

WriteUp!

AI Impact Program

サービス紹介資料

AI導入が進まない本質的な理由は“実装の遅さと属人化”にある

1 膨大な業務量に対し、AI化対象の選定が進まない



数百～数千の業務プロセスのうち、どこから着手すべきか判断がつかず、全社展開の見通しが立たない状態が続く。

2 PoCが長期化し、成果が出る前に失速

実証実験だけで半年～1年かかり、現場での実装・定着に至らず、プロジェクトが形骸化してしまう。



3 現場が使わず“動かないAI”だけが残る

導入後のサポートがなく、エラー対応や運用改善が滞り、結局誰も使わない「死んだシステム」になる。



4 AI人材不足で、推進部門に負荷が集中



社内に専門人材がおらず、DX部門や情報システム部門だけが疲弊し、横展開どころか初期導入すら困難に。

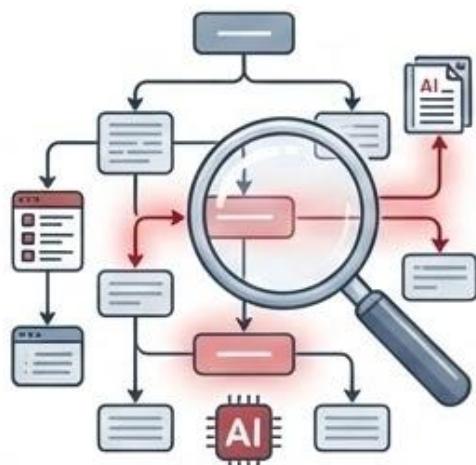
5 外部コンサルは提案止まり、現場改善に届かない



戦略提案や要件定義までは支援するが、実装・運用・定着までは関与せず、成果につながらない。

AI Impact Program

1 業務フロー可視化 AI化余地を見える化



徹底した業務ヒアリングにより
業務別/AI化余地の一覧表を作成

2 最もインパクトが できる箇所を特定



最も利益につながる(売上UP,コスト
低減)箇所の優先度表

3 AI化を即実行 まず成果を出す



即プロトタイプを開発
AIを業務に馴染ませ、成果を出す

業務フローを可視化、AI化余地を見える化

特定領域の業務を一覧化

AI化できそう！

Nr	AI化アイデア	AI化余地	削減h	時間	コスト削減額(月)	売上影響	売上に効く理由
1	顧客登録	新規登録	内線・外線にアリング	80	5,000	500,000	A マッチ顧客向上
2	顧客登録	追跡登録	顧客登録AI化込み	20	5,000	25,000	B 対応件数削減
3	顧客登録	登録登録	新規登録AI化	15	5,000	45,000	C ミスマッチ削減
4	顧客登録	新規登録	新規登録AI化	10	5,000	20,000	D 顧客登録削減
5	顧客登録	新規登録	新規登録AI化	5	5,000	10,000	E 顧客登録削減
6	顧客登録	新規登録	新規登録AI化	10	5,000	50,000	F 顧客登録削減
7	顧客登録	新規登録	新規登録AI化	10	5,000	50,000	G 顧客登録削減
8	顧客登録	新規登録	新規登録AI化	10	5,000	50,000	H 顧客登録削減
9	顧客登録	新規登録	新規登録AI化	10	5,000	50,000	I 顧客登録削減
10	AIヒアリング	AIヒアリング	80	60	5,000	300,000	A マッチ顧客向上
11	経歴要約AI	経歴要約AI	20	14	5,000	70,000	B 対応件数増
12	条件構造化AI	条件構造化AI	13	9	5,000	45,000	C ミスマッチ削減
13	NG抛出AI	NG抛出AI	7	6	5,000	30,000	D サポート防止
14	日程管理	日程管理	22	4	5,000	90,000	E 顧客満足度
15	効率化	効率化	10	8	5,000	40,000	F 顧客満足度
16	リマインダー	リマインダー	6	5	5,000	40,000	G 顧客満足度
17	非推奨	非推奨	16	1	5,000	15,000	H 顧客満足度
18	手配管理	手配管理	3	2	5,000	10,000	I 顧客満足度
19	手配管理	手配管理	7	1	5,000	10,000	J 顧客満足度
20	入出庫	入出庫	8	1	5,000	10,000	K 顧客満足度

コスト削減額や



売上影響度合いも見える化！

最もインパクトが出る箇所を特定

優先度が高い上位項目にリソースを集中することで、効果を最大化

#	順位	業務	業務ステップ	AI施策	AI化念地	売上影響	#	削減h/月	コスト削減額(月)	優先理由
優先実行 領域	1	求職者対応	初回ヒアリング	AIヒアリング		A	60		300,000円	成約率に直撃+最大削減
	2	推薦	推薦文作成	推薦文GPT		A	27		135,000円	書面通過率UP+即効
	3	選考	日程調整	面接日程自動調整		B	16		80,000円	遅延防止・回転率改善
	4	求職者対応	面談メモ作成	面談自動要約		B	16		80,000円	情報欠損防止・工数大
	5	求職者対応	面談準備	経験要約AI		B	14		70,000円	面談数増=売上金地
	6	マッチング	候補抽出	マッチングAI		A	12		60,000円	助効率・質改善
	7	求職者対応	ATS登録	自動登録		C	12		60,000円	移管余力創出
	8	求人対応	JD理解	JD要約AI		A	9		45,000円	要件誤解防止
	9	推薦	強み整理	強み抽出AI		A	8		40,000円	推薦品質底上げ
	10	マッチング	求人比較	比較要約AI		B	8		40,000円	提案スピードUP

AI化を即実行、成果を出す



求職者ヒアリングAI

事前質問テンプレと過去成約データを基に、対話形式で情報を収集し構造化データに変換する生成AI



職務経歴要約AI

職務経歴書を入力として、スキル・経験・強みを抽出し要約文を自動生成する生成AI



面談自動要約AI

面談音声やメモを入力し、要点・懸念・次アクションを即時に要約生成する生成AI



推薦文生成AI

求職者データと求人要件を統合し、書式・訴求軸を最適化した推薦文を生成する生成AI



日程調整AI

求職者・企業の空き情報を基に、最適な面接日時と連絡文面を自動生成・通知する生成AI

業務改善、AIに精通した多くのコンサルタントが在籍しています。

雇用(契約)して頂ければ、**数十人規模のAI労働力を構築**することを目指します。



東大卒、元マッキンゼー

W.M

東京大学卒。元マッキンゼーアンドカンパニー。
大手通信社の新規事業プロジェクト推進経験あり、
事業グロース戦略に精通。昨今では中小企業～大
手企業のAIコンサルティング実績が多数。



京大卒、元リクルート

O.K

京都大学卒。元リクルート。エンジニア、UIUX改善。
上場IT企業のDX関連新規事業責任者。その後連続
起業家として様々事業立ち上げを経験。大手企業は
じめ複数企業の顧問も歴任している。



元ペインアンドカンパニー

I.M

立教大学卒。ペイン・アンド・カンパニー在籍時代は
多業界において多岐にわたるプロジェクトに従事。新
規事業やAI含む全社戦略立案等幅広いコンサルティ
ング業務を経験。現在は外資系ラグジュアリーの
マーケティング部においてプロジェクトマネジメントを
担当。



元ボストンコンサルティング

S.H

早稲田大卒。ボストン コンサルティング グループ
(BCG)出身。AI・データ活用を前提とした全社戦略、
新規事業、DXに関わるプロジェクトを多数担当。特
に、AI活用テーマの構想策定から業務実装までを見
据えた戦略設計を強みとし、事業成長と AI導入を両
立させるアプローチに精通。

「内製」のハードルと「外部開発」のコストリスクを解決。
ビジネスインパクトを最優先に設計された、現実的な支援プログラム。

		採用教育難易度を突破できれば人件費のみ	大規模な開発ならコストをかけて開発会社に	さくっとPoCなら！コストは高騰中！	
		AI Impact Program	社員（内製）	開発会社	小規模AIコンサル
社内工数	○	徹底した作業代行により社内工製は最小限	✗ 採用、教育に膨大なリソースを要する。	△ 発注側としての管理工数が多く発生	○ 十分なリソースがなく分業となることが多い
コスト	○	安価なAIバック係有。低価格で導入可能。	○ 高給AI人材を雇用する場合は○ではないので注意	✗ AIバブルにより人月単価が高騰。。	△ 大手コンサルよりは安価であるが、未だに高騰している
導入スピード	○	最短3ヶ月で成果を実感	✗ 実務で成果が出るまで数ヶ月～年単位の時間が必要。	△ 開発プロセスが多く、PoCで年単位になることも	○ 機動力はあるため、依頼のピントがあえばスピーディ
大規模開発	△	すぐに成果ができる最小ロットの開発を推奨 ※大規模も案件も対応可能	✗ 権威なシステム構築・保守は困難。	○ 大規模なシステム開発・実装に対応できる。	△ PoCは得意だが、大規模な実装部隊は困難。

導入までの流れ

ご提案（無料）



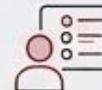
01 ニーズのヒアリング

現状の課題や生産性向上の余地を詳しくお伺いします。



02 仮戦略の立案

ヒアリングをもとにコンサルティングの方向性をご提示します



03 候補者のご提案

スキルや経験をもとに選んだ候補者リストをご提示します。

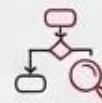
ご契約



04 契約の締結

企業と候補者双方の同意のもと契約を締結します。

コンサルティング
開始



05 コンサルティング開始

貴社課題に応じてヒアリングやレポートティングを開始します。



06 定期レポート提出

適切な対象に向けてレポートを作成します。

AIで確実に”インパクト”を出す AI Impact Program



メールでの問い合わせ

ai-ses@writeup.co.jp

会社名・氏名・メールアドレス・電話番号をご記入の上、
お問い合わせください。



電話での問い合わせ

03-5784-0718

担当: 杉山、岡本

月～金 10:00 – 12:00 / 13:00 – 18:00