



Great Reset DX Coaching (研修サービス) ご紹介資料

1. DX推進の現状と課題
2. Great Reset DX Coaching(研修サービス)概要
3. ご利用の流れ
4. AI活用DX統合支援ソリューション
5. 会社概要

DX(デジタルトランスフォーメーション)の成果状況

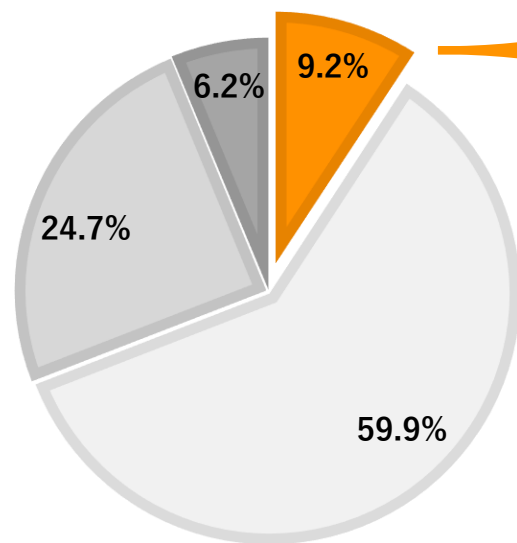
- ・2024年現在、日本企業のうちDXで十分な成果を上げていると答える企業は、全体の約1割。
- ・十分な成果を上げるために、**全社的な取り組み**が必要です。

DXが十分成果を上げていると答える企業は約1割

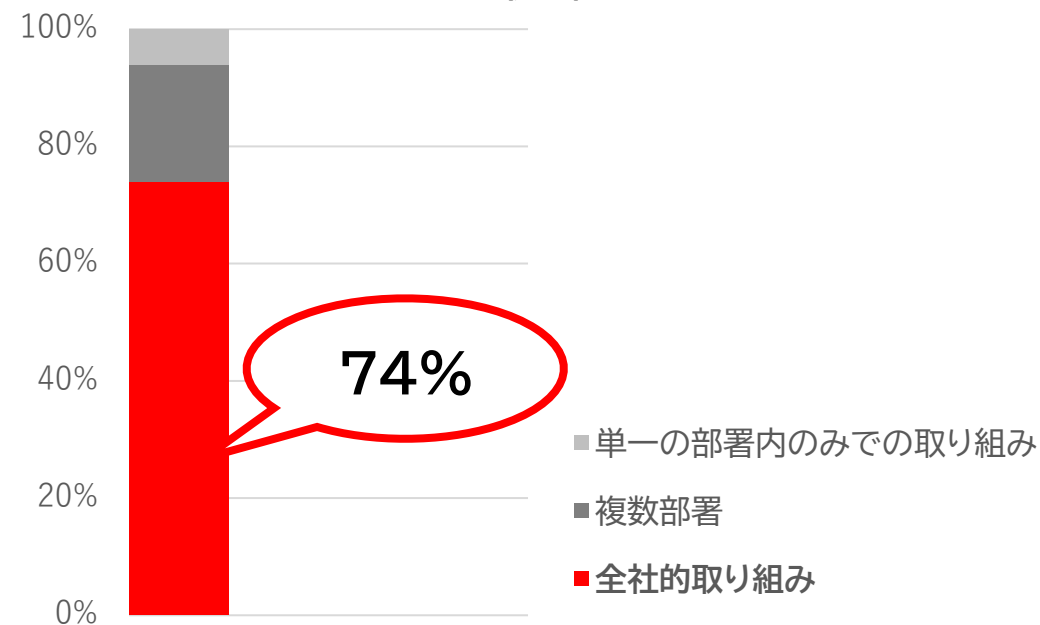
そのうち全社的にDXに取り組む企業が7割以上

DXの取り組み成果

- 十分に成果が出ている
- 何らかの成果あり
- 十分に成果が出ている
- 全く成果なし、わからない



DXへの取り組み方



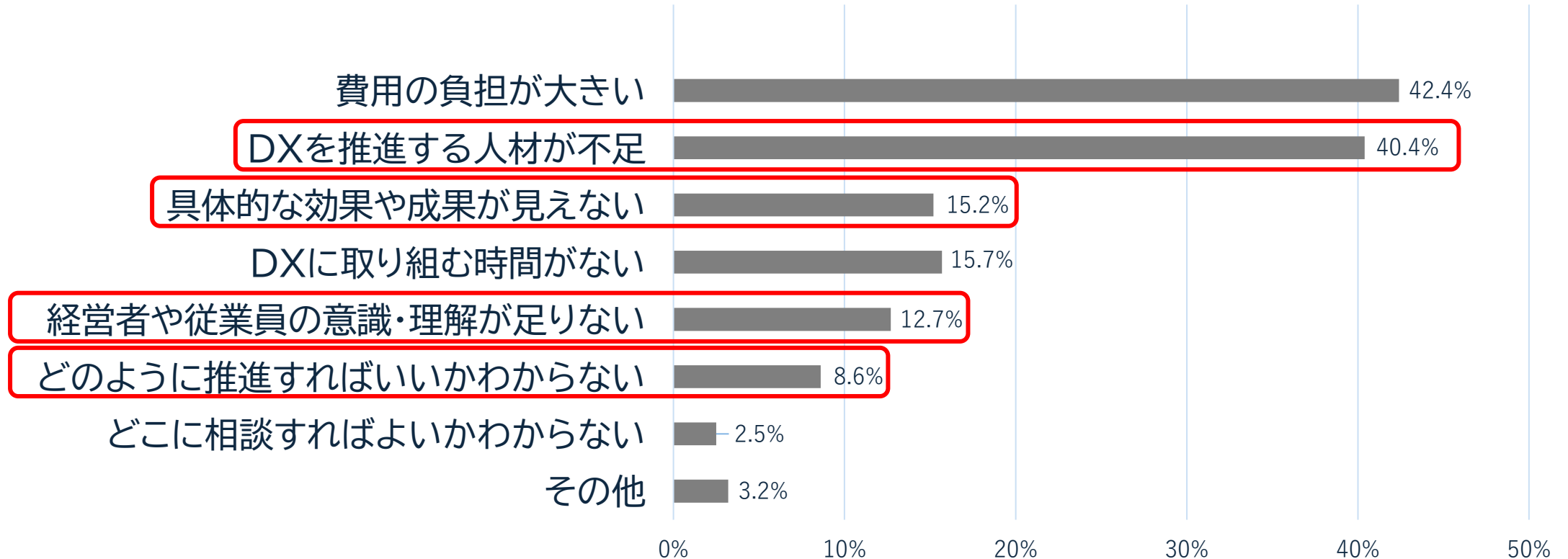
※出典:PwCの「日本企業のDX推進実態調査2024(速報版)」

中小企業のDX推進で直面する主な課題

中小企業では、DX推進において費用や時間の問題の他、以下のような課題が挙げられています。

- ・人材の不足
- ・経営者や従業員の意識・理解の不足
- ・どのように推進すればいいかわからない、具体的な効果や成果が見えない

デジタル化に取り組む際の課題

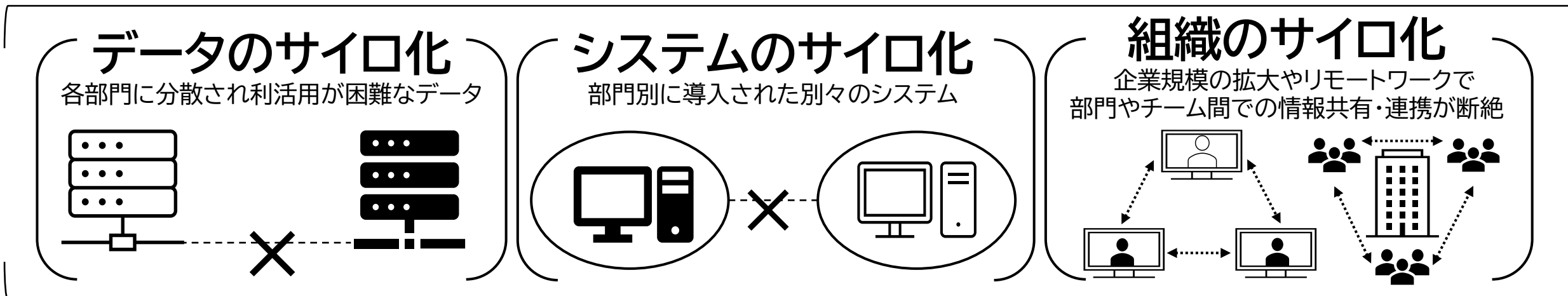


出典:『中小企業白書・小規模企業白書2022年版』(中小企業庁編)
第1-4-53図「DXの取組を進めるに当たっての課題(DXの取組状況別)」のデータをもとにKeepdata(株)が作成
「デジタル化による業務効率化やデータ分析に取り組んでいる状態」の企業アンケート(n=1,214)結果を利用

DX推進を阻害するサイロ化

闇雲にシステムを導入してもDXは成功しません。
企業全体に蔓延るサイロを解消し、**企業全体での総合的な変革**が必要です。

日本企業が直面する主な問題

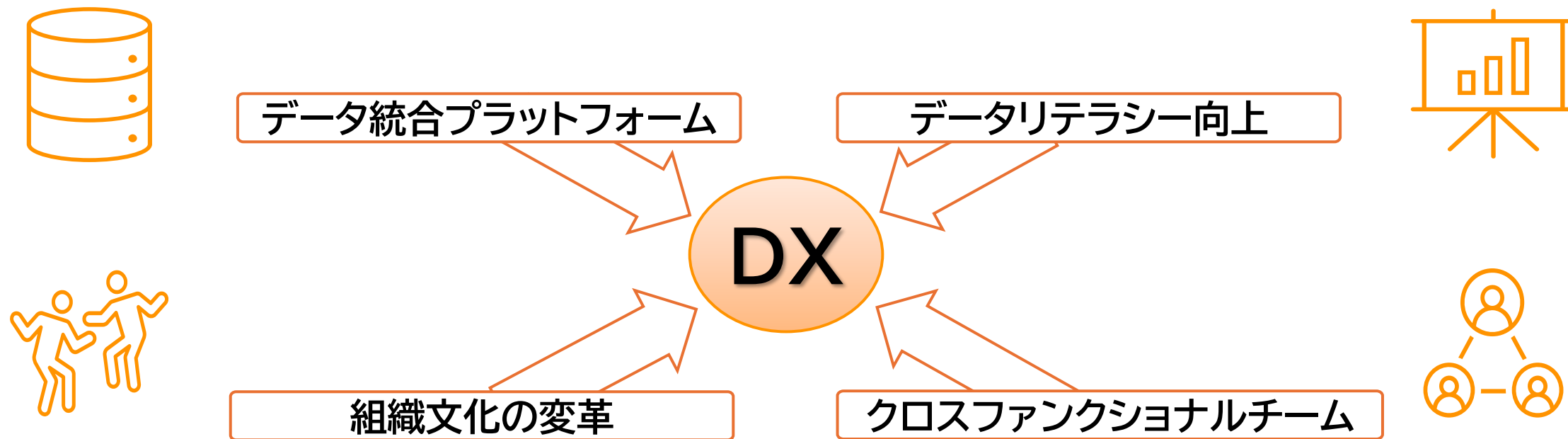


DX阻害

データ活用の制約
イノベーションの阻害
意思決定の遅延
業務効率の低下
モチベーションの低下 など

DX成功を支える組織とデータの連携アプローチ

DXの成功には、組織全体でデータと人材を結び付け、部門横断的な連携を強化する取り組みが鍵となります。弊社は組織文化の変革からデータ統合まで、包括的なソリューションを提供します。



➤ データ統合プラットフォームの導入

データを一元管理し、迅速な意思決定を支える基盤を構築。

➤ 組織文化の変革

情報共有やコラボレーションを重視する文化を醸成し、社員の意識改革を推進。

➤ データリテラシーの向上

社員がデータ活用スキルを身につけ、データに基づいた戦略的な意思決定を実現。

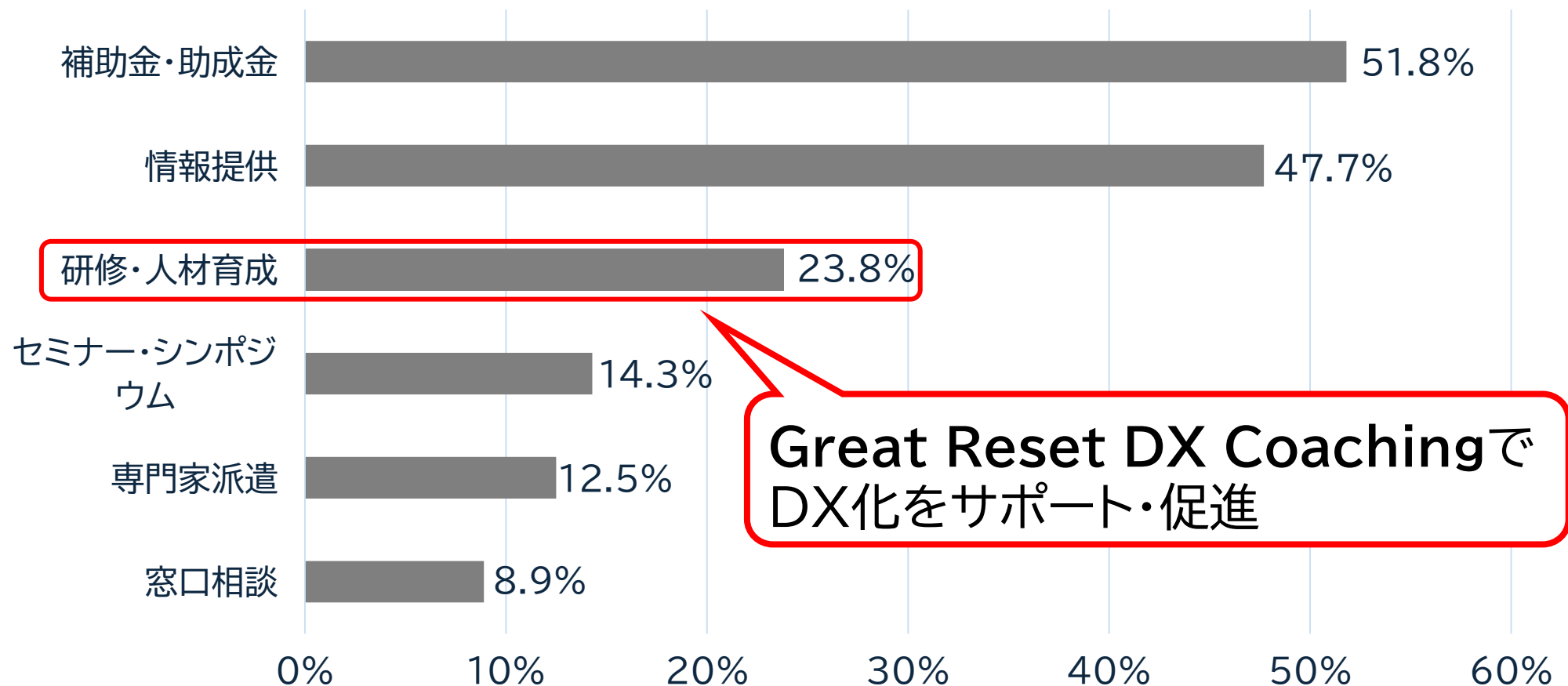
➤ クロスファンクショナルチームの結成

部門間の壁を越えた連携を促進し、組織の俊敏性を強化。

中小企業が求めるDX推進支援策

中小企業は補助金・助成金のほか、外部支援として研修や人材育成を強く求めています。弊社はこのニーズに対し、**研修サービス・Great Reset DX Coaching** で企業の組織変革をサポートいたします。

DX推進のために期待する支援策



出典:『中小企業白書・小規模企業白書2022年版』(中小企業庁編)
第1-4-54図「DX推進のために期待する支援策(DXの取組状況別)」のデータをもとにKeepdata(株)が作成
「デジタル化による業務効率化やデータ分析に取り組んでいる状態」の企業アンケート(n=1,207)結果を利用

1. DX推進の現状と課題
2. Great Reset DX Coaching(研修サービス)概要
3. ご利用の流れ
4. AI活用DX統合支援ソリューション
5. 会社概要

Great Reset DX ソリューション全体像

弊社はコーチング、業務ソリューション、ITサービスの提供を通して、企業のDX推進と成長をワンストップで力強く支援し、企業価値の向上を全力でサポートします。

組織のサイロ解消

業務課題の解決支援

システム・データサイロ解消

DX
コーチング

DX
業務ソリューション

DX
ITサービス

DX成功
企業価値向上

・品質プロセスマネジメント
力育成プログラム、商品企
画力育成プログラム、リー
ダーシップ開発プログラム
など

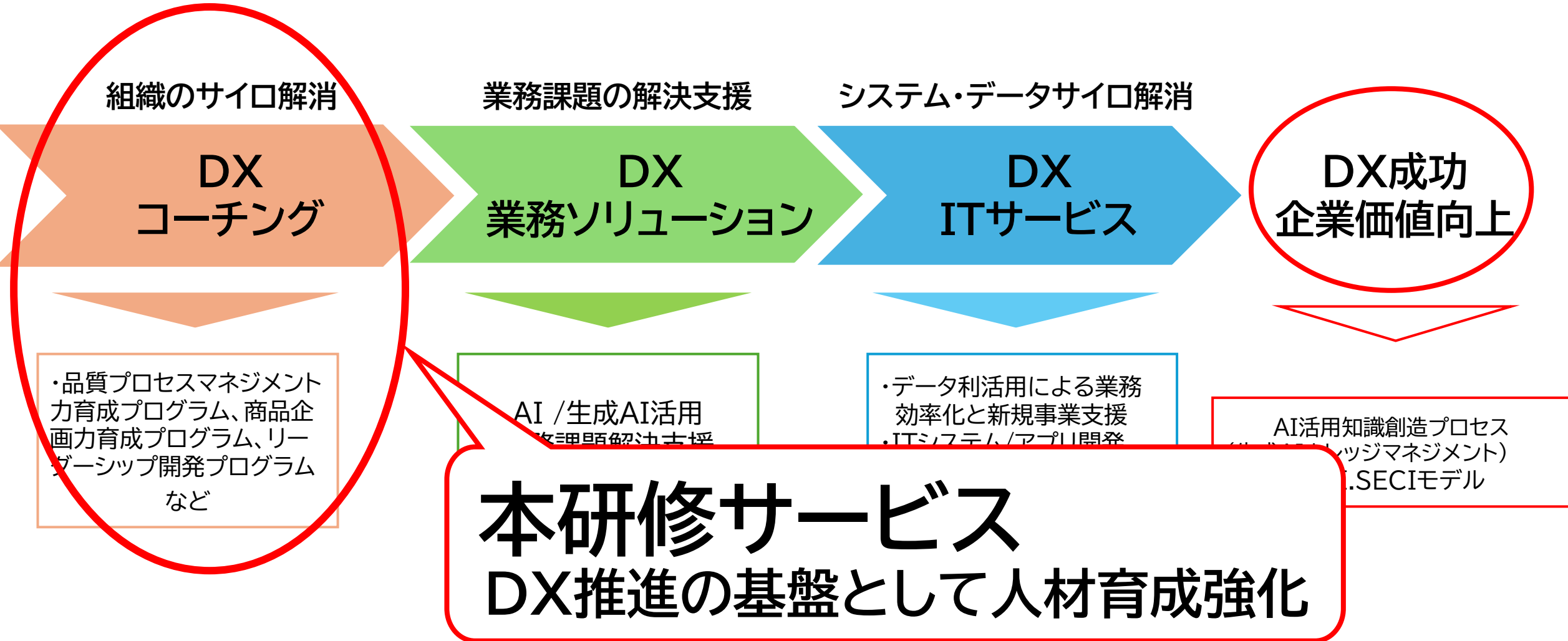
AI /生成AI活用
業務課題解決支援
など

・データ利活用による業務
効率化と新規事業支援
・ITシステム/アプリ開発
クラウド環境構築
など

AI活用知識創造プロセス
(生成AIナレッジマネジメント)
= AI.SECIモデル

Great Reset DX Coaching 研修サービス

弊社の提供する研修サービスは、DX推進の基幹人材を育成し、その後の業務改善やIT基盤導入に向けた足場を固める重要な第一歩です。



「Great Reset DX研修プログラムに関するお問い合わせ」にご相談内容をご記入いただけましたら、担当者よりご連絡の上、ヒアリングをさせていただきます。どうぞお気軽にご相談ください。

現状把握と課題設定

組織の現状と課題を可視化し、研修の目的を明確化

現状ヒアリング、組織文化や
人材育成に関するアンケート
やインタビュー

課題や改善点の共有と
目標設定(合意形成)

プログラム実施計画の策定

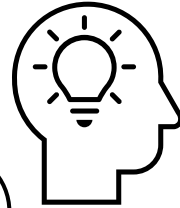
- ①弊社研修プログラムから
最適なものを選定
- ②研修対象人員の選定
- ③研修実施時期の計画

Great Reset DX Coaching 研修サービスの流れ

実際に組織が直面している課題を題材にプログラムを実施し、企業の人材が実践的なスキルを向上させるだけでなく、組織全体の業務プロセスの効率化、情報共有の活性化、そして組織文化の改善を同時に実現します。

本研修

研修実施/3~6ヶ月



**組織課題解決に
資する人材育成**

組織課題に取り組みつつ、人材の成長を促進、実践的なスキルを向上させる

- ・ワークショップや実践型トレーニング、コーチングセッション(リーダー層向け、若手向け)
- ↓
- ・業務プロセス改善や実務を通じた課題解決
- ↓
- ・フィードバックと振り返り

研修修了時



成果共有と組織定着

プログラムの成果を確認し、長期的な成長戦略へとつなげる。

- ・プレゼンテーションを通じて成果発表・共有
- ↓
- ・組織全体で知見の統合とナレッジシェア
- ↓
- ・フォローアップ計画の策定と次のアクションステップの提示

※研修の標準実施期間は3ヶ月~6ヶ月、1回あたりの研修時間は1.5~3時間程度です。

電機メーカーA社における本研修サービスの活用事例

本事例は、電機メーカーA社様における組織改革と人材育成の取り組みとして、当社の研修プログラムを実施した事例です。ヒアリングを通じて明確になった課題(社員の指示待ち傾向や提案経験の不足など)に対応するため、適切なプログラムを選定しました。

経営層と現場社員の ヒアリングで特定した課題

社員が指示待ちの傾向:
上司からの指示がないと業務が停滞。
若手社員が自発的に学び、創意工夫
する文化がない。

提案経験不足:
市場のニーズを把握する機会がなく、
新規製品のアイデアが出ない。企画・
提案する能力を育む機会がない。

プロジェクト管理手法が未成熟:
プロセスが体系化されておらず、作業
が非効率で進捗管理が不十分。

弊社のプログラムから選定

リーダーシップ開発プログラム:
次世代リーダーを育成し、組織目標の
達成を促進。

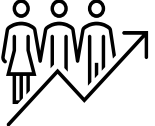


商品企画力育成プログラム:
アイデアを実現可能な提案に変えるス
キルを育成。

**品質プロセスマネジメント力育成
プログラム:**
作業を構造的に整理し、進捗を効果的
に管理するスキル育成。

課題解決と人材育成を同時に実現！

サービス概要 | プログラム一覧

職種や業務内容に対応したプログラムを多数ご用意しております。詳細についてはお問い合わせください。

研修名	対象者・定員	内容	所要時間/回数/期間
リーダーシップ開発 プログラム 	管理職 12名	次世代リーダーとして必要な視野とスキルを育成し、自律的にチームや組織を導くための能力を高めます。 ✓ 部下育成、指導能力を高め、次世代リーダーを育成 ✓ 組織目標達成に貢献できる、自律的な人材を育成	初回:4時間 2回目以降:3時間 月1回/6か月
商品企画力育成 プログラム 	全社員 12名	商品やサービスの企画力を強化し、業界や顧客のニーズに基づいた価値ある提案を実現するためのスキルを育成します。 ✓「企画構想書」作成練習 ✓「模擬企画構想会議」	初回:4時間 2回目以降:1.5時間 月2回/6か月間
品質プロセスマネジメント 力育成プログラム 	管理職 12名	品質管理の現状を見える化し、重要なポイントを深掘りすることで、品質向上の具体策を構築します。 ✓ プロセスの現状認識・全体像把握・可視化 ✓ 各工程での課題認識の深掘り・改善提案作成	

(参考)リーダーシップ開発プログラム内容

本プログラムは、指示待ち型の組織風土を改善し、部下が自主的に目標を設定し行動できるよう支援する内容となっています。フィードバックスキル、目標設定スキル、およびコーチング手法の習得を通じて、チームのパフォーマンス向上を実現します。本プログラムは管理職向けに6か月間にわたり、月1回の対面形式で実施されます

リーダーは管理型からコーチ型へ



- トップダウンで指示を部下の自主性が育たない
 - 部下は上司に言いたいことが言えず、新しいアイデアが生まれない
- 指示待ち族の発生



フィードバックスキル
目標設定スキル
コーチング手法など



- ✓ 部下に、自発的に学び、創意工夫し、より早く、より大きな目標を達成する能力を身につけさせる

(参考)品質プロセスマネジメント力育成プログラム:実施カリキュラム

本プログラムは、管理職を対象に、業務プロセス全体を俯瞰して課題を明確化し、具体的な品質改善計画を策定・実行するスキルを習得することを目指します。最終的に成果物として「改善計画書」を作成し、次のステップに活かす実践的なトレーニングを実施します。

	テーマ	時間	主な内容
Day1	現状課題の共有	4時間	- オープニングダイアログ - グループ討議と振り返り
Day2	プロジェクトを細分化、全体像の把握	1.5時間	- 作業分解の演習 - 優先順位の整理方法
Day3	作業の整理とスケジュールの見える化	1.5時間	- 作業依存関係の把握 - 効率的な計画立案の手法
Day4	作業を外部に依頼する準備	1.5時間	- プロセス分解 - 外部委託資料の整備方法を習得
Day5	進捗管理のポイントと課題対応	1.5時間	- 進捗管理スキルの向上 - 課題解決策の共有と実践
Day6	若手育成の基本	1.5時間	- 質問の仕方 - フィードバックの取り方を体験
Day7	自主性を引き出す指導	1.5時間	- 現場の事例をもとに - 目標設定や課題解決のサポート方法を演習
Day8	育成の成果物を評価	1.5時間	- 成果物チェックリストの作成 - フィードバックの練習
Day9	リスクを予測して備える	1.5時間	- リスク列挙と対策 - 対応手順のシミュレーション
Day10	全体を見通した管理	1.5時間	- 全体像を俯瞰した管理練習 - グループ内でのフィードバック
Day11	各自の取り組み進捗レビュー	1.5時間	- 実務での進捗共有 - 他参加者からの意見を基に改善点を議論
Day12	成果発表と次への計画	1.5時間	全体の振り返りを行い、今後の改善案を共有 - 成果発表 - グループ内で次のアクションプランを設定

(参考)Great Reset DX Coaching サービスメニュー

以下のメニュー以外にも、職種や業務内容に対応したプログラムを多数ご用意しております。詳細につきましては、ぜひお問い合わせください。

サービスカテゴリ	内容	講義言語	受講対象
コミュニケーションスキル向上	上司・部下・同僚を巻き込む話法習得	日・英	全社員
リーダーシップ開発	リーダーの役割定義と部下育成スキル	日・英	管理職以上
リーダーシップ(経営者向け)	リーダーシップのあり方を学ぶ	日・英	経営幹部
エグゼクティブスキル	幹部として必要なスキル習得	日・英	経営幹部
品質プロセスマネジメント力育成	品質管理改善の具体策を構築するスキル	日・英	管理職以上
問題解決	問題を分解し、解決策を論理的に導き出す手法を学ぶ	日・英	全社員
商品企画力育成	ニーズに基づいた価値ある提案を実現するスキル育成	日・英	全社員
ダイバーシティマネジメント	多様な意見・文化を受容するスキル	日・英	全社員
自律的キャリアデザイン	キャリアステップを自分で築くことを学ぶ	日・英	全社員
自律的キャリアデザインサポート手法	部下をどうサポートし、どう育成するか学ぶ	日・英	管理職以上
イノベーションマネジメント	変革をどのように起こすかMBAの手法で学ぶ	日・英	管理職以上
事業戦略作成	事業を創り、説得する計画書作成スキル	日・英	管理職以上
事業選択と資源の集中手法	リソースをどの事業に振り向けるか見極めるスキル	日・英	全社員
営業戦略作成	シェアを取り売上を上げる計画立案方法を学ぶ	日・英	全社員
マーケティング戦略	世界に通用するMBAのマーケティングと計画立案を学ぶ	英独伊西	全社員
マーケティング・インテリジェンス	世界に通用するMBAの市場調査技術手法を学ぶ	英独伊西	全社員
デジタルマーケティング	MBAのSNS活用による新マーケティング手法を学ぶ	英独伊西	全社員
技術トレンドの確認方法	最先端技術のキャッチアップ手法を学ぶ	日	全社員
資金調達的手法	予算化と外部からの調達方法を学ぶ	日	全社員
ビジネスモデル立案方法	コスト、販路、サブスクを理解する	日	全社員

※プログラムの標準実施期間は3ヶ月～6ヶ月、1回あたりの研修時間は1.5～3時間程度です。

※助成金の適用対象となる研修は、日本語での講義に限られます。

Great Reset DX Coachingが選ばれる3つの理由

Great Reset DX Coachingは、実務に直結した課題解決型の研修に加え、豊富な経験を持つ講師陣による実践的かつ理論的なアプローチを提供します。さらに、必要に応じたDX推進のトータルサポート体制を通じて、企業の成長を包括的に支援します。

実践的で課題解決型のアプローチ



人財育成:実務スキル習得

現場が直面する課題を元に選定した研修で、実務に直結するスキルを習得できます。

業務・組織改革直結

改革の具体的な成果を目指し、即効性のある方法論を提供。業務プロセス改善や組織改革をそのまま実現可能です。

継続的支援

研修後も成果の定着を支援し、持続可能な成長をサポート。長期的な成長を見据えた指導と、進捗レビューを実施します。

グローバルと現場に精通した講師陣



現場に基づく実践的な知見

ソニーや富士ゼロックスなど大手企業で、製造プロセスの効率化や営業組織の再編といった業務改善の実績や具体的な成功事例を共有し、実務で活かせるスキルを提供します。

競争力強化に繋がる研修

講師陣が海外駐在や国際業務の経験を通じて得た異文化マネジメントや戦略的思考を活かし、グローバル市場での競争力強化に役立つ内容をプログラムに反映しています。

多様なバックグラウンド

スタートアップ・新規事業立ち上げ、企業再編など豊富な経験を持つ講師陣が、幅広い課題に対応できる視点を提供します。

研修成果を最大化する DX推進のトータルサポート(後述)



研修成果の最大化を実現するDX

研修終了後、必要に応じて生成AIを活用した業務ソリューション、ITサービスの導入を支援。企業のDX戦略全般をバックアップし、研修成果を最大化するための具体的なソリューションを提供します。

組織全体の知識創造プロセス

システム・データのサイロ化(分断)の解消を支援し、部門間の情報共有を促進。組織全体で蓄積されたデータを活用して、知識創造プロセスを促進し、継続的な業務改善と組織変革を支援します。

メンバーは各業界で培った豊富な経験と広範なネットワークを活かし、グローバルな視点で課題を多角的に分析。お客様に寄り添い、成長を阻む障壁を共に解決します。



松野尾 萌

関東学院大学特任教授、ベトナム貿易大学客員教授
早稲田大学大学院ビジネススクール講師
Keepdata執行役員 Great Reset DX 事業統括
早稲田大学社会科学部卒業
ソニー株式会社及び商社で勤務後、ドイツ系化学メーカー日本法人で
ダイレクター、アメリカ系石油化学メーカーで代表取締役社長を勤め
る。営業、マーケティング、商品企画、経営戦略業務に携わる中、イギリ
スと中国に赴任し現地事業部門の統括を務め、その後、経営者として
活動。



栗花落 (つゆり) 慧樹

Technica Japan 代表取締役
Keepdata株式会社 執行役員 AIソリューション事業統括
東京工業大学情報理工学院卒

国費留学生として、ベトナムより来日。東京工業大学で機械学習を専攻。PwCやIBMのコン
サルティング会社でグローバル企業のビジネスコンサルタントとして働いた後、大阪市立
大学大学院でアジアのハイテクスタートアップモデルを研究テーマとして博士課程に入学。
その後、フリーITコンサルタントとして複数のオフショアソフトウェア開発プロジェクトの管
理に携わり、幅広い領域での実績経験を積む。

東証上場のITスタートアップ企業であるモビルスの取締役に就任し、製品開発のマネジメ
ントに加え、エンジニアの採用や育成を担当。Mobilus子会社の取締役も兼任、IT企業向
け採用プラットフォームの開発を主導。Mobilusを退社後、東京を拠点とするITソリュー
ションプロバイダーであるMaverickSolutionsに入社し、最高技術責任者を務めた。
2022年からTechnicaの共同設立者兼チーフコンサルタント。



稲葉 直彦

Keepdataエグゼクティブコンサルタント
立教大学 大学院学卒業
富士ゼロックス株式会社入社法人営業、プロダクトマーケティングを歴
任。独立後、10年にわたり中小企業から上場企業までのエグゼクティブ
コーチングから幹部、管理職向け研修まで成果を出している。
資格
経営管理学修士(MBA)立教大学大学院修了/米国・国際コーチング連盟
認定コーチ(ACC) (一社)日本経営士会認定 経営士
メンバーシップ
米国・国際コーチング連盟 本部正会員/米国・国際コーチング連盟 日本
支部 理事長を歴任し、顧問を経て、監事へ(一社)日本経営士会 正会員
(一社)日本経営士会 外部連携委員
富士フィルムビジネスイノベーション 印刷創世研究会 認定講師



谷 祐輔

Keepdataエグゼクティブコンサルタント
早稲田大学 理工学部電子通信学科卒業

ソニー株式会社入社。8ビットパソコン、CD-ROM規格策定、放送
局用CM・番組・ニュース運用システム、VAIO・ウォークマン商品企
画・事業戦略・ソフトウェア設計統括、新規スポーツエンタテインメント
事業開発などに従事。

AV・IT関連の新規商品・サービスの企画・設計・マーケティングに関
するコンサルティング、技術・商品企画系コンサルタントとして独立。

一般社団法人 ジャスト・ラビング・スキーを設立・理事
2023年5月 一般財団法人 科学技術継承財団 評議員

1. DX推進の現状と課題
2. Great Reset DX Coaching(研修サービス)概要
3. ご利用の流れ
4. AI活用DX統合支援ソリューション
5. 会社概要

ご利用の流れ



お問い合わせ

「Great Reset DX研修プログラムに関するお問い合わせ」にご相談内容をご記入ください。担当者よりご連絡いたします。



ヒアリング

お客様の課題やご要望をヒアリングさせていただきます。



プランのご提案

ヒアリングに基づいて、お客様に合った最適な研修を提案いたします。助成金制度活用についてもご案内・サポートさせていただきます。



お申込・業務開始

契約書の締結後、準備を進めてカリキュラムに基づき研修を実施いたします。研修後も、ご要望に応じた追加のソリューションや製品の導入についてご案内することが可能です。

お見積例

下記の料金は、各プログラムの標準的な設定です。詳細なプラン内容については、担当者までお問い合わせください。

プログラム名	定員	時間/回数/期間	お見積価格(税抜)
リーダーシップ育成プログラム	12名	月1回/6か月 初回:4時間 2回目以降:3時間	720万円
品質プロセスマネジメント力育成プログラム	12名	月2回/6か月 初回:4時間 2回目以降:1.5時間	720万円
商品企画力育成プログラム	12名	月2回/6か月 初回:4時間 2回目以降:1.5時間	720万円

- ✓ お見積価格は、講師料、教材費、運営費を含めて算出されています。
- ✓ 上記費用に別途消費税が加算されます。
- ✓ 交通費、宿泊費用は、別途、実費分をお客様にご負担頂きます。

助成金制度のご紹介

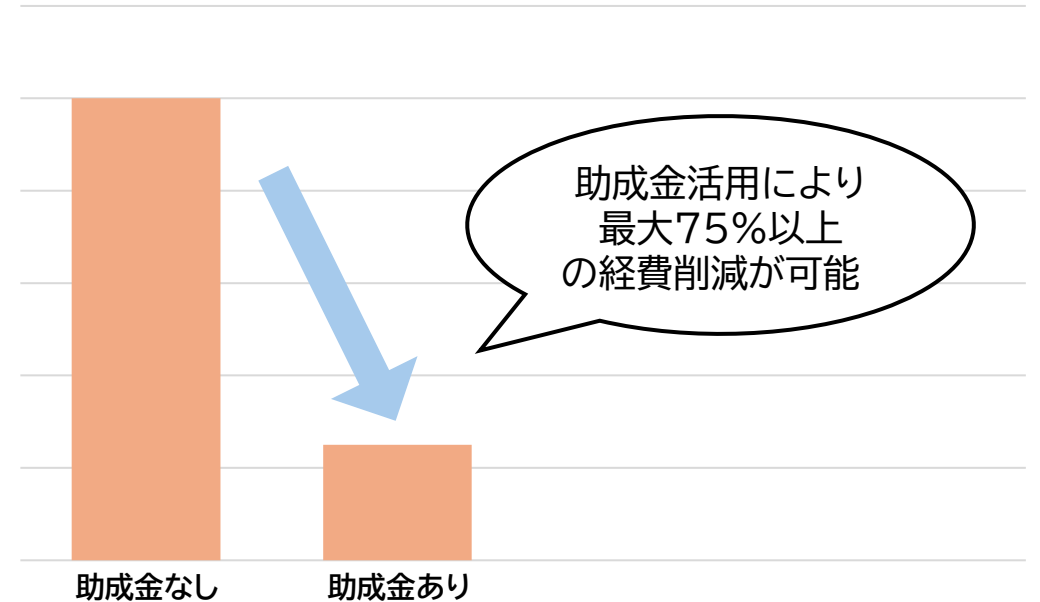
弊社サービスは、国の人材開発助成金を活用し、最大75%以上お得にご利用いただくことが可能です。社労士と連携しサポートをしておりますので、助成金の活用や手続き等についてお気軽にお問い合わせください。

ご利用可能な助成金制度

	大企業	中小企業
人材育成 訓練コース	経費の 30%を助成	経費の 45%を助成
事業展開等 リスキリング 支援コース	経費の 60%を助成	経費の 75%を助成

※助成金活用には諸条件がございます。
詳細は[こちら](#)をご参照ください。

中小企業の助成金活用例



※中小企業が事業展開リスキリング支援コースを活用される場合の例
※経費助成+貸金助成がある場合

助成金活用時の実質負担の例

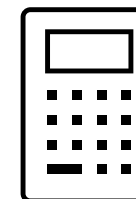
本スライドの金額はあくまで見積もり例です。実際の金額は申請内容や助成条件によって変動する場合があります。詳細な助成額の計算や条件については、弊社までお問い合わせください。

中小企業様が品質プロセスマネジメント力育成(12名参加)を実施し、「人材育成訓練コース」の助成金を活用した場合

項目	計算方法	計算式	合計(税込)
研修費用	研修費用×(1+消費税率)	¥7,200,000×1.1	▲¥7,920,000
経費助成額	研修費用45%または一人当たり15万円 (低い方を適用)	¥150,000/人×12人	+¥1,800,000
賃金助成額	従業員1人1時間あたり¥760	20.5時間×12人×¥760/時間・人	+¥186,960
実負担額			▲¥5,933,040

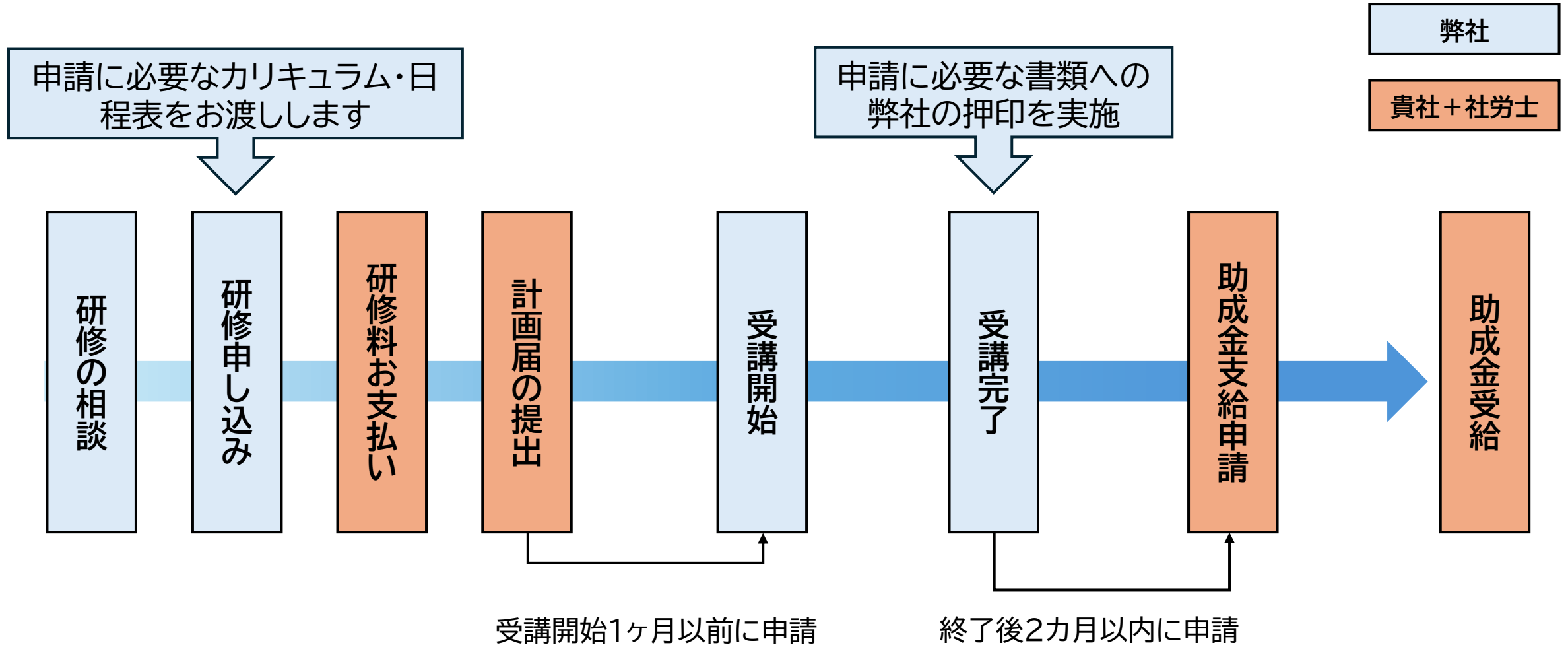
※助成金活用には諸条件がございます。
詳細は[こちら](#)をご参照ください。

助成金適用により条件に応じた
大幅なコスト削減が可能です。



助成金制度活用の流れ

助成金をご活用される場合は、労働局への事前申請が必要です。申請後、研修を開始いただけます。



1. DX推進の現状と課題
2. Great Reset DX Coaching(研修サービス)概要
3. ご利用の流れ
4. **AI活用DX統合支援ソリューション**
5. 会社概要

Great Reset DX ソリューション | AI活用DX統合支援ソリューション

研修サービスを通じて育成された人材や組織基盤をもとに、お客様のご要望に応じて業務ソリューションおよびITサービスをご提供。生成AIを活用した業務課題の解決提案やデータ統合やIT基盤の構築による業務効率化、新規事業創出を支援する包括的なソリューションを実現します。また、AI.SECIモデルの構築により、組織内の知識共有と活用を促進し、企業のDXを加速させ、持続可能な成長を目指します。

組織のサイロ解消

業務課題の解決支援

システム・データサイロ解消

DX
コーチング

DX
業務ソリューション

DX
ITサービス

DX成功
企業価値向上

AI活用DX統合支援
ソリューション

活用
支援

・データ利活用による業務
効率化と新規事業支援
・ITシステム/アプリ開発、ク
ラウド環境構築
など

AI活用知識創造プロセス
(生成AIナレッジマネジメント)
= AI.SECIモデル

AIKnowは弊社提携のTechnica社が開発した生成AIプラットフォームです。ChatGPTなどのパブリック生成AI LLMが抱える課題を克服し、専門知識と卓越した言語能力を兼ね備えます。弊社はAIKnowを活用し、お客様の課題を的確に解決し、業務に最適で高度な支援を提供します。

ChatGPTやGeminiなど パブリックな生成AI LLMが抱える問題

ドメイン固有の知識が限られている

ChatGPTは幅広い知識を持っていますが、特定のドメインに関する知識が不足しているため、専門的な業務の質問に正確に回答する能力が限られています。

データのプライバシーとセキュリティリスク

ChatGPTが外部サーバーを使用することで、機密データを扱う企業にとってはデータのプライバシーとセキュリティに懸念が生じます。

維持コストが高い

企業のナレッジ管理にChatGPTを利用すると、使用状況と規模によってはコストが高くなる可能性があります。Microsoft CopilotやChatGPTは、一人3,500円～のユーザー課金。

連携の複雑さ

ChatGPTの企業内システムへの統合は複雑になる可能性があり、シームレスな機能を実現するには大幅なカスタマイズが必要となります。

外部サービスへの依存

ChatGPTなどのサービスを使用すると、企業の業務がChatGPTのポリシー変更さらされ、システムの可用性と信頼性に影響する可能性があります。

克服

弊社提供プライベート生成AI AIKnowの強み

卓越した言語理解力 専門的業務に最適化

社内のデータを利用して業務固有の知識を学習し、専門的な質問にも自然な会話方式で答えられます。様々な社内業務の生産性を大幅に向上できます。

強固なプライバシーとセキュリティ

国内データセンターのプライベートクラウドで安全な環境を構築し、情報漏洩やサーバーの海外依存のリスクを排除します。

圧倒的に安価な料金体系

一人月額800円と圧倒的に安価に提供できます。

シームレスな連結

社内のシステムやデータとシームレスに連結できるようカスタマイズいたします。

独立運用の柔軟性

外部サービスに依存せず、企業の独自ルールに完全に適合させられます。

業務ソリューション | AIKnowで業務の効率化と新たな価値創出を実現

企業の成長を阻害する非効率な業務プロセスや情報の分断を解消するために、AIKnowを活用したデータ統合と業務プロセスの自動化を提案します。このソリューションによって、業務効率の向上、コスト削減、迅速かつ正確な意思決定を実現し、持続的な成長を支援します。



AIKnowソリューション提供の流れ



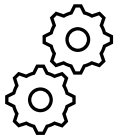
課題発見

- 業務課題をヒアリングとデータ分析で特定
- 組織内の情報共有やプロセス効率化のボトルネックを可視化



生成AI提案

- 特定した課題に対し、AIKnowを活用したソリューションを提案
- 例: 業務マニュアル自動作成、FAQ自動生成、データ分析サポート



成果

- 時間短縮やコスト削減、業務効率の向上
- 知識共有を促進。新規提案・イノベーションが生まれる土壌を構築



業務改善

- 提案内容をもとに生成AIツールを実装し、業務プロセスを改善
- 組織全体で効率化を図り、属人化を防止

AIKnowの活用事例・想定例

一ナレッジ共有の改善

課題: 部署間の情報共有が遅く、業務が非効率的。

AIKnowの役割: 自動化されたFAQや情報検索ツールで、必要な情報を迅速に提供。

結果: 情報共有のスピードと正確性が向上し、業務効率が改善。

一業務効率化

課題: 問い合わせ対応に多くの時間がかかり、顧客対応が遅れる。

AIKnowの役割: 自然言語処理を活用し、顧客からの問い合わせに自動で適切な回答を生成。

結果: 問い合わせ対応時間を大幅に短縮し、顧客満足度を向上。

一データ活用の促進

課題: 社内に分散したデータが活用されず、意思決定に時間がかかる。

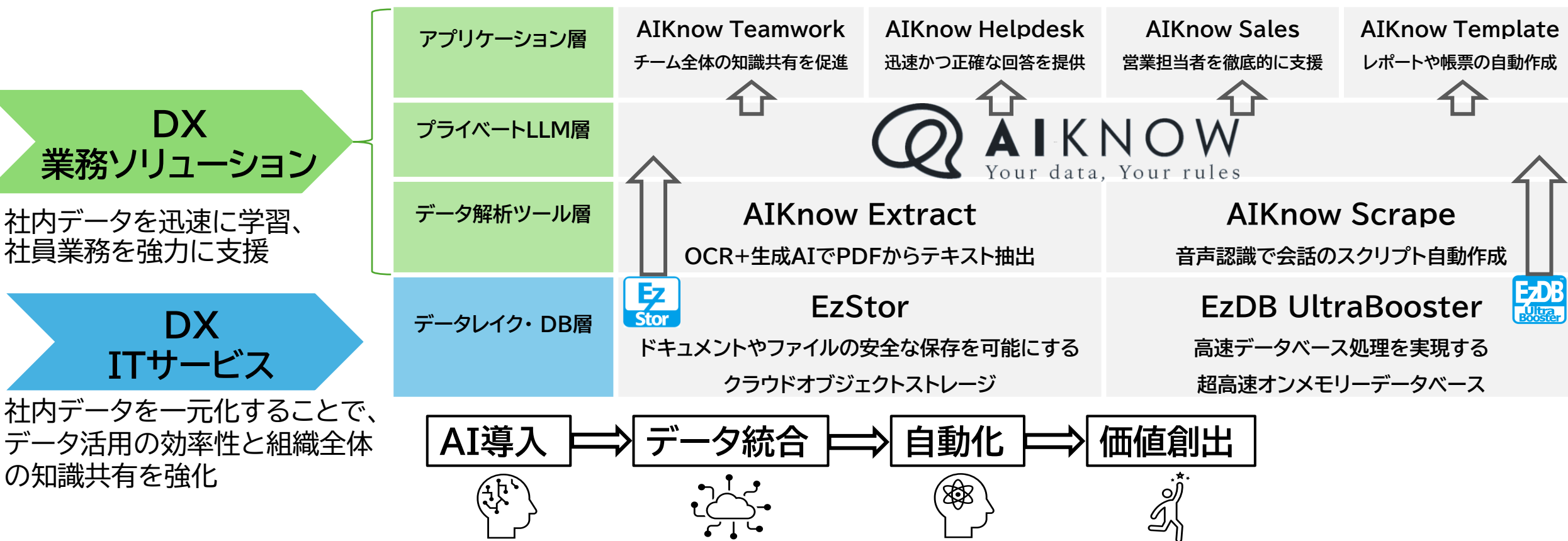
AIKnowの役割: ドキュメントやデータベースから必要な情報を統合し、自動で分析レポートを作成。

結果: データ活用による迅速な意思決定と新規プロジェクトの発見。

ITサービス | 企業業務のDXを加速するAI基盤

お客様の業務課題を解決すると同時に、システムとデータの分断(サイロ化)を解消するため、弊社のITサービスをご提案します。社内データを弊社提供のストレージやデータベースに一元管理し、それを基盤にAIKnowを学習させることで、最適化された業務支援を実現します。この構成により、データの集約からAIによる分析、業務支援まで一貫したソリューションを提供し、柔軟で実用的な業務改善を可能にします。

システムとデータのサイロを解消し、業務効率化と価値創出を実現

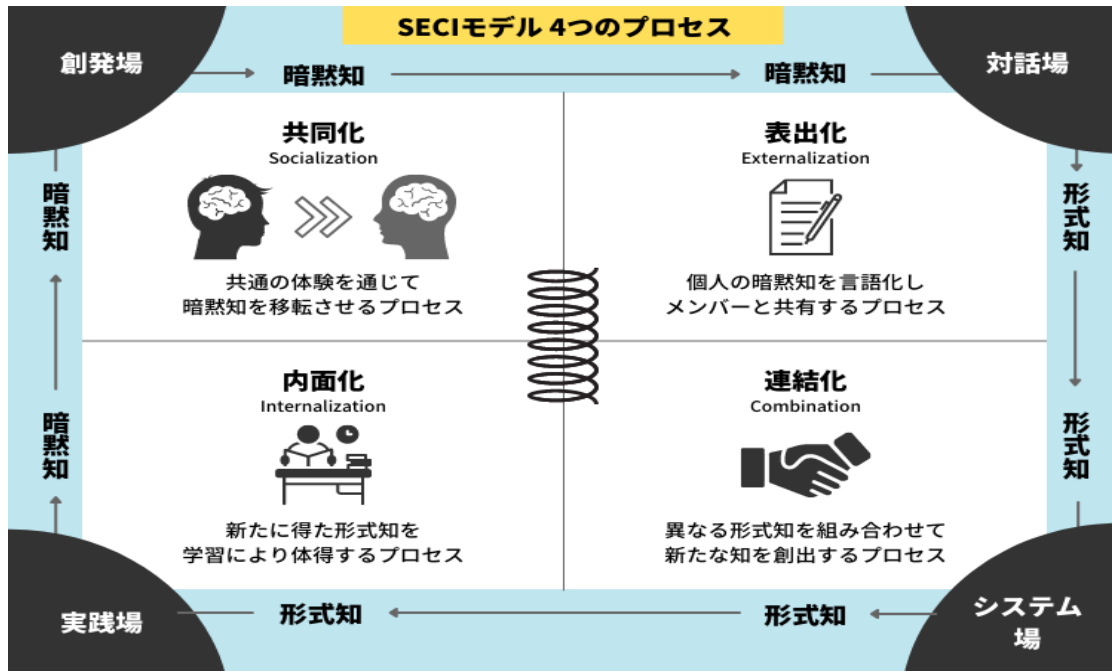


AI活用DX統合支援ソリューション | AI.SEICIモデルで実現するDX

SEICIモデルは、世界的に著名な経済学者・野中郁次郎教授が提唱した、暗黙知と形式知を循環的に変換し、知識共有と価値創造を促進する理論です。これを生成AI技術で強化したAI.SEICIモデルは、暗黙知を効率的に形式知へ変換・共有・統合し、従来の課題を克服する試みです。

SEICIモデルとは？

- ・暗黙知(経験や直感に基づく知識)と形式知(文章化・共有可能な知識)を循環的に変換し、組織内で知識共有や価値創造を促進する理論。
- ・理論上、このプロセスにより企業は創造性や効率性を高め、競争力を強化することが可能。



従来型のSEICIの課題

- 一方、企業の以下のような実態からSEICIモデルの実践には困難が伴い、DXの推進にも支障が生じていた。
- 暗黙知の管理不足
ノウハウが属人的に依存し、共有が困難。
 - ノウハウの散逸
シニア社員やハイスキル社員の退職に伴う知識の流出。
 - 非効率な意思決定
データを活用しきれず、迅速かつ正確な意思決定が難しい。

AI.SEICIモデル

AI.SEICIモデルは、暗黙知を効率的に形式知へ変換・共有・統合し、これらの課題を生成AIで解決する試み。

AI活用DX統合支援ソリューション | AIを活用した知識創造プロセス(AI.SECI)

弊社はお客様の課題を解決し、DXによる効率化と競争力向上を推進するため、AI.SECIモデルの構築を目指します。



AI.SECIモデル: AIを活用した知識創造プロセス

AI.SECIモデルは、SECIモデルを生成AI技術で拡張し、暗黙知の効率的な形式知化・共有・統合を実現する画期的なフレームワークです。このプロセスにより、DX推進の課題を克服し、企業の持続的な成長と競争力向上を支援します。

SECIモデル

×

生成AI

=

AI.SECIモデル

- ✓ **効率化:** 知識共有や業務改善を通じて生産性向上。
- ✓ **競争力強化:** 知識の蓄積と活用により、競合他社との差別化を実現。
- ✓ **持続可能性:** ノウハウの散逸を防ぎ、時間が経つほど価値が増す仕組み。

共同化

生成AIは従業員の疑問を即座に解消し、感覚・経験を共有。また、従業員の感情やスキル、ニーズを分析しながら最適なコーチングやピアラーニングを提供し、自然な形で知識交換や情報共有を実現。

表出化

生成AIがユーザーとの対話やパターン抽出を通じて知識を明確化、視覚的なモデルや図表へ自動で整理。専門知識もわかりやすく翻訳し、チーム全体で共有可能な形に変換。

内面化

生成AIで管理されたシミュレーションで業務スキルを実践的に習得、パーソナライズされた学習体験やリアルタイムのフィードバックで、継続的な成長とスキルの深化を実現。

連結化

生成AIが膨大な量のデータや形式知を自動で構造化、複雑なデータ間の関係性を明確化し、リアルタイムで更新。組織内の知識を有効活用し、戦略的な意思決定や新たな価値創造を支援。

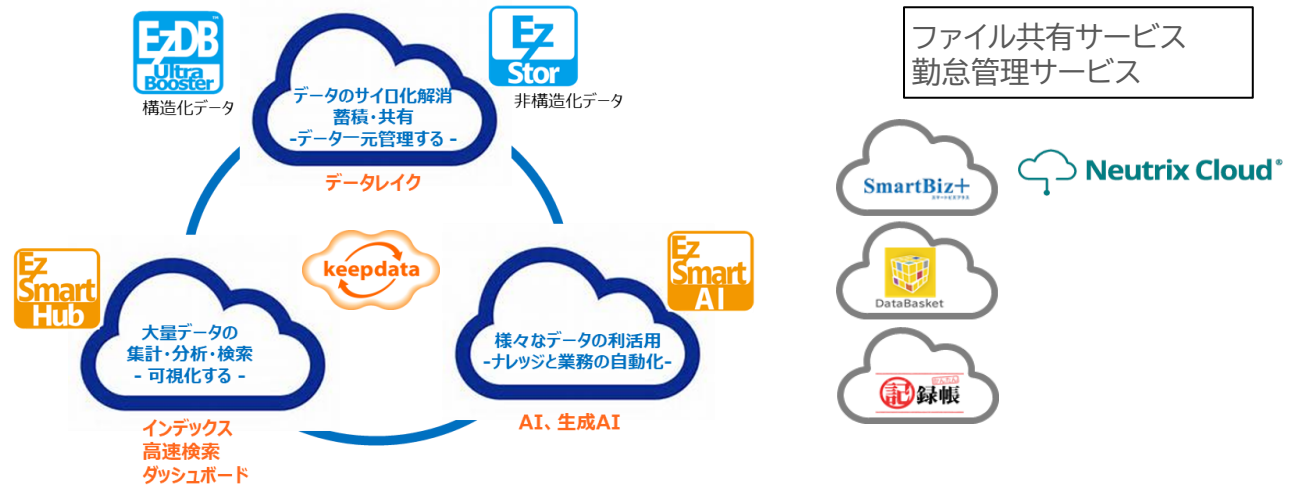
1. DX推進の現状と課題
2. Great Reset DX Coaching(研修サービス)概要
3. ご利用の流れ
4. AI活用DX統合支援ソリューション
- 5. 会社概要**



企業のDX推進を総合支援、 豊かな日本社会を創り上げる。

社名	Keepdata株式会社
代表者	代表取締役 澁谷 紳一郎
本社所在地	〒108-0014 東京都港区芝5-29-20 クロスオフィス三田 609号室 TEL:03-6261-3982
設立	2009年11月
事業内容	<p>DX / AI / ITソリューションサービスの提供</p> <p>①純国産開発 超高速データ処理(分析、統合、集計、クレンジング、検索、抽出、変換)DBエンジンソフトウェアの開発提供</p> <p>②純国産開発 クラウドストレージ、データレイク、及び運用関連システムソフトウェアの開発提供</p> <p>③AIコンサルティングサービス、生成AI業務ソリューションの提供</p> <p>④プロフェッショナルサービス(スマホアプリ開発、業務システム開発、Webシステム開発、オフショア開発、クラウドサービス構築支援)</p> <p>⑤法人向けファイル共有サービス(SmartBiz、DataBasket)、勤怠、工数管理、経費精算アプリサービス(かんたん記録帳)</p> <p>⑥EzSmartDX リアルコンサルティングサービス</p> <p>⑦企業研修事業 AI・DX、マネジメント等の研修事業による業務改善推進</p>
会社HP	https://www.keepdata.co.jp

自社開発ソフトウェア製品、クラウドサービス



所有特許

特許番号:特許第6192064号、設定登録日:H29年8月18日
・クラウドシステムに関する特許取得

特許番号:特許第6150381号、設定登録日:H29年6月2日
・リレーサーバシステム通信に関する特許取得

特許番号:特許第6147299号、設定登録日:H29年5月26日



IS 719072/ISO27001

会社概要 | Great Reset DX ソリューション事業

弊社はコーチング、業務ソリューション、ITサービスの提供を通して、企業のDX推進と成長をワンストップで力強く支援し、企業価値の向上を全力でサポートします。

組織のサイロ解消

業務課題の解決支援

システム・データサイロ解消

DX
コーチング

DX
業務ソリューション

DX
ITサービス

DX成功
企業価値向上

・品質プロセスマネジメント
力育成プログラム、商品企
画力育成プログラム、リー
ダーシップ開発プログラム
など

AI /生成AI活用
業務課題解決支援
など

・データ利活用による業務
効率化と新規事業支援
・ITシステム/アプリ開発
クラウド環境構築
など

AI活用知識創造プロセス
(生成AIナレッジマネジメント)
= AI.SECIモデル

純国産のシステム開発で日本企業のニーズに最適化した柔軟なサービスを提供し、15年以上のノウハウと高い技術力で業務効率化やDX推進を支援するとともに、価格優位性と安定性によって高いコストパフォーマンスを実現します。

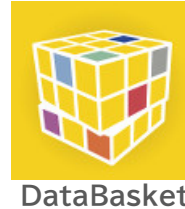
純国産のシステム開発で 日本企業に最適化



米国製品のような画一的なソリューションではなく、日本企業の実情やニーズに合った柔軟で使いやすいサービスを提供しています。

これにより、顧客の業務改善や利便性向上を実現しています。

15年以上の ノウハウと高い技術力



創業から培ったノウハウを基に、オンラインストレージシステムや超高速データ処理用のインメモリデータベースといった先進的な技術を開発。

これにより、慢性的な人手不足や業務属人化などの課題を解決し、DX化による生産性向上に貢献しています。

価格優位性と安定性



国産開発のため、為替レートの影響を受けにくく、安定した価格で高品質なサービスを提供可能。

コストパフォーマンスの高さが日本企業にとって大きな魅力となっています。

会社概要 | 代表のご紹介

Keepdataが目指すのは、**国産開発の製品・サービス提供**をお客様とともに育て、**日本企業と社会に活力を取り戻す**ことです。米国の仕組みを模倣したサービスが広がる中、「このままでは日本独自の製品・サービスが失われる」という危機感を抱き、純国産の製品を基盤にお客様やビジネスパートナーとの共存共栄を目指しています。ユーザーの声を反映し、新たな製品開発やサービス向上に取り組むとともに、DXシステム化や生成AIによる高速データ処理ソリューションを通じてお客様の業務課題の解決を支援します。ビジネスを変革し、新たな価値を創出するデジタル化戦略のパートナーとなること、それが**Keepdataのミッション**です。



代表取締役 澁谷紳一郎

略歴

1985年3月	早稲田大学 社会科学部 卒業
1985年4月	富士ゼロックス(株)入社
1991年11月	ソニー(株)入社
1993年11月	宮城塩業(株) 取締役就任
1995年9月	米国インキャットシステムズ社と業務提携 インキャットシステムズジャパン(株)を創業、代表取締役に就任
1995年10月	イージーシステムズジャパン(株)に商号変更、代表取締役に就任
2006年6月	東証マザーズSBIネットシステムズ(旧C4T)取締役就任
2009年11月	Keepdata(株)創業、代表取締役に就任

数多くのクライアント・パートナー企業様と共に、豊かな社会実現に向けて邁進しています。

OEM 供給実績



主な導入ユーザー

