



— AI 事業

STORY
08

現場主導のAIサービス続々

KIT HISTORY
MANGA



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-O」の
アナログ部分の
コスト削減策

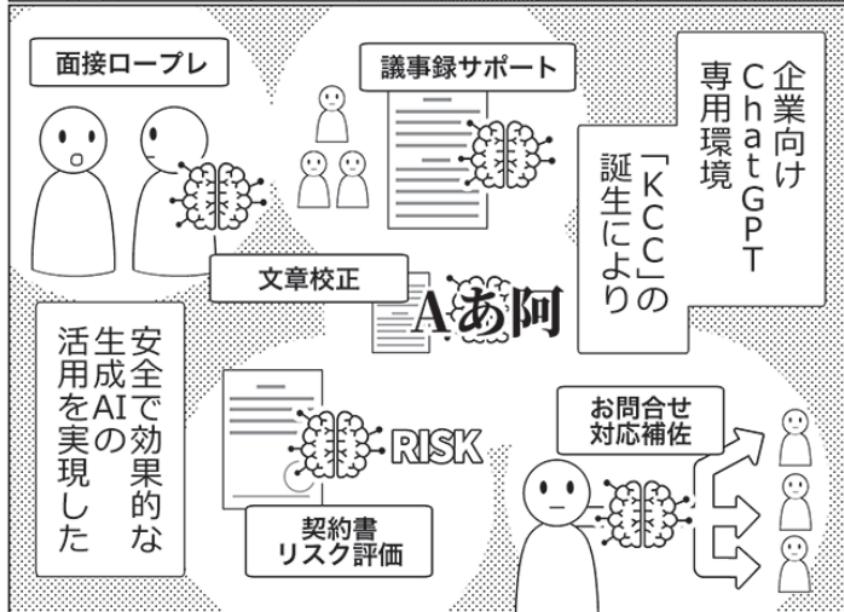
そしてそれらが
いかにお客さんの
沿二一ズに
つているか…

…一人がこんなに

危機感を持つて
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





※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

メディカル営業部
丹羽 覚浩

伸びる教育分野・変わった意
先日新聞にも
教育や研修・
コンサル業務界が
非常に
伸びて
いる
という記事が
出ていました

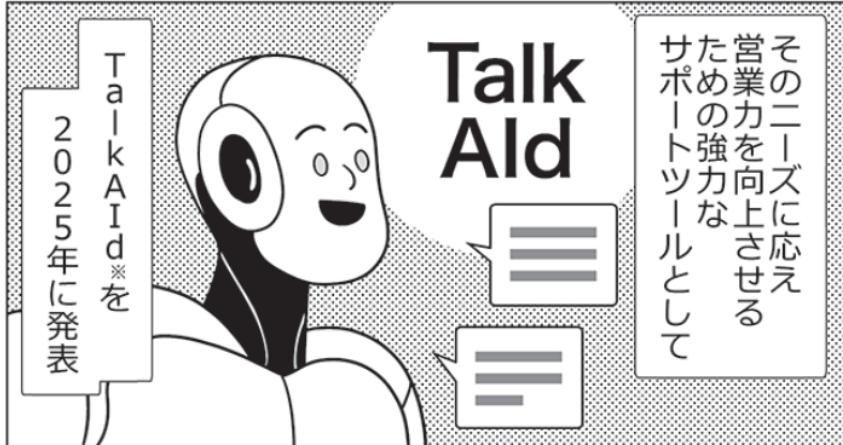
一般的な教育に
生成AIを活用しても
競合も多く
差別化が難しい

やはり1つは
医療分野での
サービス展開

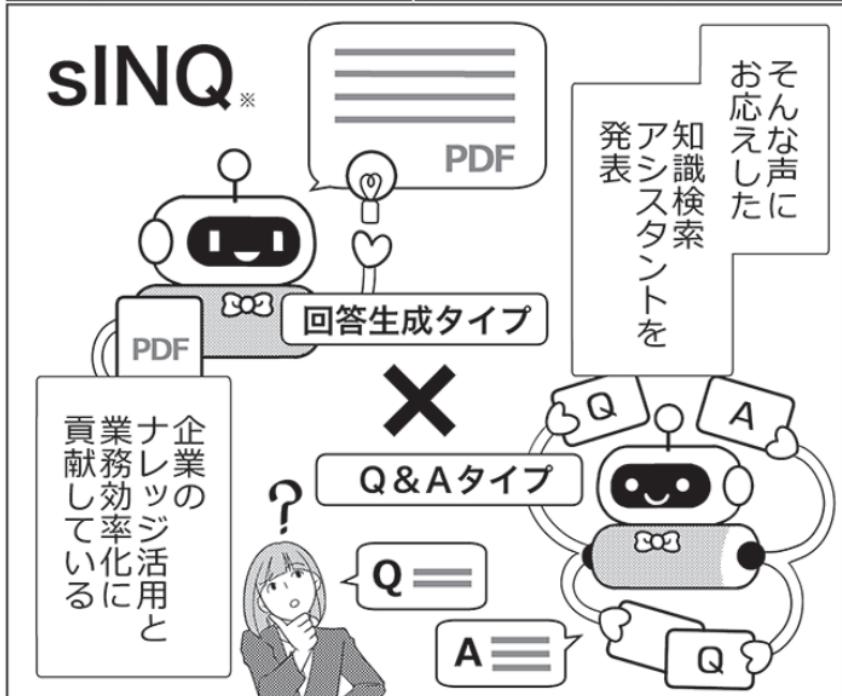
製薬会社の
MR教育などに
利用できるよう
な
生成AIは
できなか
どうか

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

※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/>



*シンキューの詳細はこちら→ <https://www.k-idea.jp/product/hai/>

競争激しくなる時代に

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!!

成新AI
功した事業の
したの
だつんたジが

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
たの姿もあつた

そこには
感動やまない
木村の姿があつた

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