

ビジネスコンサル × FDE

ダイレクトビルド サービスのご紹介
“提案書ではなく、動くものを現場に”

2026年6月

アットストリームコンサルティング株式会社

1. 典型的な課題
2. サービスの特徴
3. サービスアプローチ
4. サービスアウトプット
5. 推進体制
6. 活用シナリオ例
7. 事例紹介：営業でのAI活用ユースケースの導入効果

1. 典型的な課題

事業活動・現場でAI活用を進めようとしても、**立ち上げや現場定着に苦慮し、継続的な効果創出につながりづらい**

経営目線の課題

【AIへの事業実装の焦燥感】

業務の生産性向上にとどまらず、ビジネスモデルや顧客体験の変革に向けた**AIへの投資と取り組み加速を図りたい**が、体制やノウハウが社内に不足している。

【投資判断のジレンマ】

大規模なシステム開発やSaaS導入は費用対効果の不透明さがある中、**スピード感を伴ったスモールスタートの取り組みへの投資**にも踏み切れていない。

推進側が抱える悩み

【業務理解不足：業務の内容や課題を捉えきれない】

推進にあたり現場の業務や技術理解が重要だが、**現場業務を整理・理解しながら技術検討・実装まで担える人材・工数を捻出し、育成することが困難**であり、負荷が一部の推進担当者へ集中し、持続的な活動が難しい。

【即応力不足：課題解決に資するものを迅速に作れない】

現場の継続的な課題解決つなげる具体的な解決策を提示しようにも現場ごとに要件が異なり、**標準ツールでは対応しきれないことが多い**。推進担当者も**迅速な実装・改善を実行するスキルを持ち合わせていない**ため、“試して直す”のサイクルが回らない。

現場が直面する壁

【活用意義の壁：使う意義が腹落ちしない】

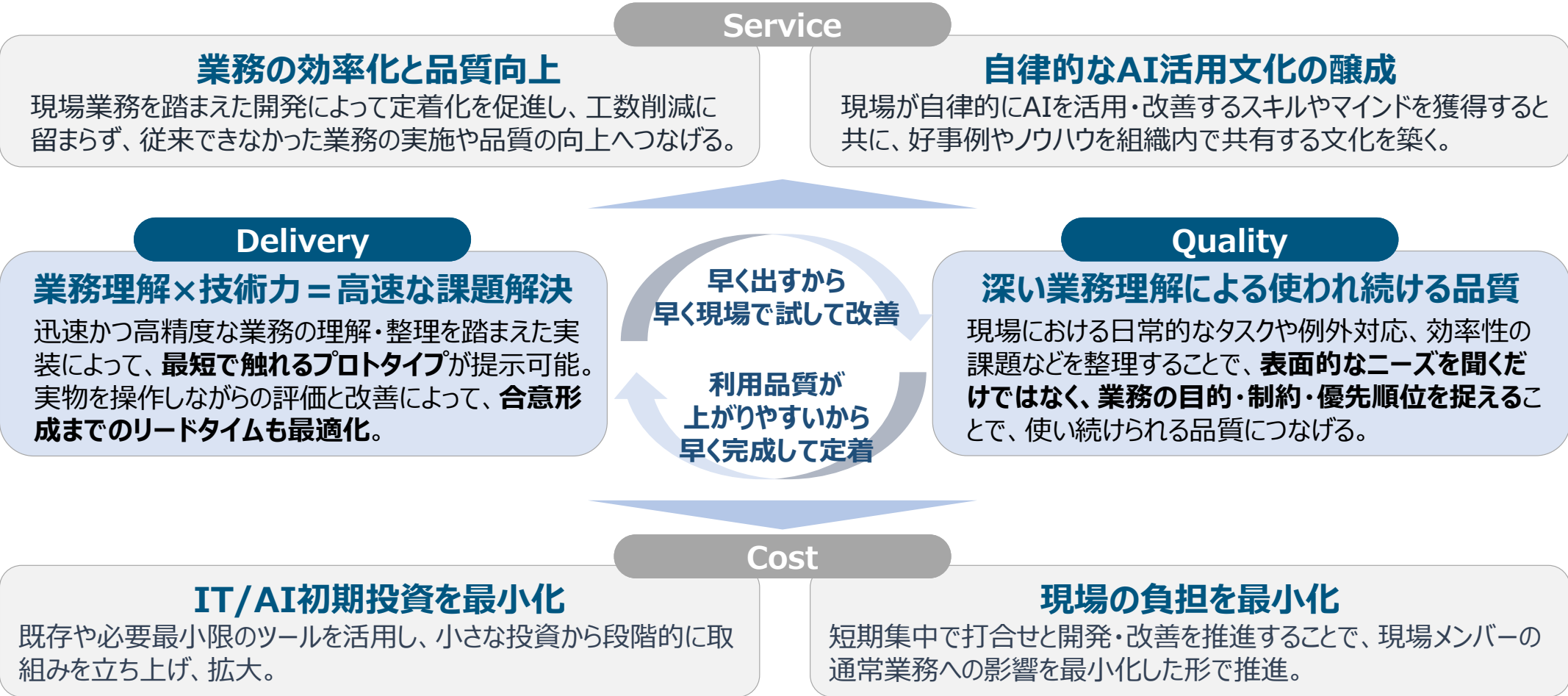
IT/AIツールが提供されても、**自分の業務にどう活用すればよいか・何がメリットか十分に分からず**、少し触った後に利用をやめてしまい、元の業務に戻ってしまう。

【習慣化の壁：日々の仕事に落とし込めない】

汎用的な使い方は理解できても、**業務ごとの具体的な活用方法や事例が不足**しており、自分なりの活用方法に変換できないため、現場に根付かず、広がらない。(BPR)

2. サービスの特徴 4つの提供価値

早く作り、深く理解するサイクルを回すことで、**業務の質・量の向上、人材のマインドや組織文化の醸成**に寄与します



3. サービスアプローチ ダイレクトビルドサイクルの推進

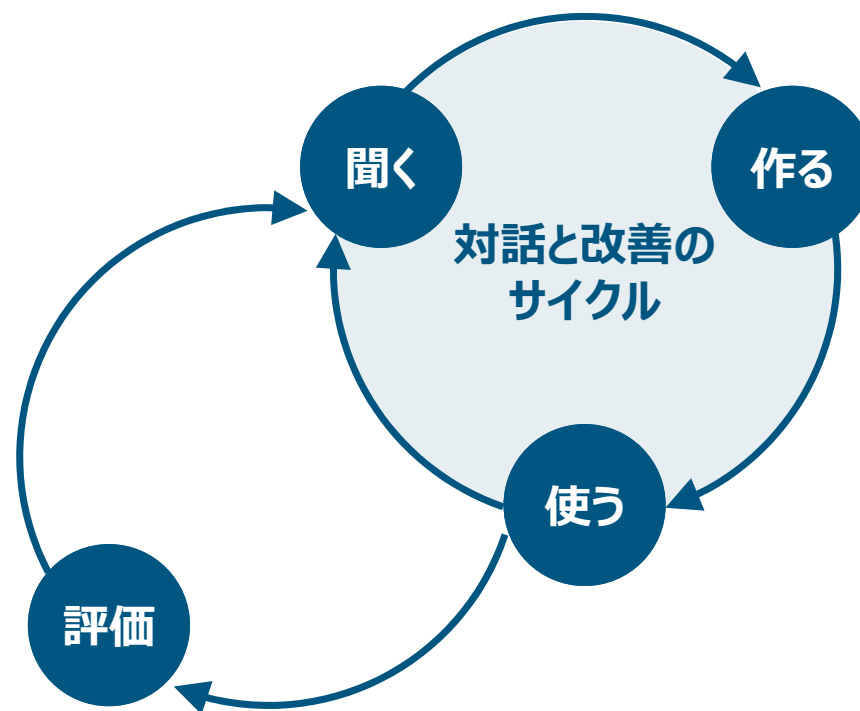
「聞く・作る・使う」を高速に回すと共に、変化や効果を測ることで、着実な成果創出につなげます

聞く (初回)

アットストリームコンサルティング
<ul style="list-style-type: none"> ・現状業務・課題のヒアリング・整理 ・優先順位設定 ・活用シナリオの提案・策定 ・取組み課題の抽出・論点整理
貴社
<ul style="list-style-type: none"> ・業務内容・課題の説明 ・必要資料・データ・環境の提供

聞く (2回目以降)

アットストリームコンサルティング
<ul style="list-style-type: none"> ・フィードバックの整理と改善方針検討
貴社
<ul style="list-style-type: none"> ・気づき・改善要望のフィードバック



作る

アットストリームコンサルティング
<ul style="list-style-type: none"> ・適用技術の検討・選定 ・IT/AIツールの設計・実装
貴社
<ul style="list-style-type: none"> ・(必要に応じてQA対応)

使う

アットストリームコンサルティング
<ul style="list-style-type: none"> ・適宜QA対応
貴社
<ul style="list-style-type: none"> ・日常業務での試用・改善点メモ

評価

アットストリームコンサルティング	貴社
<ul style="list-style-type: none"> ・業務工数の削減、業務の質的変化の仮説検討・整理 	<ul style="list-style-type: none"> ・効果・変化についてディスカッションと合意

3. サービスアプローチ スケジュールイメージ

1~2週間程度の「聞く・作る・使う」サイクルを複数回実施し、結果の振り返りによって**活動の継続・定着**につなげる

	N月				N+1月				
	1週目	2週目	3週目	4週目	1週目	2週目	3週目	4週目	
タッチポイント	▼打合せ ・取組み概要のご説明 ・AI活用状況の確認 ・業務のヒアリング ・活用シナリオ議論	▽適宜連絡	▼打合せ ・活用シナリオのデモ ・フィードバック議論 ・取組み軌道修正議論	▽適宜連絡	▼打合せ (同左)	▼打合せ (同左)	▼打合せ (同左)	▼打合せ (同左)	▼打合せ ・効果・変化の議論 - 業務工数の削減 - 業務品質の変化 - リテラシーの変化
1サイクル目									
2~5サイクル目									
評価									
活動のまとめ									

4. サービスアウトプット

現場で継続的に活用・改善できるよう、**業務に根差した実践的な成果物と定着化に向けた仕組み**を検討・整備します

現場で使える成果物 (プロトタイプ・改善版)

単なるシステム成果物ではなく、現場の業務目的や判断基準に沿った形で作り込んだツール・プロダクトを提供。

例：個別業務向けAIエージェント、RAGアプリ、データ抽出ツールなど



自走化支援ドキュメント

導入後に現場チームが迷わず活用・見直しができるよう、業務プロセス観点で整理したマニュアルや手順書を整備。

例：操作マニュアル、改修手順書など



フィードバック反映記録

現場の課題・要望や制約事項を踏まえた対応内容を整理し、「なぜそう作ったか」を振り返り可能にすることで、継続的かつ自律的な改善対応を支援。

例：活用シナリオ一覧、検討・変更履歴など



取組みのまとめ資料

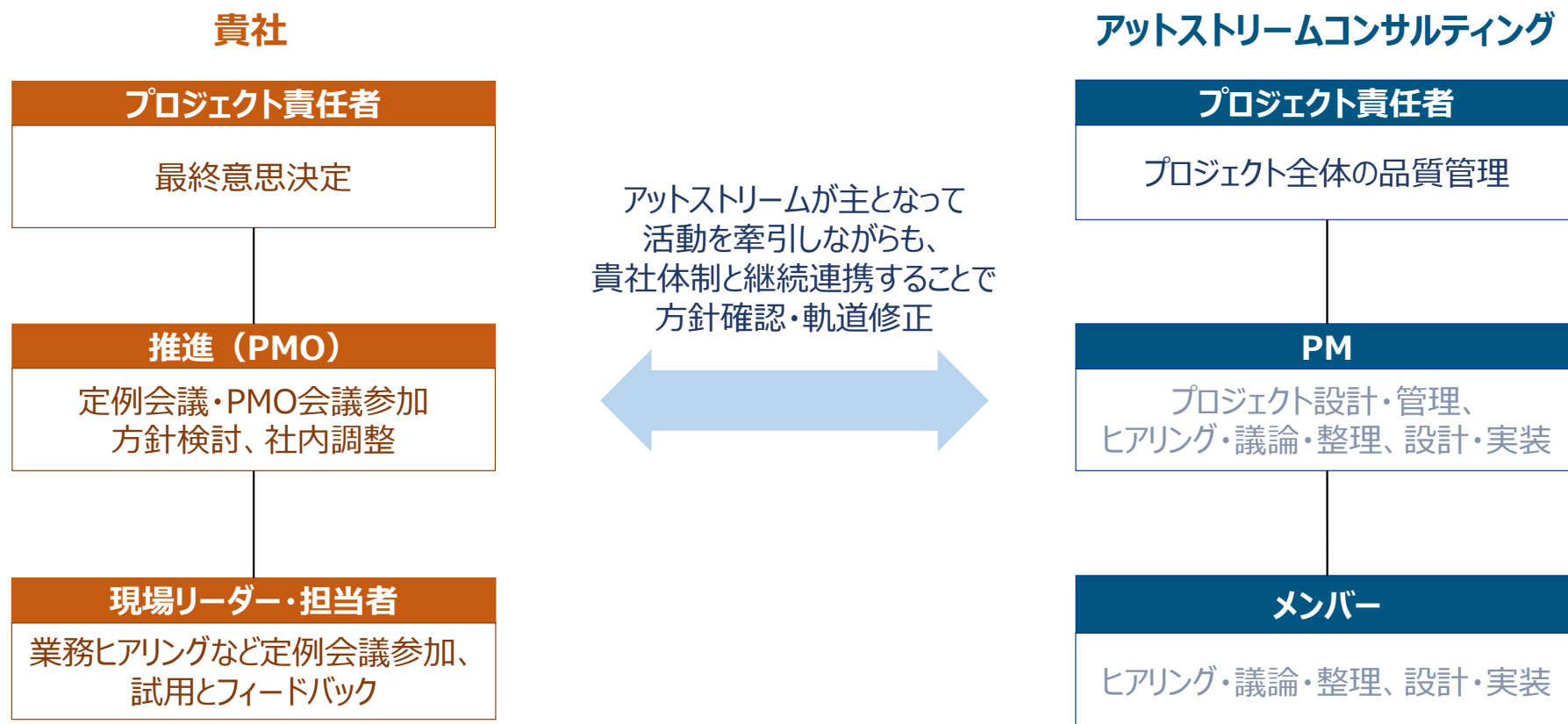
取組みの成果として、業務観点の効果や現場の変化を可視化し、後続の活動の意思決定に活用できる形で整理。

例：取組み効果・変化の一覧（工数削減・業務やメンバーリテラシーの変化）など



5. 推進体制

アットストリームコンサルティングがPJ企画・推進や設計・実装を主導する形で、現場メンバーと議論を重ねながら、ヒアリング結果の可視化、議論過程・課題の整理、方針・計画の立案と軌道修正を実施し、継続的な改善と定着につなげます



6. 活用シナリオ例

日常的な業務の中にAIを組み込むことで、業務の効率性や品質の底上げ・向上につなげることができます

	活用業務テーマ例	活用シナリオ概要
営業	提案書・会議資料の自動作成	社内の会議資料、顧客への過去提案資料などから、ストーリー構成からスライド資料まで、成功事例や顧客課題に沿った形でAIが自動生成。
	商談議事録・報告書の自動作成	商談の手書きメモの自動化と、その商談内容を踏まえた報告書作成やSFA登録をAIが自動で生成・処理。
	自動ToDo管理	メールやチャットツールなどから、チーム内のToDo事項やステータス・期限・優先度などをAIが自動で抽出・リスト化。
	見積情報の自動収集	任意の案件・商談において、過去案件実績・標準価格表・競合情報などを元に、AIが見積検討に必要な情報を抽出・整理・提示。
	訪問先候補の自動提案	顧客リストや過去の商談記録などから、AIが訪問先候補を優先度設定したうえで提案。
	マニュアル・引継書の自動作成	特定業務の担当交代、人事異動の際に、引き継ぎや説明を動画などに記録することで、その内容を元にAIが引き継ぎ資料やマニュアルを作成。
企画・管理	予実の自動集計	日常的・定期的集計している予実の取りまとめを自動化するツール（マクロ、バッチなど）を、AIが設計・実装・改修。
	レポートの分析・論点抽出	各部門・チームの複数の予実集計資料やレポート・計画書などを、AIが統合・分析し、要約・論点・対応方針案などを整理・提示。
	申請書類のチェック	取引先や他部門・チームとのコミュニケーションに必要な各種書類について、AIが必須項目の充足、他資料や規程などとの整合性を確認。

7. 事例紹介：営業でのAI活用ユースケースの導入効果

営業部門を対象に現行業務や関連課題をヒアリングし、20件以上のユースケースを提案、**段階的に効果創出**につなげています

各業務に対してご提案したユースケース（20件超）

営業向け（抜粋）

- 提案書作成（一部、ナレッジ活用）
- 特価見積試算の情報収集
- 商談の録音を踏まえた商談内容整理・SFA登録
- 売上実績の自動集計（マクロ開発）
- メール・Teamsから自動ToDo管理 など

営業事務向け（抜粋）

- 取引先マスタの入力・確認効率化
- 欠品状況の管理
- 特殊見積仕様作成 など

定量効果

工数削減期待

各ユースケース活用による工数削減期待

0.1～16時間/月

定性効果

活用促進による
主な変化

- 「商談中メモ・入力・検索・集計」等から解放され、**顧客対話やデータ分析に注力でき、商談品質が向上**
- 好事例・ノウハウ活用により、**経験の浅いメンバーでも資料作成や問合せ回答・提案が可能**
- マニュアル・引継ぎ書作成など、**後回しになりがちな業務が対応可能**
- IT/AIリテラシーが向上し、「この業務はどう効率化できるか」を**自ら考え、行動**

効果創出の
前提姿勢

- **初期の学習と継続的な習熟への時間投資**
- AIの出力結果を鵜呑みにせず、最終的な責任は自身で負う**判断力と責任感**
- **小さな成功を積み上げる日進月歩の成長**

Q1. 自社内にAI専門人材がいなくても進められるか？

- A. 可能です。
弊社メンバー牽引する形でプロジェクトの企画・推進、ならびに現場でのヒアリングや実装・改善を担います。
並行して、自走に必要なドキュメントを整備し、ノウハウの貴社メンバーへの移管を実施します。
※もちろん、貴社メンバーとの役割・分担、連携しながらの推進も可能です

Q2. 既存システムやセキュリティ要件への配慮は？

- A. 初期に確認・検討します。
プロジェクト立ち上げ時からIT・情報セキュリティ担当の方と前提条件を確認します。
また、貴社の既存システム間の連携を含むシステム環境や、データ取扱い方針などの社内規程を確認し、
推進方針について検討・合意した上で進めます。

Q3. 事前にAIサービスの契約が必要か？

- A. 既に利用中のAIサービスがある場合には、基本的にそのサービスを踏まえた企画・進め方をご提案・ご相談させていただきます。
現在利用中のAIサービスがない場合には、貴社の方針や課題を踏まえてどのサービス・ツールが適しているか、
ご提案時・プロジェクト立ち上げ時にご相談させていただき、必要に応じて環境整備やアカウント準備などを実施いたします。

Q4. ガバナンス観点で不要なシステム・ツールが乱立しないか？

- A. いわゆるシャドー（野良）IT/AIが乱立しないように配慮することが必要です。
原則として、評価期間、評価基準・プロセス、評価責任者などを明確にして、検討・運用過程で取捨選択を継続的に行うべきです。
そして、そういった評価・管理を複雑にしないために、初期は多くのシステム・ツールが開発・乱用されていない部門から開始することが望ましいと
考えます。
また、一定以上の規模のシステム・ツールの場合は、つくる人と保守する人が一致なくなってしまうため、廃止判断の難易度や期間を簡略化
するためにも、まずは現場で小さなツール開発や既存のサービスの活用の組合せによって課題を解決する形を推奨します。

当サービス主要メンバーのご紹介

アットストリームコンサルティングでは、各分野の専門知識と豊富な経験を有する人材が融合してチームを編成し、経営課題の解決を企画から実行・定着まで一気通貫で支援します



兵頭 卓 (Suguru Hyodo)

<略歴>

複数のコンサルティングファーム、DX/AIコンサルティングのベンチャーファームでのコンサルティングサービス事業部長、独立系ファームでの関西拠点責任者などを経て、現在に至る。

<プロジェクト実績 (抜粋)>

- 大手産業機械メーカー、大手製薬・化学メーカーにおける、販売・調達領域データの収集・管理の業務・システムの構築・定着、ならびにAI活用を通じた営業・調達業務改革企画・推進支援
- 生産性向上に向けたKGI/KPIや現場への展開・定着化計画などの策定支援
- 大手産業機械メーカー、大手電源・電池メーカー、大手自動車メーカー、大手製薬会社、大手百貨店などにおける顧客接点強化基本構想・営業戦略策定、販売領域業務改革、CRM・SFA・地図/AI活用などのシステム導入支援など



久保田 穰 (Minoru Kubota)

<略歴>

トヨタ自動車株式会社を経て、現在に至る。製造業、商社、物流、小売業などに対し、AI活用、DX構想策定、KPIマネジメント、基幹システム刷新等のコンサルティング支援に従事。

<プロジェクト実績 (抜粋)>

- 鉄鋼・建設機械メーカーにおけるKPIマネジメントの導入・定着支援、および全社的なAI活用推進支援
- 商社（食品・部品物流部門）におけるDX教育の戦略策定、実行支援および業務プロセスの改善支援
- 化学メーカーにおける基幹システムリプレイスに向けた購買業務の要件定義支援
- 大手自動車関連プロジェクトにおける車載機（ITS・ナビ・クラウド）の仕様検討・要件定義など

アットストリームコンサルティング株式会社

【所在地】 東京オフィス 〒104-0031 東京都中央区京橋2-7-14 ビュレックス京橋 7F
大阪オフィス 〒541-0043 大阪府大阪市中央区高麗橋3-4-10 淀屋橋センタービル12F
名古屋オフィス 〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦2-4-3 錦パークビル7F

【URL】 atstreamconsulting.co.jp/

【会社代表】 050-3733-6913

End

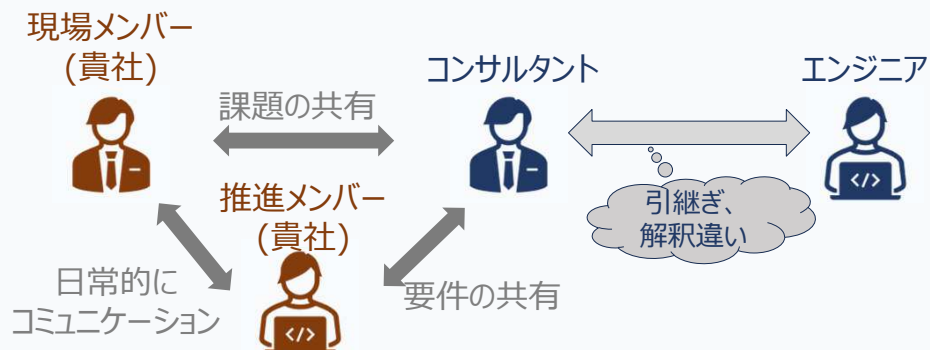
(参考) 従来型とダイレクトビルドの違い

「ヒアリング」から「実装」までをコンサルタントが一気通貫で担うことで、**現場の意図・悩みを最速で動くものに反映**します

従来型（分業スタイル）

コンサルタントとエンジニアが分業

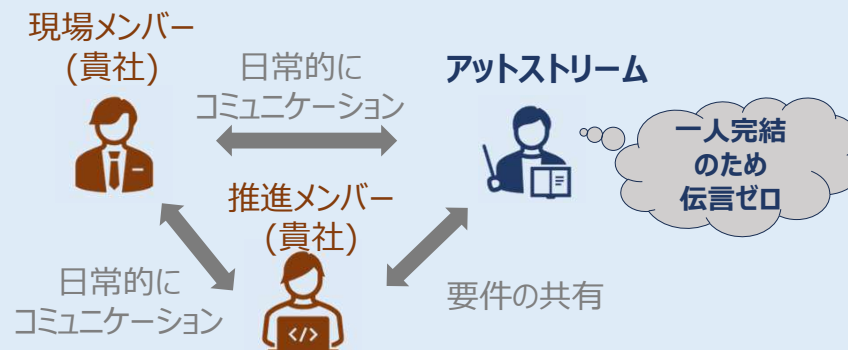
- 「この要件で」という引き継ぎが必ず発生する
- 解釈違いによる手戻りが発生しやすい



ダイレクトビルド（兼任スタイル）

コンサルタントがそのまま実装（*FDE的役割を兼任）

- 引き継ぎゼロのため、**現場の意図が実装に直結**する
- 最初の**プロトタイプが最短で届く**
- 使いながら即時修正・改善ができる



*FDE（Forward Deployed Engineer）：顧客の現場に赴き、課題ヒアリングから技術実装・ビジネス課題の解決までを一気通貫で行う職種