

Claude Codeではじめる 「AI顧問型」業務自動化

中小企業のための最短・最大活用術

24時間働く
AI社員を
迎え入れよ!



部長、AIを単なる
『便利な検索ツール』と
だと思っていませんか？

今は
『24時間働くAI社員』の
時代です！

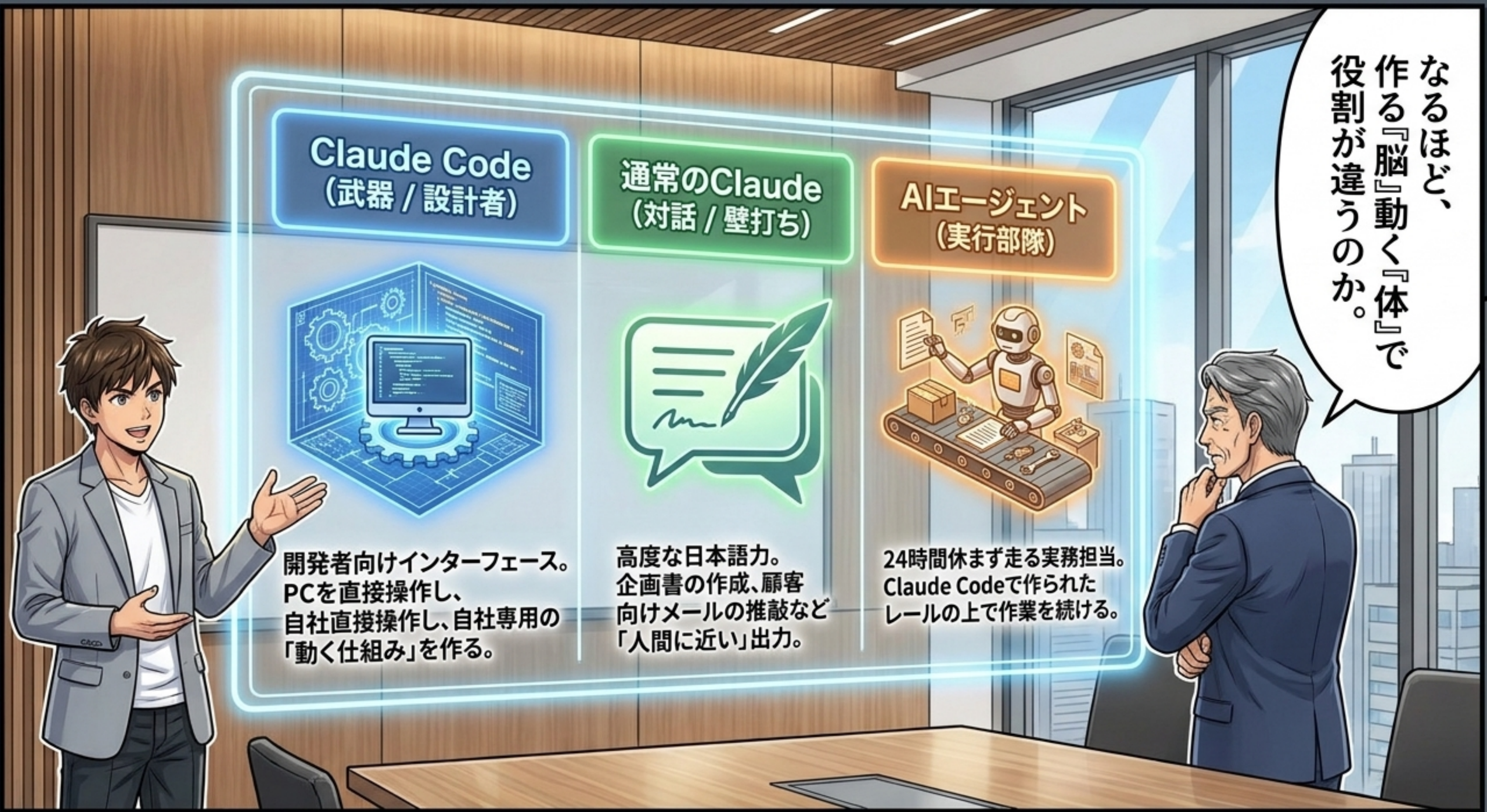


AI導入は重要だが、
日々の業務が忙しくて
後回しになりがちだ…

コスト $\left[\frac{1}{10} \right] \times$ 処理スピード $\left[10 \text{ 倍} \right] =$ 投資対効果(ROI) $\left[100 \text{ 倍} \right]$

1人社長の企業でも、
AI社員を雇えば
実質5人体制に匹敵します。
このマインドセットの転換が、
企業の生存を分けるんです！





Claude Code
(武器 / 設計者)



開発者向けインターフェース。
PCを直接操作し、
自社直接操作し、自社専用の
「動く仕組み」を作る。

通常のClaude
(対話 / 壁打ち)



高度な日本語力。
企画書の作成、顧客
向けメールの推敲など
「人間に近い」出力。

AIエージェント
(実行部隊)



24時間休まず走る実務担当。
Claude Codeで作られた
ルールの上で作業を続ける。

なるほど、
作る『脳』動く『体』で
役割が違うのか。

構築 (Claude Code) と
実行 (エージント) は
分けます。

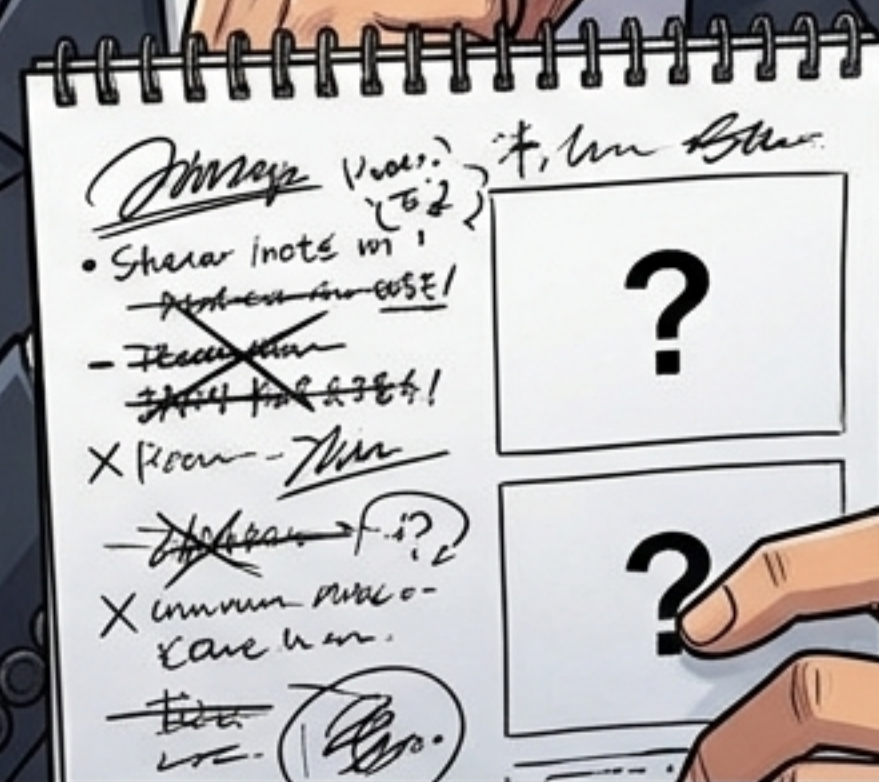
専用のPCを用意し、
『ジャービス』や
『ステイブ』と
名付けて常駐させるのが
オススメです。

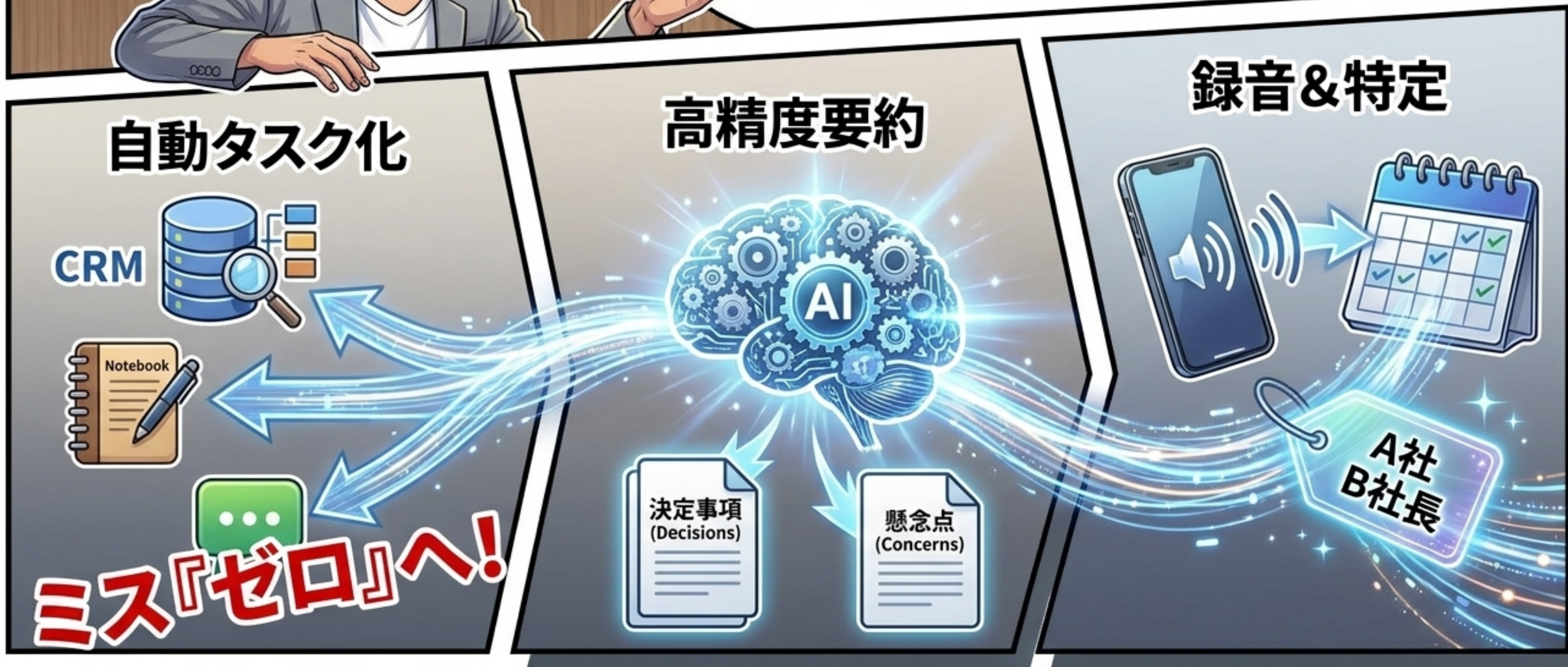
Jarvis

文字通り、
AI専用の『体』を
を用意するわけだな！

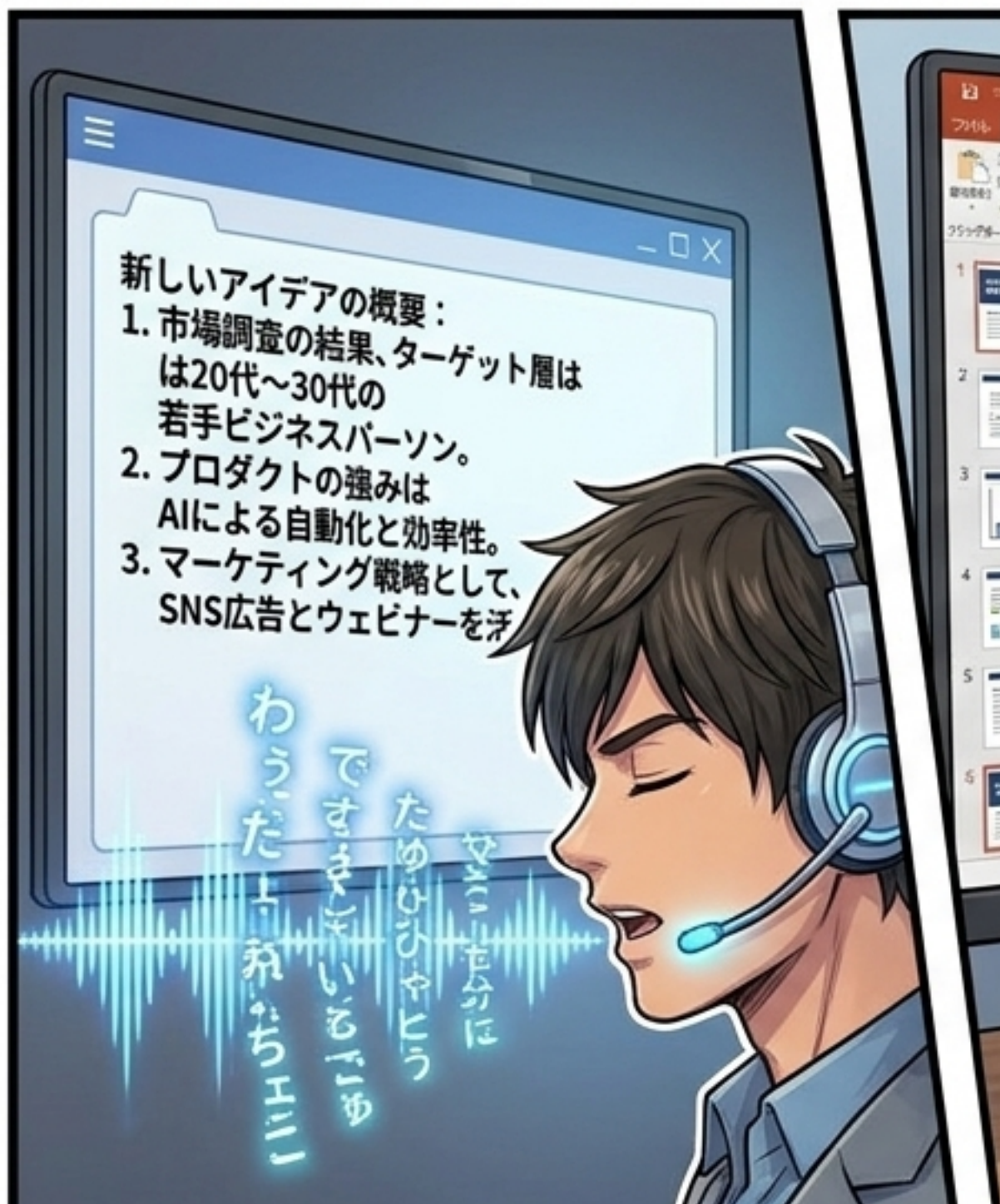
商談は情報の宝庫だが…
記録漏れや、タスクの失念を
物理的に無くすことは
できないか？

その悩み、
『Meeting Hub』
システムの完全自動化で
ゼロにできます！









新しいアイデアの概要：
1. 市場調査の結果、ターゲット層は20代～30代の若手ビジネスパーソン。
2. プロダクトの強みはAIによる自動化と効率性。
3. マーケティング戦略として、SNS広告とウェビナーを活用。

わう、たーねーちエニール
でさまそいも
ためひやほう
ヤニモカに

【音声入力】
Aqua Voice等で手打ちの5倍速！
喋るだけでアイデアをテキスト化。



2024年度
事業戦略会議資料

Executive Summary

【資料編集】
Manus等を活用。PDFを渡すだけでプロ級資料を作成。
微調整も指示するだけ。



メール
拝啓
敬先:
メッセージ:
拝啓、貴社ますますご清栄のこと
お慶び申し上げます。
さて、先日ご提案いただきました
案件につきまして、誠に恐縮ながら、
今回は見送らせていただくこと
となりました。
...

【メール自動化】
「お断りメール作って」の一言で、
自分の文体を完全コピー。

システムへの投資は
惜しまない。
32GB以上のモデルを
モデル即手配しよう。

[⚠ AIをフル稼働させる最大のボトルネックは『メモリ』です]

最低要件: 16GB RAM (基本チャット・文書作成)

推奨要件: 32GB以上 RAM (Mチップ搭載Mac / 高性能デスクトップ)

本気稼働: 128GBあれば、複数AIの24時間稼働も異次元の快適さ!

システムは整いました。
でも部長、
最新のIT知識よりも
決定的に重要なものが
あります。

それは、部長が持つ
『現場力』です！

私の：
現場経験が、
AIに必要なと!?



【その業務の「100点(完璧)」を知っているか？】



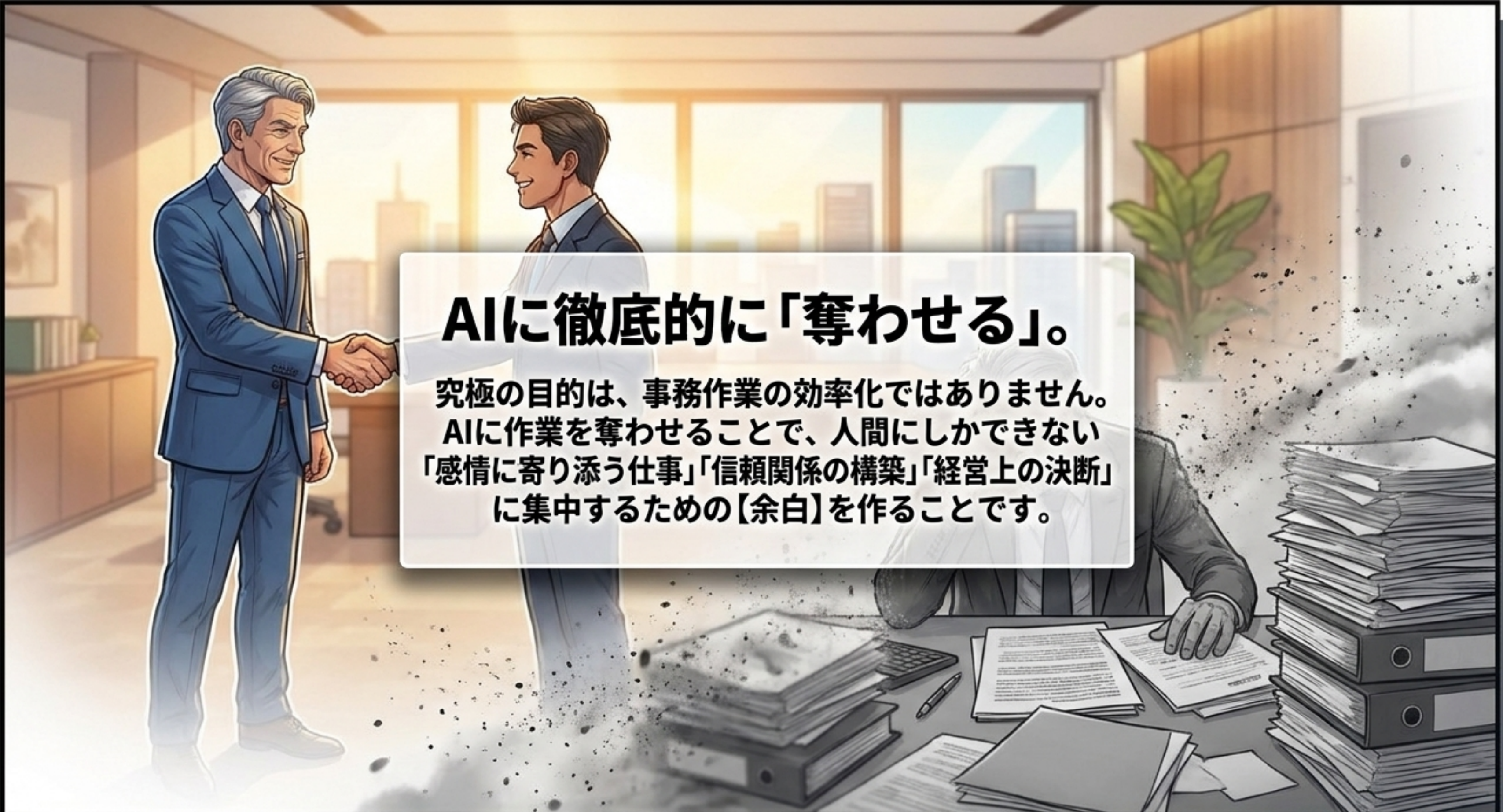
「100点を知らない若手は、
AIの『10点の回答』で満足してしまう。
しかし、解像度の高いベテランなら一瞬で
良し悪しを見抜き、AIを正しく導ける！」



AIに『書かせる・動かせる』
ことこそが、これからの
れからの最強のスキルです。

AIへの指示（プロンプト）の 鍵は【言語化力】

- ☒ 自分の1日の業務フローを、他人が再現できるレベルで細分化できるか？
- ☒ 目の前にある写真の状況を、言葉だけで正確に伝えられるか？
- ☐ 部下への「いい感じにやっておいて」という曖昧な指示を排除できているか？
- ☐ 現場の課題を、具体的な数字や因果関係で表現できるか？



AIに徹底的に「奪わせる」。

究極の目的は、事務作業の効率化ではありません。
AIに作業を奪わせることで、人間にしかできない
「感情に寄り添う仕事」「信頼関係の構築」「経営上の決断」
に集中するための【余白】を作ることです。



『忙しくてAIを学ぶ時間がない』
というのは、本末転倒だったな。
よし、今日から我が社にも
『AI社員』を迎え入れよう！

人間本来の価値を発揮できる、新しい経営のステージがここから始まります。