
AI導入・社内エージェント 立ち上げの手引き

何から始めて、どう定着させるか。中小企業がAI導入でつまづく順番と、費用の内訳、そして「使われ続ける」状態の作り方を、支援の現場から誇張なしでまとめました。

発行 パトリア（teichaq.jp）／AI導入支援・採用支援

対象 これからAI導入を検討する中小企業のご担当者さま

ご注意 本資料に記載の効果・費用は目安です。実際の成果は業務内容により異なります。

目次

この手引きは、読み終えたときに「まず今週、何をすればいいか」が決まる状態を目指して構成しています。上から順に読んでも、気になる章から読んでも構いません。

01 なぜ今、AI導入なのか

煽らず、事実ベースで。AI経由の効果は中長期の先行投資として捉える

02 導入の5段階

棚卸し → 最初の1業務 → 費用の3層 → 定着設計 → 社内エージェント

03 社内エージェントとは

公式ひな形を土台にする方式と、正直に負担いただくコスト

04 料金の目安

AI導入支援の3層と、採用LLMOの3層

05 よくある失敗と対策

「契約したのに使われない」を含む、現場で頻出する5つ

06 正直にお伝えしていること

成果の個別性・人間レビュー必須・NDAとPIIの線引き

07 相談窓口

お問い合わせ先と、無料のセルフAI診断

なぜ今、AI導入なのか

多くの中小企業で導入が進まないのは、能力や予算の問題ではありません。始める順番がどこにも書いていないからです。この章では、煽らずに事実だけを整理します。

「AIで業務を効率化できるらしい」ことは、もう多くの方がご存じです。ChatGPTやClaudeという名前も知られています。それでも導入が進まないのは、最初の一步の踏み出し方が示されていないからだ、私たちは現場で感じています。

「入れれば即、成果が出る」ものではない

先に、いちばん大事な前提をお伝えします。AI導入は、ツールを契約したその日から成果が出るものではありません。効果の大きさは業務内容によって異なりますし、定着には数週間から数ヶ月の伴走が必要です。この手引きは、その前提の上で「遠回りしない道筋」を書いたものです。

いま押さえておきたい、2つの事実

- **デジタルに存在する定型作業はAIの得意領域です。**議事録づくり、集計、下書きなど、元になる情報がメールや録音として残っている作業は、いま現実的に楽にできます。
- **AI検索経由の変化は、まだこれからです。**求職者や顧客がChatGPTなどで会社を探し始めていますが、AI経由の実流入は現状まだ全体の数%程度です。だからこそ、短期の即効ではなく中長期の先行投資として捉えるのが正直な見立てです。

「今」始める理由は、焦りではなく準備

いま着手する価値は、「乗り遅れると大変だから」という焦りにあるものではありません。定型作業の時間を取り戻せること、そして中長期で効いてくる採用や情報発信の土台を、他社に先んじて少しずつ積み上げられることにあります。急いで全社導入する必要はありません。むしろ、1業務ずつ確実に進めるほうが、結果的に速いのです。

正直にお伝えします。「今すぐ劇的に変わる」類の話ではありません。第2章以降でご紹介する進め方は、地味ですが、最初の1業務なら数週間で「時間がどれだけ減ったか」を測れる状態になります。その積み重ねが、半年後の会社の景色を変えます。

導入の5段階

私たちが支援の現場で実際に使っている進め方です。順番が命です。ツール選びから入ると、ほぼ必ずつまずきます。

1 業務の棚卸しから始める（ツール選びからではなく）

最初のつまずきは、ほぼ全部ここで起きます。「どのAIツールがいいか」から入ると失敗しやすい。ツールは道具であって、どの業務を楽しめるかが決まっていないと選びようがないからです。

紙でもスプレッドシートでも構いません。次の3つを書き出してください。

- **毎週やっている定型作業**を3つ（例: 会議の議事録づくり、月次のExcel集計、よくある質問への返信）
- それぞれに**週何時間**かかっているか
- その作業の**元になる情報がどこにあるか**（メール、録音、紙、頭の中）

「頭の中」にしかない業務は、いきなりAI化できません。逆に、元情報がデジタルで存在する定型作業はAIの得意領域です。この時点で、最初の候補は自然に2〜3個に絞れます。

2 最初の1業務を選ぶ

候補の中から「最初の1業務」を選びます。ここで全社一斉導入を狙わないことが重要です。私たちが支援でも使っている選定基準は3つです。

1. **効果が目に見える**——「議事録作成が90分→15分になった」のように、時間で測れること。
2. **間違えても致命傷にならない**——AIの出力を人が確認してから使える業務であること。契約や経理など、誤りが重大な領域は最初の1業務には選びません。
3. **毎週発生する**——月1回の業務より、週次の業務のほうが定着が速い。

この基準で選ぶと、多くの会社で「議事録・面談メモの整形」「報告書や提案書のドラフト生成」「問い合わせへの一次回答の下書き」あたりが最初の1業務になります。

3 費用の全体像を正直に把握する

AI導入の費用は、大きく3層に分かれます。「無料で始められる」という話は、この3層の一部だけを切り取っていることが多いので注意してください。

- **ツール利用料**——ChatGPTやClaudeなどの有料プラン。1人あたり月数千円程度から。会社の情報を扱うなら、無料プランではなく管理機能のある有料プランが前提になります。
- **構築費**——自社の業務手順・ルール・FAQをAIに覚えさせ、業務フローに組み込む初期作業。自社でやれば時間コスト、外部に頼めば数十万円規模。
- **運用費**——使われ方を見て直し続けるコスト。ここを見込まない導入が、後述する「契約したのに使われない」状態を生みます。

どこに頼むにしても、見積もりがこの3層で説明されているかは、支援会社を見極めるひとつの目安になります（具体的な金額は第4章に記載します）。

4 「使われない」を防ぐ定着の設計

導入プロジェクトの本当の山場はここです。ツールを契約して説明会を1回やっただけだと、3週間後には誰も使っていない——これは珍しい失敗ではなく、設計せずに導入した場合のほぼ標準の結果です。

定着のために最低限やることは3つです。

- **業務フローに埋め込む**——「AIを使ってもいい」ではなく「議事録はこの手順で作る（その中にAIが入っている）」に変える。任意利用のままでは、忙しい人ほど元のやり方に戻ります。
- **社内の「聞ける人」を1人決める**——うまく動かないとき5分で聞ける相手がいるかどうかで、利用率は大きく変わります。専任でなくて構いません。
- **月1回、使われ方を見直す**——どの業務で使われ、どこで止まっているかを確認して手順を直す。この見直しをやめた時点から、利用は静かに減っていきます。

社名の「テイチャク（定着）」が示すとおり、私たちはこの第4段階こそが支援の本体だと考えています。導入して終わりの支援では、第3段階までで止まってしまうからです。

5 広げる・深める（社内エージェントという選択肢）

最初の1業務が定着したら、次は横展開です。「2つ目の業務」に進む道と、もうひとつ、会社の情報を覚えた専用AI（社内エージェント）を立ち上げる道があります。詳しくは次章で説明します。

社内エージェントとは

汎用のチャットAIとの違いは、自社の文脈をあらかじめ覚えていることです。この章では、その作り方と、正直に負担いただくコストを説明します。

「その会社の社員AI」を、ゼロから作らない

社内エージェントとは、自社の商品名・社内ルール・承認フロー・営業資料・FAQをあらかじめ覚えたAIです。汎用のチャットAIのように毎回説明しなくても、「自社の文脈で」答えが返ってくるため、問い合わせ対応や書類作成の精度が一段上がります。

重要なのは、これを**ゼロから開発するものではない**という点です。現実的な作り方は、Anthropicが公開している職能別のひな形（**knowledge-work-plugins**という公式のオープンソース集）を土台に、そこへ自社の情報を載せる方式です。営業・経理・法務・マーケティング・カスタマーサポートなど、職能別のひな形が用意されており、いずれもコード不要のテキストで構成されているため、自社固有の用語・承認フロー・基準を書き足すだけで「その会社仕様」に近づきます。

この方式のねらい

公式のひな形を土台にすることで、ゼロから作る場合に比べて構築の工数を圧縮できます。私たちがこの方式を採るのは、その圧縮分を、御社にとっての費用の抑制と、定着支援に充てる時間へ回すためです。

正直にお伝えする、コストの負担構造

ここは、情報商材的な広告では省かれがちですが、私たちは必ず先にお伝えしています。社内エージェントを運用するには、私たちへの構築・保守費とは別に、以下を御社側でご負担いただきます。

お客さまに別途ご負担いただくもの

- **AI提供元の有料プラン契約**——社内エージェントの土台となるAI（ClaudeやChatGPTなど）の有料プラン。会社の情報を扱うため、管理機能のある有料プランが前提です。
- **利用料（従量課金を含む）**——使った分に応じたAPI利用料など。使い方の規模によって変動します。

つまり「無料でAIの社員が増える」わけではありません。私たちへの費用に加えて、AI提供元へのプラン料と利用料が必ず発生します。この点を隠さずにお伝えするのが、長くお付き合いいただくための前提だと考えています。

どこから始めるのが現実的か

いきなり全職能を社内エージェント化するのではなく、効果が見えやすい1職能から始めるのが鉄板です。たとえば問い合わせの一次対応（カスタマーサポート）は効果が即見えるため、実証（PoC）の入口に向いています。そこで手応えを確かめてから、継続的に使う職能へ広げていきます。

ここでも正直な注意点を。法務・経理のように誤りが重大な領域では、AIの出力を人が確認してから使う運用を、最初から設計に入れてください。AIは下書きと一次対応を高速化する役割で、最終判断は人が担う——この線引きが、長く使える導入の条件です。

料金の目安

金額は目安です。実際の工数は業務の複雑さによって変わるため、構築費は要見積もりとしています。見積もりが「実証・構築・保守」の3層で説明されるかは、支援会社選びの目安にもなります。

AI導入支援 — 社内エージェント立ち上げの3層

層	内容	価格の目安
① PoC（入口） 期間: 約2週間	1職能だけを動かす実証。公式プラグイン1つに、御社の情報を最小限だけ投入し、効果が見えるか確かめます。	10万円（固定）
② 構築 期間: 1～2ヶ月	複数職能のエージェント構築、接続設定、承認フロー・基準の取り込み、誤答対策、運用マニュアル整備まで。	30～80万円 （要見積もり）
③ 月額保守 期間: 継続	プラグイン更新・接続管理・ナレッジ追記・改善。「使われ続ける」を支える継続レイヤーです。	月 5～15万円

※ 上記はいずれも、第3章でご説明したAI提供元の有料プラン契約・利用料とは別の、私たちへの費用です。

採用LLMO — AI検索で選ばれる状態をつくる3層

求職者がChatGPTなどのAIで会社を調べる時代に、御社が「採用に強い会社」として現れるかを診断し、改善する支援です。人材紹介の現場で培った知見をもとに設計します。

層	内容	価格の目安
層0: 診断 期間: 数日	ChatGPT・Perplexity・Google AI Overviewsで御社名を実際に調べ、自社・競合の出現、回答の正確さ、引用元を10点満点で採点し、打ち手を1枚に。	無料 （詳細版は3万円～）
層①: 改善実装 期間: 1～2ヶ月	診断の打ち手を実装。構造化データの整備、社員インタビューや職種別記事などのコンテンツ、第三者に引用される導線づくりまで。	30～80万円 （要見積もり）

層	内容	価格の目安
---	----	-------

層②: 月額運用

期間: 継続

AIエンジン横断の出現モニタリング、コンテンツ追加・更新、アルゴリズム変化への追従、月次レポート。

月 5～15万円

採用LLMOで、正直にお伝えしていること。構造化データ（schema）は最低条件であって、それだけで上位に出るものではありません。本丸は第三者からの言及と、経験・専門性に裏づけられた発信です。また、AI経由の応募流入はまだ全体のごく一部で、1～2年かけて効いてくる中長期の投資です。「今すぐ応募が増える」類の売り方はしません。競合もいる黎明期で、一強はいません。

よくある失敗と対策

現場で繰り返し見てきた失敗ほど、対策はシンプルです。順に見ていきます。

失敗1 —— ツール選びから入る

対策: 業務の棚卸しを先にする。「どの業務を楽にするか」が決まってからツールを選べば、選択で迷いません。第2段階の3つの書き出しが出発点です。

失敗2 —— 最初から全社一斉に導入する

対策: 1業務ずつ進める。効果が見えやすく、間違えても致命傷にならない、毎週発生する業務を1つだけ選ぶ。段階導入は、失敗したときの影響を最小にする設計でもあります。

失敗3 —— 契約したのに使われない

対策: 定着を「設計」する。任意利用のままにせず業務フローに埋め込み、社内に聞ける人を1人置き、月1回使われ方を見直す。導入の山場はツール選定ではなく、この定着設計です。

失敗4 —— 誤りが重大な業務から手をつける

対策: 契約書レビューや経理仕訳など、誤答が事業責任に直結する領域は最初の1業務にしない。取り組む場合も、人間のレビューを必須の運用として最初から組み込む。

失敗5 —— 「無料」「即効」の広告を鵜呑みにする

対策: 費用は3層（利用料・構築費・運用費）で捉える。AIを使う限りツール利用料は必ず発生し、成果には定着の時間が要ります。誇張のない見積もりと時間軸で判断してください。

正直にお伝えしていること

私たちが提案の前に、必ず先にお伝えしている前提です。ここに納得いただけることが、良いお付き合いの出発点だと考えています。

成果は、業務内容によって異なります

「議事録が90分→15分」のように大きく効く業務もあれば、思ったほど時間が減らない業務もあります。効果の大きさは業務の性質しだい、すべてを一律に約束することはできません。だからこそ、最初の1業務で「実際にどれだけ減ったか」を測ってから広げる進め方をおすすめしています。

法務・経理は、人間レビューを必須にします

誤りが事業責任に直結する領域では、AIの出力をそのまま使わず、人が確認してから使う運用を契約の前提として明記します。AIは下書きと一次対応を担い、最終判断は人が担う——この線引きを崩さないことが、安心して長く使える条件です。

NDAとPII（個人情報）の線引きを守ります

御社の機密情報や個人情報を、不用意に外部送信を伴う仕組みへ流さない設計を、契約の前提にします。人材紹介の現場で個人情報を扱ってきた事業者として、どの情報をどこまで扱うか、線引きを最初に取り決めた上で進めます。秘密保持契約（NDA）の締結にも対応します。

私たちが「使わない」言葉

信頼を損なう誇張は、営業の場でも資料でも使わないと決めています。たとえば次のような表現です。

- 「無料で社員が増える」——この言い方は避けます。AI提供元のプラン料・利用料と構築費は、必ずご負担いただくからです。
- 「すぐに効果が出る」「今すぐ応募が増える」——こうした即効の断言は避けます。定着には時間がかかり、AI経由の流入も中長期で効いてくるからです。
- 「構造化データを入れればAIに出る」——それは最低条件であって、勝因ではありません。
- 「この分野はうちだけ」——競合もいる黎明期で、一強はいません。

相談窓口

「何から相談すればいいか、自分でも分かっていない」——その状態から大丈夫です。実際のご相談も、半分以上はそこから始まります。

棚卸しシートの書き出しと一緒にやるところから始めれば、最初の1業務は初回の打ち合わせでほぼ決まります。個別のご提案は、面談で代表が直接行います。まずはお気軽にお声がけください。

お問い合わせ・ご相談

ご相談内容が固まっていなくて構いません。現状をうかがうところから始めます。

CONTACT

お問い合わせフォーム

<https://teichaq.jp/?topic=AI導入支援#contact>

SELF CHECK

無料のセルフAI診断（御社の採用がAIにどう見えているか。約3分）

<https://teichaq.jp/shindan>