

テクノロジーの力で
人々のクリエイティブを
加速させる



株式会社Acte

自己紹介

株式会社^{アクティ}Acte 代表取締役

いわもと ゆう
岩本 裕

略歴：

IT企業でメガバンク決済システム開発の
マネージャーとして数々の案件を推進
コミュニケーションに関する数々の課題に
向き合ってきた経験あり

2023/10より株式会社Acteを立ち上げ
エンジニア1名を迎え、当サービス開発中

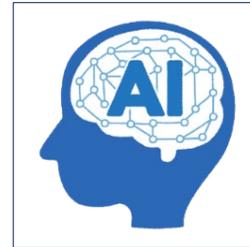
事業内容

生成AIを活用

ビジネスツール
開発

受託開発

導入支援



弊社の理念

10 人や国の不平等をなくそう



17 パートナシップで目標を達成しよう



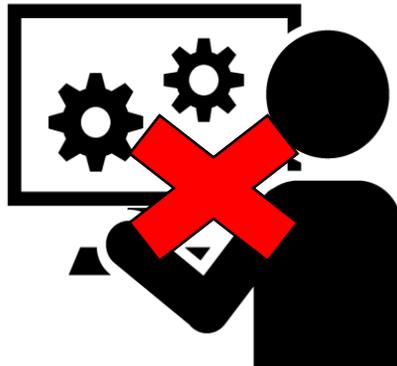
現場の人手不足

業務のレガシー化

業務の効率化を進めるためにテクノロジーの導入を進めなければ

一企業の経営課題ではなく

社会課題



いつまでも現れない救世主



終わりのない非効率な業務



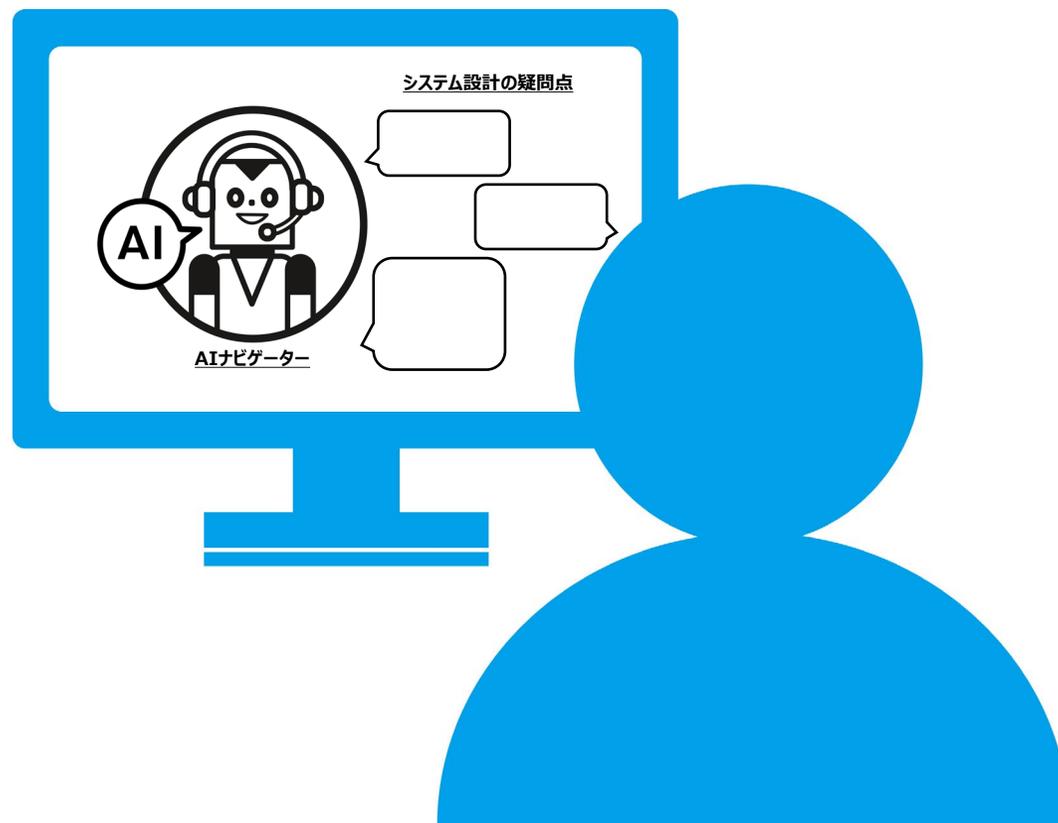
弊社の理念



テクノロジーを乗り越え
人々のクリエイティブを加速させる



AI業務ナビゲーションサービス PeaceComm (ピースカム)



解決する課題

人材の空洞化

働き方や働く人材の多様化、テクノロジーの進歩により
現場を支えるリーダーに求められるスキルは複雑化しています

リーダーは多くの役割や課題を抱えている

リモート組織

IT化

人手不足

高難易度業務

人材マネジメント

顧客/上司の要求

コンプライアンス

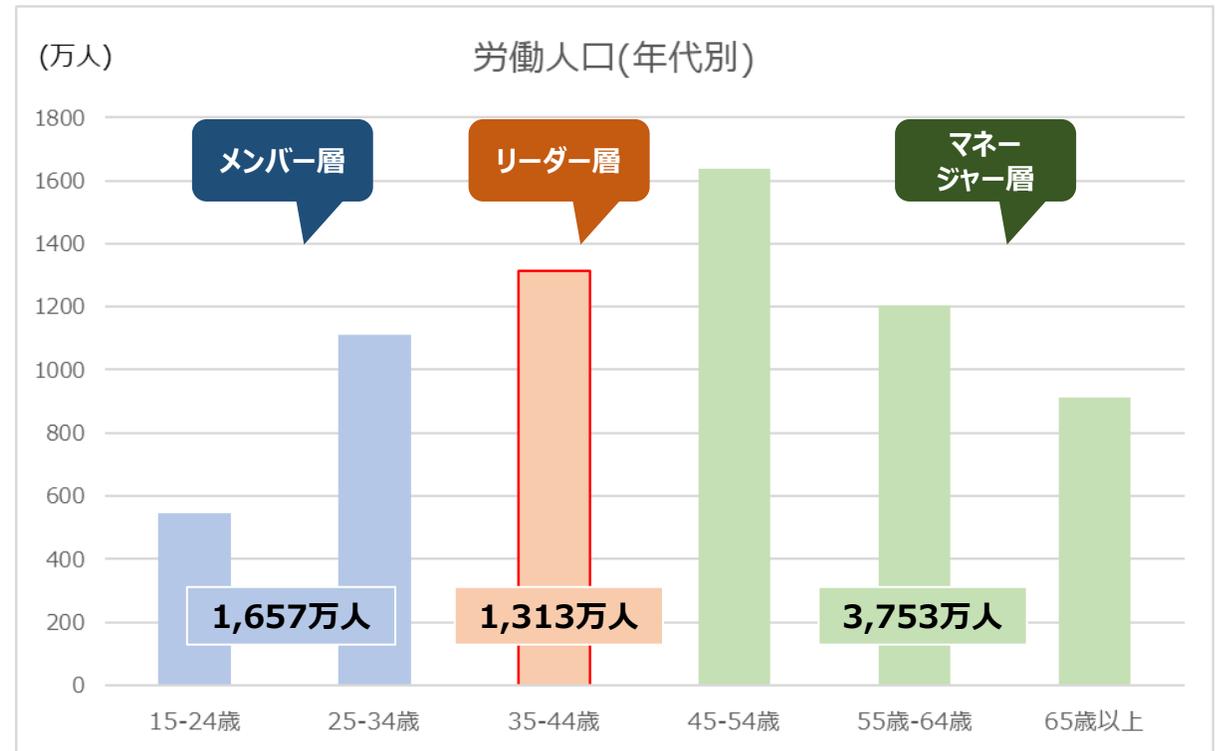
属人化

多国籍チーム

新人教育



しかし、役割を担える人材は少ない



出典元：総務省統計局 労働力調査（基本集計）2022年

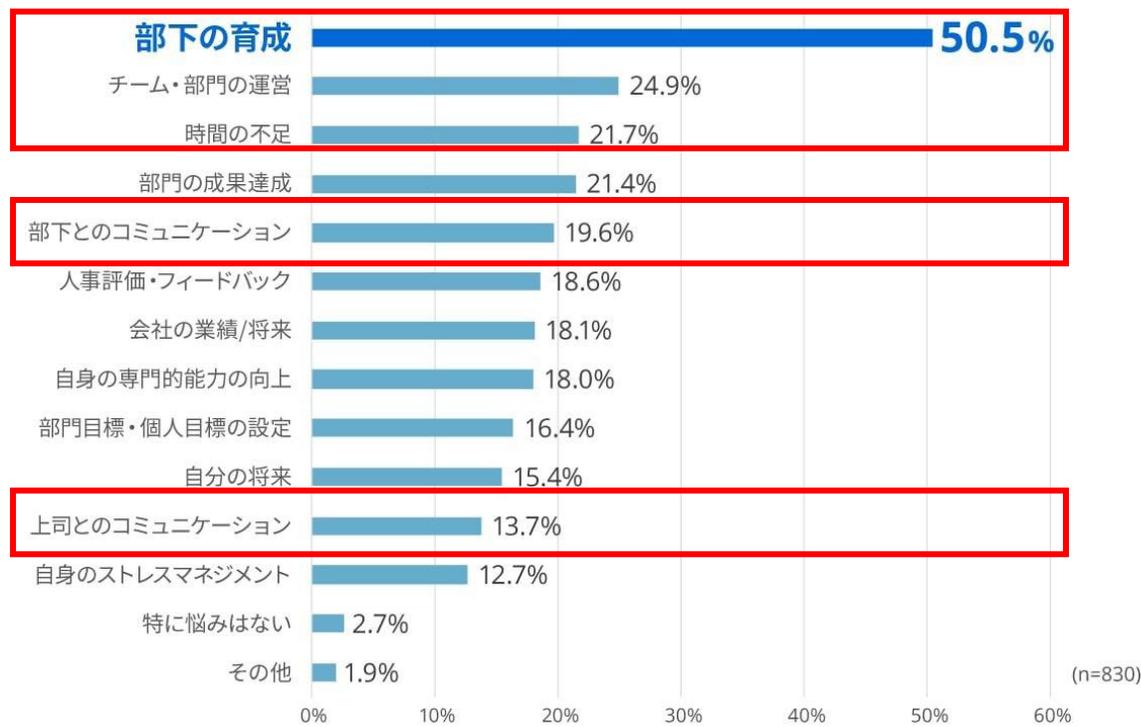
人材の空洞化

管理職の抱える悩みとしても
コミュニケーションの問題や時間の不足に関するものが目立ちます



わかっているけど
余裕がない！

図1 管理職としてどのようなお悩みをお持ちですか？（3つ以内で回答）

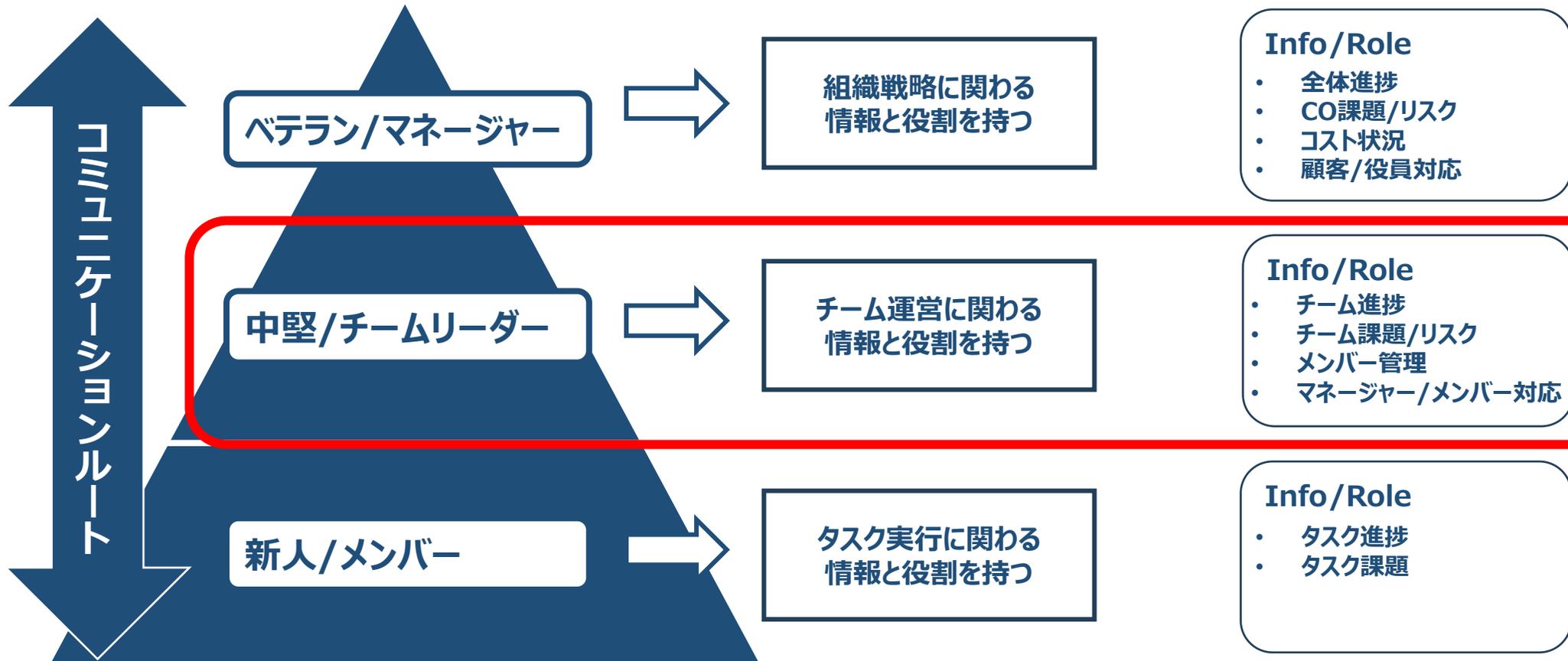


出典元：株式会社ラーニングエージェンシー「2019年12月～20年3月 管理職の意識調査」より

人材の空洞化

一般的な組織は階層的に役割が定義されており
中堅がベテラン/新人の間をつなぐ役割を持つことが多いです

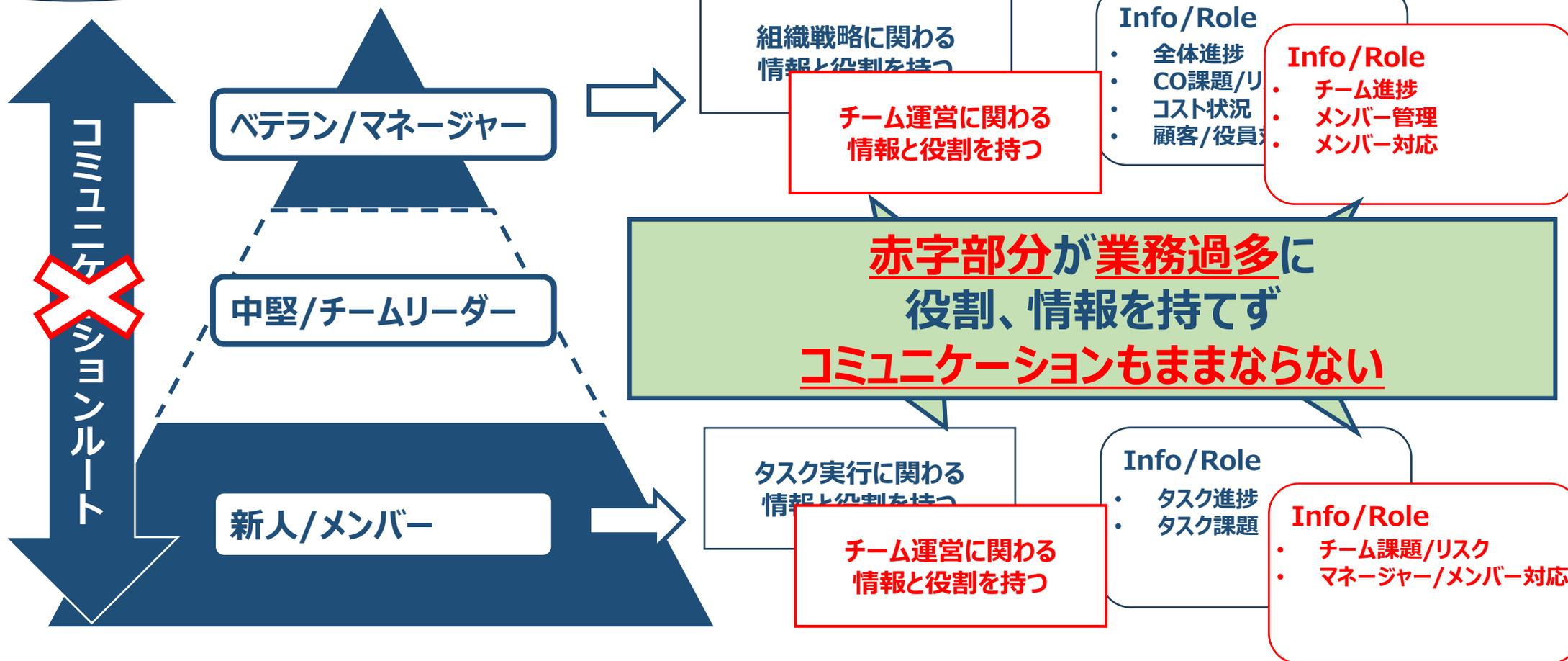
理想的な
役割分担



人材の空洞化

実際の
役割分担

中間層がないことでベテラン/新人それぞれに**本来とは異なる役割**が分散され
業務過多になります



現場でよく聞く声

- 質問に的確に答えられない
- 何を教えてほしいかわからない
- サポートしたいけど時間がない
- 忙しい中でフォローするのはストレス

離職

生産性減

- うまく伝えられない
- 基本的なところから教えてほしい
- 丁寧にサポートしてほしい
- 忙しいので声をかけるのが難しい

メンタル不調

ハテマ...の声

新人/メンバー

組織内でコミュニケーション不全が発生し
業務が回らない

サービス説明

サービス理念

8 働きがいも
経済成長も



10 人や国の不平等
をなくそう



17 パートナーシップで
目標を達成しよう



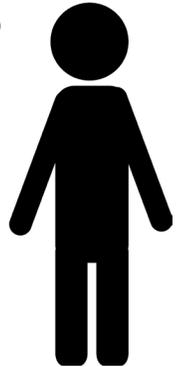
ベテラン/マネージャー

誰かにメンバーのフォローを
お願いしたい...



新人/メンバー

気軽に相談できてサポートしてくれる
有識者が欲しい...



PeaceCommで
まとめて解決します！

組織の業務知識を持った AIナビゲーター

8 働きがいも
経済成長も



10 人や国の不平等
をなくそう



17 パートナーシップで
目標を達成しよう

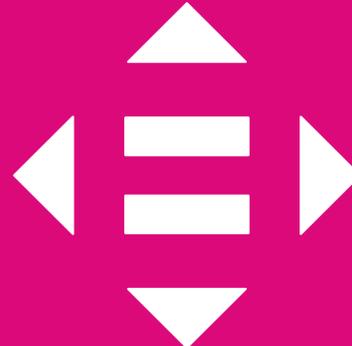


書類作成の疑問点

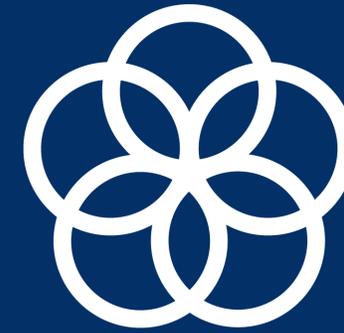
8 働きがいも
経済成長も



10 人や国の不平等
をなくそう



17 パートナーシップで
目標を達成しよう



質問者の質問をもとに
組織の業務に特化した回答を提示します



サービス利用方法

一般的なチャットボットと同様
Webブラウザから利用します



The screenshot shows a web browser window with a chatbot interface. The browser's address bar is empty. The chatbot's header includes the name 'PeaceComm' and a greeting 'こんにちは！〇〇さん'. The main chat area contains a text input field with the text 'こんにちは！質問はなんですか？'. Below the input field is a green message box with the text '顧客への見積もりを提示するため、役員承認が必要です。説明が必要な事項を教えてください。'. At the bottom of the chat area is a text box with the text '承知しました。見積もり承認を受けるために必要な事項を提示します。.....'. On the right side of the chatbot interface is a yellow sidebar titled '過去の質問' (Past Questions), which contains two links: '〇〇定例会の議題について...' and 'ドキュメント管理手法について...'.

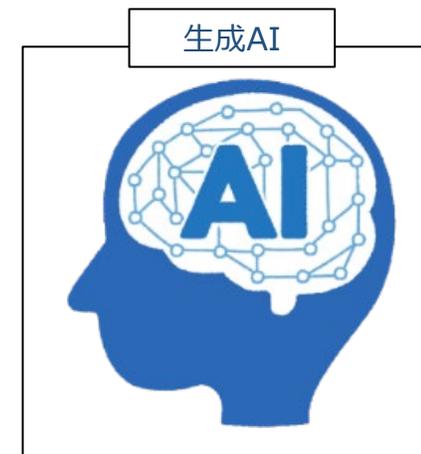
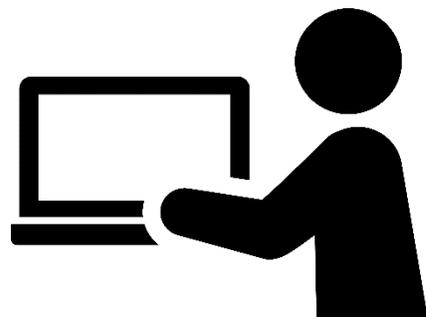


PeaceCommの特徴

PeaceCommをSaaS形式で提供
組織ごとに特化したデータベースをもとに組織をサポートします

ユーザー

PeaceComm



弊サービスは組織ごとにカスタマイズしたデータベースを保持し
組織特有の知識や過去事例に応じたより適切なアドバイスを行います



一般的な生成AIとの違い

一般的な生成AIでは回答できない具体的な事項に関する回答もします

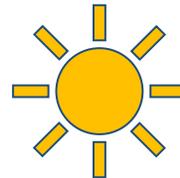
〇〇部長宛ての報告
を考えたい

一般的なAI



明確かつ簡潔に…
目的と結果を明確に…
データに基づいた報告を…
…

PeaceComm



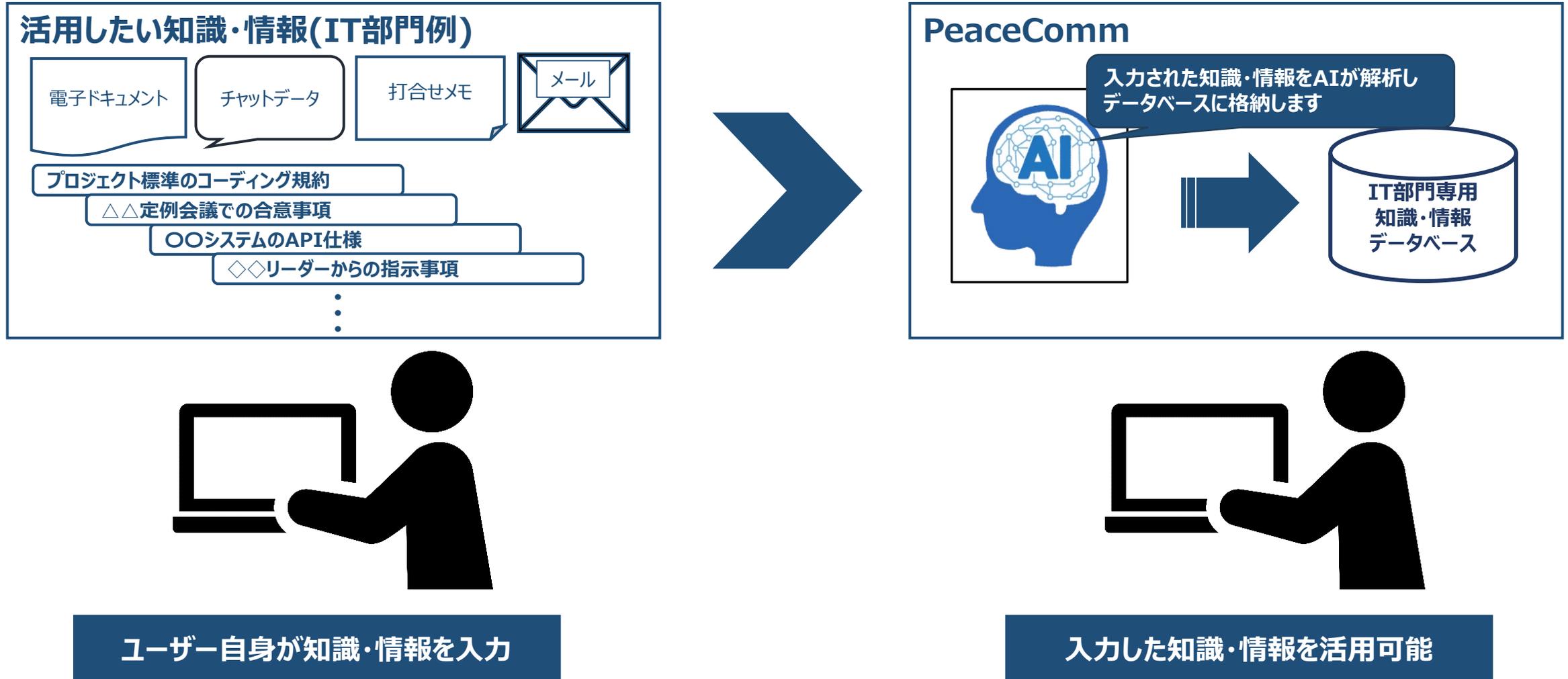
△△社の感触は…
□□プロジェクトの進捗率は…
××さんの状況は…
…



知識・情報の個別カスタマイズ



ユーザー自身でデータベースに知識・情報を登録することができます



ユーザー自身が知識・情報を入力

入力した知識・情報を活用可能

中堅/リーダーの担う役割を AIが穴埋めします

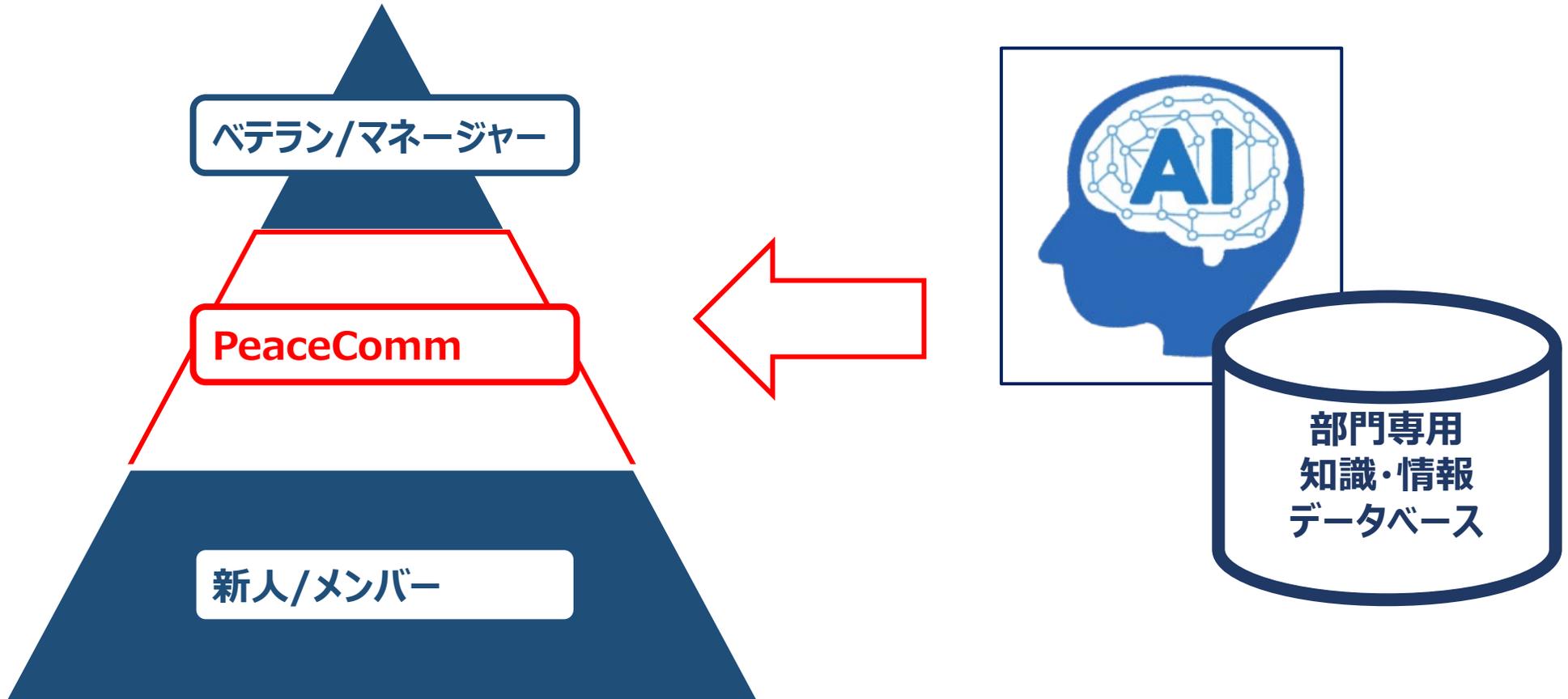
8 働きがいも
経済成長も



10 人や国の不平等
をなくそう

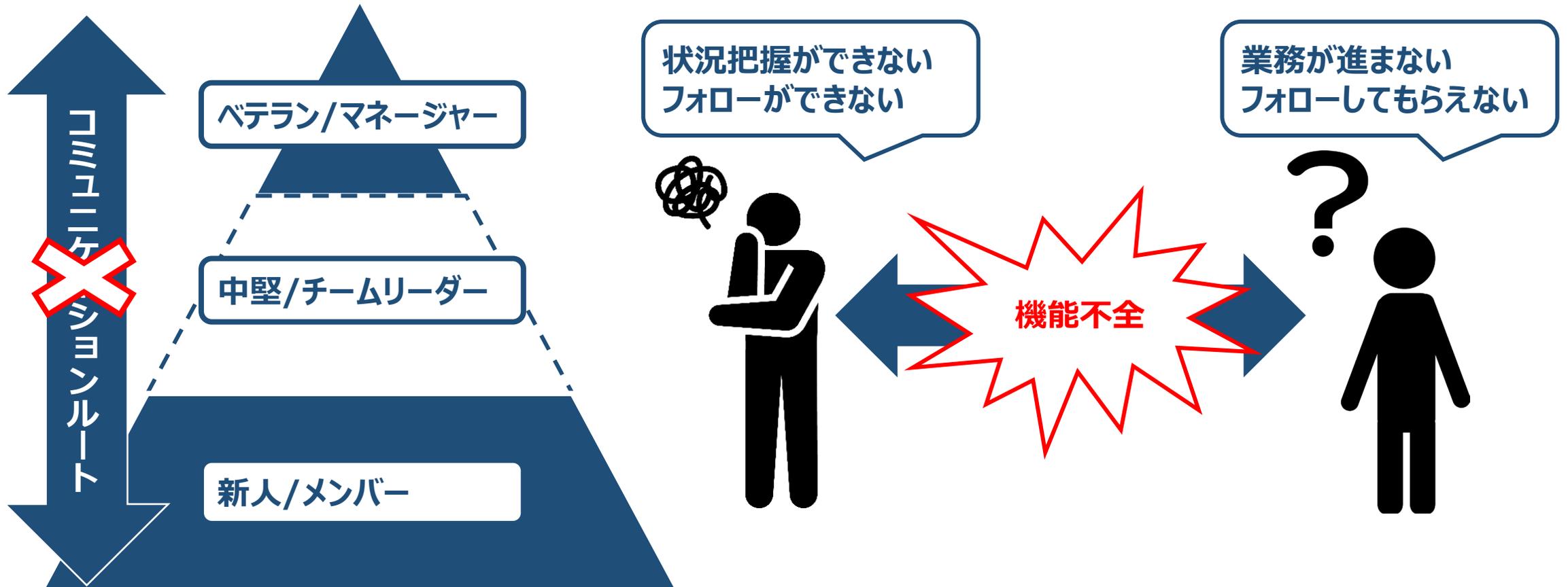


17 パートナースhipで
目標を達成しよう



従来の業務フロー

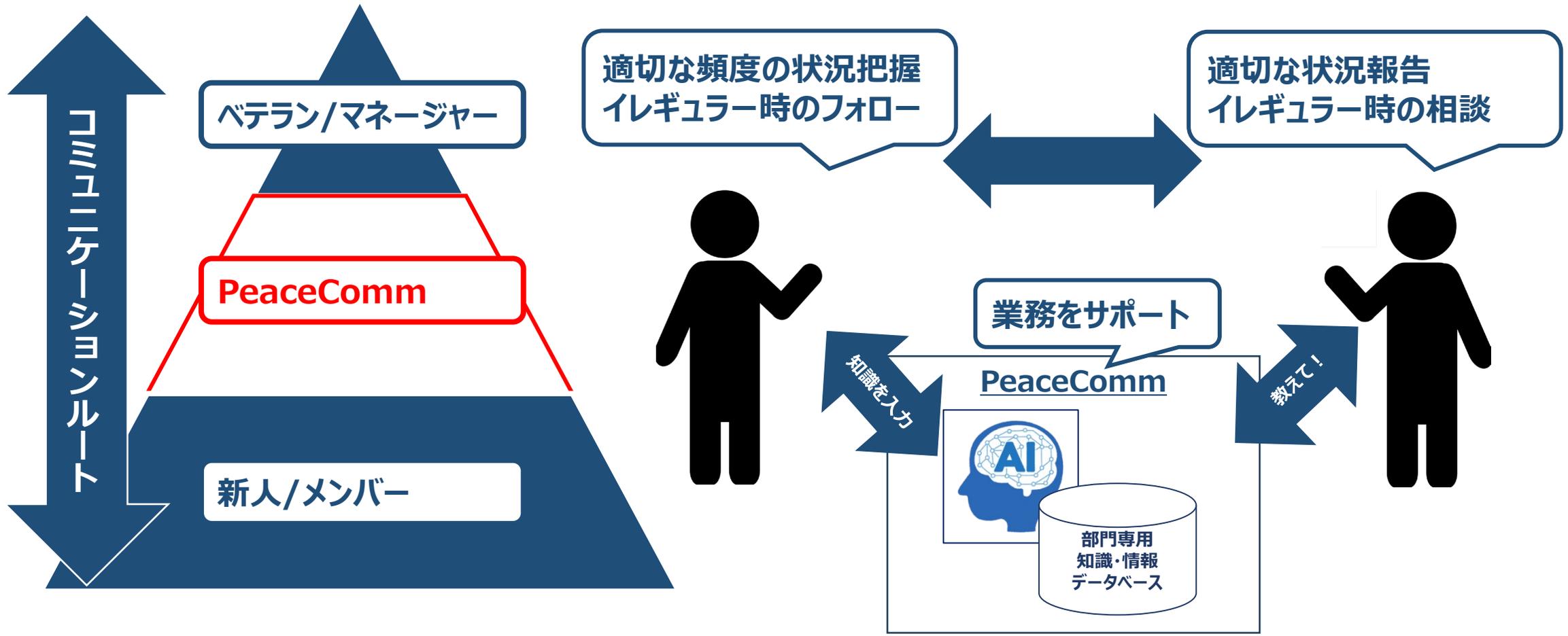
課題を抱えたままだと
お互いのニーズに応えられず機能不全を起こします





導入後の業務フロー

PeaceCommが業務を肩代わりすることで
組織の地力を底上げし、業務負荷を大きく減らします



より働きやすい組織へ

8 働きがいも
経済成長も



10 人や国の不平等
をなくそう



17 パートナースhipで
目標を達成しよう



ベテラン/マネージャー

PeaceCommが
みんなのフォローをしてくれて安心！



新人/メンバー

困ったことがあれば
PeaceCommに聞こう！



販売戦略

IT業界をターゲットに展開

・業界全体的に人手不足
 ・リモートワークでコミュニケーション課題が発生しやすい
 の観点からIT業界をターゲットに販売

進む人手不足

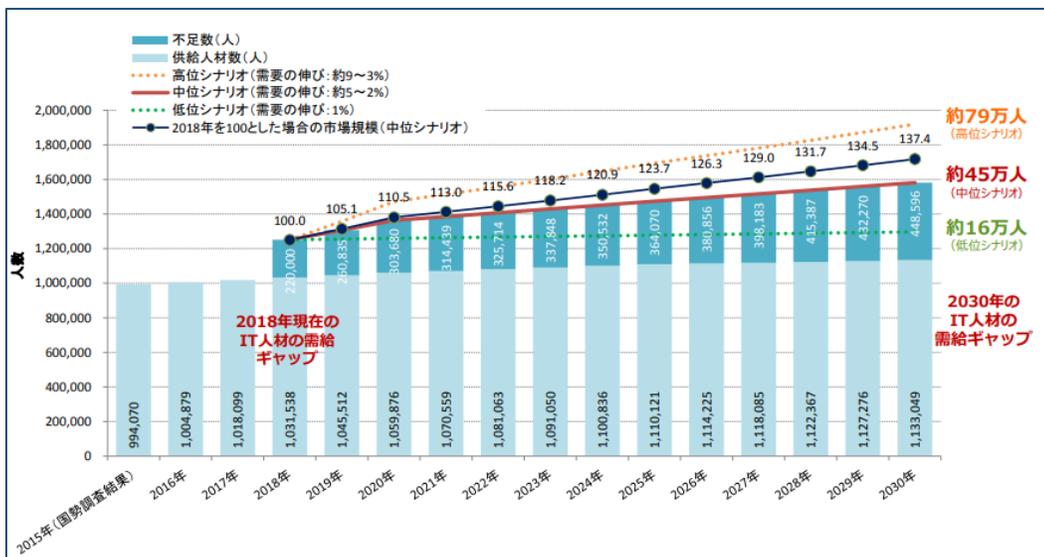
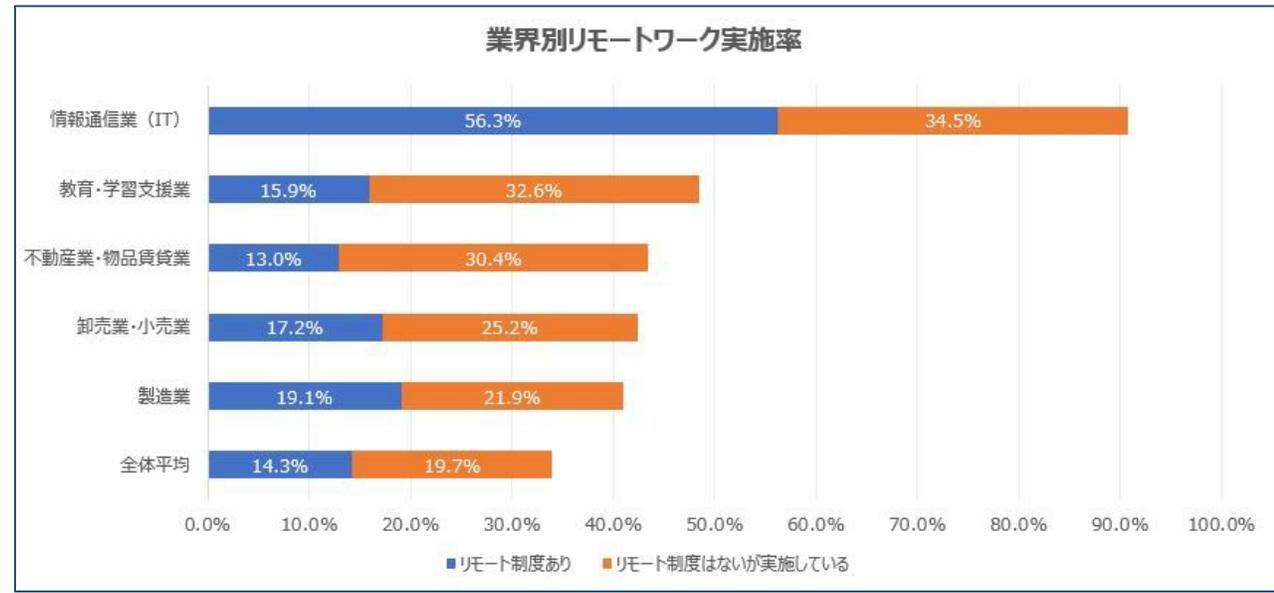


図 3-11 IT人材需給に関する主な試算結果①②③の対比

(生産性上昇率 0.7%、IT 需要の伸び「低位」「中位」「高位」)

(出所) 2015 年は総務省「平成 27 年国勢調査」によるもの、
 2016 年以降は試算結果をもとにみずほ情報総研作成

高いリモートワーク普及率

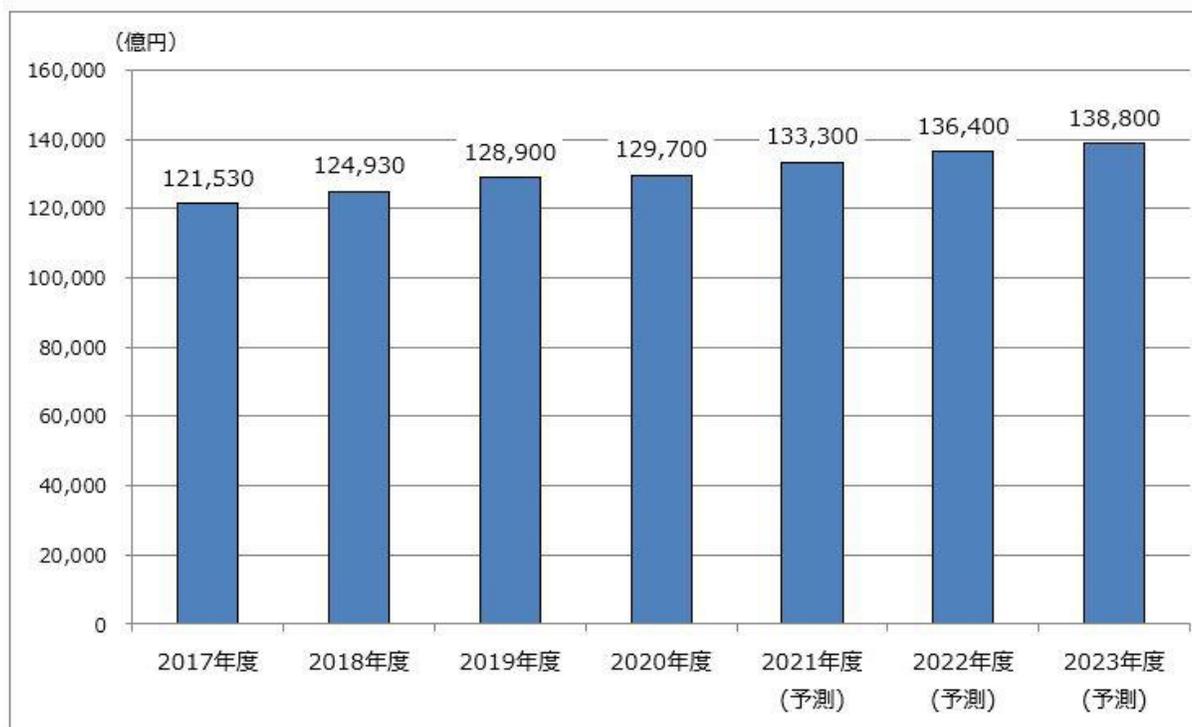


出典元：アデコ株式会社掲載(https://jp.lhh.com/knowhow/20221130_6_trend)
 三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社「令和2年度テレワークの労務管理に関する総合的実態調査研究事業」(厚生労働省委託事業)より作成した資料



マーケットの将来性

IT業界の市場動向



矢野経済研究所調べ

注1. 2017～2020年度は経済産業省および総務省の調査を基に弊社推計値

注2. 会計年度、且つIT投資額ベース

注3. 2021年度以降は予測値

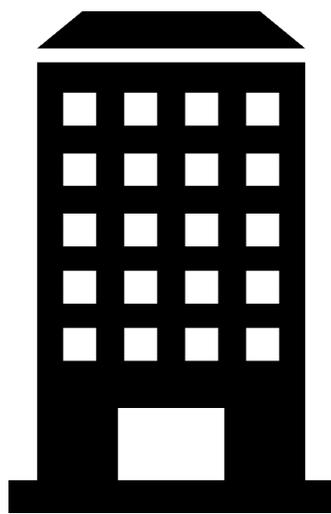
人手不足の傾向に対し
市場規模は増加傾向にある

DXの推進やAI等のディープテックの台頭により
今後もさらなる成長が予想される

サービス展開状況

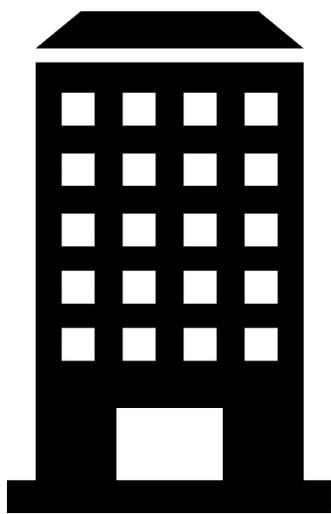
3社のITベンダーにサービス検証からご協力いただいている状況
各社とも同様の課題を抱えており、サービスについては好感触をいただいている

N社



数プロジェクトで試験的に導入
今後さらに展開予定

B社



SES支援先の現場で横断的に導入

S社



自社開発プロジェクトで導入

自身のコネクションから他にも複数社にお声がけさせていただいている状況

販路拡大に向けて

開発期

実績を作る

現職のコネクションを活かし
身近なIT企業に導入

ユーザーの声に直接触れながら
サービスをブラッシュアップし
実績を積むステージ

成長期

認知を広げる

中野区を中心に展示会やウェビ
ナーに出展し
サービスを広く認知してもらう

開発期で得た実績をもとに
具体的な提案・セールスを展開

本格的にサービスがスタートする
ステージ

成熟期

ニーズを発掘する

導入に伴うシステム構築や
コンサルティングなど
付加サービスも提供

導入を足踏みしていた層にも
アプローチをかける

サービスが確立されるステージ

他業界への水平展開

8 働きがいも
経済成長も



10 人や国の不平等
をなくそう



17 パートナースhipで
目標を達成しよう



IT業界だけでなく
他業界への水平展開も見据えています

生産人口の減少

多様な人材の受け入れ

リモートワークの普及

非同期/非対面の
コミュニケーション

専門領域の深化

ジョブ型雇用など
スポット参画

PeaceCommは
今後の社会全体が直面する課題を
解決します

サービス料金

初期構築費用(初月のみ)と
利用人数に応じた月額課金制

初期構築費用

¥30,000~
※知識・情報量に応じお見積り

月額利用料金

¥5,000/1人

※初期構築について
各社独自のデータベース構築を請け負います
活用する情報量により料金が異なります

モデルケース

組織要員：10名
利用期間：12カ月

●初期構築（初月のみ）

¥30,000

●月額利用料金

¥5,000×10名=**¥50,000/月**

(1)初月利用料

¥30,000+¥50,000=**¥80,000**

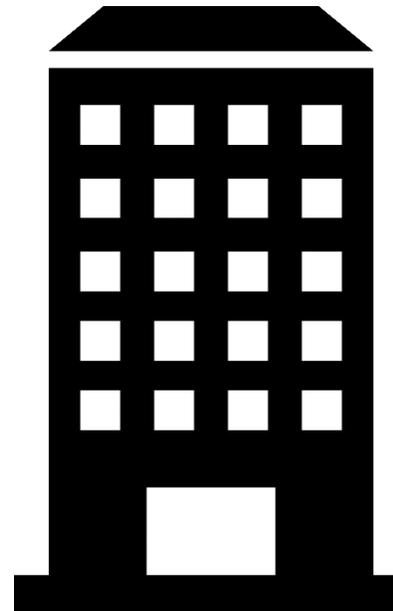
(2)二か月目以降

¥50,000×11カ月=**¥550,000**

12カ月導入

計：¥630,000

一般的なエンジニアの月額単価が¥800,000/月程度



中期目標

1年目

現職の繋がりを活かし
15の組織・部門に導入していただく
10名程度の小規模な組織が対象

利用者150名 : ¥750,000/月

目標売上高
¥750,000/月

2年目

導入先企業様を増やし
50組織・部門に導入していただく
対象とする組織規模は変わらず

利用者500名 : ¥2,500,000/月

目標売上高
¥2,500,000/月

3年目

導入先、対象の組織規模を増やす
250組織・部門に導入していただく
最大30名程度の規模も対象

利用者3000名 : ¥15,000,000/月

~

...

目標売上高
¥15,000,000/月

地域貢献性について

中野区の基本政策(抜粋)

8 働きがいも
経済成長も



10 人や国の不平等
をなくそう



17 パートナースhipで
目標を達成しよう



我々は多様な人材が最大限に活躍できる社会を目指しています
その想いは中野区の基本政策とも合致しています

多様性を生かし新たな価値を生み出す

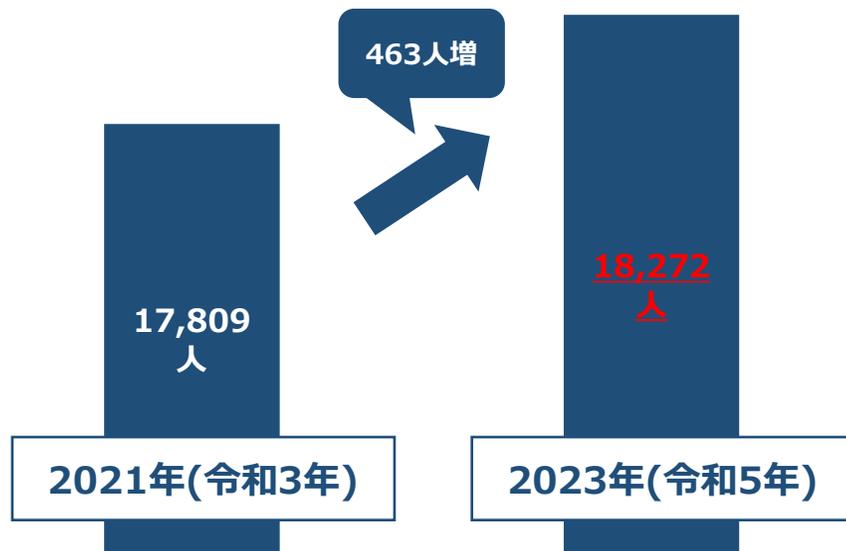
若者のチャレンジを支援する

生涯現役で生き生きと活躍できる環境を作る

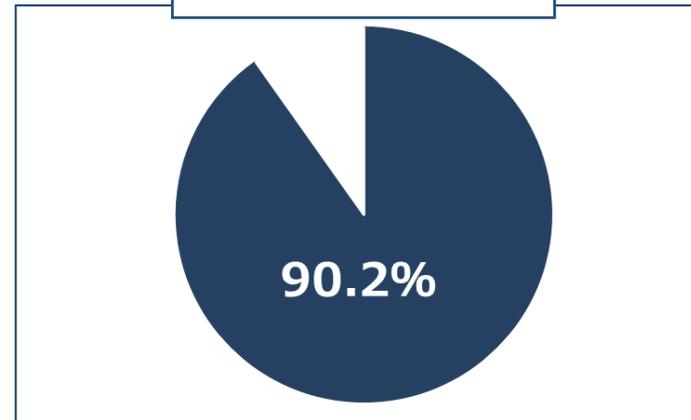
中野区は多様性のある街

中野区は外国人の人口増加や若者の転出入の割合が高いなど
多様性のある街です

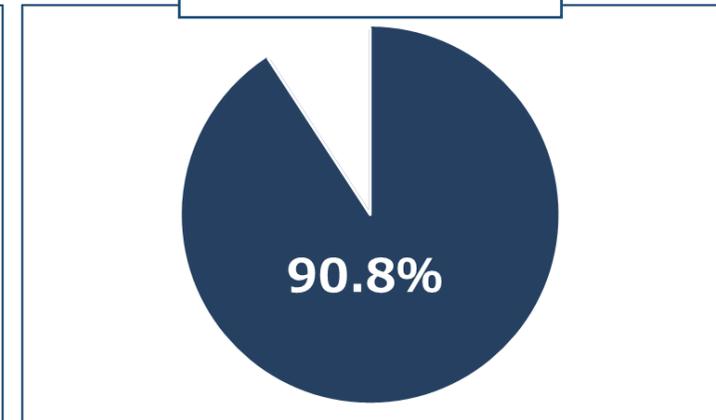
中野区の外国人人口



中野区への転入率



中野区からの転出率



人口の9割が中野区に転入した人/中野区から転出する人

PeaceCommは多様性のある社会に最適なサービス

言語の違い

文化的背景の違い

感受性/価値観の違い

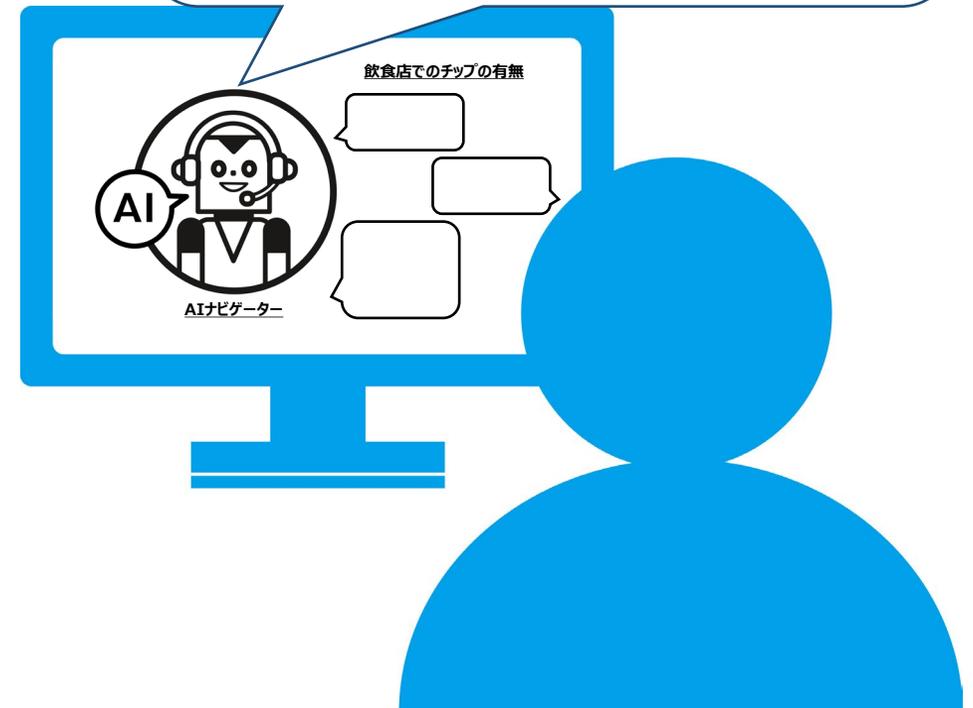
世代間のギャップ

アイデンティティの違い

社会的ニーズの違い

etc...

解決します！



ご清聴ありがとうございました！

