

とやまDXパートナー登録情報

事業者名 コリニア株式会社

代表者	小倉朗	問合せ先	エンジニア 吉田和弥
所在地	東京都千代田区九段南1丁目6番5号 九段会館テラス ビジネスエアポート	電話番号	05036352126
会社設立日	平成30年4月2日	Webサイト (問合せフォーム)	https://clnr.inc/
従業員数(人)	30		https://clnr.inc/contact

営業エリア

☒ 県内全域

☐ その他

富山市

砺波市

立山町

高岡市

小矢部市

入善町

魚津市

南砺市

朝日町

氷見市

射水市

滑川市

舟橋村

黒部市

上市町

得意業種(上位5項目)

☒ 製造業

☐ 卸売・小売業

☐ 建設業

☐ 医療、福祉

運輸業、郵便業

☐ 金融業、保険業

宿泊業、飲食サービス業

☐ 不動産業、物品賃貸業

教育、学習支援業

その他サービス業

その他

支援可能分野

別紙のとおり

使用可能ツール・システム

Google Workspace
freee
Google firebase
Google bigquery
Claude
Gemini／GAS

支援実績

<https://prtmes.jp/main/html/rd/p/000000015.000031295.html>
上記、参照リンクを添付します。

価格体系の公開状況

☒ 基本的な料金を公開している

【別紙】支援可能分野(複数選択)

①業務のデジタル化に向けた環境整備

- ☐ ペーパーレス化の推進支援(紙書類の電子化・ワークフロー化・文書共有システム導入支援等)
- ☐ オンライン会議システムの導入・活用支援
- ☐ コミュニケーションツール(チャット・共有・タスク管理等)の導入支援
- ☐ 生成AIの業務活用環境の導入支援(プロンプト設計、社内利用ルール整備、活用トレーニング)
- ☐ クラウドサービス利用環境の構築(メール、ストレージ等の基本的SaaS設定・移行)
- ☐ 勤怠・人事評価などバックオフィスのクラウド化支援
- ☐ オンライン研修・eラーニング環境の導入支援
- ☐ 社内情報共有ポータル構築支援(規程・マニュアルの電子化／ナレッジ共有基盤構築)

②業務プロセスのデジタル化・自動化

- ☐ 電子契約システム導入支援
- ☐ オンライン決済システム導入支援
- ☐ RPA導入支援(業務分析、ロボット作成・定着支援)
- ☐ SFA／CRM導入支援(顧客情報管理、営業支援システムの導入・活用)
- ☐ Webサイト・ECサイトの構築・改善支援
- ☐ データ分析基盤の構築支援(販売・顧客・業務データの可視化、簡易BI導入 等)
- ☐ IoTデバイス導入の初期支援(設備データの可視化、センサー導入、モニタリング)
- ☐ AIチャットボット導入支援

③デジタル技術を活用した業務最適化

- ☐ デジタルマーケティング戦略支援(SNS・SEO・広告・MA活用 等)
- ☐ 予知保全システム導入支援(設備データ分析等)
- ☐ 物流・在庫の最適化支援(IoT・AIを活用した在庫管理・配送最適化)
- ☐ スマートファクトリー化支援(設備連携、品質データの自動収集、工程データの最適化)
- ☐ パーソナライズ顧客体験の提供支援(レコメンド、顧客行動分析 等)
- ☐ デジタルツイン構築支援
- ☐ VR／ARを活用したシミュレーション・トレーニング支援
- ☐ データドリブン経営の導入支援(KPI設計・経営ダッシュボード作成)
- ☐ AI／機械学習の導入支援(モデル作成、画像認識、不良検知、需要予測 等)
- ☐ サイバーセキュリティ高度化支援(ゼロトラスト導入、継続的な脆弱性診断 等)

④デジタル技術を活用したビジネス変革・価値創造支援

- ☐ ビッグデータ分析・可視化支援
- ☐ 経営レベルでの生成AI活用支援(戦略策定、仮説設計、マネジメント活用)
- ☐ ブロックチェーン活用支援
- ☐ CO2可視化・削減システム導入支援
- ☐ 企業間データ連携・エコシステム構築支援
- ☐ 新たなデジタルビジネスモデル創出支援(サブスク、プラットフォーム、デジタルサービス)
- ☐ DX文化醸成・組織変革支援(意識改革、アジャイル体制整備、DX推進体制構築)

コリニア株式会社

会社案内

2026年

創業	2013年10月	組織	・ ビジネスエンジニアチーム ・ テクノロジーエンジニアチーム
事業	DXコンサルティング事業	本社	東京都千代田区九段南1-6-5 九段会館テラス1F BA内
代表取締役	小倉 朗	関係会社	・ いちご株式会社（東証プライム） ・ Less Tech Inc. 等
従業員数	30名		

Service

生成AIコンサルティング

急速に進化する生成AIのトレンドを踏まえ、事業戦略の立案から業務への生成AI実装まで支援

庁内問い合わせへの生成AI活用検証

自治体

RAGを用いた庁内の規約・マニュアル等に係る問い合わせの自動回答AIの開発

DX×BPR

デジタル戦略に掲げられた目標達成のため、DXによるBPRの企画・実行支援

ブランディング支援

不動産

サステナブルな事業を推進し、SDGsの達成を実現

地域×AI活用

地域のデータを横断的に活用し、まちづくり・観光・林業等の意思決定と現場オペレーション改善を支援

地場産業のDX化

地方創生

200年以上続く伝統産業の再興のためDX支援をし、国の事業として2億円の事業を獲得

課題深掘りAI開発と検証

金融

面会で得られた情報を基に課題を深ぼるAIを開発し、顧客への提案の質とスピードを向上させ、営業効率の向上を支援

需要予測AI x 調達業務の改善

製造・小売

自社で製造から小売りまで手掛ける100年以上続く老舗企業にて、需要予測AIを開発し、データ連携による調達業務の改善と、店舗での需要予測業務への心の負担軽減

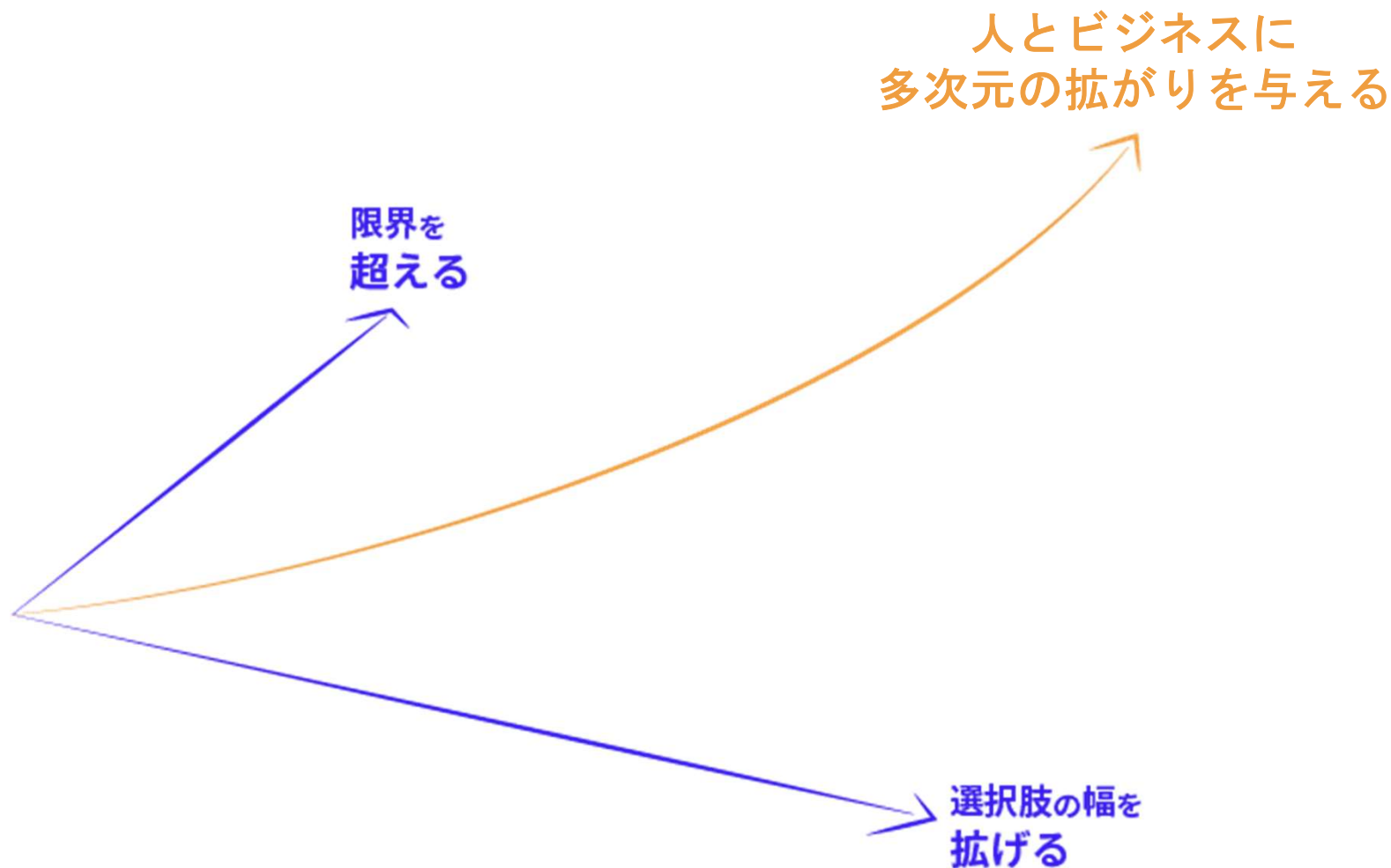
人流データ分析&観光誘致戦略立案

自治体

地域における人流データの収集・分析を通じて、観光客の動向や滞在行動を可視化。ターゲット別プロモーション戦略を含む観光誘致施策の立案を支援



夢中が躍動する世界をつくる



お互いを輝かせる
努力をする



課題に向き合い
最適にこだわる



個性が
武器になる

2025年4月29日にタイ王国において、日本及びタイ政府による日タイ企業・団体間の協力覚書9件の発表セレモニーに、支援先のココペリ社と共に出席



【左から順に、武藤容治経済産業大臣、コリニア株式会社 代表取締役CEO：小倉 朗、株式会社ココペリ 代表取締役CEO：近藤 繁、タイ中小企業振興庁（OSMEP）チェアマン：ティティポン・キヤオパイサン、KAIGO Life Co., Ltd. CEO：チャヤポン・ポンプラパー、KAIGO Life Co., Ltd. COO：チナティップ・ポンプラパー、ピチャイ・ジュンハーラー副首相兼財務大臣、エーカナット・プロムパン工業大臣】

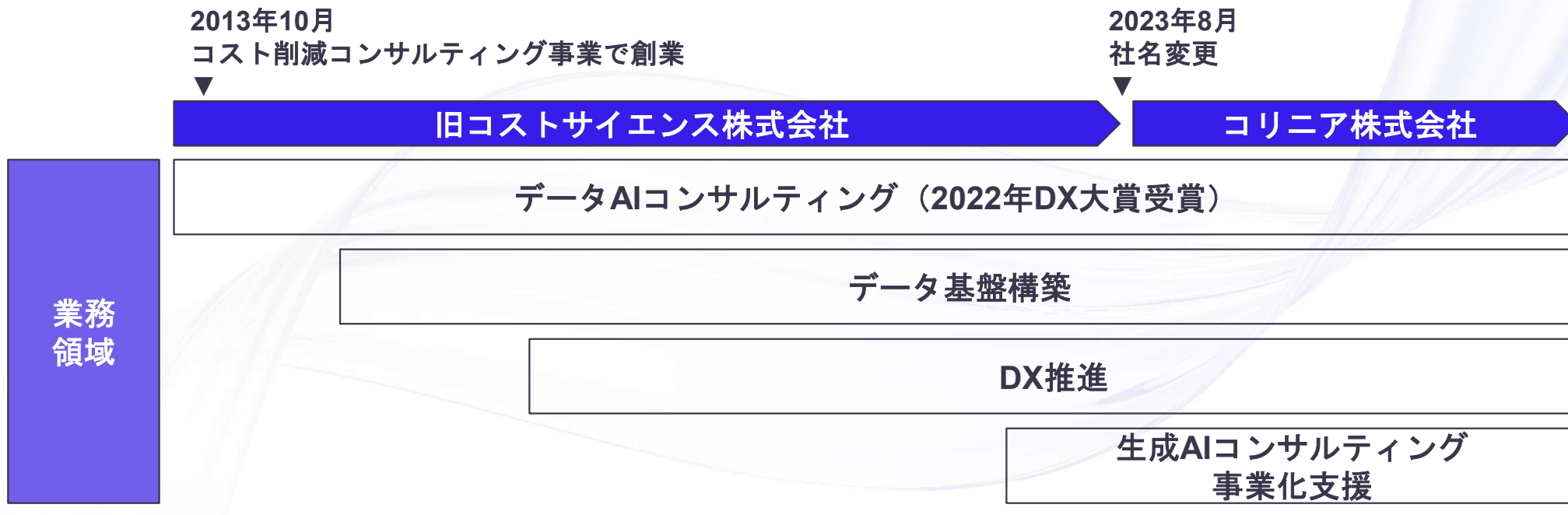
生成AIイベントを支援。オフライン、オンライン合わせて約170名が参加。
このイベントは公式協賛のもと実施



参加者数 **170名！**
(オフライン24名/オンライン146名)

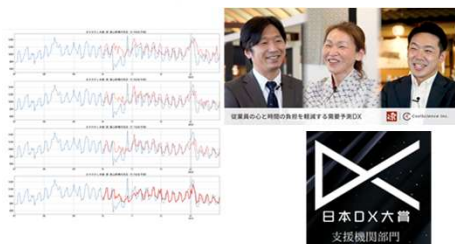
公式協賛！
(Dify開発企業のLangGenius社)

データやAIなどのテクノロジーでコスト削減を実現するコンサル事業を主軸に起業 直近では生成AIコンサルティング・事業化支援に注力



データAIコンサル

- 食品製造企業向けの**需要予測システムを開発・構築**
- 日本DX大賞**を受賞



データ基盤構築

- 全社のデータ基盤**を検討・設計・構築
- 各種データとビジネス・業務の関連性の視点**からプラットフォームなどを検討

DX推進

- ビジネス上の重要性や効果からDX戦略全体を構築**し、それに基づいて施策を実施
- 業務フローの再構築、活用ツール・システムの検討、効果試算と導入プロセスの整備を実施

生成AIコンサル

- 生成AIを用いて契約締結業務の負担を軽減**する実証実験
- 既製のツール・手法では解決できない特有の問題に対して**ビジネス検討とプロダクト実証の双方**からアプローチ



DXに於けるコンサルティングと商社機能により、
データ利活用の最適ソリューションをビジネスに実装するまで伴走し、実現する

Business Engineering

戦略から実行まで



やりきる力



Data & Technology

テックから現場まで



ノウハウを高め合える
チームワーク

Partner



KOKOPELLI



etc.



データ戦略およびインフラ設計

- プライム上場企業における**長期的なDX戦略を策定**
- この戦略を実行するための**プロジェクト管理の仕組みと、データ活用のためのデータインフラストラクチャを構築中**



需要予測

- 食品製造企業向けの需要予測システムを開発**
- 生産性の向上と従業員の心理的負担の軽減に寄与した取り組みとして評価され、「**日本DX大賞**」を受賞



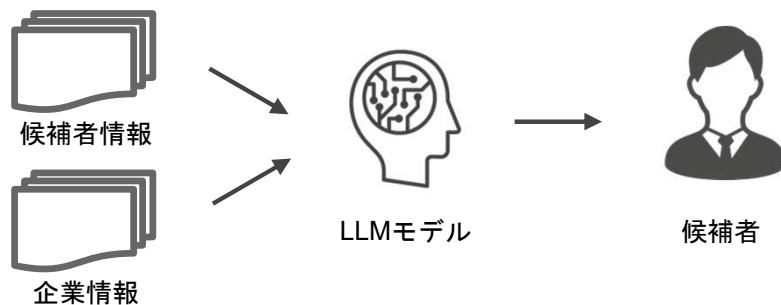
従業員の心と時間の負担を軽減する需要予測DX

CostScience Inc.



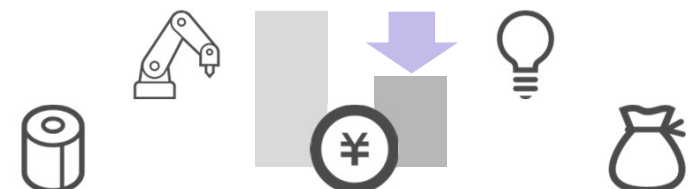
ビジネスへのLLM活用

- 人材採用企業向けに、**スカウトメッセージを作成するLLM（Large Language Model）アルゴリズムを開発して実装**
- その結果、**運用効率は約10倍に向上**



コスト削減

- 調達に関するノウハウを活用し、人的リソースを削減することなくコストを約40%削減**
- 製造業、小売業、エネルギーなど、幅広い業界にて、**直接コストおよび間接コストの双方に対応**



多方面のクライアント企業様におけるデータ活用の実績がある

#	クライアント概要		プロジェクト概要	キーワード
	業界	売上規模 (億円)		
1	広告代理店	10,000~	広告代理店だからこそ扱える「多種多様で大量のデータ」を連携させ、付加価値を高めるための活用方法を共同で開発する	データ活用基盤 データ統合手法開発
2	不動産	1,000~	成長戦略としての運用資産総額の拡大に向けて、物件の売買や運用に関わる意思決定を迅速化するため、データ活用基盤を導入	データ活用基盤 PMO
3	広告	100~	過去の配信実績から、広告媒体（オンライン・オフライン）の効果に影響する因子を特定。配信戦略立案・営業時の説明力効果に貢献	要因分析 シミュレーション
4	情報通信 Sler	100~	IT業界における人材不足の課題に対して、人材の流動性を高める新規事業の推進をサポート	案件・人材マッチング SES
5	コンサル IT	100~	上場による規模急拡大に伴い、離職率が上昇。効果的な人事施策立案のため人事アンケートデータを活用	エンゲージメント向上 人事施策立案
6	ヘルスケア 病院	100~	総人件費の50%強を占める看護師の離職率を低減するために、エンゲージメントサーベイを通して、データに基づく施策立案	離職率低減 職員アンケート
7	食品 製造・小売	10~	100年以上の歴史を持つ。従業員の身体と心の負担を軽減するための需要予測AI開発と社内生産業務効率化【2022年DX大賞 優秀賞受賞】	需要予測 製販調整
8	EC 物販	10~	オンラインイベントグッズ販売のデータに基づくデジタルマーケティング戦略立案	デジタルマーケティング
9	行政 自治体	-	自治体業務効率化のため、生成AIを活用した契約業務、問い合わせ対応業務の改善	ガバメントDX 生成AI活用

1**概要**

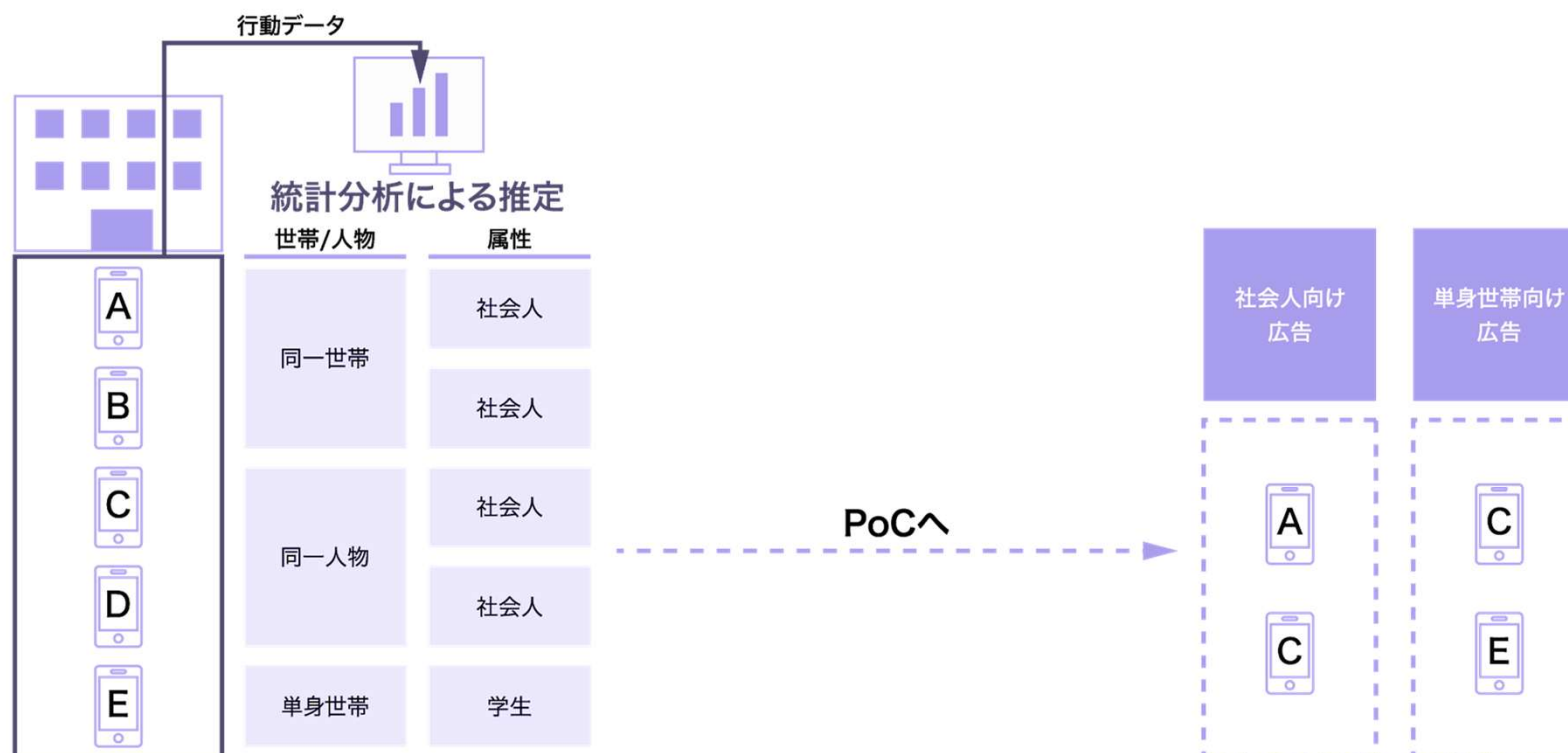
- クライアント：広告代理店
- 目的：広告戦略のための位置情報活用
- 期間：3ヶ月
- 背景：ユーザ属性を分析して適切な広告を配信するデモグラフィックターゲティング広告に活用すべく、自社サービスに登録しているユーザの位置情報を収集していたが、実際はそれらがどれくらい高度な分析に使用できるかが不明瞭であり、検証が必要であった
- 課題：2次元で把握する位置情報データは、同一マンションに住む世帯は位置情報が重なってしまい細かな属性推定が容易ではなかったため、まずはどの粒度まで詳細に分析可能であるかを検証する必要があった

2**アプローチ**

- サービスに登録された各ユーザの行動データから、同一世帯の推定や複数端末を持つ同一人物の推定という異なる粒度の推定を検証した
- また、加えて曜日傾向などを利用し、社会人・学生といったユーザ属性の推定についても一部検証を行った

3**結果**

- 現在持っている位置情報データが広告戦略に適用可能であるという判断が得られたため、PoCに移すべく、他のプライバシーなどの対応と併せて検討フェーズへと進んだ



1

概要

- クライアント：広告代理店
- 目的：複数のGIS関連データの統合手法の開発
- 期間：6ヵ月
- 背景：様々な手法で取得されたGISに紐づくデータを統合する事で、一つのデータはもたせせない付加価値データを構築するための、データ統合手法の開発

■ 課題：

1. GISの紐づく複数のデータを統合して分析したいが、人口の過多を加味したデータの重み付けを行う手法が確立できていなかった

2

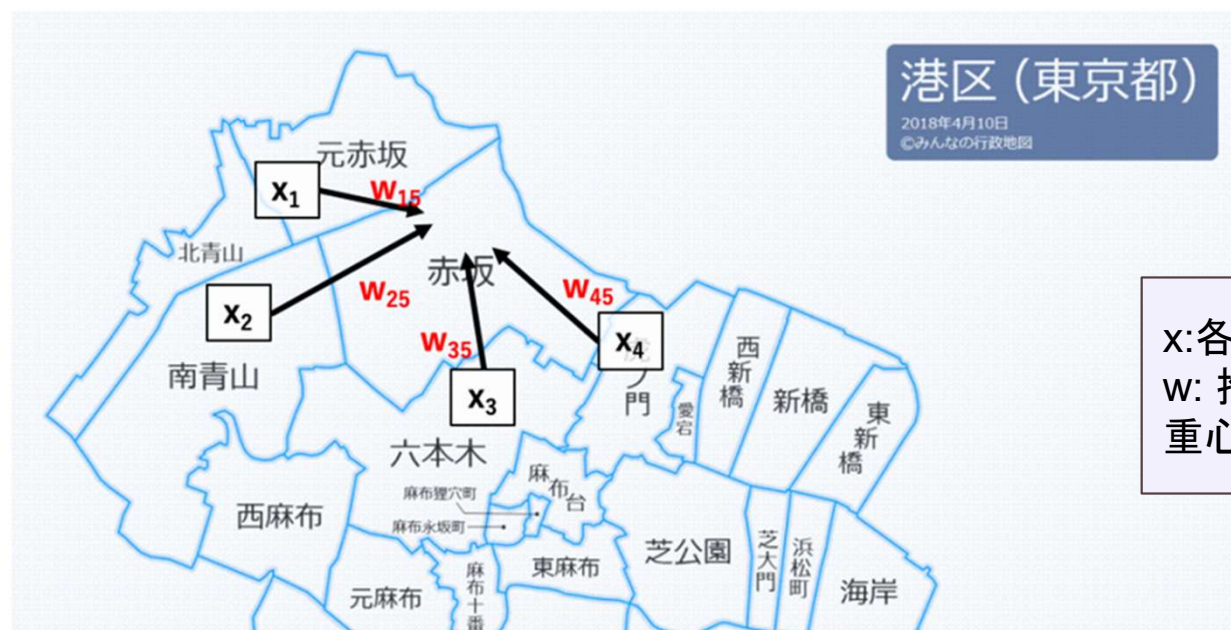
施策 / アプローチ

- 保有してる複数のGIS関連データを、同一エリアのメッシュで推計する手法を開発する
- 推計手法を元に作成した巨大にIDデータテーブルを元に、様々な分析が実行できるような環境を構築した

3

結果

- 複数のエリアをまたぐデータを連結させることで、確度が高いセグメントやボリュームゾーン、広告配信の対象となるIDの特定に用いる事が可能となった



1

概要

- クライアント：不動産
- 目的：迅速な意思決定の実現に向けたデータ活用基盤の導入
- 期間：6ヶ月
- 背景：成長戦略としての運用資産総額の拡大に向けて、物件の売買や運用に関わる意思決定をスピーディかつ正確に行う必要があった
- 課題：
 1. システムの分散とフォーマットの相違
各部門でシステムやフォーマットが異なるため、データの一貫性や整合性が取れず、横断的な分析のための工数が増大
 2. プロジェクト運営体制
クライアント側の管轄部門では、少人数で多数の施策を同時進行で実施しており、リソース配賦の意思決定の基準が曖昧

2

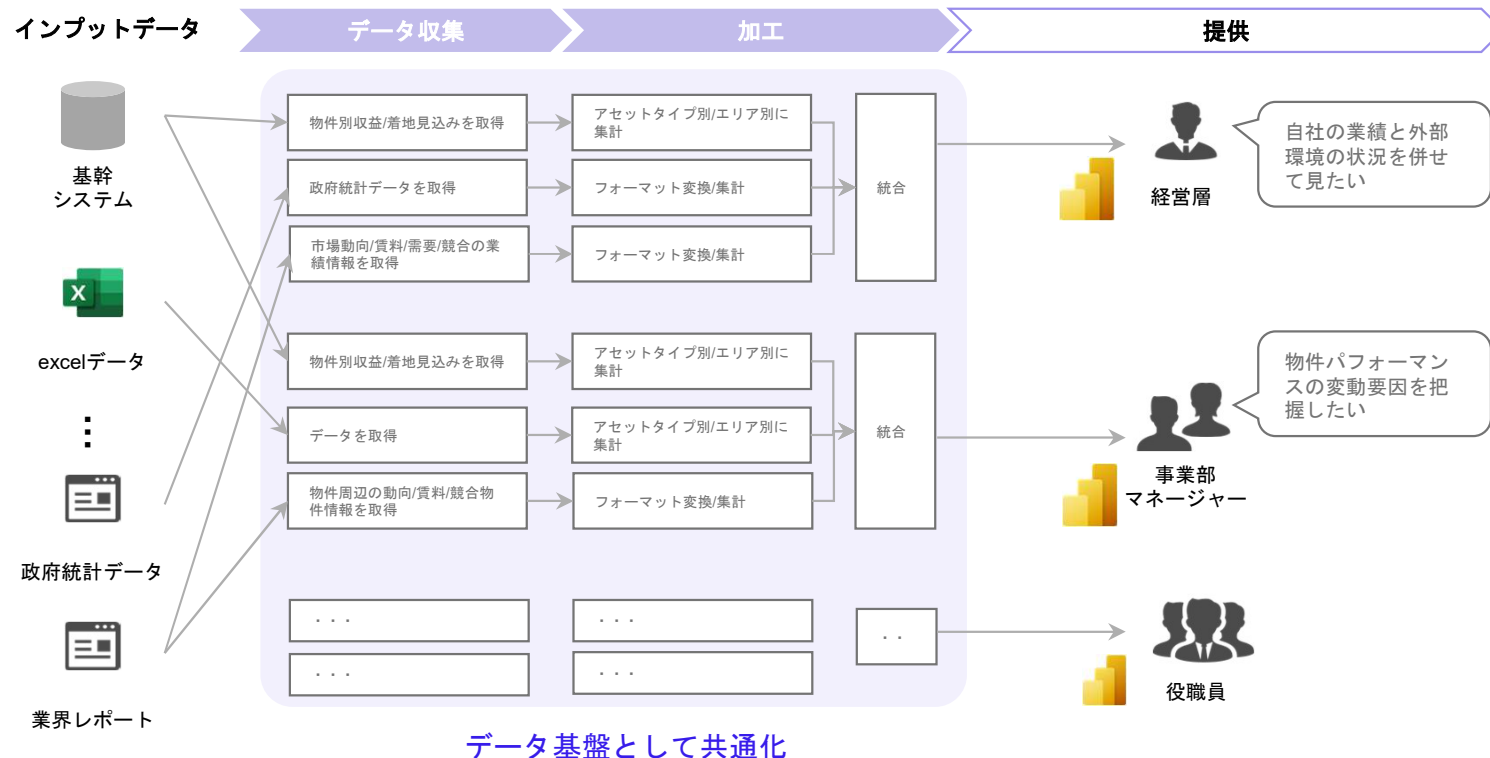
アプローチ

- データの入力者となる現場部門のオペレーションへの影響を最小限に抑えるために、既存業務を効率化しつつ、基盤上にデータが貯まる仕組みを構築する方向性で推進
- 上記を実現するためのシステム構成を設計・ツールを選定・導入
- 同時に、少人数でも効率的に施策を推進できるように、ゲート管理、および、リソース管理・外部調達の仕組みを構築

3

結果

- データ活用基盤システムの導入
- マスターデータ管理オペレーションの運用開始
- プロジェクト管理体制の明確化により、施策の推進速度向上



1

概要

- クライアント：マーケ・広告プランニング、広告企画制作・運用事業者
- 目的：機械学習モデルを用いた広告運用の提案・デリバリーの質向上、および提案サービス拡充を目指し、広告効果に寄与する要素・要因を把握するアルゴリズム開発
- 期間：3ヶ月
- 背景：データに基づき、小売店向けの広告効果の最大化に寄与する要素・条件を把握する
- 課題：
 1. 提供している広告媒体（オンライン・オフライン）の効果について、過去の配信実績データに基づき効果最大化を誘引する因子を見る方法が分からない
 2. クライアントに分析結果を意思決定の検討材料として生かしてもらうための提示方法が分からない

2

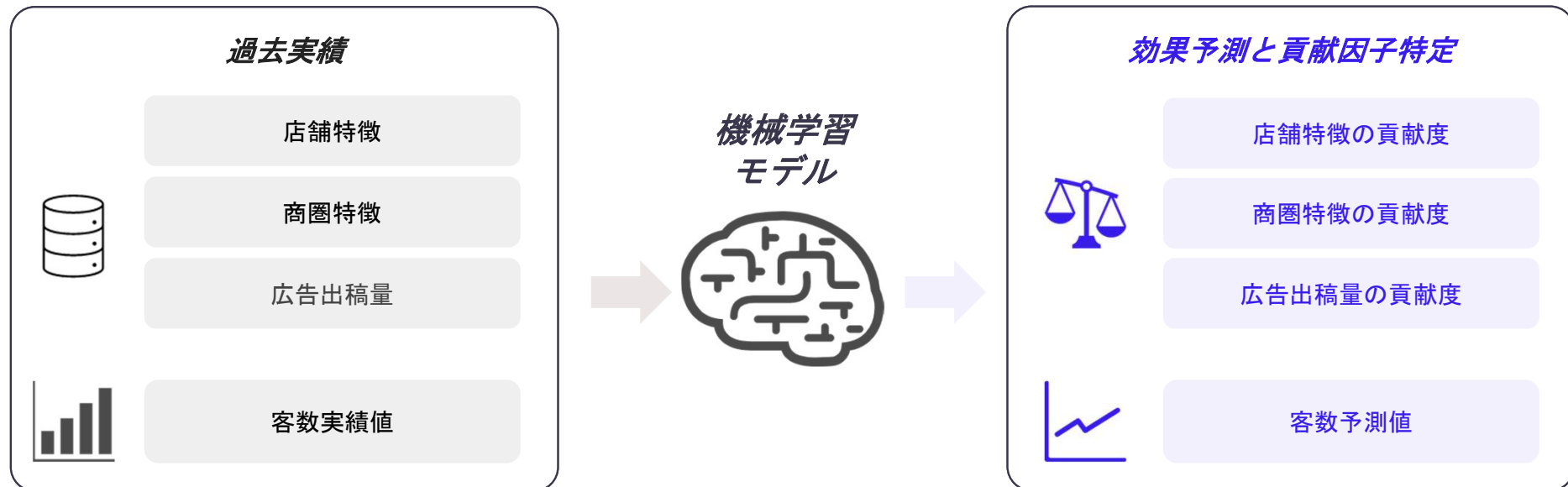
施策 / アプローチ

- 全店舗の特徴情報（店舗立地・取扱商品の規模・時期・周辺人口の多さ・競争環境）、広告配信実績（新聞折込・Web広告などの媒体種類・広告サイズ・対象商品・折込/配信時期と経過日数ごとの来店客数）を元に、広告効果と要素ごとの貢献度を明らかにするモデル構築
- 出力結果に基づき、特徴的な店舗ごとに営業部隊が持つ感覚とすり合わせ、モデルの妥当性や最適化モデルへの要件を整理
- 小売本部機能・各店舗で意思決定に繋げてもらうための情報の出し方、表現の初期提案

3

結果

- Web広告の効果が強く出る店舗条件や対象商品が明らかになり、提案する店舗が取捨選択された
- 広告配信提案サービスのクライアント候補に対する営業開始



1

概要

- クライアント：中堅Sler
- 目的：IT人材不足の解消に向けた新規事業の推進
- 期間：6ヶ月
- 課題：本業がSlerであるため、人材ビジネスを推進するための経験がなく、非効率な業務オペレーションが行われていた。

2

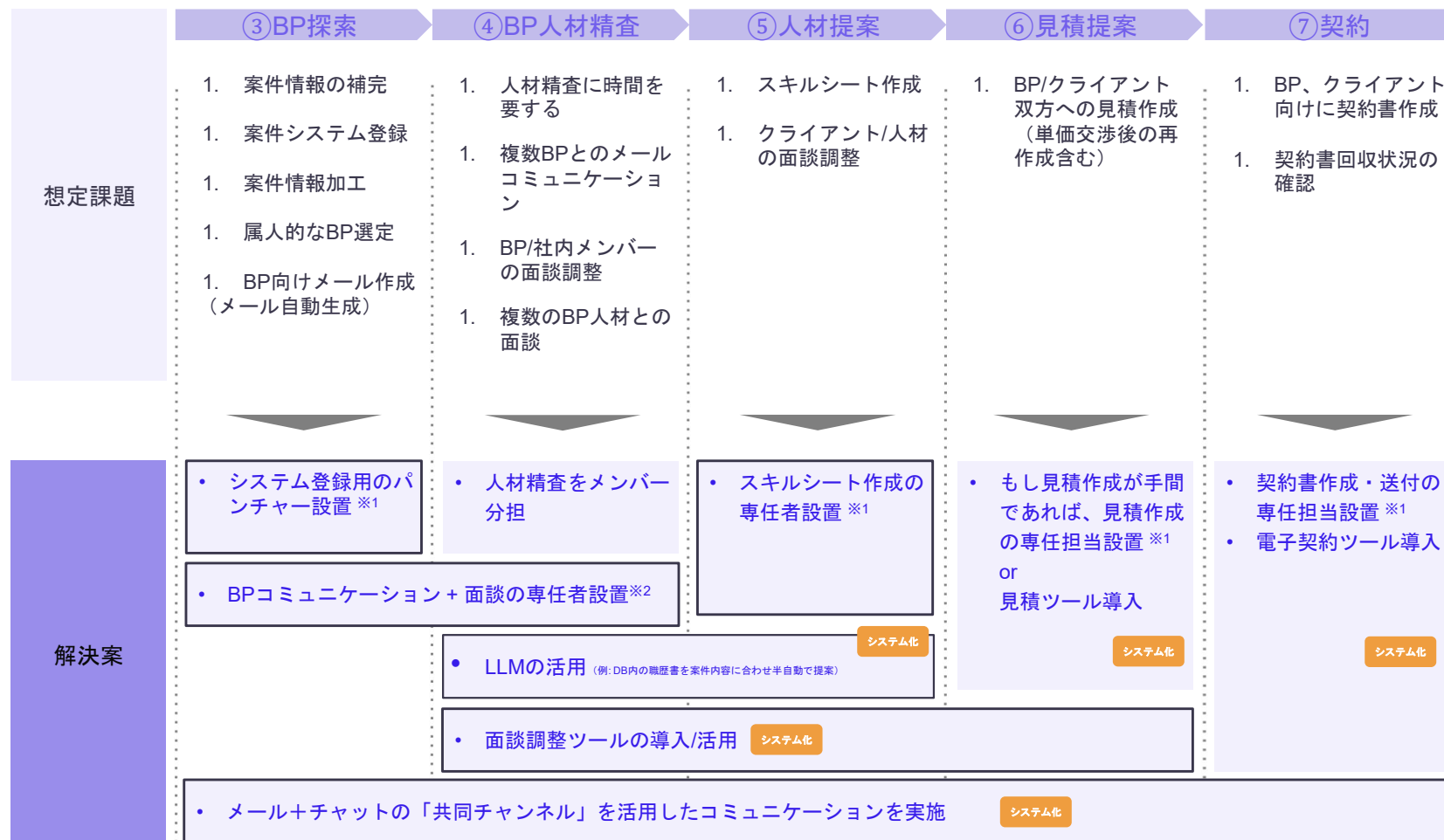
アプローチ

- 業務フローを可視化し、フローを改善すべき部分と、システム化すべき部分を洗い出し、より効率的なオペレーションを構築

3

結果

- 効率化されたオペレーションをベースにした新しい予算計画、リソース配分（人員配置）、営業戦略を立てる動き繋がり、事業の拡大に寄与した。



1

概要

- クライアント：金融系システムコンサルティング企業
- 目的：離職率の改善
- 期間：6ヶ月
- 背景：数年前から新卒採用人数を大幅に増やしたものの、離職率も上がってしまい、会社成長に必要な人材の育成ができていない
- 課題：
 1. 入社5～7年目（現場の主担当クラスで将来のリーダー候補）の離職が増加しており、このままだと残る社員が疲弊して更に離職が増える悪循環に陥ることに危機感を持っていた
 2. 市販のエンゲージメント分析ツールを導入したが、表面的な結果しか得られず、具体的な改善アクションを起こせていない

2

施策 / アプローチ

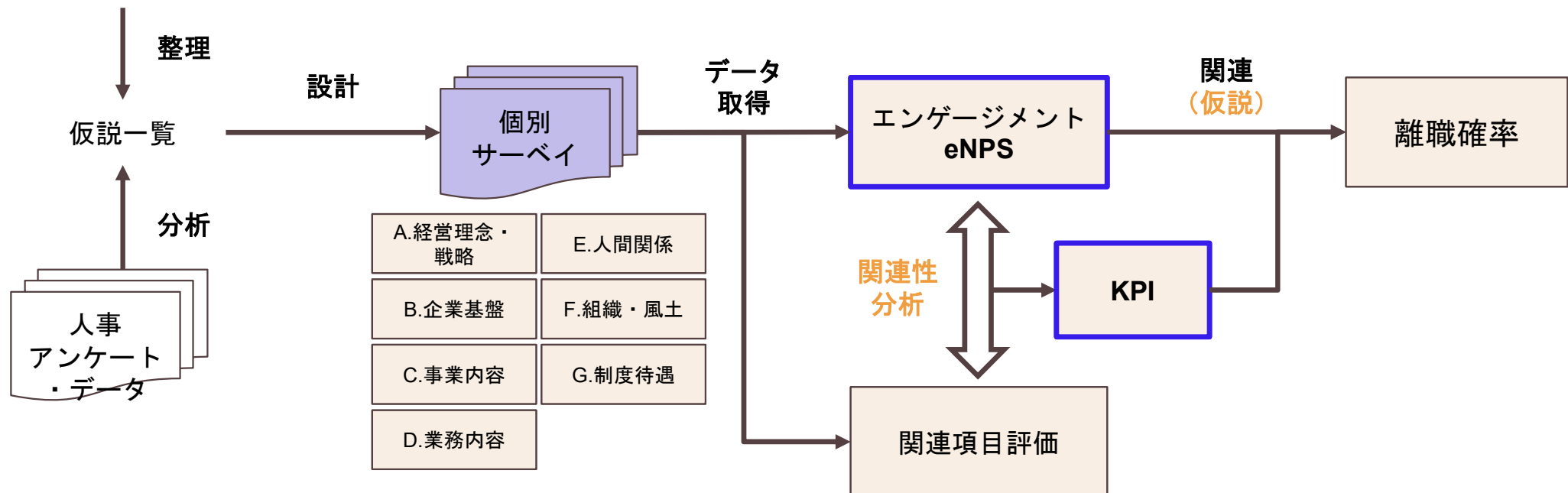
- 過去の社内アンケート結果等の分析をもとにしたクライアントとのディスカッションを通して、離職原因の仮説を洗いだす
- 「エンゲージメント向上が離職低下に繋がる」という前提で、エンゲージメントへの影響が大きい項目（KPI）を炙り出すためのサーベイを設計
- サーベイの結果を分析し、エンゲージメントへの影響が大きい項目を特定。それをもとに施策を決定

3

結果

- データと統計に基づいた客観的な分析結果により、エンゲージメントへの影響が大きい重要因子が判明した
- 根拠に基づき、「誰に（どのような属性の社員に）」「どのような施策を打てば効果的か」という具体的な戦略・施策を立てることが可能になった

これまでの感覚・
ディスカッション



1

概要

- クライアント：病院
- 目的：職員エンゲージメント向上の施策作成と実行
- 期間：4ヶ月
- 課題：
 1. 地域の基幹病院であり、第三者評価でも高評価であるにも関わらず、職員満足度が低く離職も多い
 2. 職員アンケートの集計のみでは離職の本質的な原因が分からず、有効な対策が出来ない

2

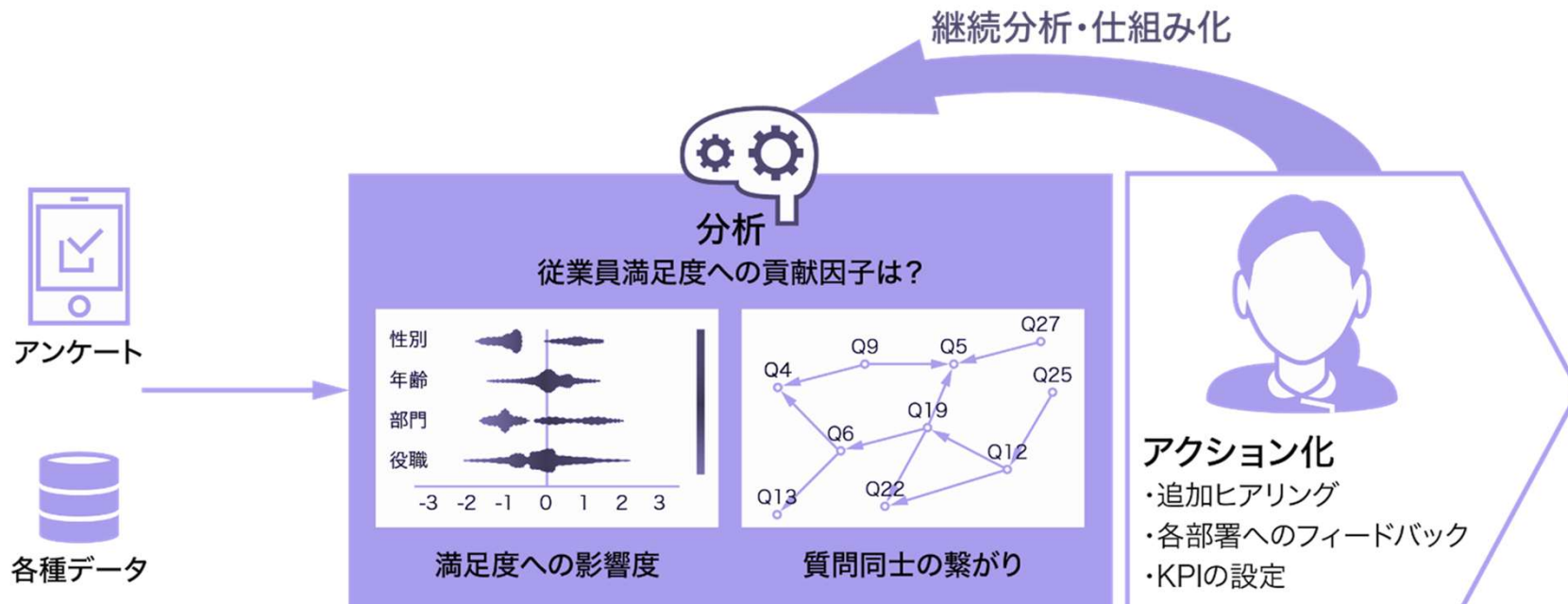
施策 / アプローチ

- 職員アンケートを機械学習を用いて分析。職員エンゲージメントへの貢献度が高い因子や各質問項目の関連性を明らかにする
- 管理職対象のワークショップを開催し、対策を立てて実行する

3

結果

- 若手職員を対象に、以下の施策を実行
 - ・キャリアラダー作成と1on1ミーティング導入
 - ・患者からのサンクスカード共有
 - ・仕事内容とスキルのミスマッチ解消



1

概要

- クライアント：食品メーカー・小売り
- 目的：廃棄ロス、チャンスロス低減をととした従業員の心と身体負担を軽減するための需要予測システムの構築
- 期間：12ヶ月
- 背景：コロナにより、従来どおりの人に依存した需要予測との乖離が大きくなったこと。また、予測業務に対して従業員の心の負担も大きくなったことを経営層が最重要課題に感じたこと
- 課題：
 1. inputに使える過去データの整理が大変かつ限りがある
 2. 商品によって予測すべき期間が異なる
 3. 業務変更も必要となるため店長様目線でのUI/UX開発が必須

2

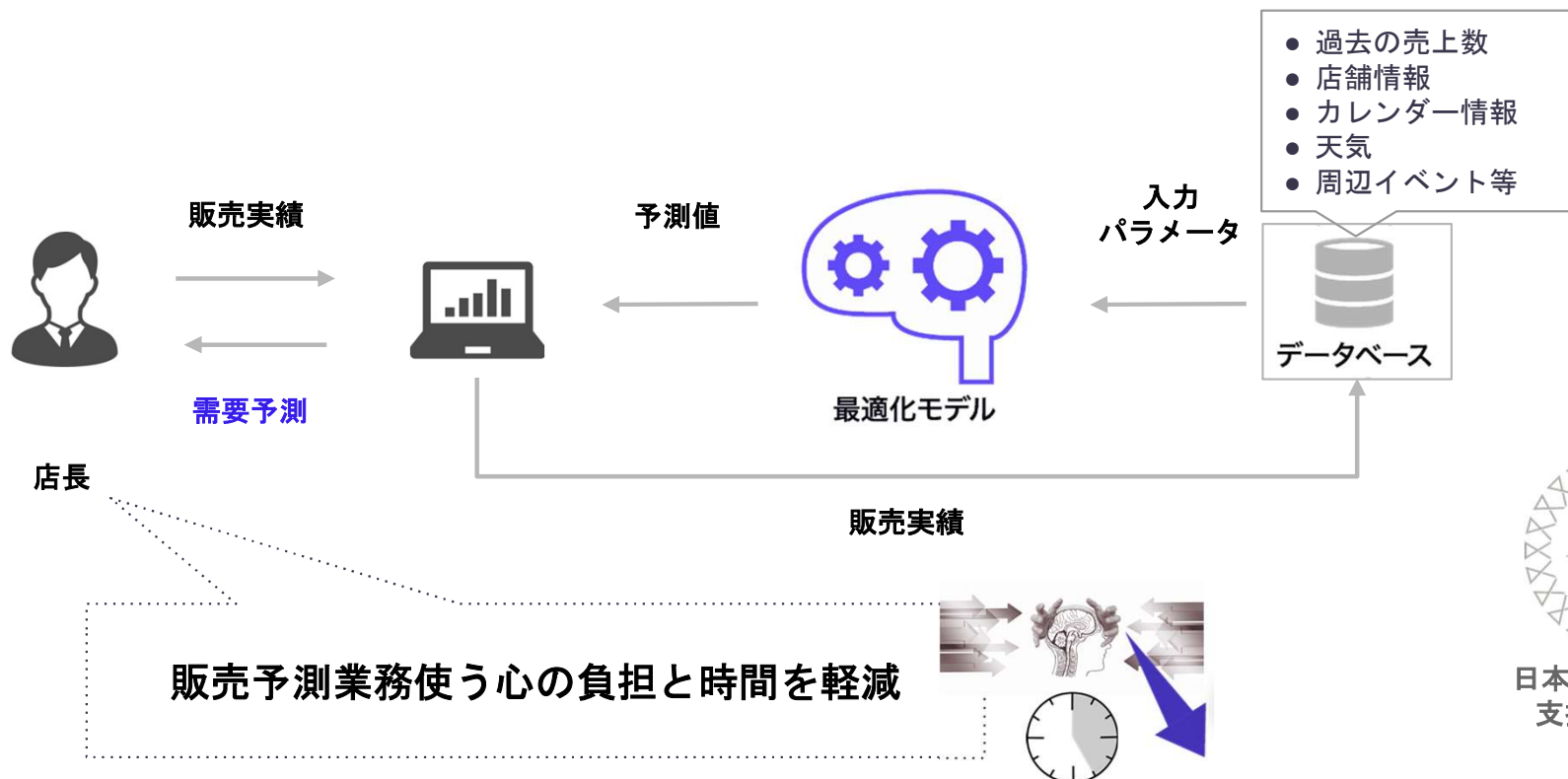
アプローチ

- 販売管理システムデータといった社内過去データだけでなく、イベント情報や天気情報といった社外データを連携させたAIシステム開発
- AIシステムと発注システムを分離して開発することで、AIの拡張性を担保
- システム開発と同時に業務改善も実施

3

結果

- 廃棄ロス50%削減（目標=30%削減）
- チャンスロスはベースライン不明ではあるが10%強の売上増
- 皆様が販売予測に使う心の負担と業務時間の軽減を実感



1

概要

- クライアント：イベント特化型オンライン物販事業者
- 目的：販売データ活用とデータ戦略の立案
- 期間：3ヶ月
- 背景：データが溜まるものの、その活用方法がわからなかった
- 課題：
 1. 競合からの優位的ポジションに立つためにも、購買データの活用は急務であり重要だが、データ戦略が未検討であった
 2. クライアントに対して、このようなプラットフォームを活用することのデータ活用観点の利点を訴求する必要があった

2

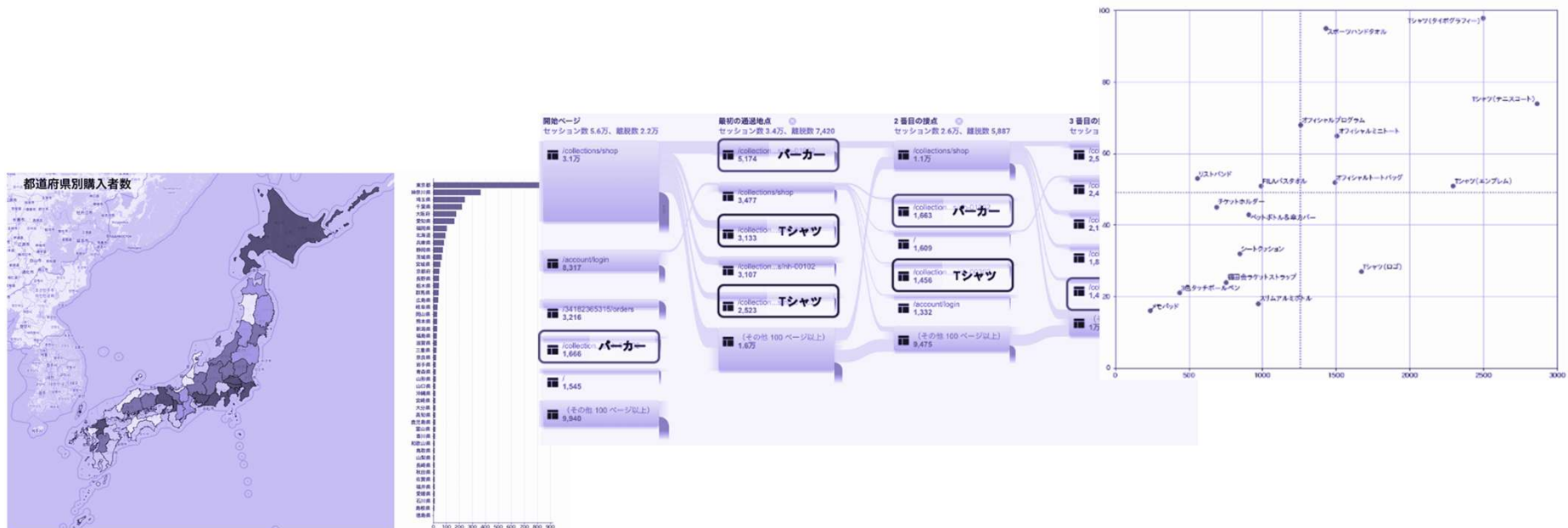
施策 / アプローチ

- 複数のイベントにおいて、購買データ、ショップページ閲覧行動データ、マーケティング施策データを統合して分析を行うことで、購入者（＝イベントファン）やアイテムを分析し、購買傾向を炙り出した。
- これにより、客単価の向上やより購入されるアイテムのラインアップ等の提案を行うことができた

3

結果

- イベント主催者に分析レポートを提供し、それをベースに**施策立案**



1

概要

- クライアント：神奈川県のとある自治体
- 目的：庁内業務へのLLMの効果的な導入手法の検討
- 期間：6ヵ月
- 背景：全国の自治体にさががけてLLMの導入を行ってきたが、業務へのより直接的で効果的な導入を目指し、その手法の実証事件を行った。

■ 課題：

1. 各原課ごとに行われる契約書作成業務において、契約書作成におけるマニュアルが多岐にわたる
2. 各原課に特有の契約書などがあり、移動する職員への引き継ぎなどに時間がかかっていた

2

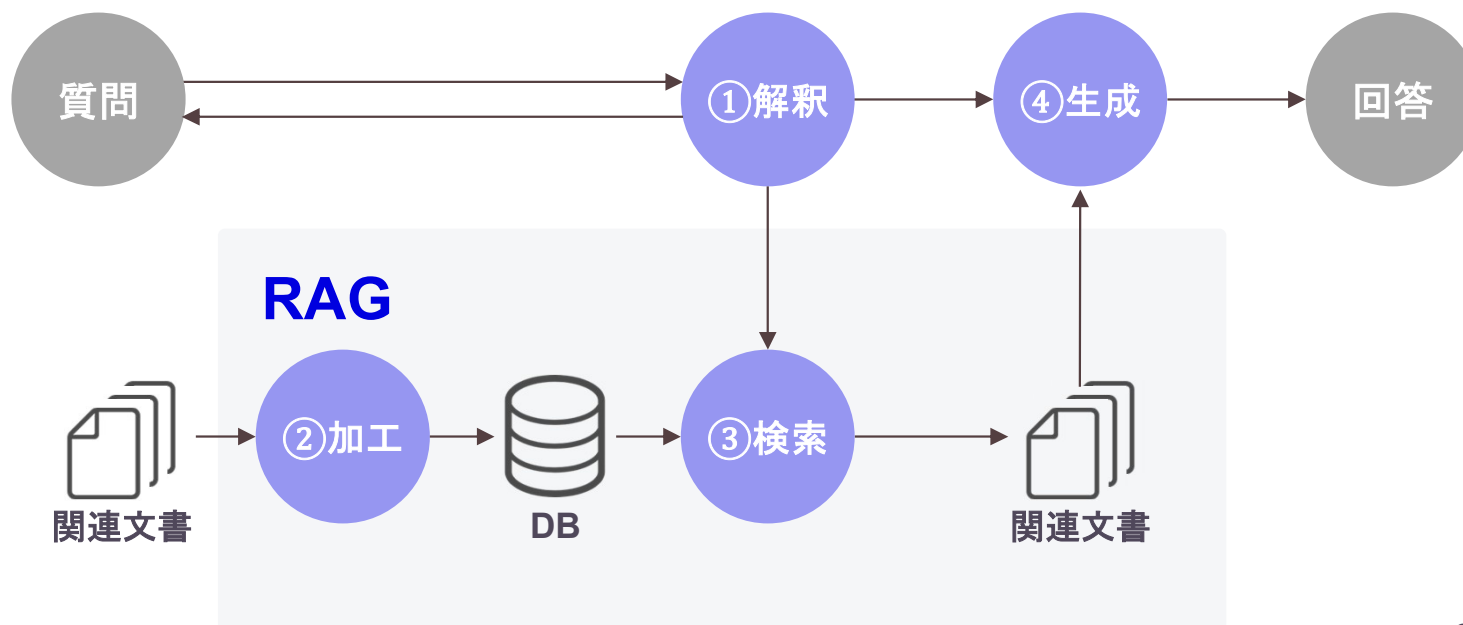
施策 / アプローチ

- 現場担当者へのヒアリングを通じて業務内容を理解し、契約に係る文書の構成と内容を分析。文書を参照するRAGを組み合わせ、LLMによって回答する手法を採用。
- <使用技術>
- LLM（大規模言語モデル）：人間のような文章理解・生成能力を持つAI
 - RAG（検索拡張生成）：既存の文書データベースと組み合わせで精度を向上

3

結果

- 検証の対象として、主管課職員にて想定Q&Aを作成。ChatGPTをベースにした実証ツールで想定Qを用いて回答を生成し、正解回答との整合性を評価。
- RAG技術の向上に向けて新たな研究開発フェーズに移行



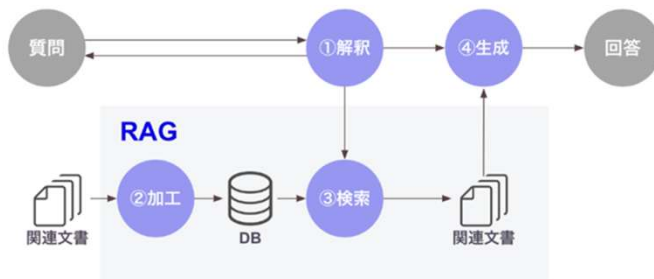
横須賀市と共同で、生成AIアルゴリズムの実証実験や、生成AI合宿を実施



横須賀市とコリニア株式会社は、自治体の実務に即した、RAGを活用した生成AIツールの実証実験を開始しました

2.プロジェクトの概要

本プロジェクトでは、より序内業務に即した結果を得たいというニーズに基づき、まずは業務への確実な理解と適切なアプローチを模索しました。実務に即し現場にとって有効な手立てになるよう、現状の問い合わせ内容や結果を得た後のネクストアクションなど、デジタルガバメント推進室や現場の担当者へのヒアリングなどを通じ、業務内容やビジネス要件への解像度を高めていきました。そして、契約マニュアルや規則など序内契約業務を規定する文書を参照・検索する技術を組み合わせ、生成AIサービスから回答を得るアプローチを採用することとしました。また、人間同士のやり取りでは行間を読んだり、適宜質問を投げかけることで、無意識に必要な情報を導き出していますが、行間が読めない機械が十分に情報を収集することは、容易ではありません。ユーザー自身が求める回答を得るために必要な情報が十分明確化になっておらず、抽象度の高い質問や、どんな回答を求めているのか明確でない状態の質問が投げかけられるケースに備えて、対話を通して質問の解像度を高めるステップも組み込み、既存のパッケージサービスにはない細やかな対応も実現していきます。



生成AI開国の地横須賀で、全国の自治体、企業向けに「横須賀生成AI合宿」を実施

日本全国での生成AI活用のさらなる飛躍を目指す

横須賀市デジタル・ガバメント推進室では、2月6日（木曜日）、7日（金曜日）の2日間にわたり、全国の自治体、企業向けに「横須賀生成AI合宿」を実施します。

合宿の名の通り、横須賀市内の宿泊と懇親会への参加を条件として、生成AI活用の先進自治体である横須賀市で、豪華ゲストの講演やワークショップを行う2日間の研修プログラムを提供します。昨年度に続き2回目の開催となります。

定員60名のところ、北は北海道、南は九州まで、多数の応募があり、抽選を行った上で実施に至りました。

3.内容

【1日目】生成AIトップランナーによる講演会

- ・ 深津貴之氏（株式会社THE GUILD 代表取締役、インタラクティブデザイナー、横須賀市AI戦略アドバイザー）
- ・ 藤井保文氏（株式会社ビービット 日本リージョン代表）
- ・ 中原柊氏（株式会社Hakuhodo DY ONE DX コンサルティング本部 シニアマネージャー/チーフAIストラテジスト）

【2日目】Dify活用ワークショップ 講師：コリニア株式会社

誰でも簡単にAIツールが作れる「Dify」を使った、自治体の実務に即したワークショップ

出
展:https://www.city.yokosuka.kanagawa.jp/0835/nagekomi/20250206_ai_gasshuku2.html

1

概要

- クライアント：プライム上場企業、神奈川県のとある自治体
 - 目的：自治体、民間事業者の生成AIノウハウ向上
 - 期間：1~2か月（研修企画設計、実行:講義・ハッカソンなど）
 - 背景：生成AIの利活用の推進のためには、生成AIワークフローの活用など応用的な利活用のノウハウを学ぶことの必要性が生じている
- 課題：
 1. 生成AIの有効な活用方法や使い方が分からない
 2. 生成AIの利活用を推進しているが、生成AIの業務活用に限界を感じている

2

施策 / アプローチ

- クライアントの現状や目的に応じたオーダーメイドの生成AI研修を展開し、生成AIのノウハウを向上
 - 特にクライアントの業務に対する生成AIのユースケース創出、PoCとして簡易的な生成AIアプリ作成までを実施
- ＜使用技術＞
- LLM（大規模言語モデル）：人間のような文章理解・生成能力を持つAI
 - RAG（検索拡張生成）：既存の文書データベースと組み合わせで精度を向上
 - Dify：ノーコード生成AIアプリプラットフォーム

3

結果

- 11件（11名参加で1件/名）のユースケースが創出、アプリが作成され、あるケースでは業務時間を80%削減。1回の作業当たり90分→10分に短縮を達成した。
- 生成AIのプロンプトの入力ノウハウの習得により、日々の業務の効率化を達成

研修例

Day1:LLMの基礎

目的/ ゴール

- ・ プロンプト入力のコツやRAGの利用方法を学び、生成AIの業務活用の幅を広げられる
 - 出力内容が安定するよう制御できる
 - 出力フォーマットを制御できる

Day2マルチエージェント・ワークフロー等のLLM応用

- ・ LLMの応用的な活用方法を学び、Difyを利用できるようになる
 - 複数のLLMを組み合わせた処理ができる
 - 業務ワークフローにLLM処理を組み込むことができる

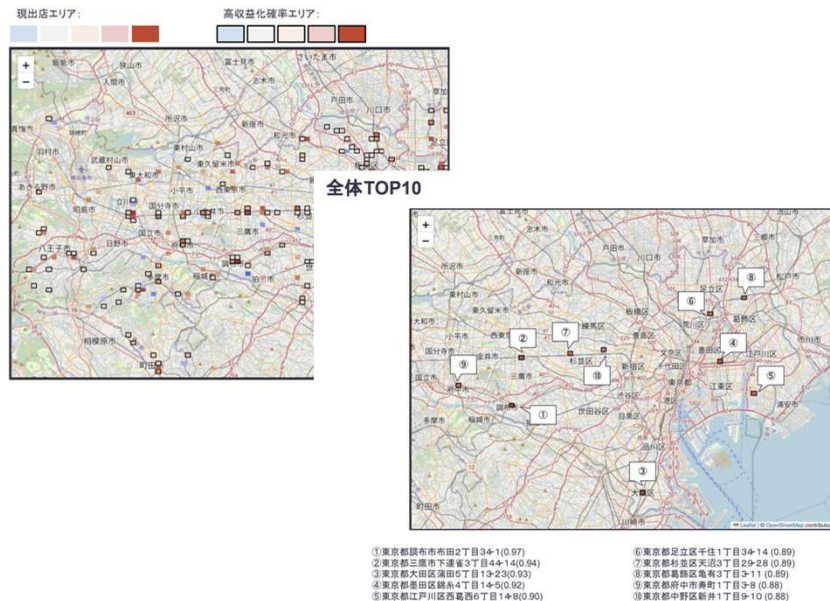
Day3：実践_ハッカソン

- ・ LLMを活用して自身の業務を改善することができるようになる
 - 業務へのLLMの活用可否を自身で判断できる
 - LLMを活用して実際に自身の業務効率化に繋がるアプリを作成できる

概要

- クライアント：店舗網拡大や立地判断を行う小売（チェーン展開）
- 目的：人流・周辺環境データを統合し、小売店舗の出店判断精度を高めるモデルを構築。競合比較や隠れた好立地の発掘も同時に行い、収益性の高い店舗展開を支援
- 背景：出店の意思決定が属人的であり、店舗数拡大に伴い判断基準を客観化・再現可能にする必要があった。また、データ活用や分析リテラシー不足により、多様なデータを活用できていなかった
- 課題：
 1. 店舗網拡大のスピードと収益確度を向上させたいが、意思決定に必要な多種多様なデータが散在・不統一でリアルタイム性も不足しており、客観的な評価指標を迅速に得られない
 2. 組織全体としてのデータリテラシーが不足し、定量分析の活用が限定的。

東京都全域において、500mメッシュ毎に予測値を算出した



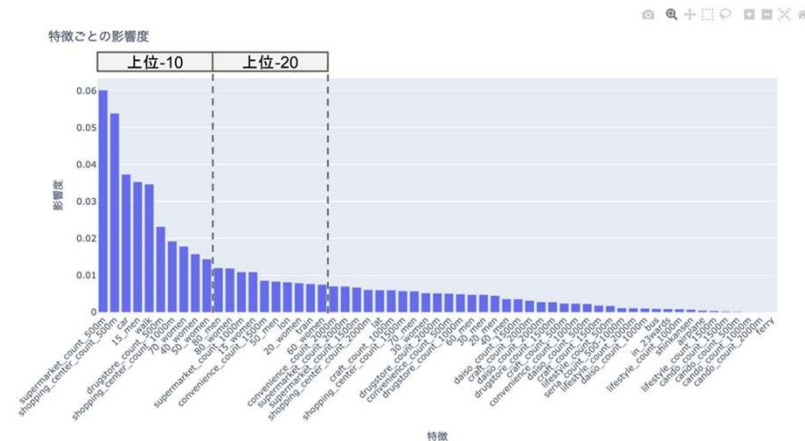
施策 / アプローチ

- 500mエリアメッシュの人流データより、各エリアの性年代・移動手段など消費行動の傾向に影響する情報を抽出
- オープンデータから各エリアに点在する競合店舗や周辺の他の小売業態店舗、必要に応じて病院などの医療資源の情報を抽出
- 上記情報を変数として組み合わせ学習させたモデルから、各エリアの出店是非を判断するための収益確率をスコアリングし、定性的には発見困難だが収益性の高いエリアをスクリーニング
- 各変数の収益確率に対する影響度や相関関係から傾向を捉え、競合比較を実施し、自社独自の出店パターンを明確化

結果

- 出店判断が定量的・客観的になり、見逃されやすかった高収益エリアが抽出され新たな事業機会が創出
- 競合との差別化ポイントが定量的に示され、出店戦略が明確化

学習したモデルによる出店是非の判断は、エリア内のスーパー・商業施設や中高年女性の人流の多さの影響が大きい



1

概要

- クライアント：東証プライム上場企業
- 目的：生成AI利用環境導入後の活用定着化
- 期間：3か月～（研修企画・実行：3か月、コミュニティ運営：継続中）
- 背景：セキュアな生成AI利用環境の整備完了後、業務への浸透および具体的な成果創出に向けた「教育・支援体制」の構築が必要であった

■ 課題：

1. 役員層において、生成AIの経営における重要性や活用によるインパクトが、共通認識として確立されていない
2. 生成AI活用意欲の高い役職員は存在するが、業務改善に繋げるためのノウハウやプロジェクト推進の勘所が不足している
3. 個人の活用に留まらず、組織知としてナレッジが共有される「文化・仕組み」が欠如している

2

施策 / アプローチ

- スキルを引き上げる「研修」と、活用状態を維持し文化を醸成する「コミュニティ運営」を両輪で展開
- 研修においては、トップダウン・ボトムアップ双方からアプローチし、組織全体の活用レベルを引き上げ
 - 役員層向けに生成AIの経営に与えるインパクトや基本的な活用方法、利用上のリスク等をレクチャー
 - 意欲の高い一般職員に対し、全4回の「発展研修」を実施。実業務に活かせるツール構築を支援
- コミュニティにおいては、社内チャットでの事例共有やランチタイムの勉強会を通じ、相互学習を促進

3

結果

- 役員向け研修：全役員（約30名）が受講を完了。満足度4.4/5.0を記録。受講後には「拒絶感が興味に変わった」「リテラシーの重要性を再認識した」といったポジティブなコメントも確認
- 発展研修：12名の社内推進リーダーを育成。全回において、満足度の平均が4.5以上/5.0。複数の実用的なツールを創出（例：マーケット調査の自動化/契約書の論点整理・抽出）
- コミュニティ：勉強会には毎回数名～最大10名程度が参加し、部署を越えた知見共有が定着

役員向け研修

本研修が目指すゴール

ChatGPTの実習を通じて、生成AIで出来ること/出来ないことを理解し、経営判断や業務推進に効果的に活用出来るようになることを目指します。

アジェンダ

1. 生成AI活用が経営に与えるインパクト
2. ユースケース紹介
3. ハンズオン：会食・商談相手の理解を深めるためのリサーチ体験
4. ケースワーク：答えのない課題にAIと挑む
5. おわりに

発展研修

発展研修の全体目的

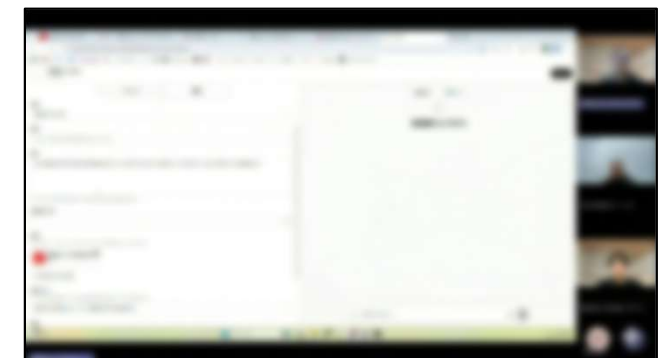
自身の課題解決から、組織の生産性を牽引するリーダーへ

全4回の発展研修の概要

※「武器」とは：生成AIを活用して業務を効率化・自動化するための機能やスキルのこと。

第1回	第2回	第3回	第4回
武器を知る	武器の作り方を学ぶ	武器を作り上げる	武器を広げる
生成AIの機能を体験し、業務に使える「武器」を発見する	プロンプトの作り方やコンテキストを用いた精度を高める技術を獲得する	GPTsで業務効率化ツールを自分の手で構築する	成果を共有し、他業務への適応プランを策定する

ランチタイム勉強会





得意分野/業界

- ヒトを切らないコスト最適化戦略立案と実行支援（BPR, VA/VE, ソーシング）
- 実働型の新規事業開発（Webサービス、Tech事業）
- 業界
エネルギー、食品、医薬、農薬、機械、半導体、化粧品、印刷、不動産、IT等

学歴

東京大学大学院卒
生命科学修士

経歴

- 2006-10 長瀬産業株式会社：総合職/ 医薬、農薬、検査薬業界
- 2010-13 ロベンダル・マサイ株式会社【2016年ベストコンサル調査(コスト最適化部門)で世界一】
：コンサルタント/ レストランチェーン、食品、健康食品、エネルギー、印刷、化粧品、半導体、電器業界等
- 2013- Collinear株式会社：代表取締役CEO & Founder

実績

- 表彰等
 - ・ 2022年 日本DX大賞 優秀賞（支援機関部門）：従業員の心と時間の負担を軽減する需要予測DX
 - ・ クライアント企業が在日フランス商工会議所の主催する「ビジネス大賞」にてカンパニー・オブ・ザ・イヤーを受賞
 - ・ 寄稿：書籍コラム（コストマネジメント、データサイエンスを用いた事業開発）、産業新潮、各新聞等
 - ・ 理事等：一般社団法人ジソウラボ 幹事(富山県の地方創生組織)、一般財団法人AI社会活性化基盤 評議員等
- 上場会社のPMIに伴う全外部調達費のコスト削減と業務改善
 - ・ 業界：機械製造業
 - ・ 目的：社内人件費以外の全外部調達費のコスト削減と業務改善
 - ・ 結果：年間約11%のコスト削減し営業利益を約100%増
 - ・ 役割：コスト削減施策立案、施策実行支援、社内外ステークホルダー間のファシリテーション
- 130年続く老舗企業の需要予測DX
 - ・ 業界：食品製造・小売業
 - ・ 目的：従業員の需要予測に対する心の負担を軽減しながら、コロナ禍で増えた廃棄ロス、チャンスロスを削減すること
 - ・ 結果：業務改善と同時に、独自の需要予測AIを開発導入し廃棄ロス、チャンスロスの半減を目指す
 - ・ 役割：要件定義（ビジネス・システム）、アルゴリズム・システム開発、最適化オペレーション構築と導入支援



得意分野/業界

- 経営コンサルティング：企業変革（調達改善、運転資本改善、売上改善等）
- テクノロジー活用：生成AI、画像処理・統計・機械学習、無人移動体制御・センシング
- 業界
不動産、製造、金融、農業・環境、人材、観光、エンターテインメント等

学歴

東京大学大学院卒
農学修士

経歴

- 2016-20 Collinear株式会社：テクノロジーエンジニア
- 2020-22 マッキンゼー・アンド・カンパニー：コンサルタント
- 2022- Collinear株式会社：CXO

実績

- ビジネスコンサルティング
 - ・ 調達改善：調達戦略立案、国内外ソーシングによる外注先最適化、調達組織立ち上げ支援（製造、金融、エンタメ）
 - ・ 価格設定戦略：原価ベースではなく顧客価値に基づく価格設定手法の導入、ビックデータ活用による標準価格表の整備（製造業）
- 生成AI活用
 - ・ 社内活用支援：活用戦略の策定から、社内システムの導入・社内ガイドラインの策定までを一括で支援（不動産、官公庁）
 - ・ 研修：生成AIツール、および、ローコード構築ツールの研修実施（不動産、官公庁、他）
- データサイエンス
 - ・ 原価計算システム開発により、属人化している原価計算を標準化するためのアルゴリズム・システムの開発（製造業）
 - ・ 画像特徴量を用いた植生分類アルゴリズムの開発、分類精度を90%以上に向上・作業時間を1/20に短縮（環境）
- その他の活動
 - ・ 日ASEAN経済共創フォーラム2024：日本のAIスタートアップの代表として登壇
 - ・ ローコードLLM構築ツール「Dify」コミュニティ Dify部 初期アンバサダー
 - ・ ローコードLLM構築ツール「Dify」コミュニティ Dify Studio: イベント企画・運営支援



得意分野/業界

- AI・機械学習：企画、PoC、構築（データ分析、モデル作成）、運用
- 経営コンサルティング+ITシステム構築：
コンセプト立案から要件定義・設計・コーディング・運用まで実施
- 業界
SI、製造業、EC、通信、物流、電力、スポーツ等

学歴

東京大学大学院卒
情報工学修士
タフツ大学大学院卒
コンピュータサイエンス理学修士

経歴

- 2003-06 株式会社cgios technologies：取締役・Co-Founder（経営戦略策定、R&D、ITアーキテクト）
- 2006-14 株式会社クニエ（旧ザカティールコンサルティング）：シニア・マネージャー（商社・サービス業界、通信業界）
- 2014- フリーランス：ビジネスコンサルタント（AI関連プロジェクト推進、新規事業企画、ITシステム刷新など）
- 2019- Project ZERO合同会社：創業者・共同代表（経営コンサルティング、AI企画・開発・運用、企業研修）
- 2020- Collinear株式会社：CTO

実績

- AI関連
 - ・ 大手製造業AI部門：事業戦略策定支援（市場調査、技術動向調査、戦略策定）
 - ・ AIベンチャー企業：PoC実行支援、クライアント向け提案支援
 - ・ 大手EC企業：AI（自然言語処理）を活用した法令違反検知の自動化（基準策定、モデル作成、導入・運用）
- 新規事業企画／事業計画策定（ビジネス面・IT技術面双方からの検討&立案）
 - ・ 大手製造業：物流業界向けソリューション事業計画策定支援、電力業界向けIoT新事業企画立案
 - ・ 製造業：コミュニケーションロボット事業計画策定
 - ・ 大手スポーツクラブ：事業分析～ITブランドデザイン策定
- 業務改善／ITシステム導入・構築
 - ・ 鉄道、ホテル業：CRM（会員システム）更改に向けた業務分析、ITシステム構想策定
 - ・ 通信業：営業改革推進＝営業部門新設、営業戦略策定、実行支援
 - ・ 商社：グループ子会社の基幹システム統合に向けたブランドデザイン立案
 - ・ 商社：決算期変更/連結決算早期化における会計システム対応PMO
 - ・ 商社：B2B鋼材取引システム、中古建機オークションサイトなどWebベースのB2Bシステム開発多数

End of file