



AIによる作業効率化と 新たな価値創造

Enagic株式会社

1. 会社概要
2. 事業領域
3. 実績紹介
4. AI活用の事例
5. まとめ

Mission : 地方を開国せよ。



私たちは、情報(Web)・空間(民泊)・業務(システム)をアップデートする長崎発のプロフェッショナル集団です。眠る可能性を解き放ち、「稼ぐ力」に変えること。それが、私たちの掲げる「地方開国」です。

マイベストフロ 長崎

NCC長崎文化放送

長崎文化放送運営の
専門家紹介サイトで
ただいま掲載中!

会社名	Enagic 株式会社
代表者	代表取締役 大友拓海
事業	Web制作・DX支援 民泊運営代行/開業支援
資本金	100万円
設立	2024年11月18日
所在地	長崎県長崎市油屋町1-1 1F

営業とマーケティングに強い！



大友 拓海 代表取締役
OHTOMO TAKUMI

新卒で野村證券に入社。リテール営業に従事し全国同期比上位2%を達成。営業DXコンサル企業ではリード獲得～ナーチャリングの仕組みを構築。その後、株式会社hacomonolにてマーケティングを経験。

セミナーやコンテンツ施策を軸に7,500店舗の導入を牽引。営業視点を持ち合わせたマーケティングが強み。

システム開発・コンサルティングに強い！



杉原 光都 営業・事業開発責任者
SUGIHARA KOTO

新卒でNTT西日本に入社。DXコンサルタントとして物流業と観光地のDX推進に従事。物流業DXではPMとして要件定義～設計・運用/保守まで一貫して推進。要件定義におけるAsIs-ToBeの設計におけるコンサルティングが強み。ノーコードツールでのシステム開発やAIを活用した業務効率化/仕組み化が強み。

Webサイト制作全般に強い！



宮嶋 真友 プロジェクトマネージャー
MIYAJIMA MAYU

Webディレクション全般を担当。クライアントの課題に即したクリエイティブ戦略の立案に従事している。また、自社で展開する民泊運営・開業支援事業にも携わり、地域事業の立ち上げ支援や運営体制構築を担当。Web・クリエイティブとローカル事業支援の両面から、企業価値向上に取り組んでいる。

デザインに強い！



磯 栞 デザイナー
ISO SHIORI

書店でPOPに惹かれ、伝わる見せ方を追求してWebデザインへ。要望の言語化～提案～共有まで伴走。EnagicではWebデザイナー/ディレクターとして、写真・コピー・導線を一体設計し、成果につながるデザインをつくります。

地方の情報(Web)・空間(民泊)・業務(システム)をアップデートします。

情報 (Web)

- ホームページ/LP制作
- 最新ノーコードツール利用
- 綺麗なUIの実装
- ローカルSEO対策
- セキュリティの設定



空間 (民泊)

- 地方特化民泊の開業・運用代行
- 地方×収益化の実戦力
- 集客を作るマーケ力
- 地方特化の実績とノウハウ
- 運営までの一気通貫サポート



業務 (システム)

- DX支援
- ノーコード開発
- AI内製化支援
- 内製まで一貫したサポート
- 早く、安く、使いやすい仕様



2-2. 取引先実績

業種・業界問わず幅広くお取引いただいております。



神事例

Unite Partners



#戦略コンサルティング #宿泊施設 #営業支援

#地方企業向け研修 #建設・土木 #人材育成

3-1. サイト制作実績



株式会社 有明電設様

採用サイト

#企画・構成 #デザイン #構築 #SEO対策 #佐賀県



ひまわりキッズ様

会社ホームページ

#企画・構成 #デザイン #構築 #SEO対策 #長崎県



株式会社IKD様

会社ホームページ

#企画・構成 #デザイン #構築 #長崎県



事業承継カンファレンスLP

LP

#企画・構成 #デザイン #構築 #長崎県



feat.Fix株式会社様

会社ホームページ

#企画・構成 #デザイン #構築 #SEO対策 #神奈川県



株式会社BottoK様

LP

#企画・構成 #デザイン #構築 #福岡県



Enagic株式会社

会社ホームページ

#企画・構成 #デザイン #構築 #SEO対策 #長崎県



有限会社 野口住宅様

会社ホームページ

#企画・構成 #デザイン #構築 #SEO対策 #長崎県



麻生教育サービス様

サービスサイト

#企画・構成 #デザイン #構築 #SEO対策 #長崎県

3-2. 民泊実績①:マーケティングの力で資産価値を最大化(弊社直営(北海道)の民泊運営実績)

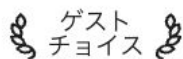
賃貸だと月4万円の物件を**月47万円**の高収益物件に変革(※直近3ヶ月の最高月収)

【ニセコ観光に最適】 地域最大級100㎡の裏庭で子供も大満足/清潔で快適な一棟貸し/ペット可

シェア 保存済み



北海道有珠郡壮瞥町のまるまる貸切の一軒家
ゲスト8人・寝室3・ベッド2・布団6・バスルーム1



Airbnbでゲストから好評を得ている
宿泊先

4.96
★★★★★

74件
レビュー

日付を入力すると料金が
表示されます

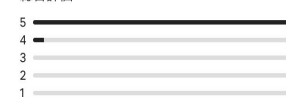
チェックイン 日付を追加	チェックアウト 日付を追加
人数	

4.96

ゲストチョイス

評価、レビュー、信頼性において好評を得ている、ゲストチョイスの宿泊先

総合評価



清潔さ	5.0
情報の正確さ	5.0
チェックイン	4.9
コミュニケーション	4.9
ロケーション	4.7
価格	4.8

レビュー74件

レビューの仕組み

参考度の高い順

すべてのレビューを検索

対応が親切・丁寧 34 清潔 32 充実した設備 24 充実のおもてなし 10

閑静なエリア 10 広々とした空間 8 家族に最適 8



Keisuke

Airbnb利用歴8か月

★★★★★ · 2025年8月 · お子様連れで滞在
8月に1泊しました。
夜は洞爺湖に花火を見に行きました。
子供は広い室内でかくれんぼしたりドッグランを走り回ったり楽しそうでした。
室内は清潔で快適に過ごせました。
忘れ物をしましたが、快く対応していただき、感謝しています。
機会があれば滞在させていただきたいです。



Akiko

札幌市, 日本

★★★★★ · 2025年6月 · ペット同伴で滞在
2家族で犬同伴旅を楽しみました。温かいおもてなしと、細やかな気配りが完璧なホ
スト様の宿は最高の時間を過ごすことができますよ！

3-2. 民泊実績①:北海道の物件のSNS(instagramのアカウント)

「ペット連れ」をターゲットにしたSNS発信を行うことで自社サイトからも流入



3-3. 民泊実績②:マーケティングの力で成果を最大化(弊社直営(長崎市)の民泊運営実績)



長崎市内中心部の人気エリアで、最大10名宿泊可能な200㎡の物件を運営中。(新地中華街/思案橋:徒歩3分)
地域特性を活かしつつ、一棟貸しの空間を巨大プロジェクターと特大ソファによるラグジュアリーな施設として設計。



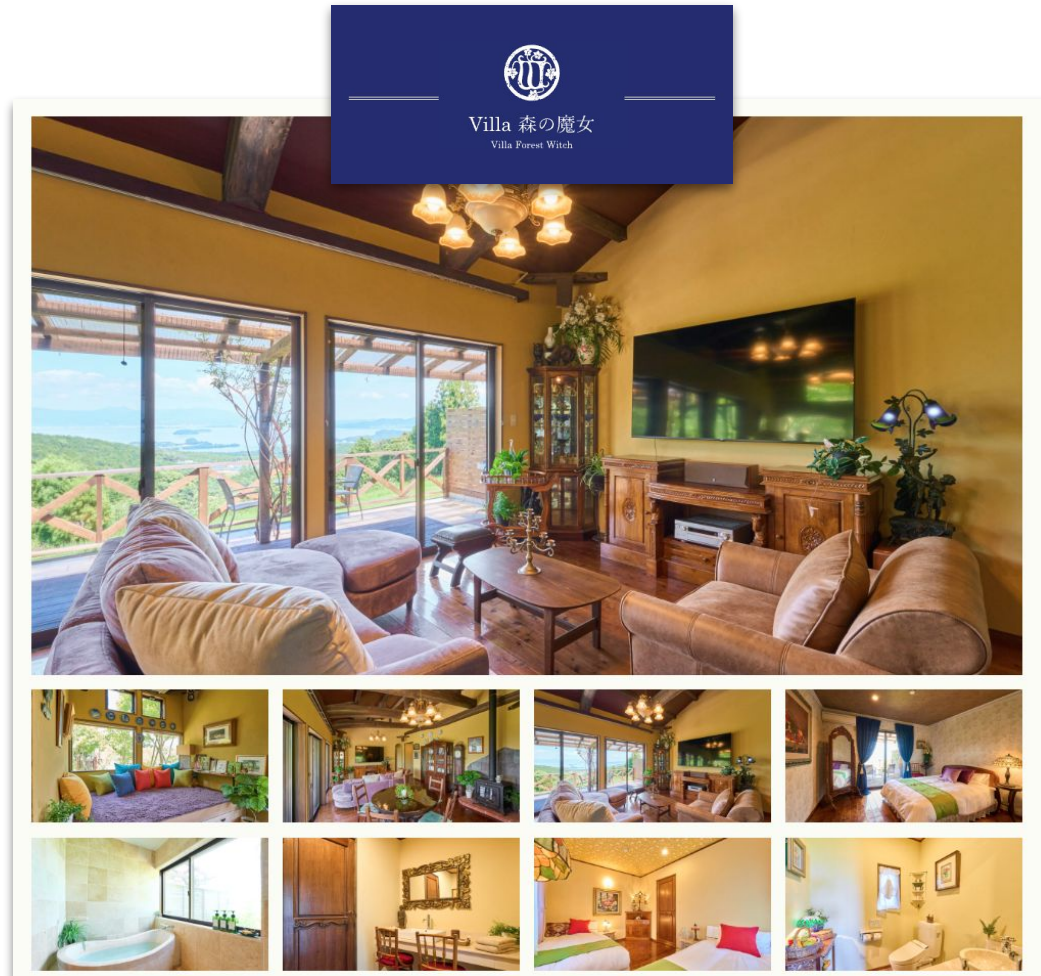


長崎の物件のinstagram



3-4. 民泊実績③:直営で培ったノウハウを、お客様の施設でも再現

Case 1: villa魔女リゾート様、海の魔女カフェ様 (Service: マーケティング支援)

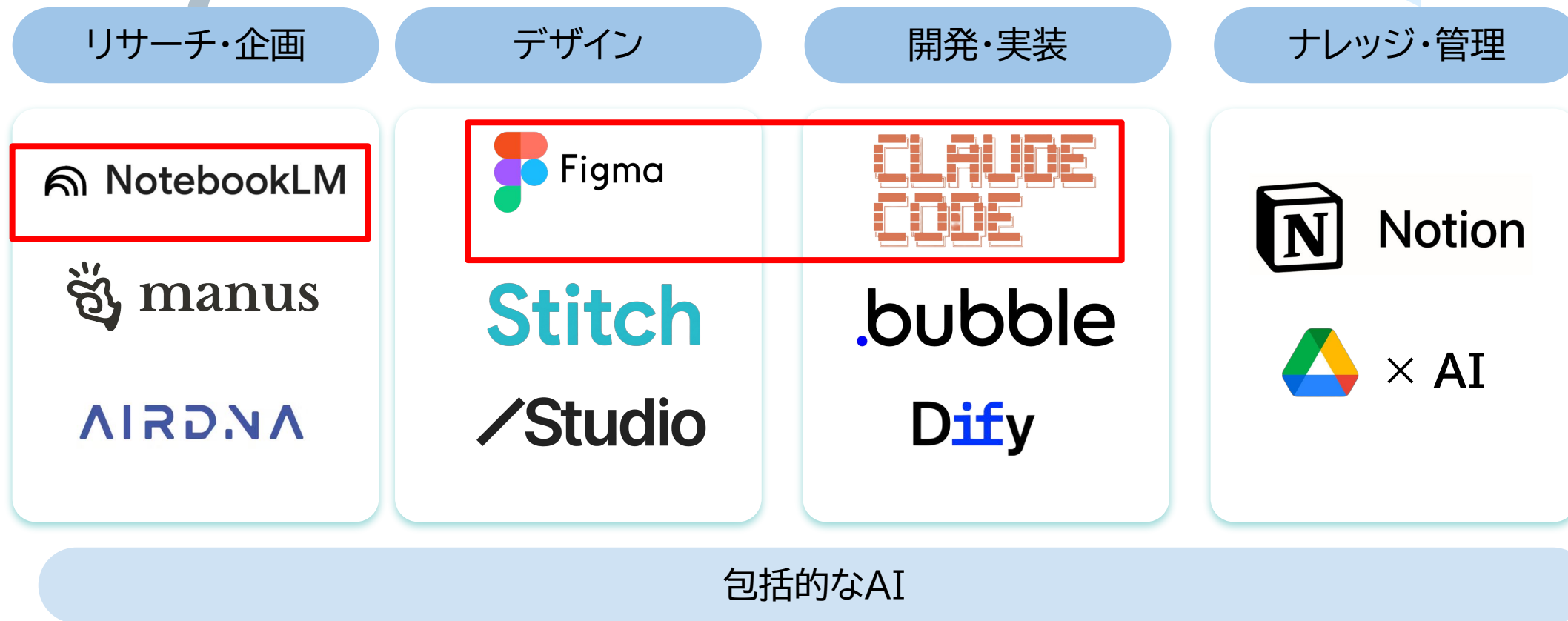


開始1ヶ月で売上40万円以上拡大

4-1. 弊社でのAI活用

社内の業務はすべてAIをベースとしています。

全社的なAI活用フロー



包括的なAI



4-2. 民泊事業におけるAI活用:リサーチ・企画(NotebookLM)

必要なインプット情報を投入して、提案の方向性やコンセプト設計のベースとなる資料をアウトプットしています。

The screenshot displays the Gemini NotebookLM interface. On the left, a sidebar lists 16 source files, including various PDFs, PNGs, and JPGs related to tourism and accommodation in Nagasaki. A red box highlights this list, with an arrow pointing to the text '必要なインプット情報を投入して...'. The main area shows a chat window with the title '宝町_民泊事業コンセプト' and a summary of a report on 2024 foreign tourist consumption. Below the summary are three chat prompts in Japanese. A red box highlights the 'Studio' panel on the right, which contains various AI tools like '音声解説', '動画解説', 'レポート', 'フラッシュカード', 'クイズ', 'スライド資料', and 'Data Table'. A red box and arrow point to this panel with the text '資料作成のプロンプト → AIにより生成'. The top navigation bar includes options like 'ノートブックを作成', 'アナリティクス', '共有', '設定', and 'PRO'.

4-2. 民泊事業におけるAI活用:リサーチ・企画(NotebookLM)

NotebookLMを活用することで、下記のような高品質な提案資料を作成できます。

1. サマリー:長崎の観光需要を取り込み、新たな収益の柱を構築する



インバウンド需要が急回復する長崎市錦1丁目において、低い初期投資で施設をリノベーションし、高付加価値の民泊施設を開発することで、市場平均を上回る収益性を実現することができます。
ただし、立地の弱点を克服する戦略的運営が不可欠です。

市場から見た3つの根拠



市場の追い風
長崎市の外国人延べ宿泊客数は対前年比+34.5%と力強く成長しており、市場全体が拡大しています。
(出典:長崎県観光統計2025)



低取得コスト
物件価格300万円は、収益化までの時間を大幅に短縮し、高い利回りを実現可能にします。
(参考:錦1丁目 中古戸建の詳細情報)



独自の提供価値
4DKの広さは、市場の73%を占める1ベッドルーム物件との明確な差別化を可能にし、「家族・グループ向け」市場で優位性を築けます。
(出典:AirDNA)

3つの成功条件



アクセス面の透明性
坂道・階段の存在を事前に明確に伝え、顧客の期待値を正確にコントロールすることが不可欠です。



コンセプトの差別化
「暮らすように泊まる」という体験価値を提供し、価格以外の魅力を創出します。

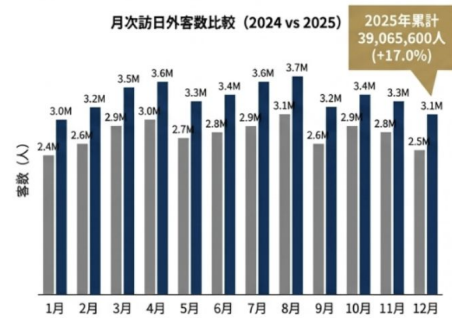


ターゲットの明確化
レンタカーを利用するインバウンドの家族・グループにターゲットを絞り込みます。

2-1. 市場の現状分析:長崎県長崎市

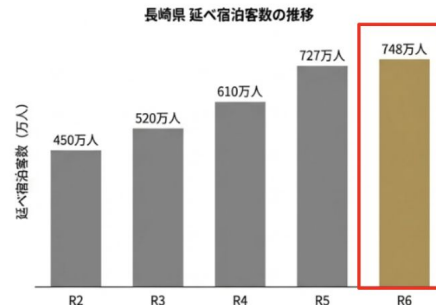


Airbnbの市場データや観光庁データを詳細に分析した結果、長崎市は優良市場であると結論付けられます。
長崎市は、年間299万人以上の宿泊を伴う観光客が訪れるにも関わらず、民泊施設は173件と供給が不足しています。



日本全体の2025年の累計訪日外国人数は前年度比+17.0%と大幅な伸びを示しています。

長崎市の延べ宿泊客数 (令和6年)
299 万人 (出典:長崎県観光デジタル人流分析(年報))



長崎県の令和6年の延べ宿泊客数は748万人に達し、前年度比+2.9%と4年連続で増加。新規ホテルや長崎スタジアムシティ開業が必要を後押ししています。

長崎市の民泊施設数
173 件 (出典:Airbnbデータ) ※過去3年で+50%

2-2. 分析対象物件

対象物件	
価格	
間取り	4DK/95.18㎡
構造	木造平家建 (築1978年)
エリア特徴	第一種低層住居専用地域
特記事項	3年前に水回り (浴室・キッチン・洗面台) リフォーム済み

エリア別 宿泊指標比較 (長崎市)		
エリア	平均宿泊単価 (ADR)	特徴
長崎駅周辺	¥13,800	交通の要衝。ビジネス・観光両方の需要。
平和公園周辺	¥12,500	平和学習目的の利用者が多い。

本計画地が属する中心市街地エリアは、占有率・宿泊単価ともに最も高い水準です。

主要観光地へのアクセス

- 長崎原爆資料館・平和公園: 車で約8分/徒歩で約20分
- 稲佐山ロープウェイ: 車で約10分 / 公共交通機関で約25分
- 長崎駅: 車で約12分 / 公共交通機関で約25分 (西浦上駅経由)
- 長崎新地中華街: 車で約18分 / 公共交通機関で約30分
- グラバー園・大浦天主堂: 車で約20分 / 公共交通機関で約35分

3. コンセプト:「体験価値」を求める旅行者に選ばれる施設



単なる宿泊施設ではなく、レンタカーを利用する「国内外のグループ・ファミリー」をターゲットに、長崎らしい文化と現代的な快適性を融合させた唯一無二の滞在体験を提供します。



メインターゲット:
レンタカーを利用するインバウンド・国内の家族・グループ

- なぜ?
- 4DKの広さとプライベート空間が評価されます。
 - 公共交通機関もですが、レンタカー利用率が高く、坂道や駅からの距離という立地のハンデが相対的に小さい
 - 日本の「古民家の暮らし」を体験することに価値を感じるように完成な住宅街が響きます。

セカンドターゲット:
国内のグループ旅行者
なぜ?

- 複数人での滞在コストを抑えたいニーズ
- 車での移動が前庭の旅行者に適しています。

ターゲット外:

- ビジネス客
- 短期滞在のカップル
- 足腰に不安のあるシニア旅行者

4-2. 民泊事業におけるAI活用:リサーチ・企画(NotebookLM)



NotebookLMを活用することで、下記のような収支シミュレーションも作成しております。

〇〇町民泊収支シミュレーション		■シミュレーション前提条件												
作成日: 2025年12月22日		物件	所在地	種別	間取り	戸数	築年数	民泊形態	宿泊日数	78	宿泊組数	78	1泊単価	¥30,000
物件情報		イニシャル	所在地	種別	間取り	戸数	築年数	民泊形態						
月額家賃		ランニング	戸建て	4LDK	1			旅館業法						
管理費		初期投資額												
月額合計		¥6,700,000												
年間家賃総額	¥0	初年度利益	実質利回り(50%)											
礼金	—	¥1,412,125	21.1%											
敷金	¥0													
初期投資														
開業支援費用(施工デザイン含む)	¥900,000													
行政書士費用	¥300,000													
施工費用	¥3,000,000													
必要備品(家具・家電・アメニティ等)	¥1,500,000													
物件取得費用	¥1,000,000													
初期投資合計	¥6,700,000													
年間収支サマリー (2026年: 占有率50%)														
年間売上	¥2,552,900													
年間費用	¥1,140,775													
年間経常利益	¥1,412,125													
純利益率	55.31%													
投資指標														
投資回収期間	4.74年													
年平均利益	¥117,677													
年間予約泊数	182													
松プラン (占有率45%)		初年度	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目	8年目	9年目	10年目			
収益(A) 売上	¥2,299,500	¥2,299,500	¥2,299,500	¥2,299,500	¥2,299,500	¥2,299,500	¥2,299,500	¥2,299,500	¥2,299,500	¥2,299,500	¥2,299,500			
運営費用(B) 変動費+固定費	¥1,050,814	¥1,050,814	¥1,050,814	¥1,050,814	¥1,050,814	¥1,050,814	¥1,050,814	¥1,050,814	¥1,050,814	¥1,050,814	¥1,050,814			
利益(A-B)	¥1,248,686	¥1,248,686	¥1,248,686	¥1,248,686	¥1,248,686	¥1,248,686	¥1,248,686	¥1,248,686	¥1,248,686	¥1,248,686	¥1,248,686			
初期投資	¥6,700,000	¥6,700,000	¥6,700,000	¥6,700,000	¥6,700,000	¥6,700,000	¥6,700,000	¥6,700,000	¥6,700,000	¥6,700,000	¥6,700,000	実質利回り		
投資回収	¥1,248,686	¥2,497,373	¥3,746,059	¥4,994,746	¥6,243,432	¥7,492,119	¥8,740,805	¥9,989,492	¥11,238,178	¥12,486,865	¥12,486,865	18.6%		
竹プラン (占有率50%)		初年度	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目	8年目	9年目	10年目			
収益(A) 売上	¥2,552,900	¥2,552,900	¥2,552,900	¥2,552,900	¥2,552,900	¥2,552,900	¥2,552,900	¥2,552,900	¥2,552,900	¥2,552,900	¥2,552,900			
運営費用(B) 変動費+固定費	¥1,140,775	¥1,140,775	¥1,140,775	¥1,140,775	¥1,140,775	¥1,140,775	¥1,140,775	¥1,140,775	¥1,140,775	¥1,140,775	¥1,140,775			
利益(A-B)	¥1,412,125	¥1,412,125	¥1,412,125	¥1,412,125	¥1,412,125	¥1,412,125	¥1,412,125	¥1,412,125	¥1,412,125	¥1,412,125	¥1,412,125			
初期投資	¥6,700,000	¥6,700,000	¥6,700,000	¥6,700,000	¥6,700,000	¥6,700,000	¥6,700,000	¥6,700,000	¥6,700,000	¥6,700,000	¥6,700,000	実質利回り		
投資回収	¥1,412,125	¥2,824,249	¥4,236,374	¥5,648,498	¥7,060,623	¥8,472,747	¥9,884,872	¥11,296,996	¥12,709,121	¥14,121,245	¥14,121,245	21.1%		
梅プラン (占有率55%)		初年度	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目	8年目	9年目	10年目			
収益(A) 売上	¥2,808,400	¥2,808,400	¥2,808,400	¥2,808,400	¥2,808,400	¥2,808,400	¥2,808,400	¥2,808,400	¥2,808,400	¥2,808,400	¥2,808,400			
運営費用(B) 変動費+固定費	¥1,232,221	¥1,232,221	¥1,232,221	¥1,232,221	¥1,232,221	¥1,232,221	¥1,232,221	¥1,232,221	¥1,232,221	¥1,232,221	¥1,232,221			
利益(A-B)	¥1,576,179	¥1,576,179	¥1,576,179	¥1,576,179	¥1,576,179	¥1,576,179	¥1,576,179	¥1,576,179	¥1,576,179	¥1,576,179	¥1,576,179			
初期投資	¥6,700,000	¥6,700,000	¥6,700,000	¥6,700,000	¥6,700,000	¥6,700,000	¥6,700,000	¥6,700,000	¥6,700,000	¥6,700,000	¥6,700,000	実質利回り		
投資回収	¥1,576,179	¥3,152,357	¥4,728,536	¥6,304,714	¥7,880,893	¥9,457,072	¥11,033,250	¥12,609,429	¥14,185,607	¥15,761,786	¥15,761,786	23.5%		

月次変動損益計算書 (2026年1月-12月) (占有率: 45%)													
項目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計
売上	¥173,600	¥176,400	¥217,000	¥189,000	¥195,300	¥189,000	¥173,600	¥238,700	¥168,000	¥195,300	¥210,000	¥173,600	¥2,299,500
平均単価	¥14,000	¥14,000	¥14,000	¥14,000	¥14,000	¥14,000	¥14,000	¥14,000	¥14,000	¥14,000	¥14,000	¥14,000	¥168,000
予約泊数	12.40	12.60	15.50	13.50	13.95	13.50	12.40	17.05	12.00	13.95	15.00	12.40	164
予約組数	5	6	6	5	5	5	5	9	5	6	7	5	70
平均宿泊数	2.69	1.97	2.80	2.53	2.57	2.79	2.33	1.94	2.26	2.16	2.07	2.56	
変動費													
清掃費用	¥23,048	¥31,980	¥27,728	¥26,680	¥27,193	¥24,194	¥26,609	¥44,057	¥26,608	¥32,367	¥36,232	¥24,219	¥350,914
代行費用	¥34,720	¥35,280	¥43,400	¥37,800	¥39,060	¥37,800	¥34,720	¥47,740	¥33,600	¥39,060	¥42,000	¥34,720	¥459,900
変動費合計	¥57,768	¥67,260	¥71,128	¥64,480	¥66,253	¥61,994	¥61,329	¥91,797	¥60,208	¥71,427	¥78,232	¥58,939	¥810,814
限界利益	¥115,832	¥109,140	¥145,872	¥124,520	¥129,047	¥127,006	¥112,271	¥146,903	¥107,792	¥123,873	¥131,768	¥114,661	¥1,488,686
固定費													
家賃	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
管理費	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
電気代	¥4,000	¥4,000	¥4,000	¥4,000	¥4,000	¥4,000	¥4,000	¥4,000	¥4,000	¥4,000	¥4,000	¥4,000	¥48,000
水道代	¥4,500	¥4,500	¥4,500	¥4,500	¥4,500	¥4,500	¥4,500	¥4,500	¥4,500	¥4,500	¥4,500	¥4,500	¥54,000
ガス代	¥5,000	¥5,000	¥5,000	¥5,000	¥5,000	¥5,000	¥5,000	¥5,000	¥5,000	¥5,000	¥5,000	¥5,000	¥60,000
Wi-Fi	¥3,500	¥3,500	¥3,500	¥3,500	¥3,500	¥3,500	¥3,500	¥3,500	¥3,500	¥3,500	¥3,500	¥3,500	¥42,000
備品購入	¥3,000	¥3,000	¥3,000	¥3,000	¥3,000	¥3,000	¥3,000	¥3,000	¥3,000	¥3,000	¥3,000	¥3,000	¥36,000
固定費合計	¥20,000	¥20,000	¥20,000	¥20,000	¥20,000	¥20,000	¥20,000	¥20,000	¥20,000	¥20,000	¥20,000	¥20,000	¥240,000
経費合計	¥77,768	¥87,260	¥91,128	¥84,480	¥86,253	¥81,994	¥81,329	¥111,797	¥80,208	¥91,427	¥98,232	¥78,939	¥1,050,814
経常利益	¥95,832	¥89,140	¥125,872	¥104,520	¥109,047	¥107,006	¥92,271	¥126,903	¥87,792	¥103,873	¥111,768	¥94,661	¥1,248,686
累計経常利益	¥95,832	¥184,972	¥310,844	¥415,364	¥524,411	¥631,418	¥723,688	¥850,591	¥938,384	¥1,042,257	¥1,154,025	¥1,248,686	
【比率分析】													
損益分岐点売上高	¥29,975	¥32,325	¥29,752	¥30,357	¥30,268	¥29,762	¥30,925	¥32,498	¥31,171	¥31,532	¥31,874	¥30,281	¥370,720
売上変動費率	33.28%	38.13%	32.78%	34.12%	33.92%	32.80%	35.33%	38.46%	35.84%	36.57%	37.25%	33.95%	35.26%
売上固定費率	11.52%	11.34%	9.22%	10.58%	10.24%	10.58%	11.52%	8.38%	11.90%	10.24%	9.52%	11.52%	8.90%

4-3. Web制作事業におけるAI活用:デザイン・実装(Claude Code × Figma)

Claude Codeによって、「指示する人間」から「確認する人間」へ役割が変わる。



ChatGPT



Gemini

従来のAI
(chatGPT/Gemini)

チャット欄で「答えを教えてください」。
実行は人間が行う。



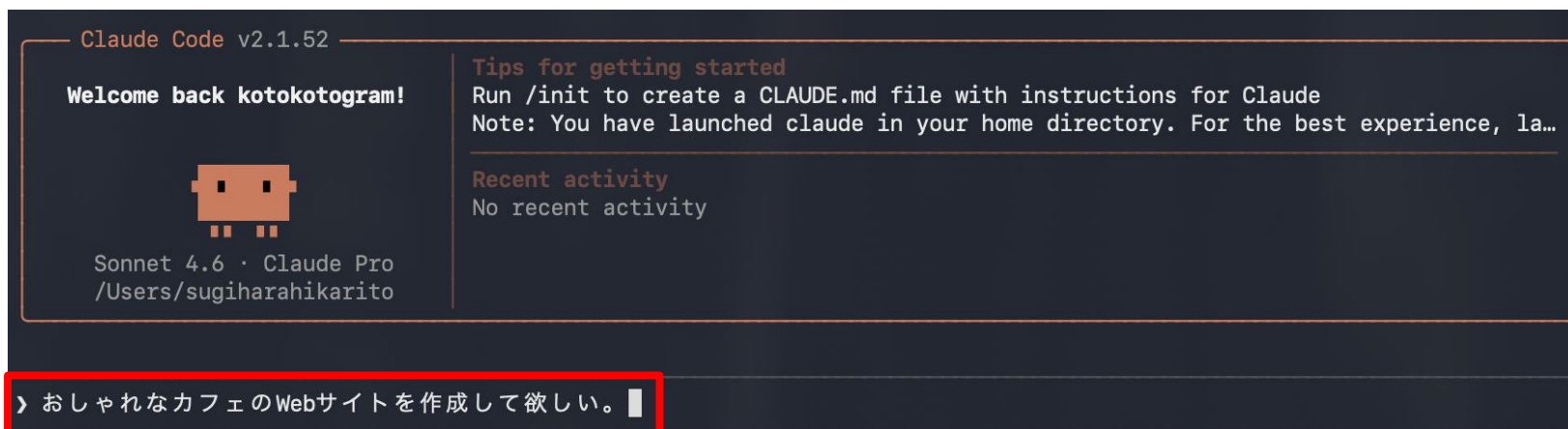
Claude Code
(claudeの機能の1つ)

PCのターミナルに直接入り込んで
AIが実行まで行う。

能力	ChatGPT/Gemini	Claude Code
会話・質問回答	●	●
ファイルの読み込み	●	●
ファイルの作成	△(一部、生成可能)	●
プログラムの実行	×	●
フォルダ・環境操作	×	●
ブラウザ・アプリ操作	×	●

4-3. Web制作事業におけるAI活用:デザイン・実装(Claude Code × Figma)

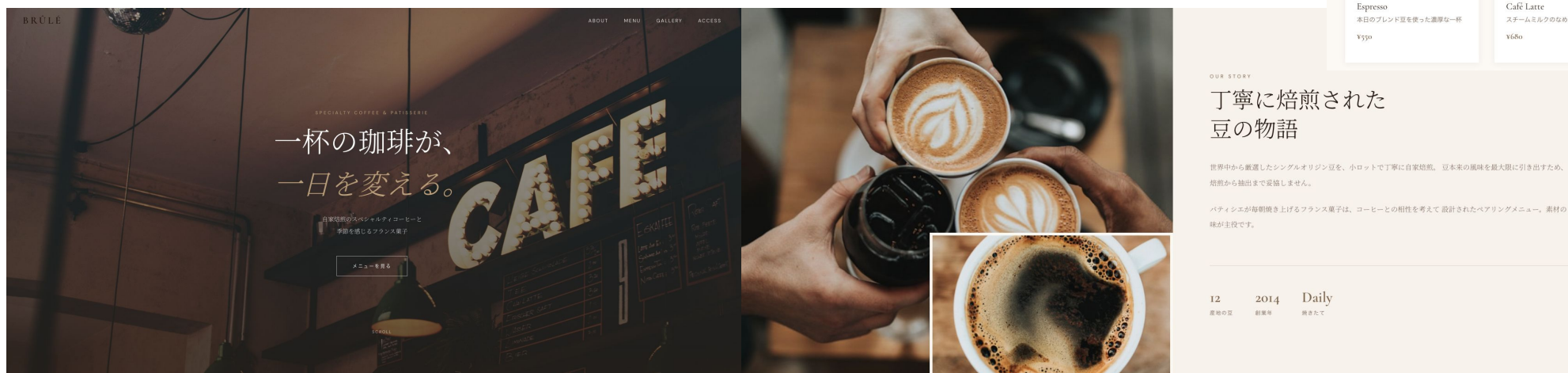
- ①録音した議事録(zoomで録音)をフォルダにテキスト保存
- ②保存したフォルダの階層にて以下の様に作りたいWebサイトのイメージを入力



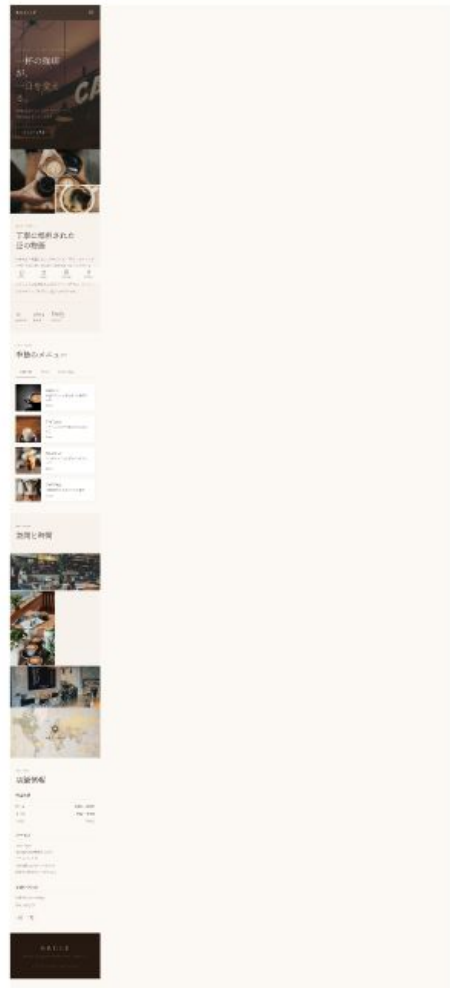
①～③まで
約**3分**で完了



③アウトプット例(※完成イメージ)



④アウトプット(HTML)をFigma(デザイン作成のツール)にインポート



スマホ版

```
* TraSession: c5094df8da00ac74cba7d30249dea78f500dfd506de63db85a00f719f478f79f
* Traevent: message
  data: {"jsonrpc":"2.0","id":4,"result":{"content":[{"type":"text","text":"```\njson\n{\n  \"node\":{\n    \"id\":\n24:838\n  }\n}\n```\n... +3 lines (ctrl+o to expand)\n  } (timeout 2m 10s)
```

● SP版のFigmaインポートも完了しました！

インポート結果:

	PC版	SP版
ノード名	BRÛLÉ CAFÉ Website	BRÛLÉ CAFÉ - SP (390px)
サイズ	2120 × 5252px	2120 × 4491px
時刻	17:05	17:08

SP版の特徴:

- 390px幅 (iPhone 14サイズ)
- ヒーロー画像がフルスクリーン縦型
- メニューカードが横並びリスト形式
- ギャラリーが2カラムグリッド
- ボトムナビゲーションバー追加

Figmaキャンバスに2つのセクションが並んで配置されています。

デザインの叩き(ワイヤーフレーム)は
約**5分**待つと、、、作成完了

Claude Codeを活用することで、以下のような場面で実践することが可能です。

大量ファイルの自動整理 2時間→5分

Before

物件写真1,000枚のリネーム・リサイズ・フォルダ分けを手作業

After

「日付・物件名でフォルダ分けしてリサイズして」と一言指示。5分で全体処理が完了

月次レポートの自動生成 7時間→20分

Before

毎月Excelを手で集計してグラフを作り、PDFに変換。丸一日かかる。

After

CSVを渡すだけでグラフ付きPDFレポートを自動生成。承認ボタンを押すだけ。

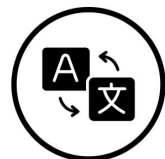
SNS投稿コンテンツ量産 3時間→10分

Before

instagramの投稿文を毎日1件ずつ手書き。ネタ切れ、更新が続かない。。。。

After

物件/商品情報・シーズンを入力するだけで30日分の投稿文+ハッシュタグを自動生成



多言語翻訳生成



問い合わせ返信



競合比較



契約書作成



商品説明文の
一括生成

プログラミング知識0でも、業務に合わせたAIアプリを開発できるプラットフォーム

01

ノーコードで誰でもアプリ開発

現場担当者自身がAIアプリを作れる。直感的な画面操作だけでアイデアを形にでき、部門間調整のコストを大幅削減。

02

社内ナレッジの安全活用

PDFやCSVの社内文書を自社のローカル環境に構築。
ログ機能で誰がいつ何の操作をしたかを記録できるため、ブラックボックス化を防止。

03

LLM・外部API連携で拡張性◎

CRMと連携し提案書やメール文面を自動生成。
GPT・ClaudeなどLLM(AI)をコスト・目的に応じて柔軟に切り替え可能。

AIによるES(志望動機)の作成が進む中で、双方の価値観によるマッチングを図ります。



アルバイトに対する気持ちの強さが一人ずつ違うから、雰囲気作りが特に大変だった

Workflow Process >

真友さん、一人ひとりのモチベーションが違う中で、全体の雰囲気を作るのは本当に大変なことですね。

それでも投げ出さずに「良い雰囲気になろう」と向き合われたところに、真友さんの「平和」を願う優しさと、周りを包み込む「愛」を感じます。

そのバラバラな気持ちの一つにするために、真友さんが特に意識して取り組んだことや、周りの方への接し方で工夫したことはありますか？真友さんの「愛嬌」や「謙虚」な姿勢が、どんな風に活かされたのかぜひ教えてください。

全体のモチベーションを上げるために、まずは自分から愛嬌を大事に接したり、リーダーだからといって指示するだけにならないように、まずは自分からをだいにした

Workflow Process >

真友さん、素晴らしいですね！

リーダーだからといって上から指示するのではなく、まずは自分から動き、そして「愛嬌」を持って接することで心の距離を縮めようとしたんですね。真友さんの「謙虚」な姿勢と、周囲への「愛」があるからこそ、チームの「平和」な空気が守られたのだと感じます。

自らの背中を見せることで信頼を築いていく姿、とても頼もしいです。

ここで少し視点を変えて伺いたのですが、真友さんがご自身の中で「ここは自分の弱みだな」と感じる部分はありますか？ぜひ、今の真友さんのままで教えてくださいね。

大切にしている価値観5つを入力すると会話がスタート

いろいろな角度から価値観を深掘り
その人の価値観を一枚の絵で表現



前頁の価値観を踏まえたAIによる自己PRの出力と、志望企業で働いた場合の4コマを出力

Workflow Process >

🎯 佐々木冷菓向け自己PR

自己PR (約400字)

私の強みは現場の課題を数値で把握し、チームを巻き込んで再現性ある改善を実行する推進力です。大学時代、学外のアイスクリューム店で繁忙時間に品切れと廃棄が頻発する状況に直面しました (Situation)。責任者として売上データと廃棄記録を分析し、時間帯別の生産計画を策定、作業動線の再設計、温度管理のチェックリスト化、スタッフ研修を実施するという課題を担いました (Task)。行動として、簡潔なSOPを作成し、週次のKPIを設定して数値で進捗を共有、現場での小さな改善を積み重ねました (Action)。その結果、廃棄量を30%削減、ピーク時の提供時間を平均20%短縮し、顧客満足度の向上と売上増につながりました (Result)。入社後は、製造ラインの効率化や品質管理、衛生管理の標準化に携わり、安定供給とコスト削減、さらに顧客ニーズを反映した商品開発の現場実装で佐々木冷菓に貢献したいと考えています。

💡 解説：ここがポイント！

- **企業との接点:** 製菓・冷菓業界は品質管理、衛生、安定供給が最重要。現場改善で廃棄削減や提供時間短縮を実現した経験は、製造ラインや品質管理部門で直接役立ちます。
- **アピールポイント:** データ分析に基づく課題設定、SOP作成・標準化、スタッフ研修でチームを動かした点が評価されます。数値で示せる成果 (廃棄30%削減、提供時間20%短縮) が説得力を高めます。

🗨️ 面接で聞かれそうな質問

1. Q: 廃棄削減のために導入した具体的なKPIやチェック項目を教えてください。
2. Q: スタッフに抵抗があった場合、どのように納得させて改善を定着させましたか？



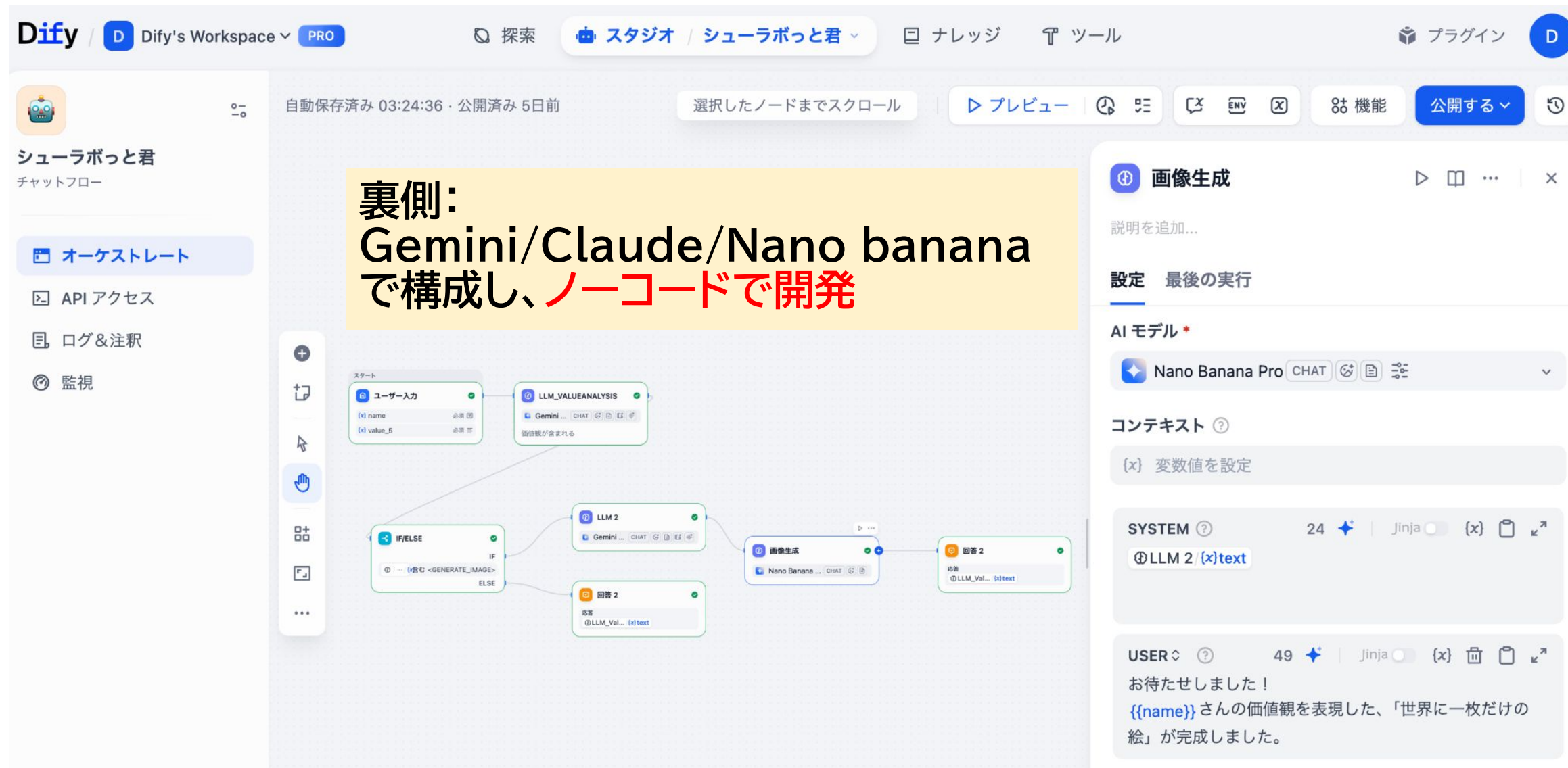
選択肢が多い今だからこそ
自分が働くイメージが沸くように!



「計画的偶発性」を創造

4-4. 就活におけるAI活用:価値観マッチング

GPTsではなく、Dify(ノーコード)で開発することで複数のAIを組み合わせたUI/UXを実現しました。



裏側:
Gemini/Claude/Nano banana
で構成し、ノーコードで開発

ワークフローの概要:

- ユーザー入力 (name, value_5) → LLM_VALUEANALYSIS (Gemini) → IF/ELSE (GENERATE_IMAGE)
- IF/ELSE (IF) → LLM 2 (Gemini) → 画像生成 (Nano Banana Pro) → 回答 2
- IF/ELSE (ELSE) → 回答 2

設定 (最後の実行):

- AI モデル: Nano Banana Pro (CHAT)
- 変数値を設定: (x)
- SYSTEM: 24 | Jinja | LLM 2 / (x)text
- USER: 49 | Jinja | お待たせしました！ {{name}}さんの価値観を表現した、「世界に一枚だけの絵」が完成しました。

4-4. AI(Dify)活用:応用編

これまで人力かつ時間を要していた業務をまるっとDifyで代替できます。

全社共通

① 議事録作成の自動化

音声・テキストからAIが話者識別・要点・決定事項・ToDoを自動生成

マーケティング部門

② コンテンツ制作の効率化

キーワード入力だけで記事タイトル案と詳細構成案を自動生成

③ 広告コピーの大量生成

サービスの特徴を入力で多様な切り口のコピーを数十パターン作成

営業部門

④ 提案書のパーソナライズ

顧客の業種・課題から最適な提案書の構成・文面を自動生成

⑤ 失注理由の分析

SFAの営業日報からAIが失注理由をカテゴリ別に分類・要約

カスタマーサポート部門

⑥ 問い合わせ対応の自動化

データを学習したAIチャットボットで定型問い合わせを24時間対応

5. まとめ:AI活用による少数精鋭チームの業務遂行

すべてAIをベースとすることで、実質 **2名** のチームで、本来 **7~8名** 相当の業務を毎月遂行しています。

商談・提案

20+

件/月

個別別カスタム提案資料

- 提案書
- 収支シミュレーション
- 個別見積もり

民泊運営代行/ 開業支援

7+

件/月

個別別カスタム提案資料

許認可・物件・オペレーション
まで一気通貫で支援

AI
活用

WEB制作

5+

件/月

サイト設計~実装まで

STUDIO / WordPress
での実装・納品
(早く、安く、高品質)

採用イベント

1+

件/月

採用イベント企画・運営

求人媒体管理・イベント設計
から当日運営まで対応