株式会社エクスブリッジ
AI SYSTEM FOUNDATION

AI-IT顧問のご提案

AIシステム基盤

Copilot・Gemini・ChatGPT を入れただけでは、業務は自動化されません。

どれもエージェントとして業務システムにつなぐ口を持っています。でも、つなぐ先が無ければ「業務支援」どまり。業務をAIに任せるには、AIが受注・メール・会計などを**直接読んで、書いて、操作できる業務システムの土台**が必要です。これを「AIシステム基盤」と呼んでいます。

違い　差は、AIの道具ではなく「AIが業務システムに届くかどうか」

AIを入れただけの会社

エージェント機能もあるAIを導入

人
AIに頼む → 結果を読む → 自分で入力

↓ ↑

AI
Copilot　Gemini　ChatGPT
つなぐ口はあるが
つなぐ先が無い

× つなぐ先の業務システムが無い
Excel・紙・メールの添付・古いソフトに散らばる

結果は人が写して、貼って、送る

受注・在庫	会計
メール	CRM
文書管理	全文検索
報告書	SFA

＝ ① 業務支援どまり
こなせる量は人の手の数で決まる

AIシステム基盤がある会社

AIが業務システムを読んで、書いて、操作できる（上から5つの層）

人	**指示・判断・承認**　「発注して」「この返信で送って」	人がするのは判断と「送って」だけ
	↓ 指示　↑ 結果と記録	
AI	**AI（どれでもよい）** Copilot　Gemini　ChatGPT　Claude Code 手順書を読み、どのシステムで何をするかを決める	AIは替わっても、下の基盤は残る
	↓ 読む・書く・操作する	
AIの入口	API・MCP　触れてよい範囲　何をしたか記録　外に出るものは承認	部品2 勝手に触れない・あとから確かめられる
業務システム	受注・在庫　会計　メール　CRM　文書管理　全文検索 報告書　SFA　人事　広告　グループウェア　障害検知	部品1 業務のデータが全部ここに。1つ平均3時間で作れる
置き場所	Linux サーバー　データベース・記録　夜も休日も止まらない	部品4 社内でもクラウドでも。社員のパソコンはWindows のまま

動いている例　注文が入る → AIが在庫と仕入先を調べて発注書を作る → 人が「送って」→ AIが仕入先へ送り、お客様に納期を案内し、メールを振り分ける。記録が残るので、次も同じ指示で同じように動く（**部品3：記録と承認**）。

＝ ② 業務自動化 → ③ AI駆動経営 → ④ 完全自動の収益化へ

めざす姿　AIの活用には4つの段階があります

AIを入れただけ
① 業務支援
人が頼んで下書き・調べもの。結果は人が入れる

›

AIシステム基盤
② 業務自動化
AIが受注→発注→連絡・問い合わせ・記帳を進める

›

基盤＋業務データ
③ AI駆動経営
AIが数字を見て広告・在庫・価格・仕入を調整

›

めざすゴール
④ 完全自動の収益化
集客→販売→手配→請求→改善をAIが回し、人は判断だけ

多くの会社は①で止まっています。①と②の間の壁は「AIがつなぐ先の業務システムが無い」こと。AIを替えても越えられません。

実績：ある化学分析会社

4か月・120時間で約40
の業務システム（1つ平均3時間）

グループウェア　文書管理　全文検索　社内AIチャットボット
報告書の作成アシスト・チェック　測定器のグラフ→表　見積書の作成アシスト
入札・官報のチェック　障害の分析・検知　ネットワーク運用支援　人事管理
X投稿支援・ブログ・CMS

当社でも、受注・発注・お客様への連絡・メール・会計・広告・ブログと動画まで、すべての業務をAIと回しています。

進め方：AI-IT顧問契約の中で、次々に

1. 困っている業務と、今あるデータを洗い出す
2. その業務をシステムにし、AIの入口を付ける
3. AIに任せて、記録を見ながら手順を整える
4. 次の業務へ。1つ平均3時間なので、毎月いくつもの業務をAIが扱える形に

化学分析会社では、1か月30時間で毎月約10の業務システムを作りました。

AIの道具ではなく、AIが触れる業務システムに手を入れると、業務は変わり始めます。

株式会社エクスブリッジ（名古屋）　https://exbridge.jp/　AIを使った業務システムの開発・AI-IT顧問

解説記事　AI-IT顧問