

STORY

08

現場主導のAIサービス続々

KIT HISTORY
M A N G A

ついに
今日…ですね

ああ…
生成AIの
課題解決方法も
かなり具体性が
見えてきている

AIの教育に
よく教育された
AIを使えば…

そうですね
今の「AI-Q」の
アナログ部分も

生成AIを
用いれば
社内コストが
抑えられる点も

システム
開発本部の
協力のおかげで

糸口が見えて
きましたし…

アナログ教育が
加速しますね…

今日社長を
説得しよう!!

はい!!

その日の
会議で

土屋・森の二人は
熱意を込めて
経緯を説明した

生成AIの
リスク回避の
具体策・勝ち筋

「AI-Q」の
アナログ部分の
コスト削減策

そしてそれらが
いかにお客様の
ニーズに
沿っているか…

…二人がこんなに

危機感を持って
熱く提案をして
くれている

AI事業を
これからも成長
させるためにも

ここは
決断どころだな

わかった
そこまで
言うのなら

AI事業として
生成AIの活用
に
チャレンジ
しよう

生成AIでも
パイオニアに
なるような

他社に
負けない
サービスを
生み出そう!!

はい!!

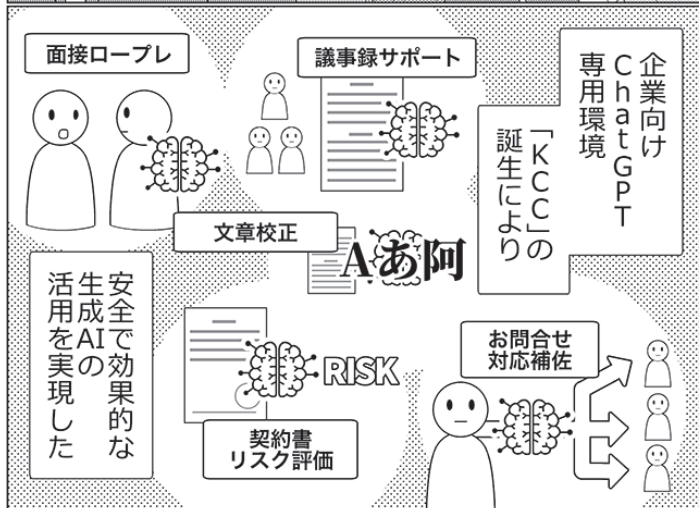
ありがとう
ございます!!

こうして
営業本部と
システム開発本部が
連携して

ようしゃー

やるぞー

本格的な
新サービスの
開発が始まった



※User Experience=ユーザーが製品やサービスを利用する際の体験を指す。
使いやすさ、満足度、感情、感動など、利用前、利用中、利用後、全体的な体験。



※KCC=KIT Chat Compass/KDD=KIT Doc Dive 両サービスの詳細は下記から
<https://www.k-idea.jp/product/private-gpt/>

人的資本経営※の時代ですからね

人的資本経営

伸びる教育分野 変化の意

先日新聞にも
教育や研修・
コンサル業界が
非常に
伸びている

という記事が
出ていました

メディカル営業部
丹羽 覚浩

一般的な教育に
生成AIを活用しても
競合も多く
差別化が難しい

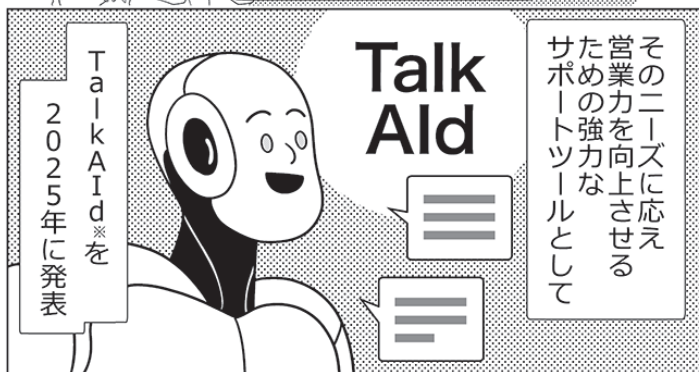
やはり1つは
医療分野での
サービス展開



当社は
業界に詳しい
製薬会社出身の
社員も多くいて
現場のことも
よくわかつている

製薬会社の
MR教育などに
利用できるような
生成AIは
できないだろうか

※従業員の能力や経験、意欲などの「人的資本」を企業の価値向上につなげる経営手法。人材を「資本」と捉え、その価値を最大限に引き出すことで、中長期的な企業価値の向上を図る。



※トークエイドの詳細はこちら→ <https://www.k-idea.jp/product/talkaid/>

かくして
怒涛のAI
生成競争
時代に

売上が
目標達成
しました!!

多くのお客様から
お問い合わせを
いただいています!!

AI事業の
新たなチャ
レンジが
成功したの
だった

現場社員が
主導して

こんなにも多くの
新サービスを
生み出してくれた

こんなに
頼もしい日は
ないな

そこには
感動やまない
木村の姿があつた

アイデアマン
として
次は私が!!

そして
対抗意識
全開の木村の
姿もあつた