

AI USE CASES

AIによる業務効率化の活用事例

実装したAI業務効率化の実績紹介

島崎 宥玖 しまざき ゆうく

WEB STUDIO YUKU

フリーランスエンジニア 兼 株式会社日本ルミカラー 取締役

業務フローを分析し、AIで成果まで出す

経営の視点で課題を見極め、AI実装まで一人で一気に通貫に行います。
提案して終わりにせず、自分で実装し、成果を出します。

01 ゴール設計

取締役の視点で「いつまでに、何を達成するか」という経営ゴールを定義し、そこから逆算する。

02 ボトルネック特定

現場の業務を洗い出し、毎月いちばん時間を奪っている定型業務を特定する（請求書作成・議事録起こし・KPI集計・日程調整など）。

03 ロードマップ作成

「着手しやすさ × 効果の大きさ」で優先順位をつけ、どこから手をつけるか道筋を引く。まずは導入難易度の低い業務から着手する。

04 AIで実装改善

Claude API・MCP連携（Gmail／カレンダー／freee等）で、実際に動く仕組みとして実装する。

経営からAI実装までを一気通貫



専門商社様にて、3つの業務をAIで効率化

実際に提案し、運用されている活用事例を3つ紹介いたします。

01 営業メール自動化 課題 少人数では、企業ごとに書き分けた営業文を作る時間が取れない。 価値 1社ごとに刺さる営業文を量産し、新規開拓の手を止めずに済む。 1通あたり 約10～20分 → 約1～2分（約90%短縮）	02 メール返信自動化 課題 返信作成に時間を奪われ、対応も属人化。日程の登録忘れも起きやすい。 価値 返信の負担を大きく減らし、ダブルブッキングも防ぐ。 1通あたり 平均10分 → 約1分（約90%短縮）	03 CRM x MAの統合アプリ開発 課題 多段の商流と直販が混在し、商談情報が散らばって全体が見えない。 価値 営業情報を「案件中心」で一元管理し、商流も売上も一目で把握できる。 運用コスト 月額0円
--	--	---

実績① 営業メール自動化

01

営業の手が回らない会社が、 どう新規開拓するか

人手をかけずに、企業ごとに刺さる営業メールを送れるか？

企業ごとに提案文章を変える営業は、調査と作文に1通最大20分かかる

- 01 HPにて事業内容を調査したり、抱えている課題感を調査した上で、刺さる自社製品を選んで作文するまで全て手作業
- 02 提案内容がテンプレートの文章では企業ごとの訴求が刺さらず、反応が得られない
- 03 手作業では1通の作成に10~20分かかる
より精度を高めるために分析に時間を要する場合は30分以上かかる

1通あたりの手作業フロー

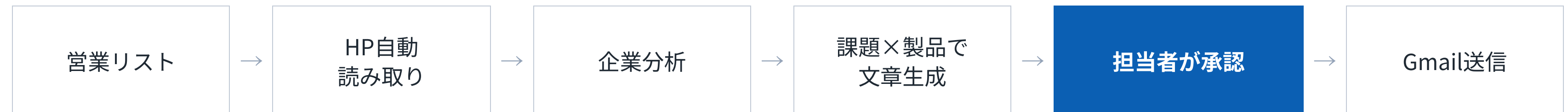
HP調査
企業分析
課題把握
自社製品の選定
件名作成
本文作成

1通あたり合計 最大20分

HPをAIが読み取り、企業ごとに刺さる営業文を自動生成する

- 01 AIが各社の**HPを自動で読み取り**、事業内容・課題間を分析
- 02 **自社コンテキスト**で最適な文章を生成
- 03 担当者が**確認・修正して承認**したメールだけをGmailで自動送信

生成から送信までのフロー



300通で商談0だった営業を、80通に1商談へ変えた

従来（手動）

約300社 → 商談0件

反応が得られない状態

導入後

約80通 → 1商談

送るほど商談が積み上がる状態へ

1通あたりの作成工数



担当者の口調まで再現し、モデル使い分けでコストを抑える

01 文体の再現

担当者の過去のGmailの履歴から口調やトーン、話し方を分析し、自然な人らしさを再現する

02 モデル使い分け（Sonnet, Opus）

Claude APIはトークン量で従量課金の料金が変わるため、処理ごとにモデルを切り替えることでトークン量を節約

03 コスト

1通あたり約10-15円と低コスト

テンプレート一斉送信との比較

観点	一般的なテンプレ送信	本システム
HP分析	しない	各社HPを自動分析
課題提起	画一的	企業ごとの課題に対応
文体	定型文	担当者の口調を再現
件名	共通	パーソナライズ

実績② メール返信自動化

02

毎日のメール返信業務を、 どう軽くするか

受信メールの返信を、確認するだけの作業に変えられるか？

1日50～100通の受信が、返信のたびに担当者の時間を奪う

01 さばききれない受信量

1日に50～100通が届き、対応が追いつかず返信がたまっていく。

02 1通ごとの作文が重い

取引先や案件ごとに内容が異なり定型文では返せず、毎回ゼロから書くため1通最大10分前後かかる。

03 件数に比例して工数が膨らむ

人手で返信する限り、メールが増えるほど時間も比例して消えていく。

現状(Before)の返信工数

1日の返信数
30通

×

1通あたり
約5分

=

1日の返信工数
約2.5時間/日

受信メールの返信下書きを、自社の文脈で自動作成する

01 対象メールを自動で検知

Gmailにて特定のラベルのついたメールを5分ごとに検知し、スレッド全体の流れを読んだうえで返信下書きを自動生成する。

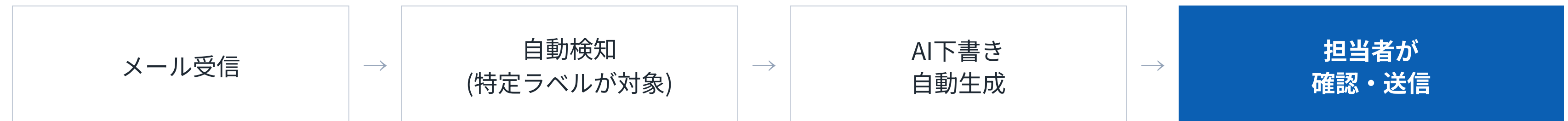
02 自社の事前情報を組み入れつつ、書き手のトーンを反映した文章を作文

過去のやりとりや自社の背景を踏まえ、いつもの書き手の語り口に合わせた文面に仕上げる。

03 あとは確認して送るだけ

担当者は下書きに目を通し、少し手を入れて送信するだけ。ゼロから書く負担がなくなる。

受信から送信までのフロー



返信1通を10分から1分へ、9割の工数を消す

01 1通あたりの作成時間を大幅短縮

1通の返信作成が約10分 → 約1分（約90%削減）。

1通あたりの返信作成

対象：1日30～50通

従来



約10分

導入後



約1分

02 返信業務の大半を「下書き済み」で渡す

1日30～50通規模の受信に対し、返信のたたき台が用意された状態から始められる。

03 低コストで運用

1通あたり約3円。導入後も運用コストはごくわずか。

作成工数 **約90%削減** 運用コスト 1通約3円

実績③ CRM x MAの統合アプリ開発

03

バラバラな情報を、 どう一元管理するか

スプレッドシートに散らばった顧客・在庫・取引を、1つにまとめられるか？

製品在庫・書類・顧客情報が、バラバラに管理されていた

01 情報がスプレッドシートごとに分断

製品在庫・書類・顧客情報を別々のスプレッドシートで管理し、横断して見られない。

分断されたスプレッドシート

製品在庫シート

顧客情報シート

書類シート

取引履歴シート

02 商流の全体像が見えない

メーカー→商社→エンドユーザーと多段で取引が流れるため、商流や取引履歴を俯瞰できない。

商流が追えない・属人化しやすい

03 過去のやり取りはメール頼み

取引先ごとの取引内容を確認するのに、毎回メールを遡って探す必要がある。

案件を中核に、機能を足してスーパーアプリへ育てる

01 散らばっていた情報を一元化

顧客・商流（商社⇄エンド）・製品・請求を、1つのアプリにまとめて管理。

02 外部SaaSなしで構築、運用は月額0円

スプレッドシート16テーブルとGASで内製し、運用コストはゼロ。

03 実データ規模で動作を検証済み

取引先31・案件42・受注156件のサンプルデータで、実運用に耐えるかを検証。

拡張イメージ（要望に応じて追加）

請求書発行	売上管理	変動費管理	財務管理	従業員管理
-------	------	-------	------	-------

同じ基盤に乗せて拡張

実装済み（今）

顧客・商流	製品	受注・請求	書類
-------	----	-------	----

案件管理アプリ（中核）

スプレッドシート16テーブル＋GAS・月額0円

取引履歴を追う工数を消し、成長の土台を作った

01 過去のやり取りをすぐ引ける

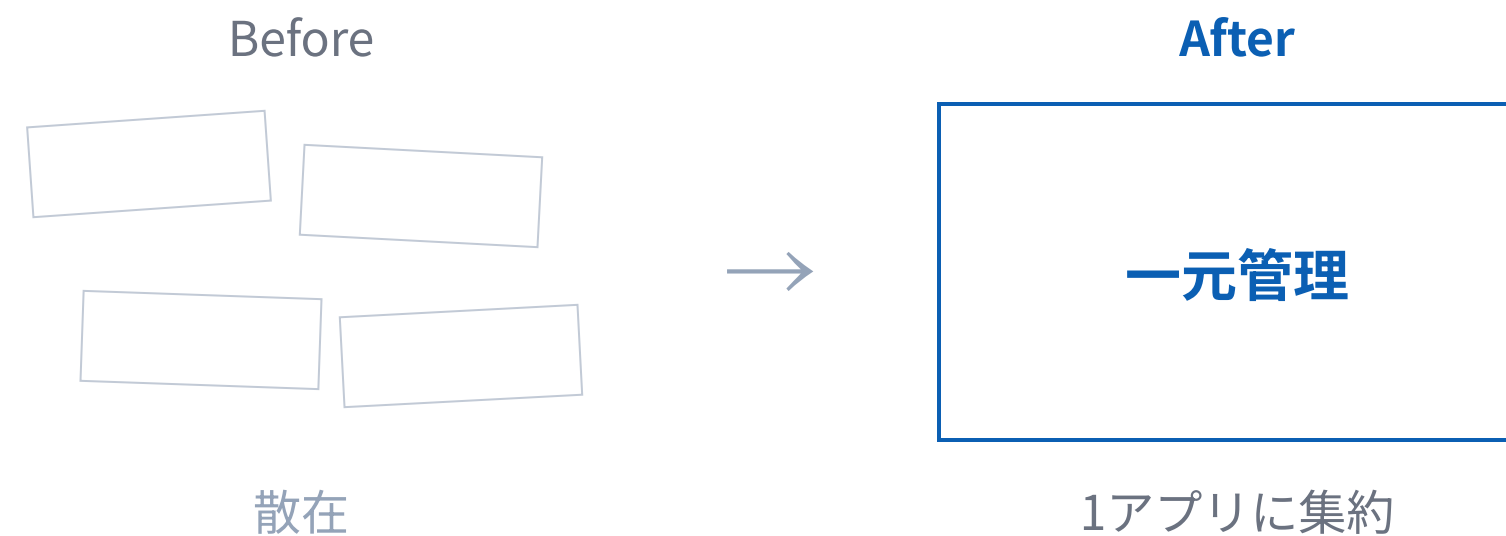
メールを遡る必要がなくなり、取引先ごとのタイムラインで履歴をその場で把握できる。

02 情報を横断で見渡せる

商流・受注・請求をまたいで一覧でき、情報探しの手間と属人化が解消。

03 増員にも耐える基盤が残る

一元管理された基盤そのものが、人が増えても回る、今後の成長を支える資産になる。



3つの実績は、実装して成果を出せる証明である

提供できるのは「AIに詳しい」ことではなく、自分で作って運用し、成果を数字で出すこと。リソースの限られた会社ほど効く。

01 営業メール自動化

新規開拓の商談化

300通に0件 → 80通に1件

HPを読み、企業ごとに刺さる営業文をAIが自動生成。1通の作成を約90%短縮。

02 メール返信自動化

返信1通あたり

10分 → 1分

返信下書きを自社の文脈で自動作成。約90%削減、1通約3円で運用。

03 CRM × MAの統合アプリ

内製・運用コスト

情報の散在 → 月額0円

散在した顧客・商流・請求を案件中心に集約。16テーブル＋GASで内製。

いずれも「AIに詳しい」話ではなく、**自分で作り、運用し、数字を出した実装の記録。**
同じ仕組みを、御社の業務にも組み込みます。

CONTACT

業務効率化の相談は、WEB STUDIO YUKUへ

御社の業務にもAIを組み込んで負担を軽くできます。まずはお気軽にご相談ください。

屋号	WEB STUDIO YUKU（島崎 宥玖）
サイト	https://www.web-studio-yuku.com/
対応領域	業務の棚卸し・AI活用の設計・実装・運用までを一人で一貫対応