

あなたの会社に、 任せられる仕事はありますか。

当てはまるものにチェックを。多いほど、エージェント化で大きく時間が浮きます。

- 毎日、似たような問い合わせメールに返信している

- 見積書や請求書を、毎回ほぼ同じ作業で作っている

- 「あの連絡、忘れてた」という抜け漏れが起きることがある

- 顧客や案件の期限管理を、人の記憶やメモに頼っている

- ベテラン社員しか知らない知識・ノウハウがある

- 日報や報告書のとりまとめに、毎週時間を取られている

- AIは資料作成などで使っているが、それ以上は手探りだ

- 会議のあと、議事録おこしが地味に面倒だと感じる

3つ以上当てはまった方へ

AIエージェントに任せられる仕事が、社内に眠っているサインです。「どの業務を、どんな順番で、どれだけの効果で自動化できるか」は、実際に業務を見せていただくのが一番の近道です。

— Next Step

まずは、無料の面談から。

契約も開発も、まだ必要ありません。

無料の面談で、実装のご相談から

補助金のシミュレーションまで、その場で行います。

実装の相談 どの業務を、どう自動化できるか。安全な進め方を一緒に確認します。

補助金シミュレーション 使える補助金と、実質負担の目安をその場で試算します。

まずは話を聞いてみたい方へ

お問い合わせフォーム、またはお電話にて
「無料面談希望」とお伝えください。相談・面談は無料です。

NextShare Corporation