

STELLA
HOLDINGS

Sales Deck

AI7-スト

by STELLA

— 専門人材による研修・伴走支援

Stella Holdings 株式会社

目次

- | | | | | | |
|----|------------------|------|----|---------------------|------|
| 01 | 私たちについて | P.03 | 02 | なぜDX/AXが必要なのか | P.10 |
| 03 | AIブーストとは | P.17 | 04 | 御社の業務・課題 | P.30 |
| 05 | 改善イメージとご提案 | P.34 | | | |

01

私たちについて

企業の成長と、人の才能が生きる機会をつくる



会社概要

AI・DX支援を中心に、企業の事業運営と人材の活躍を支援します

STELLA
HOLDINGS

stella-holdings.jp

会社名	Stella Holdings 株式会社
代表者	代表取締役社長 齋藤 吟史
設立	2018年12月
資本金	1,000万円
所在地	東京都港区六本木7-21-24 The Module Roppongi
事業内容	AI開発・DX支援／企業研修 採用支援／公的制度活用支援 マーケティング・クリエイティブ

Stella Holdingsが窓口となり、課題に応じた専門人材と支援内容を組み合わせます。

私たちの思い-Vison

すべての企業と個人が、 本来の才能で輝ける 経済圏を創り出す。

企業には、その企業だからこそ生み出せる価値がある。
人には、その人だからこそ発揮できる才能がある。

創業から9期。

私たちは、営業や採用、マーケティング、受託開発をはじめ、
さまざまな領域で企業の成長を支援してきた。
その歩みの先で、今、実現したいことがある。
企業と人が、本来の強みに、もっと力を注げる社会だ。

日々の業務に追われ、踏み出せなかった挑戦。
必要な人と出会えず、形にならなかったアイデア。
まだ生かされていない可能性は、いくつもある。

AIは、その可能性を広げる相棒になる。
AIに任せられる仕事を任せ、人は自分の強みを磨き、発揮する。
人とAIが力を合わせれば、挑戦できることは、もっと増えていく。

私たちは、AXを通じて、その変化を現場からつくる。
企業の課題を明らかにし、解決する力を持つ人や企業をつなぐ。
誰かの課題が、誰かの才能が生きる場所になる。
その才能が、また新しい価値を生み出していく。

私たちが目指すのは、
「企業及び個人の本来の才能を生かし合う経済圏」。

人とAIで、才能が生きる社会をつくる。



タレントプラットフォーム

御社の業種・職務・課題に合うハイクラスAI人材をご紹介します



CEO（代表）

事業・組織の運営経験



CTO

技術戦略・開発の経験



実務家

業界・職務の専門性

800名

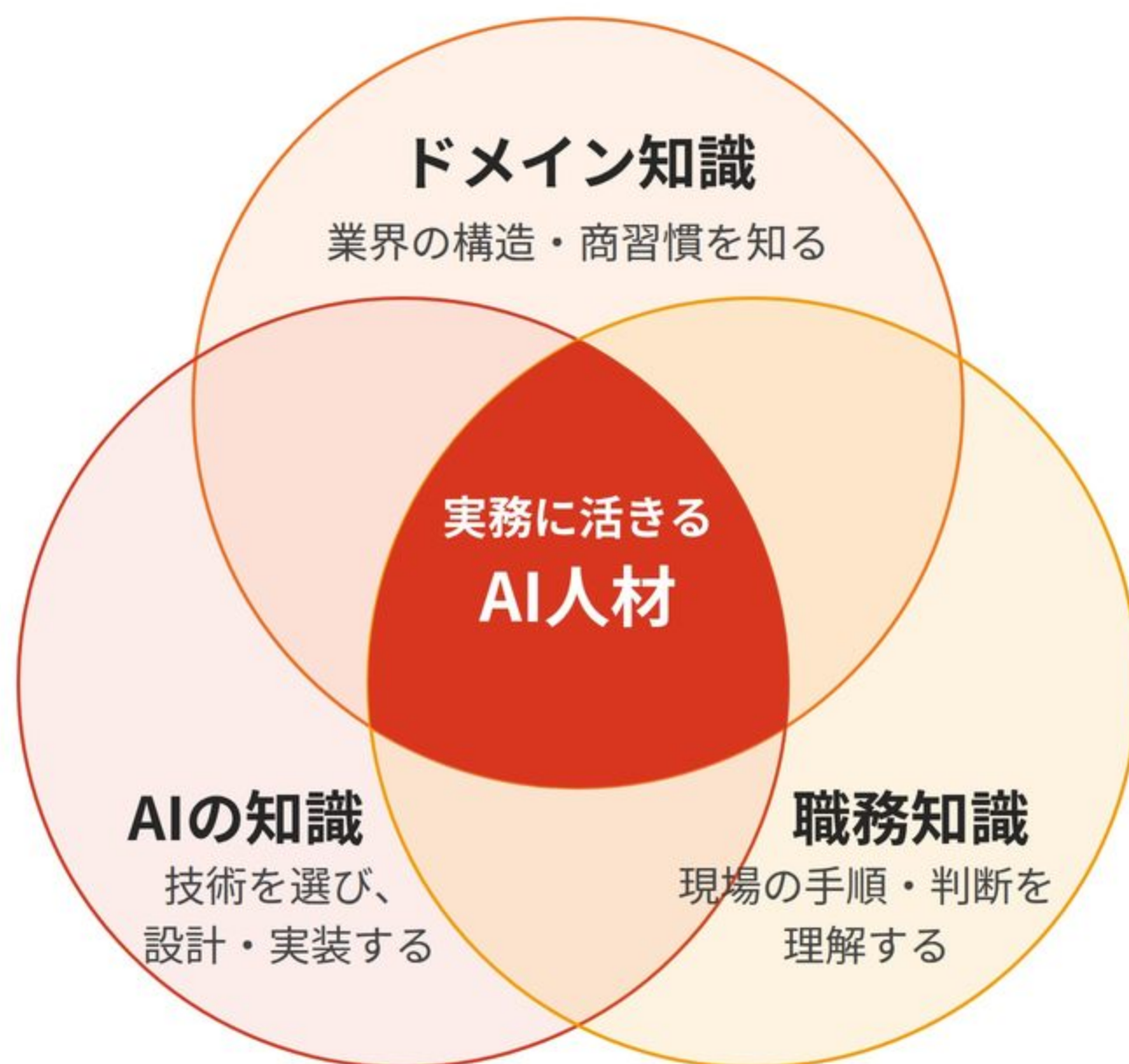
ハイクラス人材が登録

経営を理解する専門家が、社員の学習と現場の改善を支えます

紹介候補・担当領域・稼働条件は個別に確認します。

違いを生む、3つの専門性

ドメイン知識・AIの知識・職務知識が重なる人材が、御社の課題に向き合います



この重なりが、私たちの強み。

**業界と仕事を理解し、
AIで実装できる。**

御社の業務に合った活用方法を設計し、
現場で使える仕組みまでつくる。

専門性の高い支援を、導入しやすい費用で

支援内容と費用の両面から、御社の変革を後押しします

専門人材による支援

ドメイン知識・AIの知識・職務知識を持つ人材が、御社の課題に合った研修・伴走支援を行います。

×

国の制度でコストを最適化

助成金・補助金など、活用できる制度を確認し、導入時の費用負担を抑える方法をご提案します。

必要な支援を、実行できる予算へ。

※制度の活用には要件・審査があります。

支援・取引実績

3,000社以上の支援・取引実績をもとに、各社の業務や課題に合わせたAI研修・導入支援・業務改善を提供しています。



02

なぜDX/AXが必要なのか



そもそもDX、AXの正解とは？

国は、DXをこのように定義しています。

経済産業省のDXの定義（抜粋）

「顧客や社会のニーズを基に、
製品やサービス、ビジネスモデルを変革
（中略）競争上の優位性を確立すること。」

社内の効率化

作業時間・コストを
減らす

その先へ
→

顧客への価値

新商品・新サービスや
新しい顧客体験をつくる

ビジネスモデル

売り方や、収益を生む
仕組みを変える

組織・経営

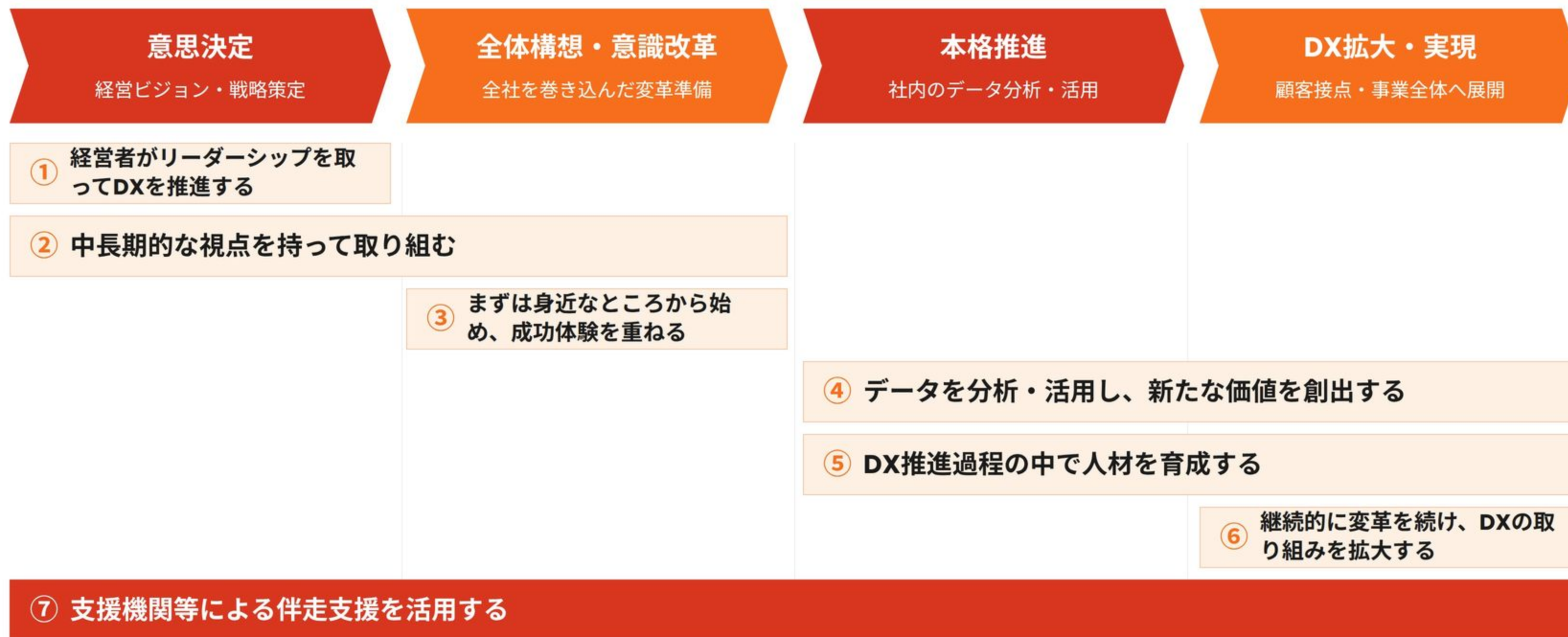
判断・役割・企業文化を
変え、変化に対応する

出典：経済産業省「DX推進ガイドライン」（2018年12月）／ 原文掲載：IPA

引用はDXの定義。本資料では、AIを活用してDXを進める取り組みをAXと表現しています。図はStellaによる整理。

DX成功の7つのポイント

意思決定から実行・拡大まで、段階に応じた取り組みと伴走支援が必要です



出典：経済産業省「中堅・中小企業等向けDX推進の手引き2025」「DXの成功のポイント」を基に再構成。

DX成功の7つのポイントを、研修と伴走支援で実行する

前ページの①～⑦に対応し、経営の意思決定から人材育成・実装・継続改善まで支援します

前ページの成功のポイント	AI ブーストが行うこと	成果につながる理由
① 経営者のリーダーシップ	伴走支援を通じて 経営者と目標・判断基準・推進体制を決める	経営と現場が 同じ目標で動ける
② 中長期的な視点	伴走支援を通じて 目指す姿から、段階的な実行計画をつくる	個別の改善を 事業の目標につなげられる
③ 身近な取り組みから 成功体験を重ねる	研修・伴走支援を通じて 一つの業務で試し、効果確かめる	効果と使い方を確かめて 次の取り組みへ進める
④ データの分析・活用と 新たな価値の創出	伴走支援を通じて データを整理・分析し、顧客への価値を検討	顧客への提案や 新サービスの根拠をつくる
⑤ DX推進を通じた人材育成	研修を通じて 実務演習・指示設計・出力検証を身につける	社員が自らAIを使い、 業務を改善できる
⑥ 継続的な変革と 取り組みの拡大	伴走支援を通じて 成果指標を確認し、改善と他業務への展開を支援	改善を続けながら 成果を社内に広げられる
⑦ 伴走支援の活用	伴走支援を通じて 専門人材が実装・運用・引き継ぎまで支える	専門性と実行力を補い、 自社で続ける力を育てる

使える人を育てる

×

業務で動く仕組みをつくる

=

経営成果・継続的な改善へ

出典（左列）：経済産業省「DXの成功のポイント」7項目を要約。支援内容と成果へのつながり：Stellaによる整理。

クレディセゾン | 全社でのAI活用・定着



業務時間の削減効果

11 万時間

2025年10月～2026年2月17日の累計

月間アクティブユーザー率

89 %

ChatGPT Enterpriseの利用定着

月間メッセージ数

36 万件

約36万件／ChatGPT Enterpriseのみ



出典：ITmedia ビジネスオンライン | 記事を読む ↗

どこまで進んでいるか

→ **約3,500人への展開から実務への定着**

資料作成などの日常業務で活用。

業務に応じて複数のAIを使い分ける体制へ。

※11万時間は社員申告ベースの累計で、年間値ではありません。利用率・メッセージ数は2026年1月時点。

電通 | 資料作成などの業務効率化

dentsu

1人当たりの業務工数削減

6時間12分 / 週

導入チームの週平均

スライド作成の工数削減

25 時間 / 月

導入チームの1人当たり月平均



出典：Business Insider Japan | 記事を読む

どこまで進んでいるか

→ 一部チームで導入し2カ月で効果を確認

Gensparkを資料作成などに活用。
全社実績ではなく、導入チームでの成果。

※Genspark側が発表した導入効果として報道。月25時間はスライド作成に限る指標で、週の削減時間とは合算しません。

GMOインターネットグループ | 日常業務へのAI定着

GMO INTERNET GROUP

1人当たりの業務時間削減

46.9 時間／月

社内調査に基づく約46.9時間

生成AI活用率

96.2 %

シフト勤務を除く国内勤務者

AIエージェント活用率

43 %

業務でAIエージェントを活用



どこまで進んでいるか

→ 日常利用からAIエージェント活用へ

複数のAIサービスを業務で使い分け。

AIエージェントによる業務実行にも活用を拡大。

※2025年12月の社内調査（回答5,561人）。記事見出しの「1,805人分」は工数換算で、人員削減数ではありません。

出典：ITmedia ビジネスオンライン | 記事を読む ↗

御社では、どの業務を変え、何を成果として測るか。次のページから確認します。

03

AIブーストとは



AIブーストとは

業界特化のAI専門家による現場支援と、
業界・職種に合った研修を通じて、

**自社でAIの活用を定着させ、
事業を伸ばせる体制づくりまで支える**

法人向けAI導入支援サービスです。



研修・伴走支援パッケージ

専門家から学び、実務で試し、御社で改善を続けられる状態を目指します

研修



ハイクラスAI人材が教える

**職務に合う題材で
AI活用を身につける**

指示の設計・出力の検証
演習とフィードバック

研修＋伴走



AI ブースト

**学習と実務の改善を
一つの計画で進める**

御社の課題から個別に設計
対象業務・成果指標を共有

伴走支援



ハイクラスAI人材をアサイン

**業務に合う仕組みと
運用をつくる**

実装・検証・運用の整備
利用状況と成果を振り返る

研修と伴走は、役割・実施範囲・料金・実施記録を分けて設計します。費用と期間は次回、個別にご提案します。

研修の中身 | 実際の教材イメージ

講義で終わらず、毎回「自分の業務で使う」演習までを1セットで行います



第1回 | 基礎

AIを使うときの3つのルール

情報漏えい・誤回答・著作権のリスクと、社内で守るルールを最初に押さえます



第3回 | 実践

演習：自分の業務で使う

担当顧客へのメールなど実務を題材に、その場で使える形まで仕上げます



第2回 | 基礎

プロンプトの基本の型

悪い例と良い例を比べながら、精度が上がる指示の出し方を身につけます



第4回 | 実践

自分専用のAIをつくる

よく使う業務の指示と社内資料を登録し、チームで使えるAIを作ります

※教材はイメージです。業種・職務に合わせて題材を差し替えます。

「わかった」で終わらず、「明日から使える」状態で研修を終えます。

第5回（業務棚卸し）・第6回（成果発表）の内容は、次ページの成果物をご覧ください。

研修の成果物 | 受講後に手元に残るもの

研修の中で作ったものが、そのまま現場で使えるツールと、次の打ち手になります

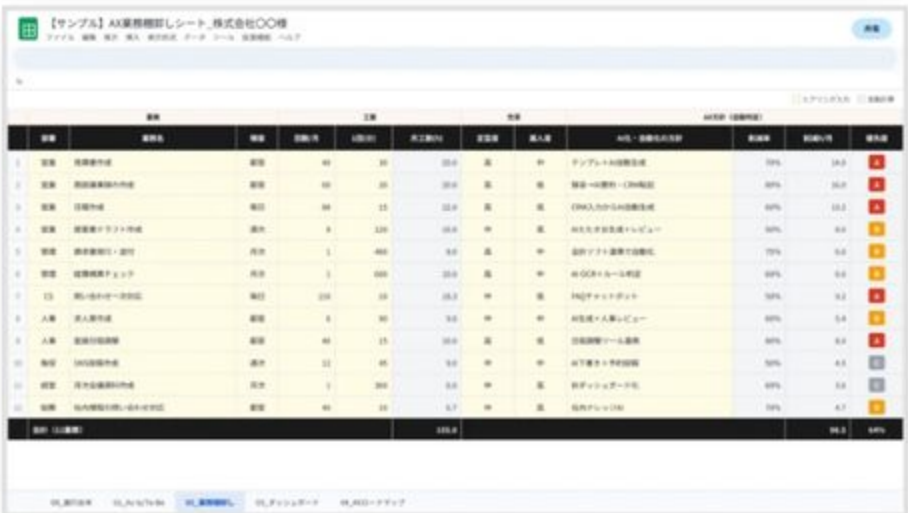


全回で配布

職務別プロンプト集

営業・総務・人事・経理など職務ごとに、コピーしてすぐ使えるプロンプトをまとめて配布します

研修後も社内で使える



第5回で作成

業務棚卸しシート

部署の業務を洗い出し、AIに任せる業務と削減時間が見える化します

伴走支援の診断に接続



第4回で作成

受講者が作ったAIツール

見積書作成・議事録まとめなど、受講者自身が業務用のAIを作り、チームに共有します

そのまま現場で利用



第6回で作成

AI活用アクションプラン

AIを使う業務・削減目標・開始時期を一人ひとりが決め、上長と共有します

定着の進み具合を確認

※画面はイメージです。数値・社名はサンプルです。

研修の成果物が、そのまま伴走支援のスタート地点になります。

成果物の形式（スプレッドシート・Notion・社内ポータル等）は御社の環境に合わせます。

業界・職種に合わせた、実務直結のAI研修

日々の業務を題材に、AIへの指示・出力の検証・改善までを実践

オンライン研修



業務に即した題材で、
AIへの指示から出力の検証まで実践

対面研修



講師と受講者が同じ場で学ぶ集合研修

伴走支援の中身 | 現場で使われるまで支える

研修後も専門家がチームに入り、日々の相談から実装・効果測定まで一緒に進めます

チャットサポート

株式会社〇〇 × AX伴走

チャンネル

ax-伴走サポート

ax-定例mtg

ax-プロンプト共有

ax-成果報告

ダイレクトメッセージ

AX伴走担当 佐藤

AIエンジニア 鈴木

ax-伴走サポート 平日10:00-19:00 / 原則1営業日以内に回答

★ピン留め：困ったらまずここに投稿！画面キャプチャ・やりたいことを一言添えてください

田中（株式会社〇〇 営業部） 10:12

議事録の要約、先週作ってもらったGPTsで回してみたんですが、長い商談だと途中で切れてしまいます…。何か回避策ありますか？

AX 伴走担当 佐藤 10:26

ご共有ありがとうございます！60分超の録音だと文字起こしが上限を超えるケースですね。以下の手順に変更すると安定します👉

① 文字起こしを「前半／後半」の2ファイルに分割

② それぞれ要約 → 最後に統合プロンプトで1本化

統合用のプロンプトをテンプレに追加しておきました📎

TXT 議事録統合プロンプト_v2.txt

テキスト・2 KB

田中（株式会社〇〇 営業部） 10:41

できました！CRMへの転記もそのままいけました👏 これで1件20分→5分くらいです。

👍 3 👏 2

AX 伴走担当 佐藤 10:44

素晴らしいです！削減実績としてダッシュボードに反映しておきますね。

次回定例（木 16:00）で、営業部全体への横展開の進め方をご相談させていただきます🙏

👍 4

#ax-伴走サポート へのメッセージ

今月のサポート状況

質問・相談件数

38 件

平均初回回答時間

1.8 時間

AI活用ツール 利用者

24 / 30 名

今月の削減工数（実績）

46.5 h

※画面はイメージです。数値はサンプルです。

01 チャットサポート

専用チャンネルで、平日は1営業日以内に回答。画面キャプチャ1枚で相談できます

02 隔週の定例ミーティング

進捗と効果を確認し、次の2週間のタスクと担当を決めます

03 進捗ボードで共同管理

やること・担当・期限を御社と同じボードで管理します

04 月次レポート

削減時間・利用状況・定着率を毎月まとめてご報告します



月次レポート

AX伴走支援 月次レポート

株式会社〇〇様 | 2ヶ月目

今月の削減工数

46.5h

先月比 +18.0%

削減費用（1人1ヶ月あたり）

¥14万

削減1,000円/人/月

ツール利用率

80%

10/10 10:00

進捗別 Before / After（月工数）

10/10 10:00

10/10 10:00

10/10 10:00

10/10 10:00

今月のトピック

経費集計AI-OCRの検証

反響型アンケートAI生成

社内プロンプト集 v1

来月の予定

経費集計AI-OCR

研修を「受けて終わり」にせず、成果が出るまで伴走します。

支援の頻度・チャットツール（Slack／Chatwork／Teams等）は御社の環境に合わせて調整します。

研修費用 | 1人当たり40万円（税込）

受講する人数に応じて、研修費用が決まります。

1人当たりの研修費

40万円（税込）／人

業界・職務に合わせた研修

教材・実務演習・成果物まで

現場で使うAI活用を身につけます。

40万円（税込） × 受講人数 = 研修費総額

3人の場合

120万円（税込）

5人の場合

200万円（税込）

10人の場合

400万円（税込）

伴走支援の費用は別途。次ページの標準モデルをご覧ください。

助成金を活用した場合の負担額は、後続の「助成金・消費税控除」のページでご案内します。

研修・伴走支援 | 標準3ヶ月モデル

研修で決めた「使う業務」を、実装から定着・内製化まで専門家が伴走します

1ヶ月目 診断・クイックウィン	2ヶ月目 実装	3ヶ月目 定着・内製化
無料	30万円/月	30万円/月
- キックオフ（目的・KPIの合意） - 業務棚卸しヒアリング（部署別） - AX診断レポート・優先度TOP10 - すぐ効く業務を1件実装 - チャットサポート開始	- 優先度Aの業務を2～3件実装 - プロンプト・テンプレートの整備 - 隔週定例で進捗・効果を確認 - 利用状況のモニタリング - 月次レポート	- 社内展開・操作マニュアル作成 - 社内AI推進担当の育成 - 削減時間の効果測定 - 次期ロードマップ策定 - 月次レポート
ゴール： 何から手をつけ、どれだけ減らせるかが決まる	ゴール： 優先業務がAIで回り始める	ゴール： 社内だけでAI活用を回せる状態へ

期間中ずっと

チャットサポート（1営業日以内に回答）

隔週の定例ミーティング

削減効果ダッシュボード

専任の伴走担当+AIエンジニア

優先業務の工数を30～50%削減し、社内でAI活用を回せる状態をつくります。

4ヶ月目以降は、延長・対象部署の拡大が可能です。支援内容・期間は御社の状況に合わせて調整します。

助成金を活用したAI研修の費用負担軽減

人材開発支援助成金〈事業展開等リスクリング支援コース〉の活用

対象研修費の負担を

最大 **75%** 軽減

中小企業対象・支給要件と上限あり
大企業（中小企業以外）は最大60%助成

助成前

企業負担 100%

助成後

75%助成が適用された場合

企業負担
25%

助成金で軽減 **75%**

活用の流れ

対象・研修内容の確認

→

計画届の提出

→

研修実施・費用支払い

→

支給申請・審査

→

助成金の受給

研修費の負担を抑え、社内のAI活用・AXを進める土台をつくる。

※助成対象となる研修経費の割合を示した図です。実際の助成率・負担割合は企業規模、訓練方法、支給上限等により異なります。

※職務に直接関連する研修が対象。伴走支援・開発費等まで一律に75%助成されるものではありません。

※原則、研修開始の1か月前までに計画届を提出。費用を支払った後に支給申請し、審査を経て受給します。

助成金・消費税控除で、研修費の負担を軽減

1人当たり40万円（税込）から、助成金と消費税の控除を順に差し引く試算です。

試算：事業展開等リスクリング支援コース／対面・同時双方向オンライン研修（10時間以上100時間未満）

	① 研修費（税込）	② 経費助成金	③ 消費税の控除	④ 控除考慮後の負担
中小企業 助成率75%	40万円 支払う金額	30万円 40万円 × 75% = 30万円（上限30万円）	約36,364円 消費税10%・全額控除の場合	約63,636円
中小企業以外 助成率60%	40万円 支払う金額	20万円 40万円 × 60% = 24万円 → 支給上限20万円を適用	約36,364円 消費税10%・全額控除の場合	約163,636円

消費税の控除額：40万円 × 10 ÷ 110 = 約36,364円

支払時は40万円が必要です。助成金は後日受給し、消費税の控除は申告時に反映されます。

※税込研修費全額が助成対象となり、一般課税で仕入税額を全額控除できる場合の概算です。適格請求書等の保存要件があります。

※免税・簡易課税・2割特例等には、この控除額を当てはめられません。eラーニング等は助成上限が異なります。

※賃金助成・伴走費用・法人税等への影響は含みません。実際の適用可否・金額は、労働局・顧問税理士等に確認します。

出典：厚生労働省「事業展開等リスクリング支援コース」／ 国税庁「仕入控除税額の計算方法」

2026年9月23日確認

支援の進め方

対象業務を絞って始め、実務で確かめながら支援内容を調整します

01

業務・目標の整理

変えたい仕事と
成功の基準を確認

優先業務・成果指標



02

職務に合う研修

専門家の演習で
使い方を習得

社員のスキル習得



03

現場で実装・検証

専門家を配置し
実務の中で試す

仕組み・運用手順



04

定着・改善

利用と効果を確認し
対象業務を広げる

振り返り・次の計画

研修を担う専門性と、現場の課題を解く専門性を見極め、必要な人材・役割を組み合わせます。

04

御社で実現できることを、 具体的にご提案するために

過去の支援事例を踏まえ、
現在の業務や課題をお聞かせください。

対象部署・職務と課題

どの部署で、誰が、どの仕事を担っているかを教えてください

対象部署	職務・主な業務	雇用保険の加入人数	部署ごとの課題
		名	
		名	
		名	
		名	

全社の加入人数： 名

対象部署の職務と人数を、確認できる範囲で整理します。

AI活用の現状と、現場の負担

AIを活用している業務

誰が、どの仕事で使っていますか？



使っているツールと頻度は？



効果や、うまくいかない点は？



AIをまだ活用していない業務

どの作業に時間・手間がかかりますか？



転記・集計・資料作成はありますか？



確認待ち・手戻り・属人化はありますか？



担当者が「いちばん負担に感じる仕事」は何ですか？

改善のインパクトが大きい領域

全社で取り組みたいテーマと、現場の重要課題を教えてください

経営者として変えたいこと



- ① 売上・利益を伸ばしたい
- ① 今の人数で、より多くの仕事を進めたい
- ① 品質や顧客対応を安定させたい

現場負担が大きいこと



- ① 頻度・件数が多く、時間がかかる
- ① 複数部署で重複している
- ① ミスや手戻りが、他の仕事にも影響する

最初に改善したい業務

月の件数 × 1件の時間

改善後の目標・期限

現状の数字がわからない場合は、次回までに確認する項目と担当者を整理します。

課題に合わせた支援・改善イメージ

近い支援事例や自社での活用例を、御社の業務に置き換えてご説明します

01 不動産の資料作成

登録人材の支援事例

課題

物件情報や写真が
複数の場所に分散



取り組み

物件DBを統合し
資料自動化を試行



改善案

探す・転記する
作業を見直す

02 店舗の売上・原価集計

登録人材の支援事例

レジ締め・売上の
集計を手入力



売上・シフト・仕入れを
自動集計し可視化



集計負担と
経営把握の遅れを改善

03 提案・制作の進行

登録人材の自社活用例

見積・制作進行・
文書作成に手間



自社業務にAIを導入し
手順・ルールを整備



作成・管理の負担と
担当者ごとの差を減らす

改善案は御社への適用例であり、効果を保証するものではありません。

候補ハイクラスAI人材のご紹介

タレントhubを画面共有し、御社の業種・業態に合う候補と経歴と一緒に確認します



候補人材

Y.M

業務改革・AI研修

元 外資系コンサル

経歴

不動産・製造業の改革を支援。
生成AI・DX支援会社の代表。
研修と業務自動化を提供。



候補人材

N.A

AI実装・技術戦略

代表取締役／CTO

経歴

Web3企業の共同創業・CTO。
現在はAI活用支援会社の代表。
AIエージェント開発を担当。



候補人材

Y.T

営業・Web・制作業務

元 大手総合広告代理店

経歴

Webプロデューサーを経験。
現在はWeb制作会社COO等。
自社業務のAI導入を推進。

候補の一例です。業界経験・支援範囲・稼働条件を確認して候補を選びます。

次回のご提案・日程調整

御社に合う専門家と、 具体的な支援案をお持ちします

優先業務・改善案

候補タレント・役割

研修・伴走の範囲

費用・日程

本日伺った内容と候補タレントの情報を整理し、
より専門性の高い、具体的なご提案をお持ちします。



次回の日時と、同席いただくご担当者を確認させてください。