

定型業務刷新・高度分析支援サービスのご案内

～業務刷新ノウハウ×データ分析×AIエンジニアリングで
"明日からできる省力化、業務の高度化"をご支援～





■ 目次

1. 弊社概要

2. 新興企業が直面する経営課題

3. 弊社の強み・サービス概要

4. サービス内容のご紹介

5. サービス導入の流れ／料金体系

6. 今後の流れ／お問い合わせ

弊社 主要実績



■ 目次

1. 弊社概要

2. 新興企業が直面する経営課題

3. 弊社の強み・サービス概要

4. サービス内容のご紹介

5. サービス導入の流れ／料金体系

6. 今後の流れ／お問い合わせ

弊社 主要実績

弊社概要

定型業務を効率化し、コア業務に集中できる環境の構築をご支援します。

会社名	株式会社EURELIX(エウレリクス)
代表	井上 大輔
設立	2025年10月
主な事業内容	<div>DXコンサルティング</div> <ul style="list-style-type: none">・定型業務の刷新支援 構想策定、システム構築、既存システムの改善等・データ分析・AIによる意思決定の高度化支援・貴社ノウハウ×弊社AI技術での新規事業構想策定・上記に関連するシステム構築
所在地	東京都港区六本木3丁目16番12号 六本木KSビル5F

弊社代表

データサイエンス・エンジニアリングに強みを持ち、構想の実現を強力に推進。



氏名：井上 大輔（いのうえ だいすけ）

職歴：

オリオン機械株式会社	2010年4月 ～ 2019年2月	ソフトウェアエンジニア、開発リーダー
濤標アナリティクス株式会社	2019年3月 ～ 2020年11月	データサイエンティスト、コンサルタント
ユニアデックス株式会社	2020年12月 ～ 2023年7月	データサイエンティスト、プロダクトマネージャー
フリーランス	2023年7月 ～ 2024年9月	データサイエンティスト、コンサルタント
合同会社クエシス	2024年10月 ～ 現在	代表社員（CEO）
株式会社エウレックス	2025年10月 ～ 現在	代表取締役（CEO）

出身：長野県長野市

趣味：ポーカー、テニス、読書

主な実績

- ・組込みエンジニアとして、新規製品のソフトウェア開発の責任者を担当
- ・データサイエンティストとして、超大手ソーシャルゲームの数兆レコードのデータ解析に従事
- ・エンタープライズ企業でのAI開発、分析チームビルディング、KPI(業務目標)設計に従事

弊社の特徴

データ分析 × 実装力 × AI活用力を掛け合わせ、一気通貫で価値を提供します。

1

数TBのデータを用いた分析経験及びサービス最適化
経験による、あるべき姿の構想～実現が可能



2

アナリティクス～エンジニアリングまで一気通貫で提供



3

統計解析～最新の生成AI利活用まで幅広く対応可能
単なる導入ではなく、本格的な利活用までをご支援





■ 目次

1. 弊社概要

2. 新興企業が直面する経営課題

3. 弊社の強み・サービス概要

4. サービス内容のご紹介

5. サービス導入の流れ／料金体系

6. 今後の流れ／お問い合わせ

弊社 主要実績

定型業務に時間を奪われる現状

非効率な定型業務と人手不足が、多くの新興企業の企業の成長を妨げています。

非効率な
定型業務の多さ



同様のメール・問い合わせへの対応や資料作成などの
繰り返し作業に多くの時間を費やしている

自動化の
ハードルの高さ



導入方法がわからない、高額な初期導入コスト、高度
人材不足で、AIやRPAによる自動化が進まない

属人化
・人手不足



同じ作業を少人数が担当し、オーバーワークや抜け漏
れが発生しているが、対応できる人員が居ない

なぜ“非効率な定型業務”が大きな損失につながるのか

日々のムダが、組織全体のパフォーマンス低下を引き起こしていきます。

経営視点

- 新規施策や業務改善、新製品の研究・開発にリソースが割けない

競争力の低下↓

現場視点

- 属人化やオーバーワークでストレス増大
- 場当たり的なツール導入・乱立でさらにストレスフル

社員定着率の低下↓
モチベーションの低下↓

一方では・・・

GMOグループ(インターネット関連会社)では生成AI導入により、
一人当たり27.2時間/月の業務時間削減に成功している

出典元：GMOインターネットグループ ニュース(2024年10月)
URL：<https://www.gmo.jp/news/article/9185/>

大企業においても同様の課題が存在

いくつかの非効率な業務を見出し、自動化・効率化を実施してきました。

Before

ケース①

Google Analyticsから100万レコードのデータをExcelを手作業で可視化

ケース②

複数のExcelシートにまたがるマスターデータとログデータを手動で可視化

ケース③

SaaSに投入するためのJSONデータをExcelから手動で作成しアップロード

After



BigQueryに接続・集計し、Lookerで可視化により自動化



スプレッドシートからの取り込みからBI化までをワークフロー化して自動化



JSONデータの自動作成と、API連携の自動アップロード

また・・・

大手では、セキュリティの観点からAIを大胆に活用出来ないケースも多い

GMOにおいても、小規模の子会社ほどAIを積極的に活用し、業務効率化が進んでいる



■ 目次

1. 弊社概要

2. 新興企業が直面する経営課題

3. 弊社の強み・サービス概要

4. サービス内容のご紹介

5. サービス導入の流れ／料金体系

6. 今後の流れ／お問い合わせ

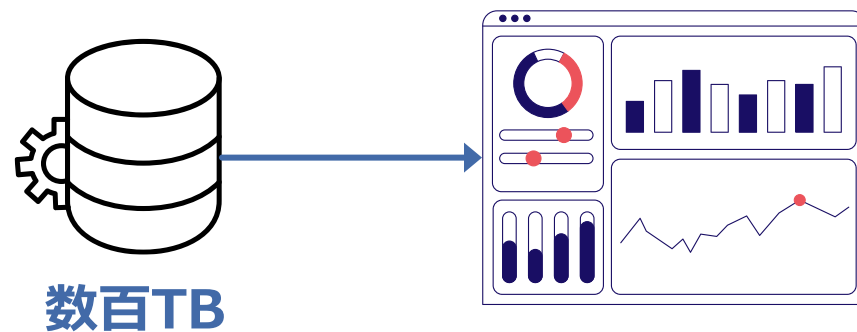
弊社 主要実績

弊社の強み

データ分析 × 実装力 × AI活用力を掛け合わせ、一気通貫で価値あるソリューションを提供します。

1

データ分析・AIによる
高度な意思決定支援



ソーシャルゲームや金融業界を
ビッグデータ用いたデータ分析・AI構築
経験を活かし、貴社のデータ利活用による
的確な意思決定を促進します。

2

ソフトウェア開発にて
上流から下流まで対応



チャットボット開発、AI開発、組込みソフトウェア開発など幅広い開発経験を活かし、貴社に適したソリューションを提供します。

3





多数のAI活用実績と
応用力



ChatGPTだけでなく、様々なAIツール
やワークフローツールを用いて、本質的な
AI活用の価値を提供します。

サービス概要

提供実績の多い業務効率向上の3サービスについてご説明いたします。

サービス	典型例	 ご提供内容
 日常業務自動化 ・効率化支援	<ul style="list-style-type: none">大量のメールへの仕分け・返信や議事録作成などの業務に追われている	<ul style="list-style-type: none">メールの仕分けと下書き作成の自動化議事メモから議事録作成の自動化
 生成AI 利活用支援	<ul style="list-style-type: none">生成AIを導入したが、社内での活用がほとんどされていない	<ul style="list-style-type: none">Chat GPTをはじめとした生成AI活用ノウハウの提供業務での利活用までのご支援
 データ分析・ AI活用支援	<ul style="list-style-type: none">データを有効活用したいが、どの様に利用したら良いかわからない	<ul style="list-style-type: none">課題別・シーン別で使える分析サービス提供、業務導入・自走支援



■ 目次

1. 弊社概要

2. 新興企業が直面する経営課題

3. 弊社の強み・サービス概要

4. サービス内容のご紹介

5. サービス導入の流れ／料金体系

6. 今後の流れ／お問い合わせ

弊社 主要実績

① 日常業務自動化・効率化 | 提供可能内容例

メール返信、レポート作成など幅広く対応可能です。

返信が必要なメールの自動分類
と下書き作成までを自動化



「メールを一つ一つ開いて読む」という手
間を削減し、**70%以上**の時短を実現

議事メモ、議事録の自動作成



議事録作成コストを**80%以上**減ら
し、同等の品質で実現

Excelでの集計作業の省力化・
自動化



Excelへの入力作業とレポート作業
を無くし、より高度な業務へ対応

① 日常業務自動化・効率化 | 導入イメージ例(1)

メールの分類、返信判断と下書きの自動作成により、70%以上の時短を実現。

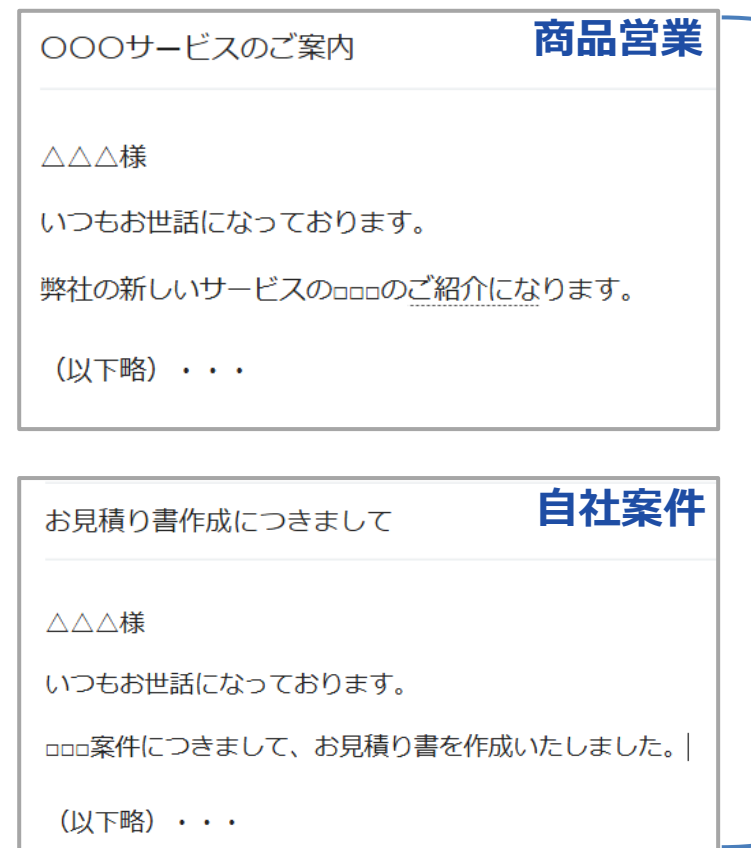
Before



日々のメールチェックに追われる
返信漏れがたびたび起こり、トラブルに

After

受信メールの自動分類



返信判断



下書き保存

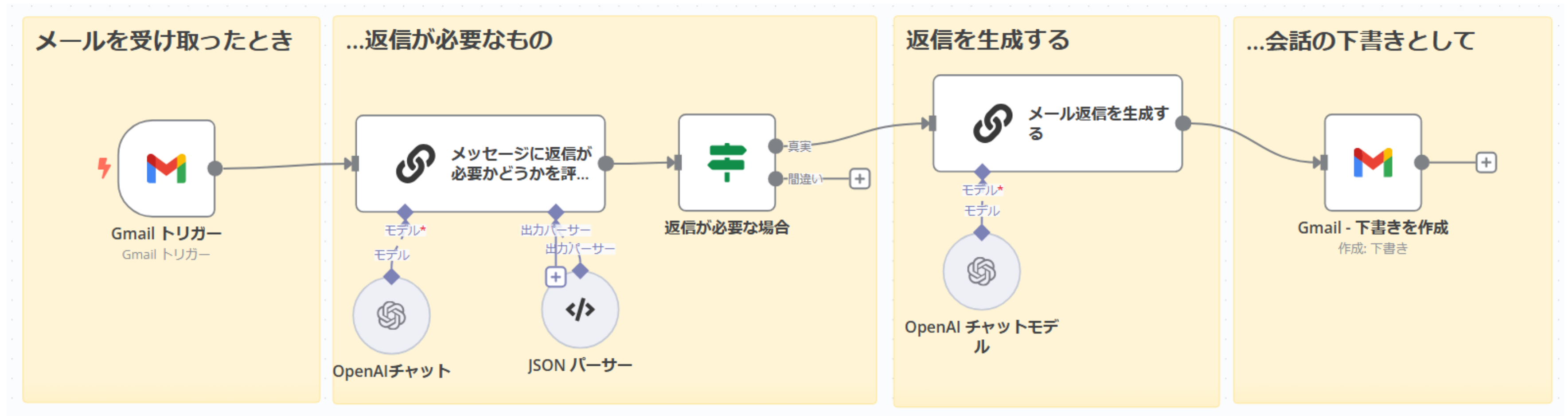


返信不要

メールチェックと下書き作成までを自動化
業務量が減り、返信漏れはほぼ0に

① 日常業務自動化・効率化 | 導入イメージ例(1)成果物イメージ

下記のワークフローを構築し、AIの判断基準を明確化しながら対応工数を削減。



- ✓ 業務課題に応じて、**Slackへの通知、Outlook対応、スプレッドシートへの出力**などの要件にも対応可能
- ✓ **運用マニュアル**を含めた自走に必要な成果物をご提供

① 日常業務自動化・効率化 | 導入イメージ例(2)

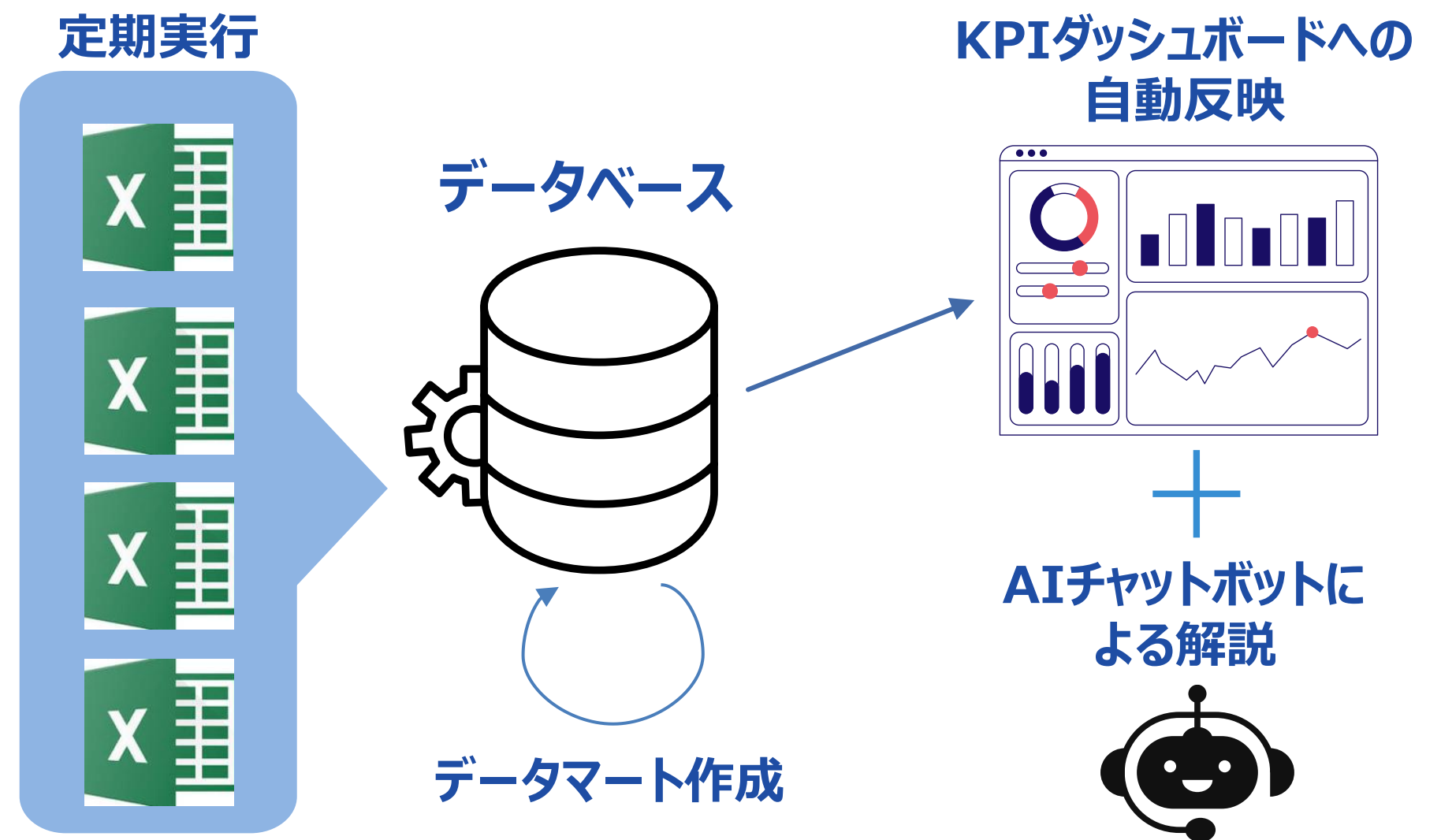
Excelでの集計作業の省力化・自動化により、より高度な業務に対応可能に。

Before



異なる形式のデータ集計、手作業出の転記等の作業チェック・ミスの対応に追われる

After



ワークフローによる自動化、集計ミスなし
より高度な業務に対応可能に

① 日常業務自動化・効率化 | 導入イメージ例(3)成果物イメージ

複雑なフォルダ構造を可視化するツールにて、見える化を促進。

Google Drive ディレクトリ可視化										共有									
ファイル 編集 表示 挿入 表示形式 データ ツール 拡張機能 ヘルプ Drive構造取得																			
メニュー 100% 123 デフォ...																			
O10	この表を																		
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q		
1		レ	レ	レ	レ	レ	レ	レ	レ	レベル8	タイプ	サイズ	更新日時	作成日時	オーナー	共有	パス		
2		ドライブ									フォルダ	-	2024/12/03 18:00:05	2024/12/03 18:00:05			0	ドライブ	
3		000 会社基本情報									フォルダ	-	2025/04/07 15:56:02	2025/04/07 15:56:02			0	ドライブ/000_会社基本情報	
4		01 定款・登記関係									フォルダ	-	2025/04/07 15:56:19	2025/04/07 15:56:19			0	ドライブ/000_会社基本情報/01_定款・登記関係	
5		01 定款									フォルダ	-	2025/04/07 15:56:30	2025/04/07 15:56:30			0	ドライブ/000_会社基本情報/01_定款・登記関係/01_定款	
6		02 登記簿謄本（履歴事項全部証明書）									フォルダ	-	2025/06/16 11:55:44	2025/04/07 15:56:36			0	ドライブ/000_会社基本情報/01_定款・登記関係/02_登記簿謄本（履歴事項全部証明書）	
7		03 印鑑証明									フォルダ	-	2025/04/07 15:56:43	2025/04/07 15:56:43			0	ドライブ/000_会社基本情報/01_定款・登記関係/03_印鑑証明	
8		04 事務所関連									フォルダ	-	2025/06/16 11:56:26	2025/06/16 11:56:18			0	ドライブ/000_会社基本情報/01_定款・登記関係/04_事務所関連	
9		03 グローリア宮益坂III									フォルダ	-	2025/06/16 11:56:36	2025/06/16 11:56:30			0	ドライブ/000_会社基本情報/01_定款・登記関係/04_事務所関連/03_グローリア宮益坂III	
10		10 役員報酬									フォルダ	-	2025/04/07 16:27:24	2025/04/07 16:27:24			0	ドライブ/000_会社基本情報/01_定款・登記関係/10_役員報酬	
11		11 定款・登記変更書類									フォルダ	-	2025/06/16 11:54:50	2025/06/16 11:54:40			0	ドライブ/000_会社基本情報/01_定款・登記関係/11_定款・登記変更書類	
12		21 年金事務所提出書類									フォルダ	-	2025/06/16 11:54:30	2025/06/16 11:54:30			0	ドライブ/000_会社基本情報/01_定款・登記関係/21_年金事務所提出書類	
13		02 社内規程									フォルダ	-	2025/04/07 15:56:56	2025/04/07 15:56:56			0	ドライブ/000_会社基本情報/02_社内規程	
14		01 就業規則									フォルダ	-	2025/04/07 15:57:04	2025/04/07 15:57:04			0	ドライブ/000_会社基本情報/02_社内規程/01_就業規則	
15		02 給与規程									フォルダ	-	2025/04/07 15:57:10	2025/04/07 15:57:10			0	ドライブ/000_会社基本情報/02_社内規程/02_給与規程	
16		03 稟議規程									フォルダ	-	2025/04/07 15:57:16	2025/04/07 15:57:16			0	ドライブ/000_会社基本情報/02_社内規程/03_稟議規程	
17		03 組織図									フォルダ	-	2025/04/07 15:57:26	2025/04/07 15:57:26			0	ドライブ/000_会社基本情報/03_組織図	
18		04 会社カレンダー									フォルダ	-	2025/04/07 15:57:38	2025/04/07 15:57:38			0	ドライブ/000_会社基本情報/04_会社カレンダー	
19		05 許可取得関係									フォルダ	-	2025/06/16 12:07:34	2025/06/16 12:07:21			0	ドライブ/000_会社基本情報/05_許可取得関係	
20		01 有料職業紹介業 申請書類									フォルダ	-	2025/02/02 16:17:24	2025/06/16 12:07:38			0	ドライブ/000_会社基本情報/05_許可取得関係/01_有料職業紹介業_申請書類	
21		PDF書類									フォルダ	-	2025/01/20 20:23:26	2025/06/16 12:07:38			0	ドライブ/000_会社基本情報/05_許可取得関係/01_有料職業紹介業_申請書類/PDF書類	
22		事務所写真									フォルダ	-	2025/01/10 0:47:32	2025/06/16 12:07:38			0	ドライブ/000_会社基本情報/05_許可取得関係/01_有料職業紹介業_申請書類/事務所写真	
23		紹介業（必要書類案内）2024.4.1									フォルダ	-	2025/01/14 16:19:59	2025/06/16 12:07:39			0	ドライブ/000_会社基本情報/05_許可取得関係/01_有料職業紹介業_申請書類/紹介業（必要書類案内）2024.4.1	
24		作成済み書類									フォルダ	-	2025/05/19 12:38:05	2025/06/16 12:07:39			0	ドライブ/000_会社基本情報/05_許可取得関係/01_有料職業紹介業_申請書類/紹介業（必要書類案内）2024.4.1/作成済み書類	
25		参考例									フォルダ	-	2025/01/09 15:08:09	2025/06/16 12:07:39			0	ドライブ/000_会社基本情報/05_許可取得関係/01_有料職業紹介業_申請書類/紹介業（必要書類案内）2024.4.1/参考例	
26		申請後にやることなどの一式 20250131									フォルダ	-	2025/02/02 16:18:11	2025/06/16 12:07:38			0	ドライブ/000_会社基本情報/05_許可取得関係/01_有料職業紹介業_申請書類/申請後にやることなどの一式_20250131	
27		010 経営管理									フォルダ	-	2025/04/07 15:57:57	2025/04/07 15:57:57			0	ドライブ/010_経営管理	
28		01 経営計画									フォルダ	-	2025/04/07 15:58:09	2025/04/07 15:58:09			0	ドライブ/010_経営管理/01_経営計画	
29		01 中長期計画									フォルダ	-	2025/04/07 15:58:17	2025/04/07 15:58:17			0	ドライブ/010_経営管理/01_経営計画/01_中長期計画	
30		02 年度計画									フォルダ	-	2025/04/07 15:58:24	2025/04/07 15:58:24			0	ドライブ/010_経営管理/01_経営計画/02_年度計画	
31		02 予算管理									フォルダ	-	2025/04/07 15:58:32	2025/04/07 15:58:32			0	ドライブ/010_経営管理/02_予算管理	
32		01 年度予算									フォルダ	-	2025/04/07 15:58:41	2025/04/07 15:58:41			0	ドライブ/010_経営管理/02_予算管理/01_年度予算	

✓ メンバーのセキュリティ権限の範囲内でフォルダやファイルの可視化をいつでも実行出来るツールを作成

① 日常業務自動化・効率化 | 導入イメージ例(4)成果物イメージ

人材スカウト文面の最適化ツールにより、メッセージの応答率が10倍以上向上。



- ✓ 採用候補者の情報や自社の企業情報・採用要件を加味して、その人に刺さる最適なスカウトメッセージを生成・推敲できるシステムを提供可能

②生成AI利活用支援 | 提供可能内容例

業務での利用シーンを踏まえた最適なお支援をいたします。

ショートカットを利用したプロンプト
の利活用



「プロンプトの手打ち・コピペ」という手
間を削減し、誰もが使える状態に

社内ナレッジ参照システムの構築
や運用のご支援



「ベンダーに高い費用を支払ったが、
精度が出ない、使われない、保守費
用が高い」といった悩みなく運用可能

複合的な生成利活用ノウハウに
ついてのカリキュラム提供



Chat GPTだけでなく、他サービスの
横断的な利用によりパフォーマンスを
引出すための応用例をご提供

②生成AI利活用支援 | 導入イメージ例(1)

業務での利用シーンに合わせて最適なUI/UXでの導入を支援します。

Before

ChatGPT プロンプト集				
田 テーブルビュー + 新規				
No.	プロンプトタイトル	カテゴリ	活用シーン	コメント
1	前提条件の作成	プロンプト	プロンプト精度向上	AIプロンプト生成の場において非常
2	論文要約	要約	論文要約	論文というのは専門的な内容が多く
3	職業からGPT活用方法を見つける	企画・アイデア創出	実務におけるChat-GPTの活用	細かくステップが分かれているので
4	ユーザー理解	マーケティング	マーケティングプラン設計	まず、「誰が利用・購入しているの
5	ユーザーの態度変容考察	マーケティング	マーケティングプラン設計	フェーズを「認知」から「推奨」ま
6	マーケティングコンサルタント	マーケティング	マーケティングプラン設計	ビジネスにおける目的や戦略、そし
7	キャッチコピー作成	セールスライティング	キャッチコピーの作成	このプロンプトは特に広告代理店や
8	Twitter投稿	SNS	Twitterの投稿	Twitterに慣れていない方や、文章作
9	画像生成プロンプト	画像生成	画像の作成	このプロンプトは特に芸術と創造性
10	ブログ記事作成	ブログ・記事制作	ブログ記事の作成	提供されたプロンプトは、ブログや
11	プロンプト設計からデプロイメントまでのフレーム	システム開発	GPTモデル用のプロンプトの開	このプロンプトは特にプロンプト開
12	Gammaでスライド作成	スライド作成	資料作成	このプロンプトで示されたような構
13	タスク細分化	タスク管理	タスク整理	このプロンプトの一番のポイントは
14	タスクリストアップ	タスク管理	タスク整理	このプロンプトの良い点の一つはそ
15	議事録の要点を抽出	作業効率	議事録作成	一見、厳格なルールに見えがちです
16	見積書の作成	作業効率	見積書の作成	このプロンプトの良い点は、緻密な
17	面接のロールプレイを行う	就活・転職	面接対策	面接状況のリアルなシミュレーショ

探してコピー、記載の調整も必要...

お手伝いできることはありますか？

あなたはプロのライターです。下記の制約条件をもとに

🔗 🌐 📄



プロンプト一覧はあるが、コピーや文面に合わせて調整などの手間があるため活用が進まない

After

📦 文章作成用GPT

📦 調査GPT

📦 議事録作成GPT

事前設定が自動反映、すぐ使える

お手伝いできることはありますか？

ChatGPT にメッセージを送信する

🔗 🌐 📄



🖼️ 画像を作成する

💡 アドバイス

📄 テキストを要約する

🔍 画像を分析する

📝 ライティング支援

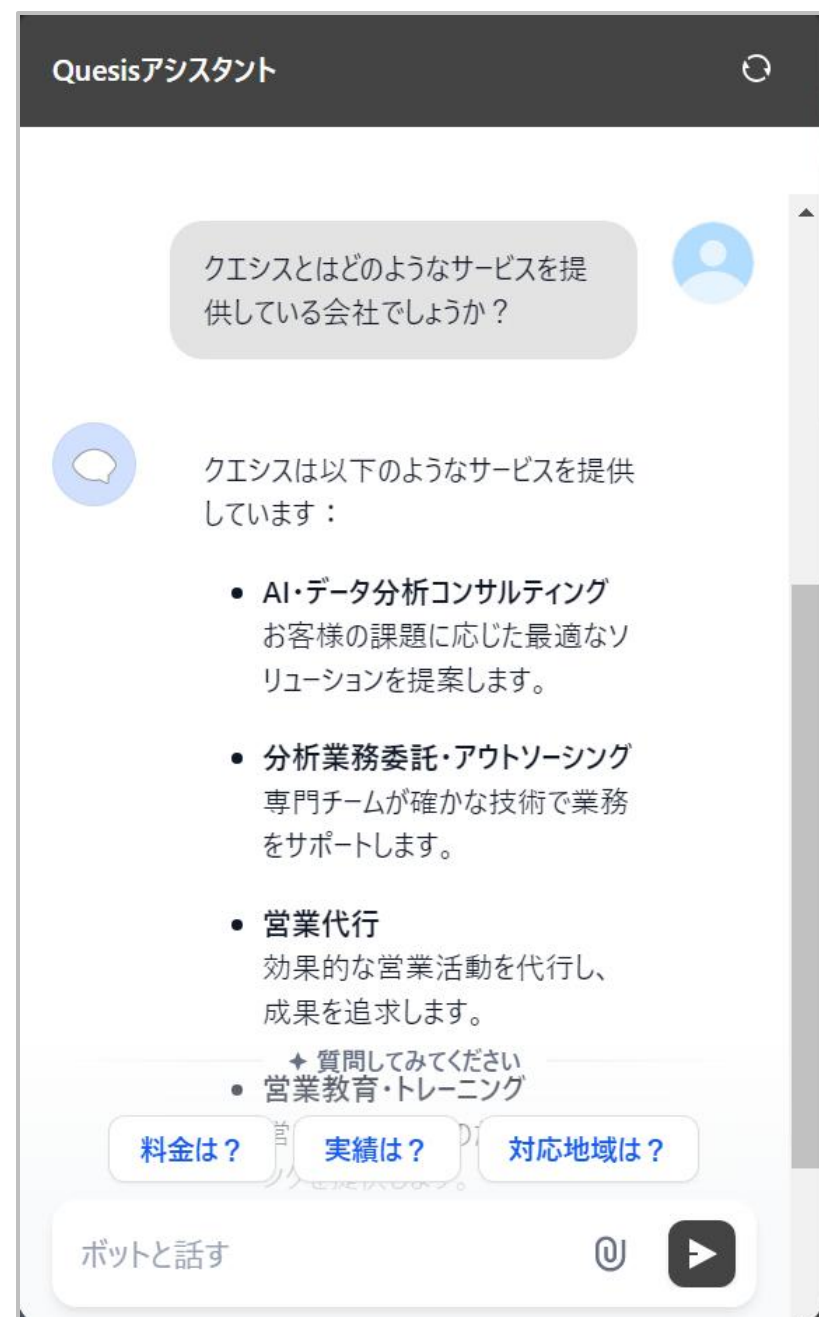
詳細

利用シーンに合った生成AIをかんたんに選択できるため、利活用が定着し易い

②生成AI利活用支援 | 導入イメージ例(2)

社内ナレッジの参照には、チャットボットまたは検索システムが適しています。

運用まで含めて、業務に合った最適な手段および実現までの道筋を提示いたします。



チャットボットのメリット

- ✓ 気軽に、直感的に参照できる。
- ✓ ナレッジを追加することがかんたん。

チャットボットのデメリット

- ✓ 各利用シーンでの精度が上がりづらい。
- ✓ 対応するナレッジの種類・数が増えるほど精度が下がる傾向にある。
- ✓ 運用難易度が高い。

例えば、「精度維持のためには定期的にボットのチューニングが必要になるため、データ分析をして精度上の課題を発見し、改善のためのデータの収集が必要」など手間がかかりやすい。

③データ分析・AI活用支援 | 提供可能内容例

貴社製品のユーザー分析、予測モデル作成、可視化など幅広くご支援可能です。

データはあるが、ユーザー傾向の把握、需要予測などへの**利活用**ができていない



ユーザー分類、需要予測、解約者予測などの**高度な機械学習モデル**を実装し、**施策立案の確度の向上**をご支援

主要KPIを手動で集計しており、**リアルタイムでの閲覧ができず、集計ミスが発生**している



クラウドサービス上で、**自動連携する可視化基盤**を構築し、**リアルタイムな迅速な意思決定**をご支援

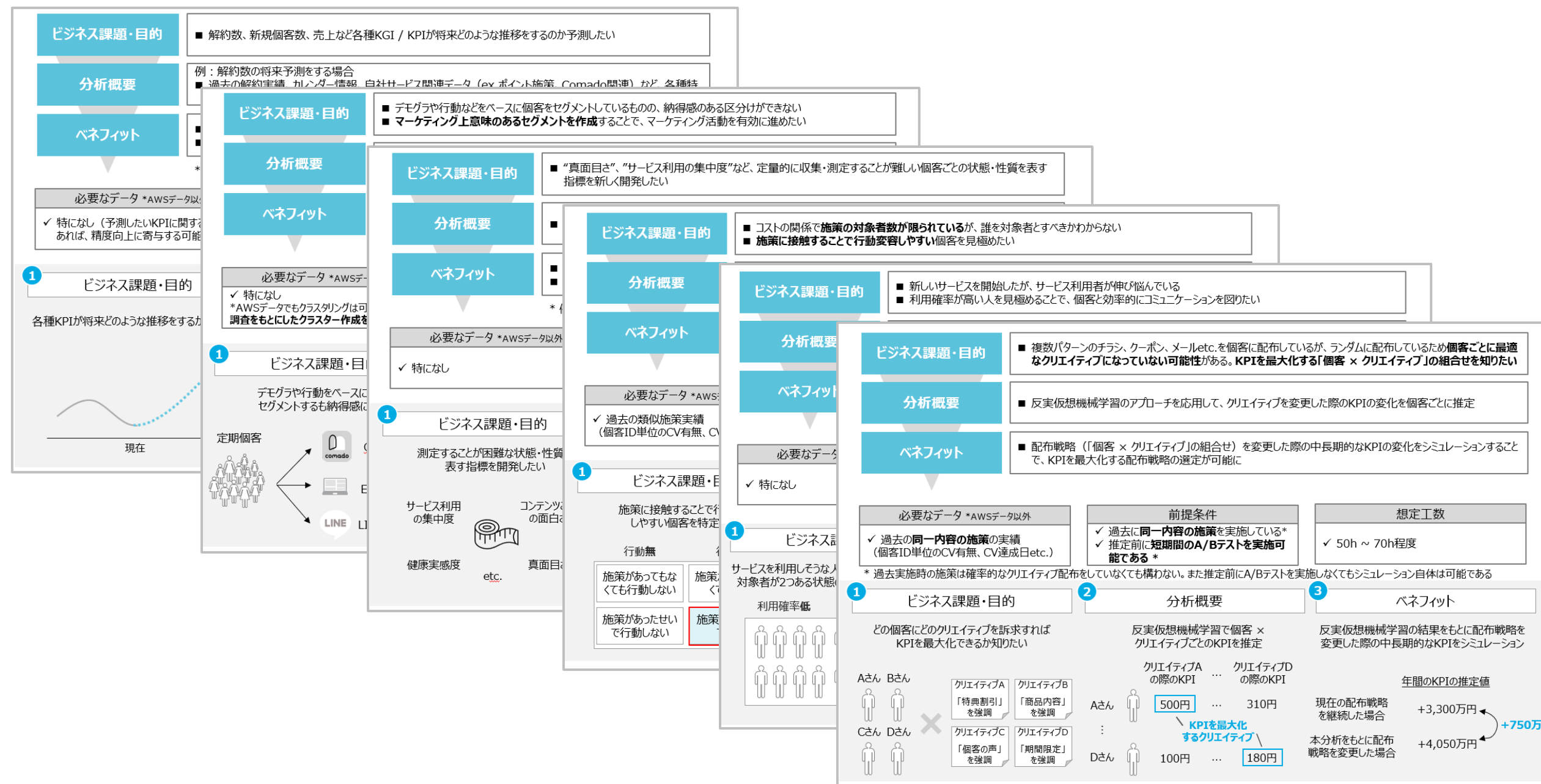
マーケティング施策の効果検証が、**集計レベル**でしかできていない



統計モデルや因果推論を活用して、より**精密な意思決定**をご支援

③データ分析・AI活用支援 | 導入イメージ例(1)

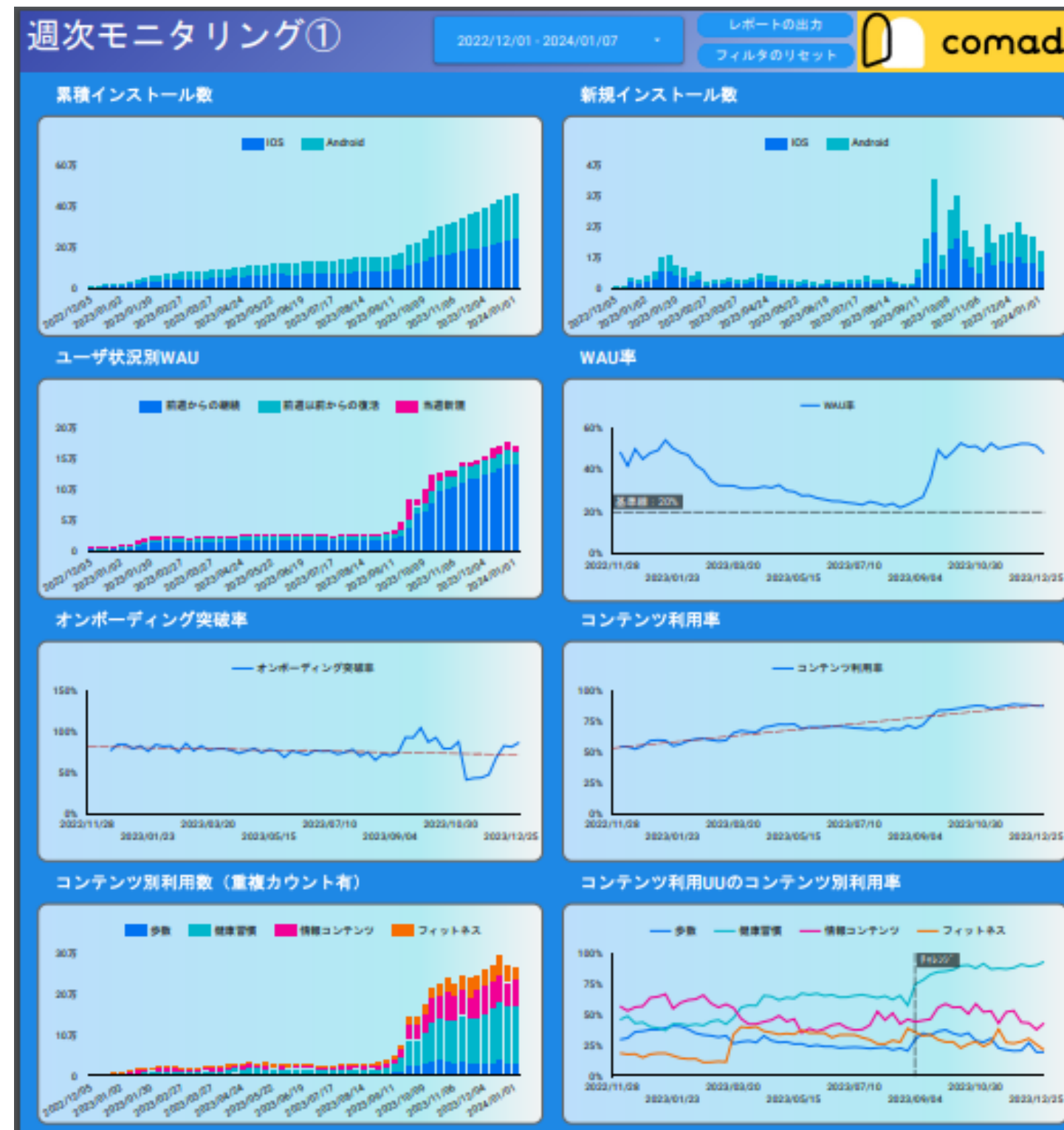
業務課題に応じた最適な解決までの道筋をご提示し、実行までをご支援します。



✓ 多種多様な分析・AI利活用経験から、貴社の業務課題に適した解決プランを立案することが可能です。

③データ分析・AI活用支援 | 導入イメージ例(2)成果物イメージ

日次更新されるKPIダッシュボードを構築し、意思決定の高度化を実現します。



- ✓ 約1TBのデータから自動集計
- ✓ 日次で自動更新
- ✓ 部門別/サービス別にダッシュボード作成(全10ページ以上)



■ 目次

1. 弊社概要

2. 新興企業が直面する経営課題

3. 弊社の強み・サービス概要

4. サービス内容のご紹介

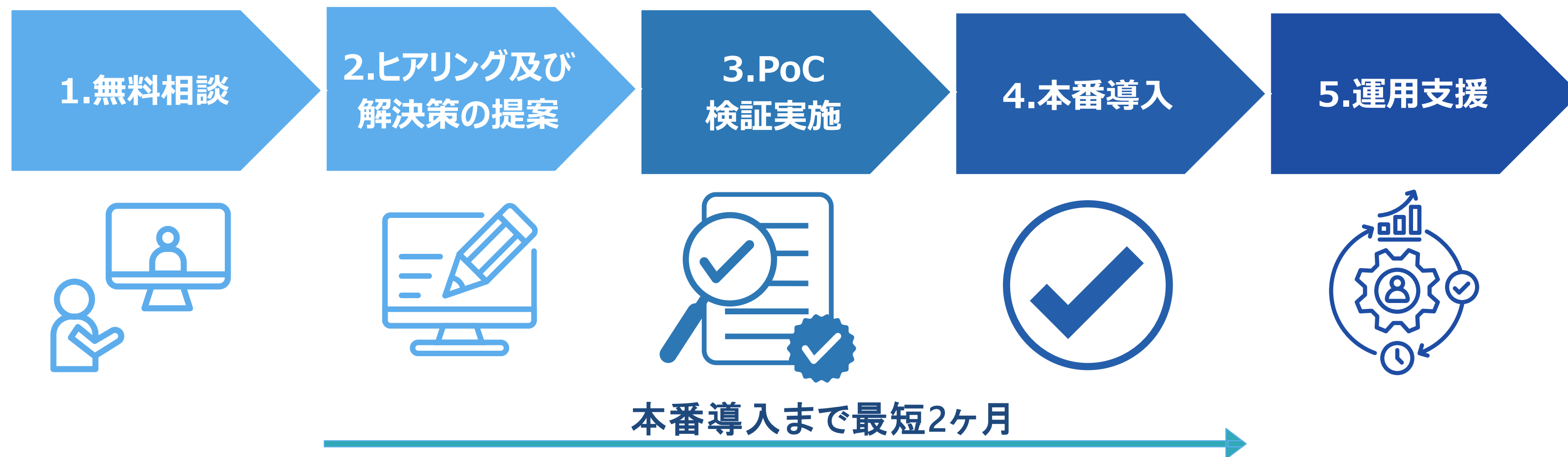
5. サービス導入の流れ／料金体系

6. 今後の流れ／お問い合わせ

弊社 主要実績

サービス導入の流れ

サービス導入は概ね下記のステップで進行いたします。実施内容やスケジュールについては、支援するサービスや業務課題・ご要望に応じて決定いたします。



補足事項

- ✓ まずは無料相談や簡易診断で状況を把握いたします
- ✓ PoC(概念実証)を通じて 小さく試して導入効果を確認いたします
- ✓ 導入効果を見ながら本導入を進め、追加改善を繰り返します

料金体系

弊社はクライアントの成功を第一に考えており、他社に比較して安価な基本料金＋成果報酬体系を導入しています。

	トライアルプラン (お試し・スモールスタート)	本格導入プラン (主要業務への本格導入)
期間の目安	約1.0ヶ月～	約2ヶ月～
月額費用の目安	150万円/月・人～	100万円/月・人＋成果報酬
主な成果物	<ul style="list-style-type: none">- 日常業務自動化の簡易版プロトタイプ- 初期データ分析レポート etc.	<ul style="list-style-type: none">- 自動化の本番導入- ダッシュボードの本格稼働 etc.
メリット	<ul style="list-style-type: none">- 導入ハードルが低く、効果を短期間で実感出来ます- 成果を踏まえた拡張も可能です	<ul style="list-style-type: none">- 大規模な業務改革やDX推進に直結します- 定着支援まで一貫してサポートいたします

オプション： 運用サポート（トラブルシューティング・定期レビュー等）

追加カスタマイズ（独自システム連携、解析モデル開発 等）

※プランはあくまで一例です。貴社の業務内容やご予算、導入ゴールに応じて柔軟にカスタマイズ可能 です。

補足事項



■ 目次

1. 弊社概要

2. 新興企業が直面する経営課題

3. 弊社の強み・サービス概要

4. サービス内容のご紹介

5. サービス導入の流れ／料金体系

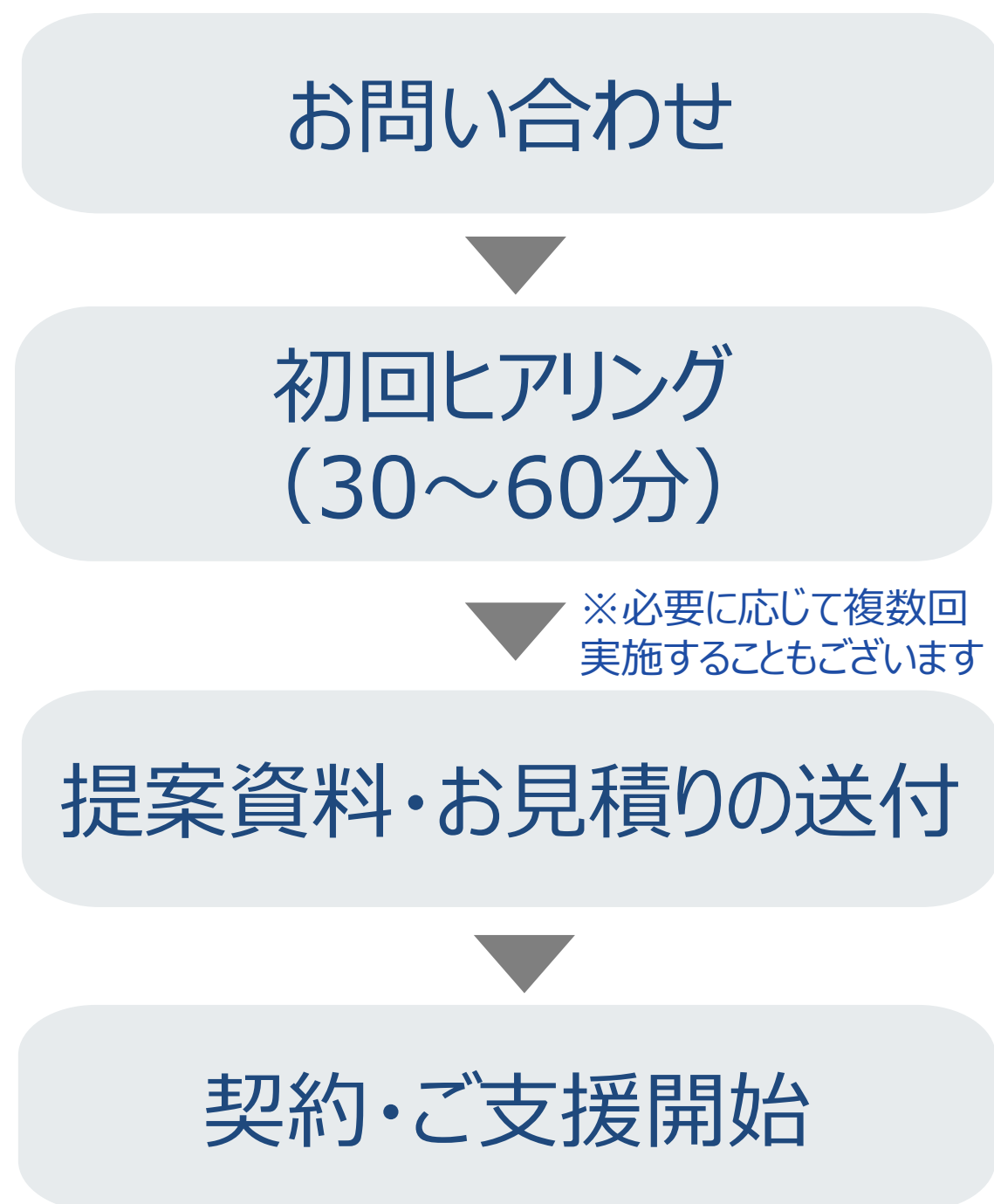
6. 今後の流れ／お問い合わせ

弊社 主要実績

— 今後の流れ／お問い合わせ

貴社の業務課題・ご要望に合わせて最適なアプローチをご提案いたします。

ご支援開始までの流れ



お問い合わせは下記より

ホームページからの
お問い合わせ



ホームページ

URL : <https://www.eurelix.co.jp>

Email : info@eurelix.co.jp

メールでの
お問い合わせ



Eメール

— おわりに

日々の手間の掛かる定型業務から抜け出ませんか

本来やるべき業務に集中



売上・付加価値の向上

AIワークフローによる
定型業務自動化



働き方の改善によるエン
ゲージメントの向上

エウレリクスが全力でご支援いたします

データので、 新しい未来を創造する。

テクノロジーが導く、次世代のビジネス革新

デジタル革新の波が、ビジネスの在り方を大きく変えようとしています。

AIとデータのを活用し、企業の持続的な成長と革新を実現する。

EURELIXは、その革新の最前線に立ち、お客様と共に未来を切り拓いていきます。



■ 目次

1. 弊社概要

2. 新興企業が直面する経営課題


3. 弊社の強み・サービス概要

4. サービス内容のご紹介

5. サービス導入の流れ／料金体系

6. 今後の流れ／お問い合わせ

弊社 主要実績



弊社 主要実績

※合同会社クエシス時代の実績含む

実績事例①：手作業による月80時間の集計から解放

KPI集計コストを98%削減し、事業成長に貢献



Before | 課題

■ “勘と経験”に頼る非効率な状態

- 1 Excelでの手作業集計**
複数人で対応し、合計で月80時間もの工数が発生。
本来の業務を圧迫。
- 2 データが散在**
各担当者が個別にデータを保持。
全体像が見えず、見るべき指標も不明確だった。
- 3 意思決定の遅れとミス**
データが出てくるのを待つ間に機会を損失。
ヒューマンエラーによる判断ミスも頻発。



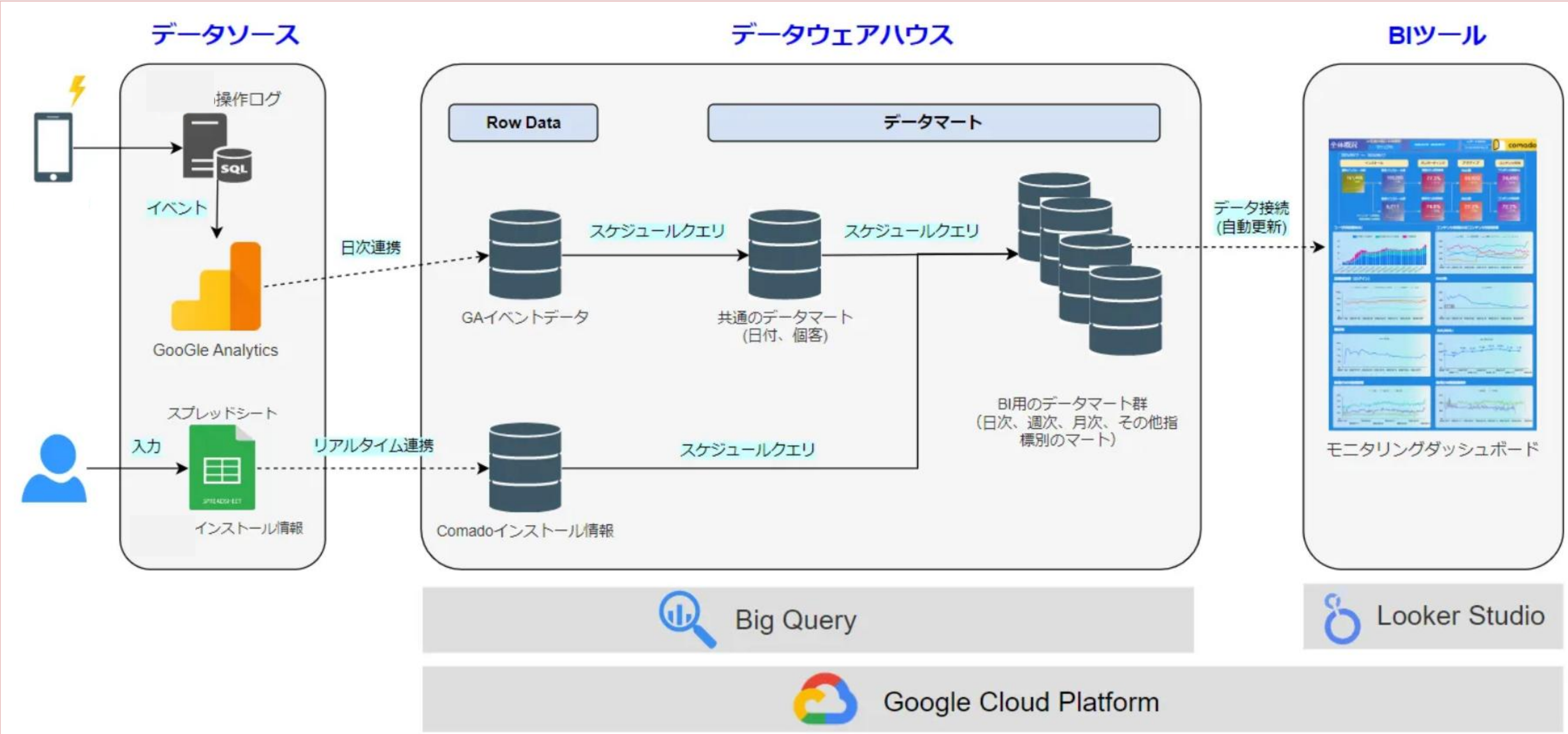
After | 成果

■ “データ”で勝つ仕組みを構築

- 1 集計コスト98%削減**
毎月の定型作業が**ほぼゼロ**に。
企画や分析など、創造的な業務に集中できる環境へ。
- 2 リアルタイム経営ダッシュボード**
ボタン一つで事業の健康状態を把握。
全社で同じデータを見て会話できるように。
- 3 意思決定スピードの向上**
迅速なデータ分析から有効な施策を連発。
事業の成長に大きく貢献。

実績事例① 構築したデータ処理パイプラインとBIダッシュボード

データ処理パイプラインを構築し **KPIモニタリングを自動化**



実績事例②：“宝の持ち腐れ”だったデータを収益に変える

顧客インサイトの発見で、アプリの月間アクティブユーザー数(MAU)を2.5倍に



Before | 課題

■ データはあるが、知見がない

- 1 “何から手をつければ…”
分析チームを立ち上げたものの、ノウハウがなく、どこから分析すべきか分からなかった。
- 2 “勘に頼る”施策立案
データに基づいた仮説がないため、効果の薄い施策を闇雲に打っていた。
- 3 伸び悩むユーザー数
様々な施策を打つものの、**ユーザー数が伸び悩み**、事業が停滞していた。



After | 成果

■ データから“勝ち筋”を発見

- 1 継続率を高める“黄金体験”を特定
行動ログを分析し、「この体験をしたユーザーは離脱しにくい」という**成功パターン**を発見。
- 2 顧客の“深層心理”を特定
高度な分析で「なぜ継続するのか」を解明。
ユーザー群毎の行動から確度の高い仮説を立案。
- 3 MAU 250% 増加
発見したインサイトに基づき施策を改善した結果、**事業が再成長軌道**に乗った。

実績事例② 高度な統計分析によるインサイト創出プロセス

オーダーメイドの分析を実施し、**ユーザー解像度の向上やコンテンツの改善に寄与**

コンテンツ改善案の提案例

■まとめ

▼ファクト

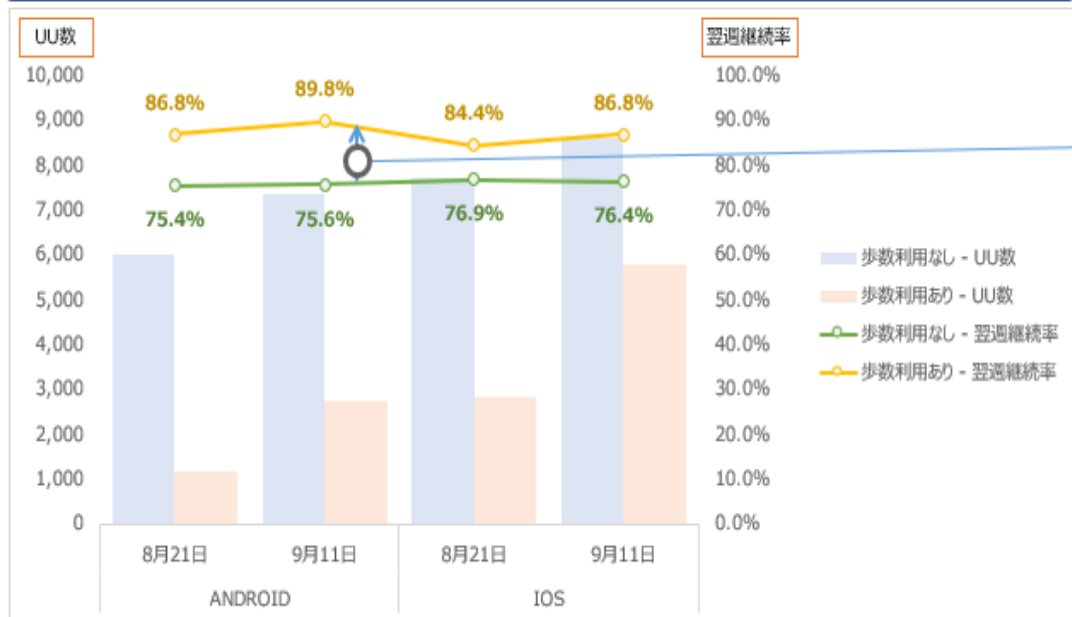
- ①コンテンツ利用者では、歩数利用有無で継続率に有意に差が見られる（図1より）
※9/11時点では、Androidで14.2ポイント、IOSで10.4ポイント高い
- ②歩数連携率は、IOSが51.2ポイント高い（図2より）
- ③ポイント施策後の比較で、歩数コンテンツ利用率はIOSがAndroidより11.2ポイント高い（図3より）

▼上記を踏まえた、Androidの歩数連携強化による期待効果

- ※IOSと同等まで連携強化が図られたと仮定した場合
- ↳歩数コンテンツ利用率は、連携強化によって約11ポイントの向上が期待される（③より）
- ↳加えて上記顧客の、翌週継続率については、最大で約14ポイントの向上が期待される（①より）

▼コンテンツ利用者に限定して、歩数利用による翌週継続率への影響を比較

図1. コンテンツ利用者の内、歩数利用有無での翌週継続率比較



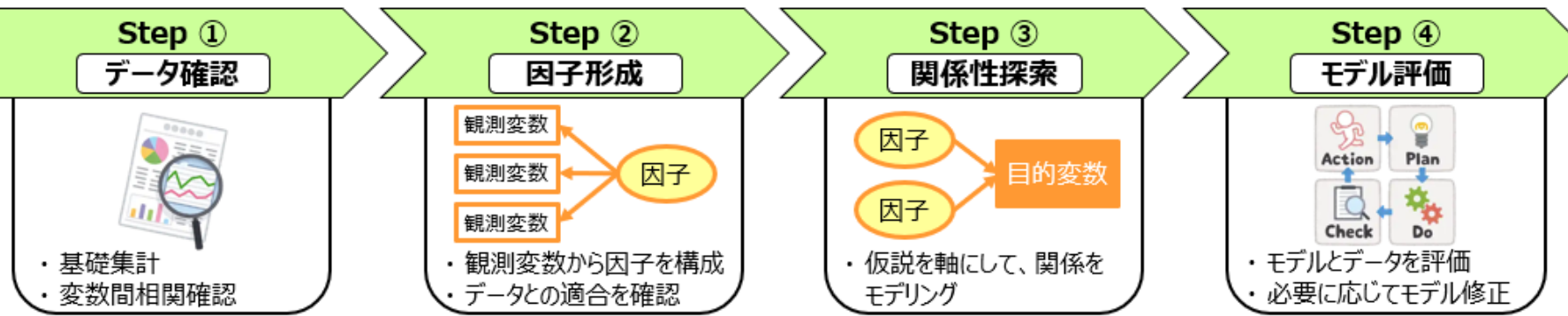
・コンテンツ利用者では、歩数利用有無で継続率に有意に差が見られる
※9/11時点では、Androidで14.2ポイント、IOSで10.4ポイント高い
↳元々の利用意欲の差などの、交絡因子の影響も考えられるが、歩数コンテンツを利用してもらうことによって継続率は向上するものと考えられる
↳プラットフォームによる差については、Androidのほうが連携に掛る手間が多く、より利用意欲が高い顧客層が利用しているのではないかと考えられる

集計対象：8/21週、9/11週のいずれかのコンテンツ利用顧客
集計条件：対象顧客を大きく、歩数コンテンツ利用有無で分類し、翌週継続率とUU数を集計

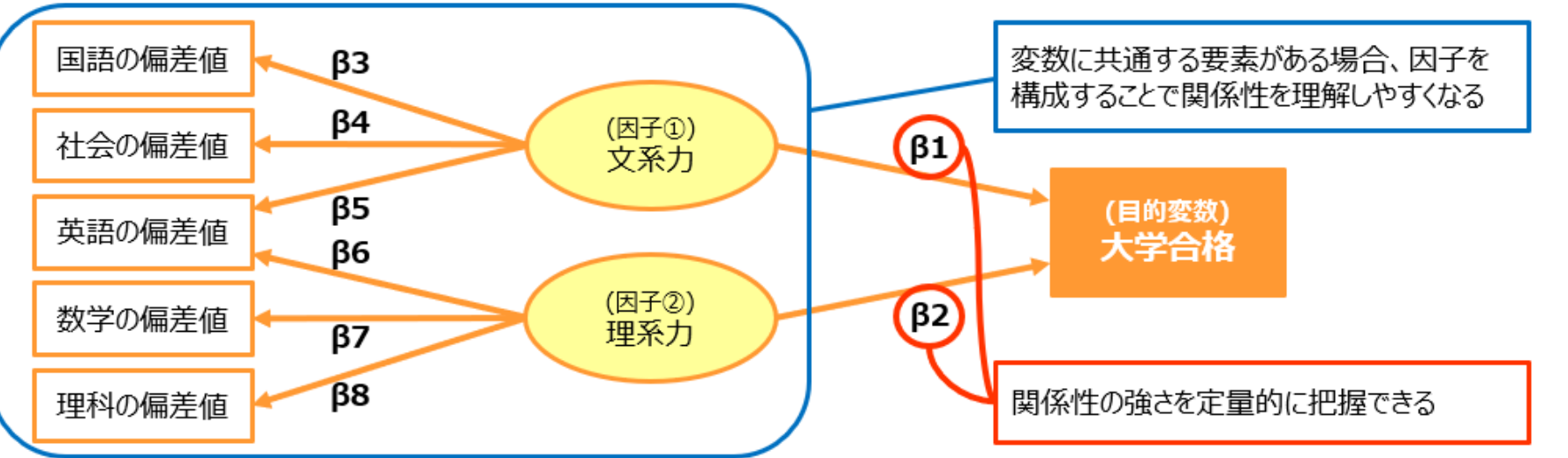
ユーザー理解の例（構造方程式モデリング）

- ○○から観測可能な優績者の特徴について仮説立てを行い、その妥当性を検証するべく「構造方程式モデリング」の手法を活用し、分析を実施。
- 構造方程式モデリング(SEM)は以下の特徴が挙げられる
 - ・ 仮定した変数間の関係性を統計的に検証できる
 - ・ 潜在変数を導入した分析ができる
 - ・ パス図を用いたビジュアル表現ができる

◆ 構造方程式モデリング(SEM)の流れ



◆ 構造方程式モデリング(SEM)の例



実績事例③：数百の施策を科学的に再評価

“ムダな施策”を無くし、マーケティングROIを30%改善



Before | 課題

■ “バラマキ”施策で垂れ流される広告費

- 1 効果不明な施策の“乱発”
年間数百もの施策を実施するも、**どれが本当に効いているのか**誰も分かっていなかった。
- 2 ムダなインセンティブ費用
「何もしなくても買う人」「何をしても買わない人」にもコストをかけ、**広告費を浪費**していた。
- 3 真の投資対効果が“ブラックボックス”
データが膨大すぎて、**真の費用対効果**を誰も把握できていない状態だった。



After | 成果

■ “科学的”な判断で利益を最大化

- 1 マーケティングROI 30%改善
予算を「**本当に効く施策**」に集中投下。
費用対効果が劇的に改善。
- 2 キャンペーン反応率 1.8倍
「**施策を打てば心が動く人**」だけを見極めてアプローチし、
効率的に成果を上げた。
- 3 全施策の“純粋な効果”を可視化
数百の施策を全て科学的に評価し、
投資すべき対象を明確化した。

実績事例③ 検証方法の詳細イメージ

因果推論（アップリフトモデリング）による効果の可視化

- 過去のデータを分析し、予測モデルを作成することで、会員毎のキャンペーンに対しての反応確率を算出する。（例：CP対象としなくとも、SP取扱高が上がる会員が見えてくる！）

アウトプットイメージ

過去の顧客のキャンペーンに対するSP取扱高を分析することで、契約バング単位にキャンペーンに反応する確率を予測し、ターゲットにメリハリをつける

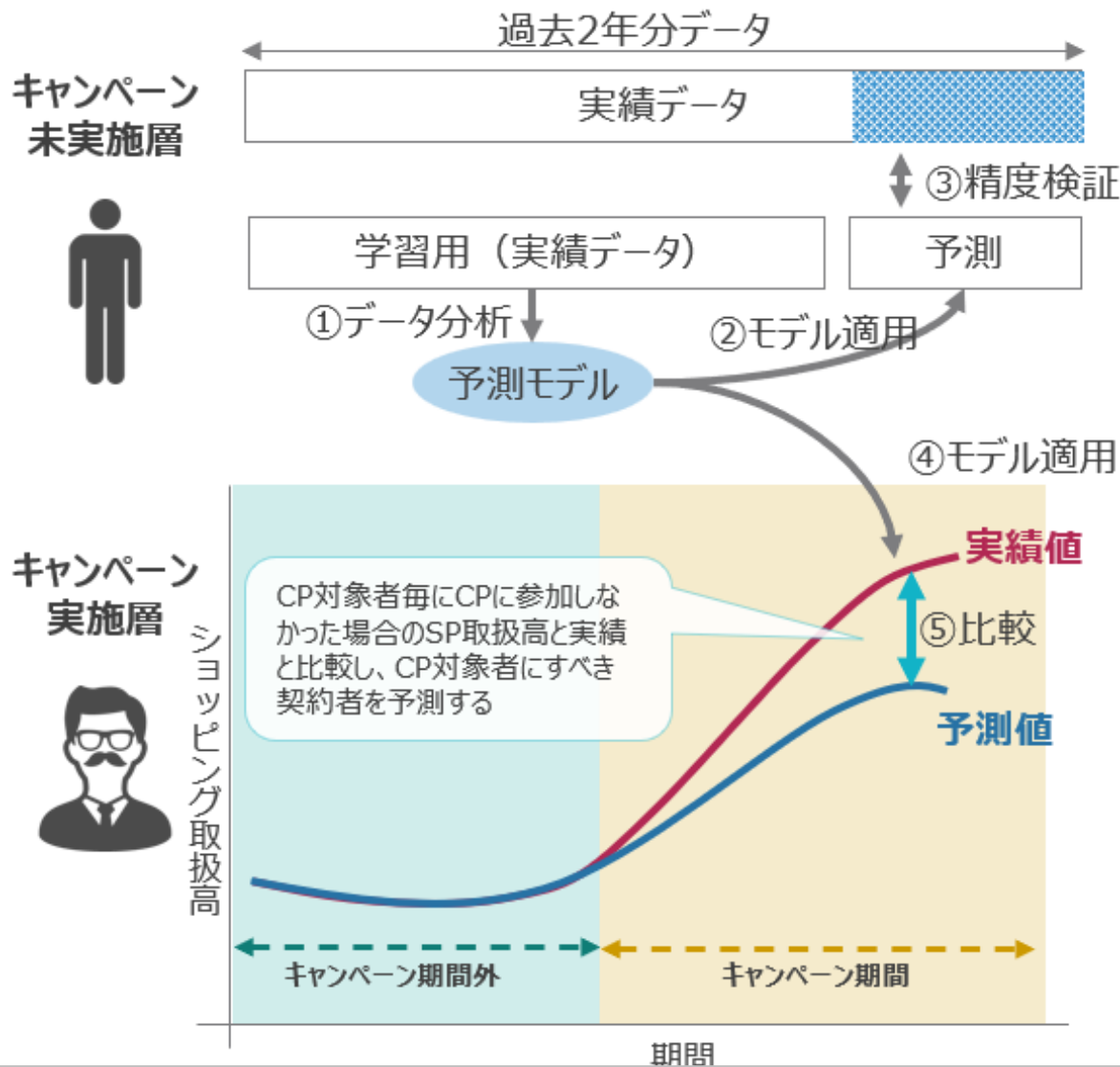
契約番号	キャンペーン反応確率
XXXXXXXXXXXX	90.4%
XXXXXXXXXXXX	90.3%
XXXXXXXXXXXX	90.0%
XXXXXXXXXXXX	89.7%
XXXXXXXXXXXX	89.5%
XXXXXXXXXXXX	89.3%
XXXXXXXXXXXX	12.3%
XXXXXXXXXXXX	10.9%
XXXXXXXXXXXX	9.8%
XXXXXXXXXXXX	9.3%
XXXXXXXXXXXX	9.1%

キャンペーン対象

キャンペーン対象外

分析アプローチ

キャンペーン未実施層のデータでSP取扱高の予測を行い、実施層がCP未実施だった場合の取扱高を予測することで、**CPによる効果がある人、無い人**を導き出す。



実績事例④：“即戦力”が育たないコンサルティング会社の人材育成

クライアント**継続率を20%以上向上**させる精鋭部隊に



Before | 課題

■ “OJT頼み”で人が育たない組織

- 1 スキル不足の新人**
教育体制がなく、ビッグデータの扱いや分析設計など、**現場で必要なスキルが不足**していた。
- 2 顧客からの信頼低下**
スキル不足により、クライアントに**十分な価値を提供できていない**状態だった。
- 3 案件の失注・解約リスク**
価値を提供できない結果、**クライアントの満足度が低下**し、案件の継続が危ぶまれていた。



After | 成果

■ “仕組み”で人が育ち、事業が伸びる状態に

- 1 新人の“即戦力化”を実現**
独自の育成プログラムを導入。配属前に**十分なスキルを習得**させ、現場の即戦力に。
- 2 顧客満足度が大幅に向上**
育成されたメンバーが現場で活躍し、**分析の品質が向上**。顧客からの信頼を獲得。
- 3 クライアント継続率 20%以上UP**
顧客満足度の向上により、**主要クライアントの継続率が大幅に改善**し、事業基盤が安定。

実績事例④ “即戦力化”を実現する独自教材と実践的課題

スキル要件に合わせた**オンボーディング資料**や**模擬試験問題**を作成し、人材育成を実施した

SQLの記述の標準化についての資料

```
SELECT
  a.owner_id,
  a.date_jst,
  b.date_jst

# インストール
FROM
(
  SELECT
    owner_id,
    date_jst
  FROM
    `bandainamco-dmp-pj.layereds0_tokyo_2018_log.log_install_20*`
  WHERE
    _TABLE_SUFFIX BETWEEN '180701' AND '180731'
) AS a

# ログイン
INNER JOIN
(
  SELECT
    owner_id,
    date_jst
  FROM
    `bandainamco-dmp-pj.layereds0_tokyo_2018_log.log_access_20*`
  WHERE
    _TABLE_SUFFIX BETWEEN '180701' AND '180731'
) AS b
ON
  a.owner_id = b.owner_id
```

FROM句の前に
コメントを付ける

JOIN句の前に
コメントを付ける

ユーザのインストール情報

ユーザID	インストール日時
100001	2018-07-01 10:29:47
100002	2018-07-02 22:43:31
100003	2018-07-03 17:16:24

INNER JOIN

ユーザのログイン情報

ユーザID	ログイン日時
100001	2018-07-01 10:51:34
100001	2018-07-02 15:29:41
100003	2018-07-03 17:36:10

SQL試験の一例

その10

(問19)
2018年10月1日～2018年10月31日のDPUを
ストーリーはやるが時限の渦はやらないユーザ、
ストーリーはやらないが時限の渦はやるユーザ、
ストーリーも時限の渦もやるユーザ、
ストーリーも時限の渦もやらないユーザ、
に分解して集計する。

(問20)
2018年10月1日～2018年10月31日の新規登録者を対象に
ストーリー別の1日以内ストーリー到達率、遷移率を集計する。
(クエリはストーリー別の1日以内ストーリー到達UUに留め、
Excel上で到達率、遷移率を集計する)

実績事例⑤：PoCで数億円規模の増収ポテンシャルを証明

LTVを10%最大化する価格設定AIシミュレーターを構築



Before | 課題

■ “勘と経験”が全てだった価格戦略

- 1 担当者の経験だより**
ゲームタイトルのセール時期や値引き率、廉価版の発売タイミングなどを**個人の経験則で決定**していた。
- 2 見えない機会損失**
値引きしすぎて利益を損なったり、逆に機会を逃したり、**大きな機会損失のリスク**を抱えていた。
- 3 意思決定の“ブラックボックス”化**
なぜその価格なのか、**論理的な説明ができないため**、判断基準が共有されず、**ノウハウが属人化**していた。



After | 成果

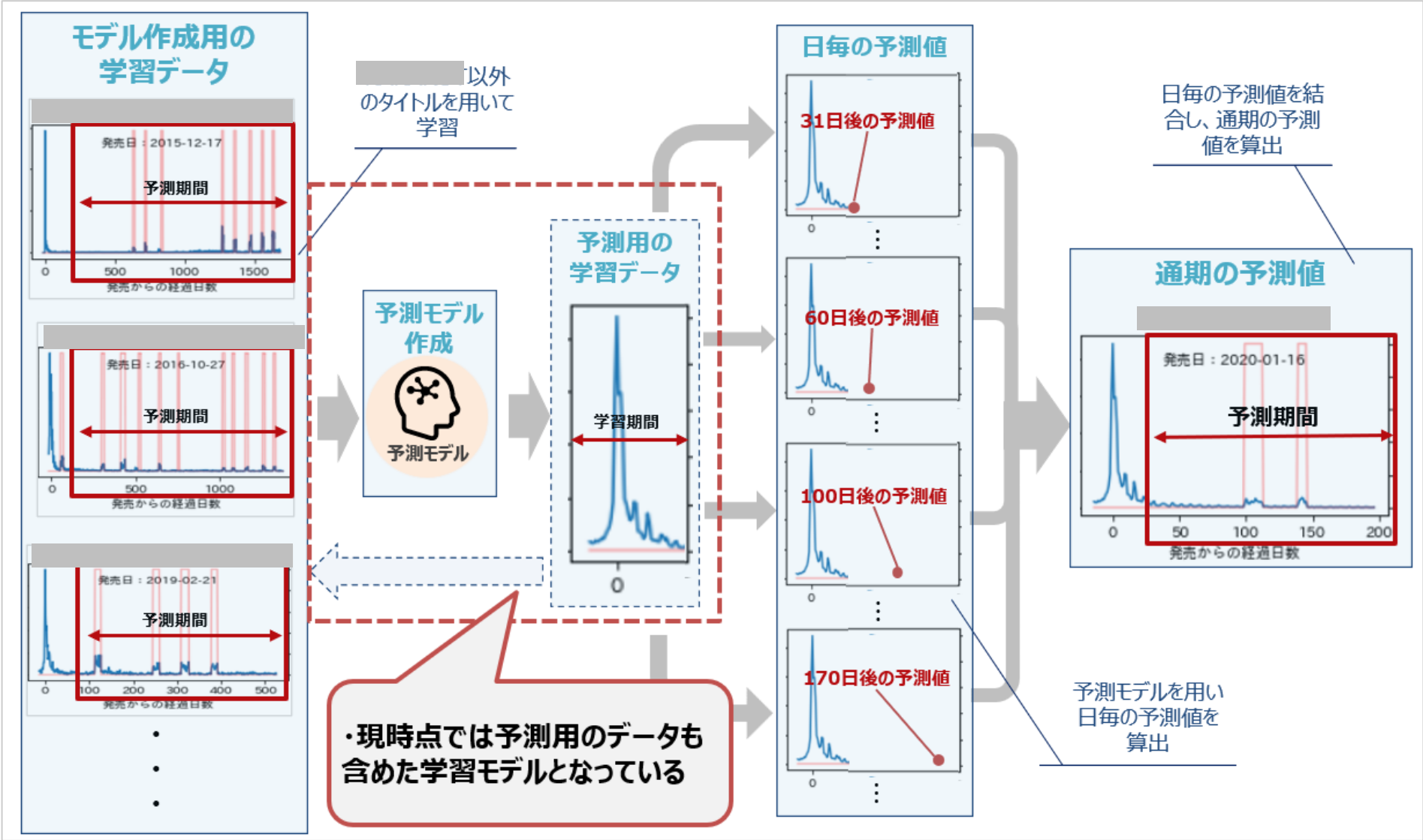
■ “データ”で最適な一手を見つける仕組み

- 1 最適な“値引きシナリオ”を発見**
いつ、いくらで売るのが最も儲かるかを**瞬時にシミュレーション**できるメソッドを構築。
- 2 2年間のLTV 5-10%向上の可能性**
シミュレーションの結果、データに基づいた最適な価格戦略をとることで、**LTVが大幅に向上する**ポテンシャルを証明
- 3 価格決定プロセスを“科学”する**
成功の再現性を高め、**誰でもデータに基づいた最適な判断**ができる状態を目指せるようになった。

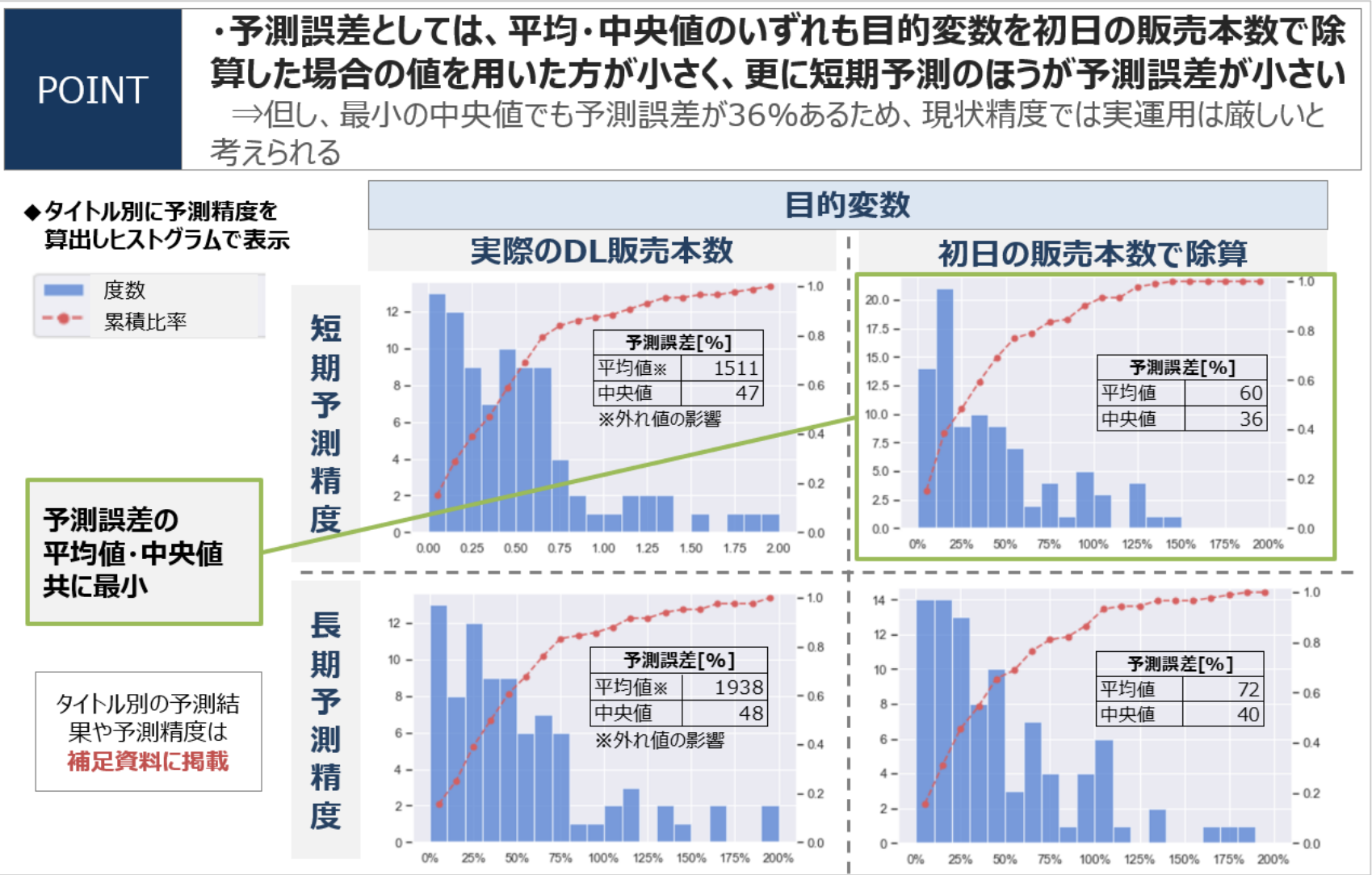
実績事例⑤ 予測モデルと評価PDCAによるシミュレーターの構築

予測モデル構想～構築と、評価PDCAを回し、モデルのブラッシュアップを行うことで業務を高度化

予測モデルの構築構想



モデルの適用結果の統計値



実績事例⑥：“週1回の手作業配信”を卒業

顧客定着率を1.3倍に引き上げたAIレコメンドエンジン



Before | 課題

■ “一方通行”の手動コンテンツ配信

- 1 週1回の“つらい”手作業**
担当者が**手動**でコンテンツを選んで配信。
膨大な工数がかかり、担当者が疲弊していた。
- 2 画一的な情報提供**
ほぼ全員に同じようなコンテンツを送るため、
ユーザーの興味とズレが生じていた。
- 3 低いエンゲージメント**
自分に関係ない情報が多いため、コンテンツが読まれず、
エンゲージメント率が低迷。



After | 成果

■ “AI”による全自動パーソナライズ

- 1 顧客定着率 1.3倍**
顧客が「欲しい情報が届く」と感じることで、
アプリの利用が習慣化し、離脱率が低下。
- 2 コンテンツCTR 2倍**
興味に合ったコンテンツが表示されるため、
クリック率が劇的に改善。
- 3 エンゲージメント率 1.8倍**
面白いコンテンツに出会える確率が上がり、
読了率が大幅に向上。

実績事例⑥ ハイブリッド・レコメンドモデルの構築アプローチ

ユーザーの状況に応じて推薦ロジックを最適化することで**高精度なパーソナライズを実現**

【STEP 1】データ前処理・バイアス除去

ユーザーの行動ログを収集・変換。推薦の精度を低下させる**データの偏りを統計的に除去**し、クリーンな状態に。

【STEP 2】新規ユーザー向け推薦（コールドスタート対策）

データがまだ無い新規ユーザーには、まず**全ユーザー共通の人気コンテンツ**を推薦。これにより、**今後の推薦精度向上に必要なデータを効率的に蓄積**。

【STEP 3】既存ユーザー向け推薦（パーソナライズ）

データが蓄積されたユーザーには、**協調フィルタリング**等のアルゴリズムを適用。閲覧履歴や類似ユーザーの行動から、**一人ひとりの興味関心を予測**し、最適なコンテンツを推薦。

【STEP 4】継続的な改善サイクル

配信結果（CTR、エンゲージメント率等）を常にモニタリングし、**モデルの精度を継続的に改善していく運用サイクル**を構築。

実績事例⑦：ChatGPTブームを“成果”に変革

ChatGPTのローンチ直後にSIerにてAI活用を推進し、**業務効率を20%改善**



Before | 課題

■ 一部の“ブーム”止まりの生成AI

- 1 突然のAIブームに“混乱”**
ChatGPTが登場し話題になるも、社内では**どう使えば良いか分からず**、混乱している状態だった。
- 2 セキュリティリスクと手探り状態**
情報漏洩リスクなどから**利用禁止を検討**する声も。
活用方法も手探りで、**推進役も不在**だった。
- 3 一部の人が触るだけで“未活用”**
一部の先進的な社員が個人的に試すだけで、**組織的な活用には至っていなかった**。



After | 成果

■ “業務インフラ”としての生成AI

- 1 業務効率 20% 向上**
エンジニアの**コード生成や仕様書作成**などの業務が効率化され、組織全体の生産性が向上。
- 2 AI利用率の大幅増加**
安全な利用ガイドラインを整備し、全社に展開。
安心して使える環境が整い、利用者が急増。
- 3 AI利用時間 2.5倍に向上**
業務に役立つ研修で、**活用の質が向上**。
一時的な利用でなく、日常業務で深く使われるように。

実績事例⑧：“同じ質問への繰り返し対応”からカスタマーサポート部隊を解放

AIチャットボットで**対応工数を40%削減**



Before | 課題

■ “人海戦術”に頼るカスタマーサポート(CS)

- 1 “同じ質問”の嵐**
商品に関する定型的な問い合わせが殺到。
同じ内容を何度も説明する非効率な状態だった。
- 2 CS担当者の“疲弊”**
終わりのない単純作業で、**担当者のモチベーションが低下**。離職率の高さも課題だった。
- 3 顧客の“待ち時間”と不満**
電話が繋がらない、返信が遅いといった**待ち時間が顧客満足度の低下**を招いていた。



After | 成果

■ “AI”が一次対応を担う効率的な体制へ

- 1 問い合わせ対応工数 40%削減**
定型的な質問はAIが24時間対応。**人件費を大幅に圧縮**し、コスト削減に成功。
- 2 担当者は“複雑な問題”に集中**
AIでは解決できない高度な問題に、**人間が集中できる環境**を構築。業務の質が向上。
- 3 顧客満足度の向上**
疑問がすぐに解決することで、**顧客体験が向上**。
クレーム削減にも繋がり、満足度が向上。

実績事例⑧ EC事業会社のQAボット作成

専用チャットボット作成により、社内情報の外部漏洩を防ぎながら、**対応工数を40%削減**

チャットボットイメージ



・お問い合わせ対応や会社説明を行う、**専用チャットボットを開発**

・データセキュリティが高い
DifyやAzureといったサービス上で実装するため、**漏洩リスクにも配慮**

実績事例⑨：“専門家不在”で停滞した新規事業を改善

物流企業におけるデータ利活用サービスのPoCを牽引



Before | 課題

■ “羅針盤”がなく、停滞するプロジェクト

- 1 知見ゼロからのスタート**
データ活用の知見を持つメンバーが**社内**に**一人もおらず**、
何から手をつければ良いか分からない状態だった。
- 2 アイデア先行で“具体化”できず**
「故障予測」というアイデアはあったが、**どう実現するか**
の具体案がなく、プロジェクトが停滞していた。
- 3 開発の遅延・頓挫リスク**
推進役の不在により、**開発が遅延**。最悪の場合、
プロジェクト自体が頓挫する危機にあった。



After | 成果

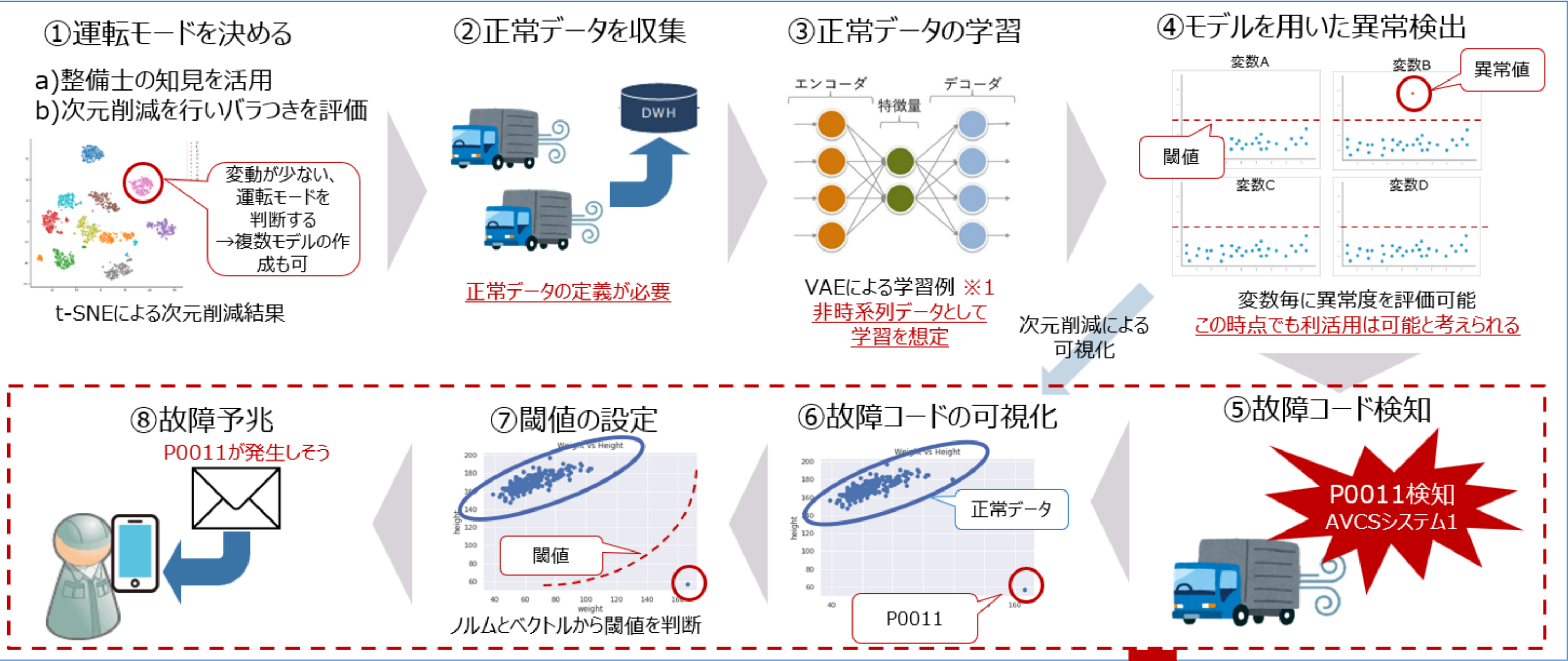
■ AIの構想及び検証内容の青写真を描き、事業化を加速

- 1 故障予測モデルの“設計図”を提示**
プロジェクトの核となる**AIモデルの構築構想を提示し**、
チームに進むべき道を示した。
- 2 PoCによる“迅速な”仮説検証**
設計図を基にPoCを主導。小さく試すことで、素早く改善
点を洗い出し、開発を加速。
- 3 早期サービス化への“道筋”を構築**
PoCの成功により、**本格開発への明確な道筋**を構築。
早期のサービスリリースに大きく貢献。

実績事例⑨ AIによる故障予兆検知モデルの初期仮説の検証（PoC）

故障予兆モデルの初期仮説を元にPoCを実施し、**早期リリースに寄与**

■イメージ



左記の様な仮説を元に実データにてPoCを実施し、**早期に改善点を洗い出し、モデルの改善を図った**

実績事例⑩：2ヶ月で年間1,500万円(年間利益額の約10%)の効果

SES事業の営業・バックオフィス業務のDX支援



Before | 課題

■ “人海戦術”頼みで、利益が漏れ出す経営

- 1 非効率なメール対応**
営業担当が、毎日届く大量のSES案件メールの確認に時間を浪費していた。
- 2 契約更新時の“逸失利益”**
交渉タイミングを逃し、本来得られるはずの**単価アップ**機会を毎年数百万円も損失していた。
- 3 高コストな採用活動**
採用担当が、候補者へのスカウトメール送信に多くの工数を割かれ、採用活動が非効率だった。



After | 成果

■ “GAS自動化”で、利益を最大化する仕組み

- 1 2ヶ月で年間1,500万円の経済効果**
3つの自動化アプリ導入により、**コスト削減と収益機会創出**を同時に実現。
- 2 営業工数削減とマッチング精度向上**
メールの仕分け作業及び構造化により、営業担当が案件のマッチングを容易に行えるようになった。
- 3 逸失利益 数百万円を防止**
契約更新時の**単価アップ交渉の機会損失をゼロ**に。利益を確実に取りに行く体制を構築。

ご清聴ありがとうございました

