

AIエージェント派遣事業

企業の人手不足を、採用ではなく『AI人材の即配属』で解決する新しい事業モデル。営業、CS、採用、調査、調査、バックオフィスなどの業務に対して、役割特化したAIエージェントを派遣し、現場に組み込む。『人を採る』より早く、『BPOを組む』より柔軟で、『SaaSを入れる』より成果に直結する。



→ まずは1体、現場に配属する

欠員補充ではなく、成果直結のAI配属へ

- 営業** (Sales) 24h稼働
 - 主要タスクの課題抽出
 - 事業方針の立案成果直結へのAI配属へ
- CS** (Customer Support) 24h稼働
 - 主要な顧客対応
 - 事業課題の解決配属管理状況
- 採用** (Recruitment) 24h稼働
 - 主要タスクの採用
 - 成果直結の採用支援配属管理状況
- 調査** (Research) 24h稼働
 - 市場動向の調査
 - 競合他社の分析配属管理状況
- バックオフィス** (Back Office) 1台 24h稼働
 - 主要タスクの調査
 - バックオフィス支援配属管理状況

欠員補充ではなく、成果直結のAI配属へ

24時間働く即戦力を、最短即日で

👉 まずは1体、現場に配属する

人手不足の本質

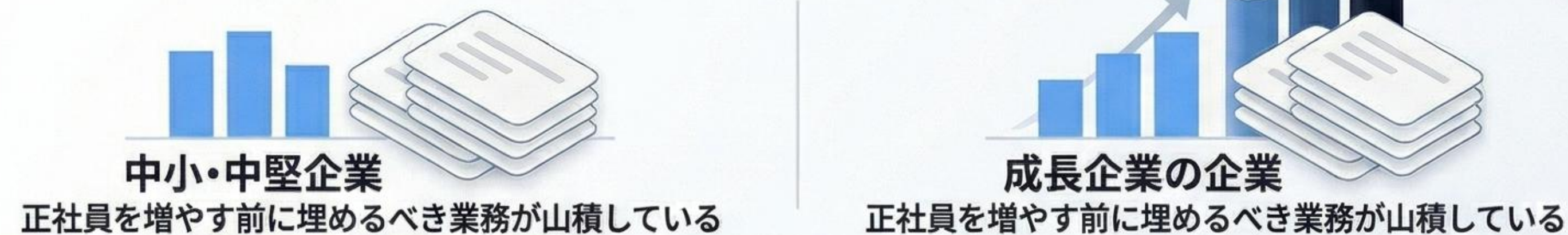
Workforce-as-a-Service

導入即日

人手不足の同時多発的な課題

- 採用難**
スタッフィング課題
- 教育負荷**
トレーニングの負荷
- 属人化**
事帳の属人化
- 夜間対応不足**
夜間対応不足
- タスクの滞留**
タスクの購等の滞留

正社員採用前の『業務の空白』



『今すぐ担うべき仕事』へのAIアサイン

導入即日



AIエージェント配属ダッシュボード

AI人材を業務単位で配属する



必要なのはAIツールの導入ではなく、業務責任を持てるAIエージェントの配属である。



現場は『何のAIを使うか』ではなく『誰をどこに配属するか』で考えられる。

FROM

ツール中心思考と
『何のAIを考』
考えられる



TO

誰をどこにな
配属するか』で
考えられる



AI-Agent CS-101

CS-101

CS担当AI
問い合わせ一次対応

● ステータス: 稼働中



AI-Agent CS-102

佐藤 AI

営業サポートAI
アポ日程調整

● ステータス: 稼働中



AI-Agent CS-103

営業 AI

営業担当AI
商談前調査

● ステータス: アサイン可能



AI-Agent CS-102

CS-102

総務担当AI
講事認整理

● ステータス: 稼働中



AI-Agent CS-105

佐藤 AI

営業サポートAI
提案書下書き

● ステータス: アサイン可能



AI-Agent CS-106

採用 AI

採用担当AI
求人票更新

● ステータス: アサイン可能



AI-Agent CS-107

日報 AI

総務担当AI
日報集計

● ステータス: 稼働中



役割別専門エージェント

● ステータス: アサイン可能



専任アサイン状況

● ステータス: アサイン可能

事業モデル

1. 費用構造は初期設計費と月額配属費で構成される。



2. AIエージェント1体ごとに、担当業務、KPI、接続ツール、報告形式を完全に定義し、最適なチームを編成する。



3. 単体配属から複数体の混成チームまで柔軟に拡張できるため、導入障壁が低く、LTV（顧客生涯価値）を高めることができる。



4. 将来的には、業界特化パッケージ、夜間専任、営業特化、採用特化などの縦展開が可能である。

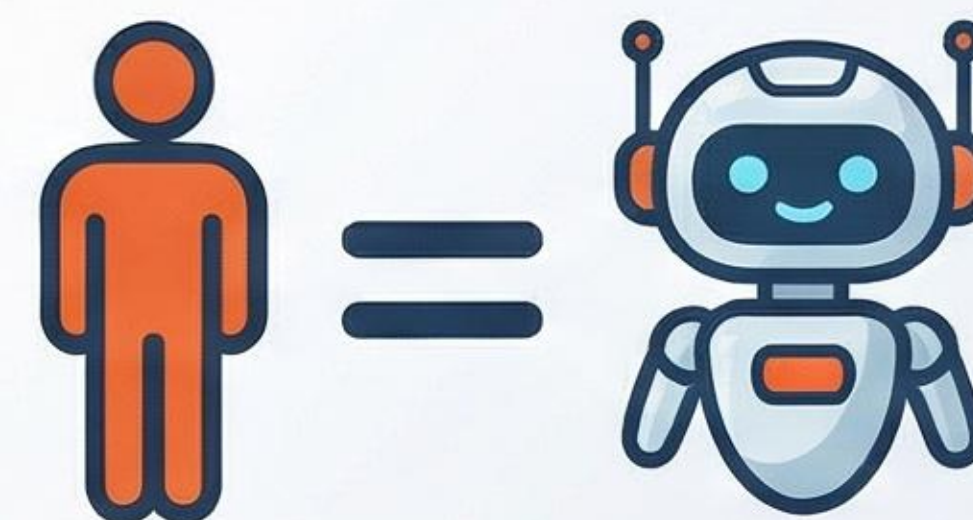


まず狙う市場



初期ターゲット市場の選定

導入初期のターゲットは、少人数で高回転の業務を回している法人。
具体的には、BtoB営業組織、
採用に追われるベンチャー、
顧客対応の多い店舗/多拠点事業、
社長室機能が薄い中小企業など。



『1人採る前に1体入れる』
というメッセージで市場に刺さる。

提供価値

AIエージェント派遣が現場にもたらす、多角的な経営インパクト：



採用コスト削減

従来の採用にかかる多額の広告費やエージェント手数料、面接リソースを削減し、採用コストを大幅に平準化する。



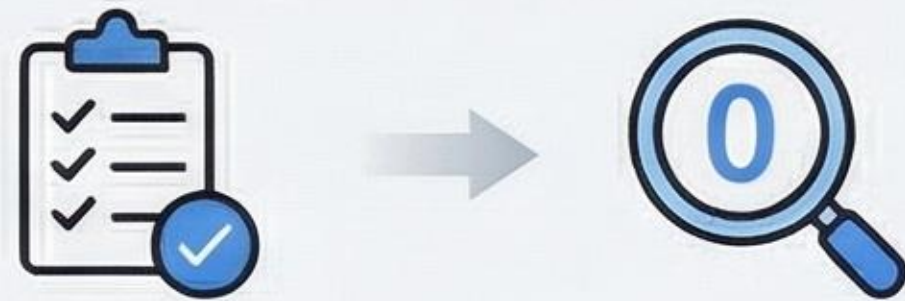
立ち上がり 時間短縮

配属後すぐに稼働できるよう事前トレーニングされたAIエージェントにより、オンボーディングにかかる時間をほぼゼロにする。



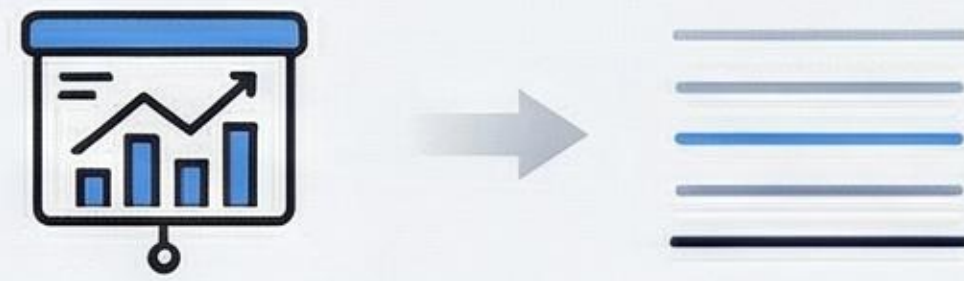
夜間稼働

24時間365日の稼働が可能なAIエージェントにより、夜間・休日の問い合わせ対応やデータ処理を自動化し、ビジネスチャンス。



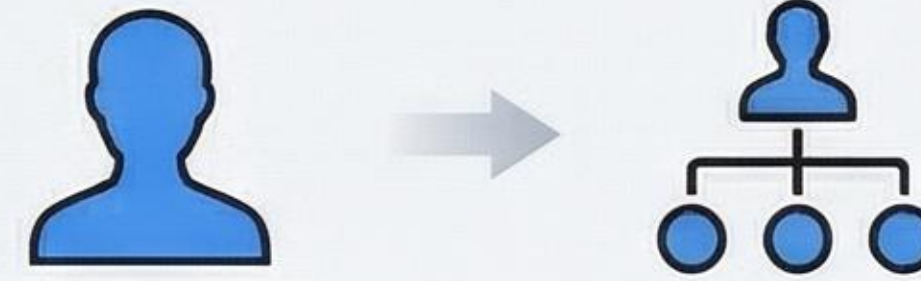
対応漏れ削減

全件を漏れなく、均一な品質で即時に対応するAIエージェントにより、顧客対応の遅延や失念を完全に解消する。



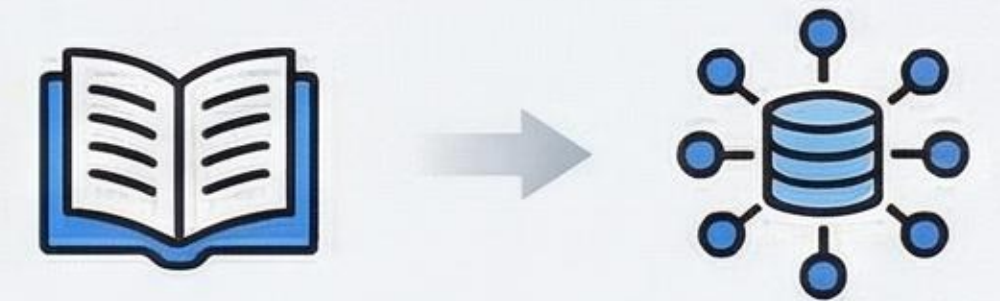
管理コスト平準化

人材の増減に関わらず一定の固定費として管理コストを予測可能にし、複雑な人事管理業務の負荷を軽減する。



属人化解消

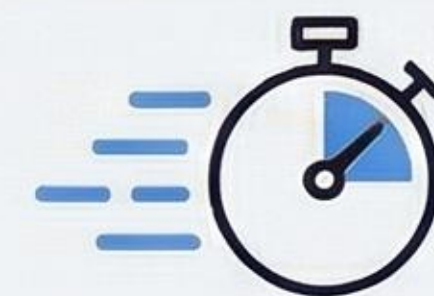
特定の個人しか知らなかった業務プロセスやノウハウをAIエージェントが習得・共有することで、業務のブラックボックス化を防ぐ。



ナレッジの構造化

業務フローや過去の対応記録をAIエージェントが学習データとして体系的に整理・蓄積し、組織全体の知財として活用可能にする。

AIエージェント派遣は、単なるコスト削減ではなく、現場の回転数を上げ、ビジネスのスピードを加速させる経営施策として機能します。



欠員補充ではなく、AI配属へ



人材が不足

『人が足りないから採る』という従来の考え方では、労働力不足に対応できず遅れをとる。



solution

今の時代は、必要な役割をAIエージェントで先に配属し、現場の生産性を作ってから人を採るべきである。



future

AIエージェント派遣事業は、その新しい雇用インフラを提供し、『まずは1体、現場に配属する』をコンセプトにする。

従来の採用フロー



欠員発生

ゲップ



採用活動

(時間・コスト大)

ダレツツ



人材配属

(遅い)

AI配属フロー

必要な役割

(営業/CS/採用/総務/調査)

Sales

ACTIVE

Customer Service
General Affairs

Recruiting
Research

ASSIGNED

AIエージェント即配属

(即戦力)

まずは1体、現場に配属する

現場生産性向上