

企業における AI活用の実際

AIを知るより、AIで変える。

本日の全体像



前半：実体験に基づくAI導入のリアル



後半：AI市場の最前線と
バックオフィス効率化の解

登壇



株式会社亀井堂総本店 代表取締役 松井隆昌



株式会社VEXUM 東桂佑 西山大智



現場の課題は、外から 見るよりも複雑。 だからこそAI活用は 『現場理解』から始まる。

導入前の課題



亀井堂総本店様におけるAI導入の背景



導入前に感じていた課題



現場で実際に負荷が大きかった業務

AI活用

導入後に見えた変化



AI活用に期待していたこと



実際に取り組んでみて感じたこと

市場環境 | 人が足りなくなる。採用だけでは埋まらない。

採用で埋める時代は 終わりつつある。

1



2040年、
日本の働き手は
「**1,100万人**」不足

2



人手不足倒産：
2025年度**441**件で
過去最多、
3年連続更新

3



企業の**50.6%**が
『正社員不足』—
4年連続で半数超

これからの企業経営では、
『人を増やす』だけでなく、今いる人がより高い価値を出せる
仕組みづくりが必要になる。

Takeaway



人材を「確保する」から「活かす」へ。
AI活用が、持続的成長の鍵になる。

※1 リクルートワークス研究所「未来予測2040」

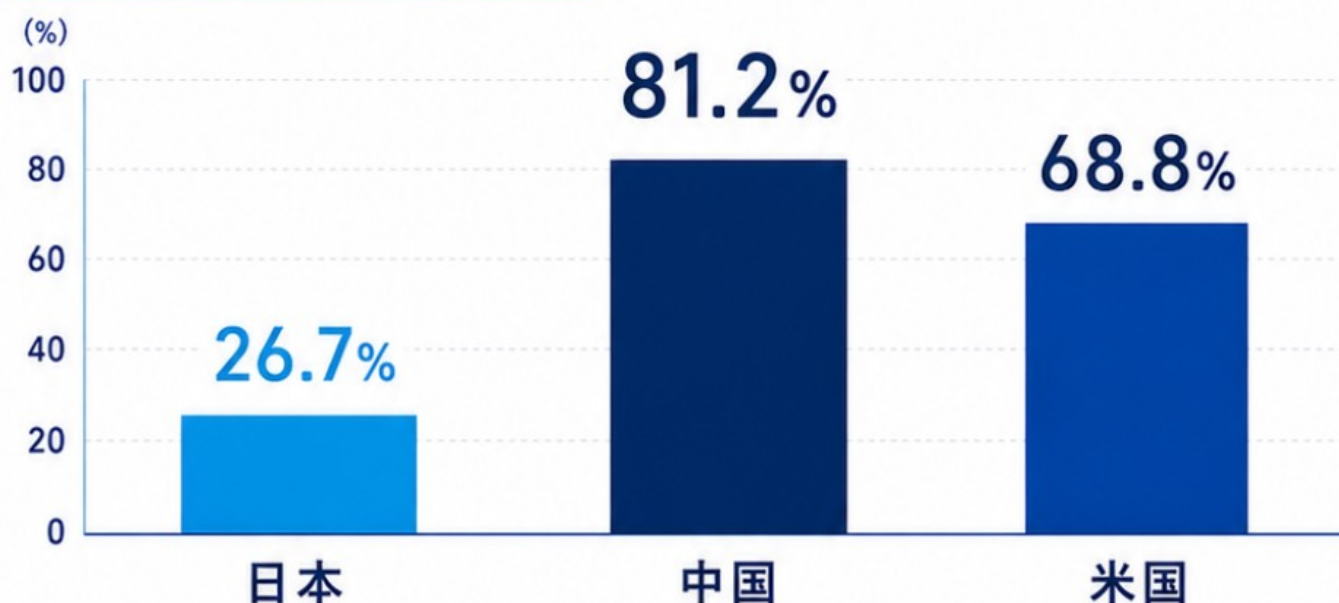
※2 帝国データバンク 2026年4月発表

※3 帝国データバンク 2026年4月調査

市場環境 | 日本はAI活用で出遅れている

AI活用の格差は、すでに企業競争力の差になり始めている。

個人の生成AI利用率（週1回以上利用）



生成AIを推進している企業の割合



AIを使う企業と使わない企業の差は、単なる効率差ではなく、意思決定・人材活用・事業スピードの差になっていく。

※ 総務省『令和7年版 情報通信白書』

※ 東京商工リサーチ 2025年8月、6,645社回答

止まる理由は 『ツール』ではなく『人』

AIは買うものではなく、
現場に運び込むもの。

AI活用が止まる理由



第1位:
『専門人材がない』

55.1%

2

第2位:
『利点・欠点を評価できない』

43.8%



PoC(実証実験)から
本番稼働まで進める企業は
約**3分の1**



Gartner予測:
エージェント型AIプロジェクトの
40%超が2027年末までに中止

必要な解決策



ツール選定ではなく、
現場理解



PoCではなく、
本番運用



外注ではなく、
内製化



提案ではなく、
実装

VEXUM / aris | AIと現場をつなぐ会社

会社紹介



株式会社VEXUM



ミッション:『すべての人に挑戦の自由を』



ビジョン:『人が活きるAI』



キャッチコピー:『AIを知るより、AIで変える。』



導入企業

200
社以上



継続利用率

98%



利用開始まで

最短 **2** 週間

サービス名

aris (アーリス)

AIを知るより、AIで変える。

FDEとは | AI人材が現場に常駐するモデル

提案で終わらない。AI人材が現場に入り、実装まで完遂する。

FDEの定義



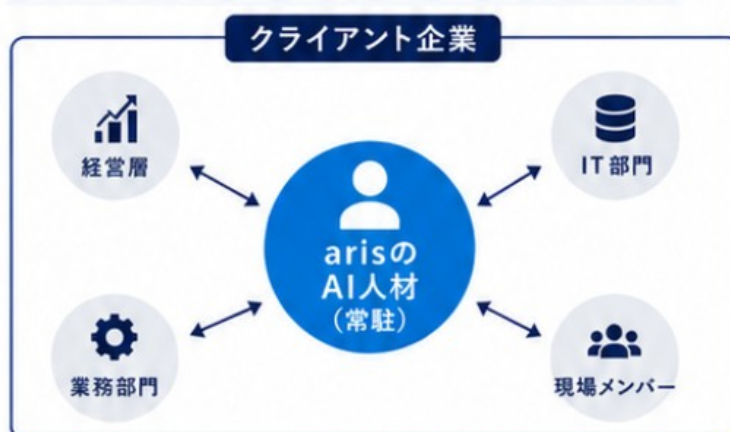
サービス名：aris(アーリス)。

提供モデルとしてのFDE = 企業内へAI専門人材を派遣し、AIの活用および内製化を支援する常駐型BPOサービス

arisの特長

-  AI人材が週1～4日、現場に常駐
-  雇用・社会保険の負担なしにAI専門人材を確保
-  「日本唯一の常駐型AI活用支援サービス」
-  「提案で終わらない、実装まで完遂」

常駐イメージ (クライアント企業内にAI人材が参画)



現場に入り込み、実装・定着・内製化まで伴走

	SES	ITコンサル	エンタープライズ向け AIコンサル (月額300～500万円)	aris
 価格	△ (人月単価・高め)	△ (高め)	× (非常に高い)	週1日・月額15万円から =他社比 約4分の1～5分の1の価格
 提供範囲	△ (リソース提供が中心)	○ (戦略・設計が中心)	○ (戦略～実行支援)	ツール納品で終わらず 「実装・定着・内製化」まで伴走
 現場への入り込み	△ (限定的)	△ (プロジェクト単位)	△ (期間限定が多い)	クライアント企業内に 常駐して深く伴走
 内製化支援	△ (支援範囲が限定的)	△ (提案・設計が中心)	○ (支援あり)	◎ 内製化までを ゴールとして伴走

FDEの進め方 | ゴールから逆算し、内製化まで進める

『AIで何ができるか』ではなく、
『何を達成したいか』から始める。

方法論① ゴール数値から逆算する

1 ゴール数値を置く



増やす：
売上・応募数



減らす：
工数

2 構成要素に分解

3 人的負荷が高い作業を特定

4 品質が保てる箇所だけAIに移管

方法論② 囲い込まない内製化



最先端領域は
当社が担う



成熟した業務から順に
顧客社内へ移管(内製化)



顧客は自走、
当社は常に次の
最先端へ

支援の流れ

1



初期設計
(業務ヒアリング・
課題マップ・
優先順位づけ)

2



小さくPoC

3



常駐実装

4



運用定着

5



内製化



ノウハウを渡すことを前提にした支援

バックオフィス活用マップ | 事務業務はAI化しやすい

業種を問わず、事務・バックオフィスは共通。

トピトレンド



Gartner予測：2026年末までに企業向けアプリの40%がタスク特化型AIエージェントを搭載(2025年は5%未満)^{*1}



国内AI市場：2025年2兆3,725億円 → 2029年6兆8,897億円、約2.9倍^{*2}



『AIを使う』から『AIが業務の中にいる』へ

「あるある業務」×効果の表(VEXUM支援事例)

あるある業務	効果・成果
 支援計画書・報告書の作成(介護)	AIが約8割自動生成 → 10時間→2時間
 シフト作成(人事)	人員配置計算+自動生成 → 30時間→1時間
 訪問シフト作成	1週間→数分～10分
 メール仕分け・返信(税理士事務所)	仕分け・優先度判定・返信下書きを自動生成
 日報・議事録	会議の文字起こし→自動整形→自動送信 → 毎日1時間→10分
 採用業務	工数70%削減

経理まわりの活用例

- ✓ POSデータの会計台帳への自動転記(手作業ゼロに)
- ✓ 紙伝票をOCR読取→CSV変換→会計ソフトへ自動インポート
- ✓ 請求書照合の自動化

『入力・転記・照合』は最もAI化しやすい領域

*1 Gartner

*2 IDC Japan 2026年3月発表

*3 VEXUM支援事例

効果実証 | 亀井堂総本店様の実数値とまとめ



arisは週1日・月額15万円から

他社比 約**4分の1~5分の1**の価格で提供

亀井堂総本店様の実数値

7施策のうち完成施策の削減効果:



見積書の自動作成(メール完信→読取→PDF作成→送信まで全自動):

約**10~20**時間/月 削減



請求書照合(銀行明細×販売管理データ、ほぼ100%自動判定):

約**5~10**時間/月 削減



tovas連携の受注判定:

約**3~6**時間/月 削減



完成施策合計:

約**18~36**時間/月 削減

定性の変化



属人化の解消: ベテランのノウハウを型化し、新人でも再現可能に



品質の平準化: 担当者によるばらつきをAI+テンプレートで統一



継続利用率98% = 「入れて終わり」にならない証明

まとめ



人は減る。AIの活用は「やるか」ではなく「いつやるか」



止まる理由はツールではなく、現場に運ぶ「人」の不在



VEXUMは月額15万円から、AI人材が現場に常駐し実装まで完遂する

問い合わせ先

<https://vexum-ai.com/>

公式HP

