

2025

AI活用 生産性向上実践事例集

はじめに

当中央会では、広島県内企業の生産性向上を目的として令和7年度に「生産性向上推進活動事業」として、**AI**を活用し企業の生産性を高めるための手法などをテーマとしたセミナー・ワークショップの開催ならびに個別伴走支援を実施しました。

地域企業においては、全国的な人材不足などを要因として、競争力の強化や持続的な成長を目的とした急速な生産性向上に迫られております。そのような中、近年、生成**AI**が急速に普及してきており、生産性向上には欠かせないツールとなっております。

本事業では、このような背景を元に、生産性向上に取り組む意欲のある企業に対して、**AI**活用を通じた生産性向上について専門的な知見を有する講師を招致し、業務改善支援を行いました。

本事例集は、今年度の事業において伴走支援を行った企業の生産性向上に向けた取り組みを、皆様の参考としていただけるよう取りまとめました。

それぞれの事例において、どのような課題を背景に、どのような取り組みを行ったのかを参考にいただき、**AI**を活用し改善に取り組みたいがどのように進めればいいのか分からないといった悩みを抱える事業者にとって、この事例集を改善に向けた取り組みにご活用いただけますと幸いです。

2026年3月

広島県中小企業団体中央会

AI導入支援プロセス

～各店舗の「解決したい課題」をベースにした伴走支援～

「AIを使ってみる」こと自体を目的とするのではなく、支援開始前に各店舗の皆様から直接ヒアリングした「現場が本当に興味を持っているポイント（お悩みや期待）」を起点として、今回の支援プログラムを設計・実施しました。

01 集客・PR力を高めたい！

- ・HPやデリバリーサイト、SNS（YouTubeやInstagram）の掲載画像をAIでより良く見せ、ブランド力向上と集客に結びつけたい
- ・キャンペーン告知や広告、SNSの発信文章にAIを活用して集客につなげたい
- ・求人広告の掲載文章をAIで考え、採用につなげたい

02 企画や経営の壁打ち相手が欲しい！

- ・これまでにない新メニューの開発や、メニュー文章の作成（時間短縮）にAIを活用したい
- ・新たな経営方針の検討や、店舗コンセプトの見せ方・伝え方をAIとともに考えたい

03 業務負担を減らしデータを活用したい！

- ・手書き日報のスマホ化・データ化や、ミーティング議事録作成を効率化したい
- ・売上データ分析の導入、原価管理、需要予測にAIを活用したい
- ・紙媒体のお客様アンケートをAIで集計・分析し、現場改善に活かしたい

【支援の方向性】

1. 販促・PRの強化

2. 新商品開発・経営企画の壁打ち

3. バックオフィス業務の効率化

AI活用による生産性向上実践事例集 2025 目次

【企業支援事例】

- 株式会社C&Eコーポレーション（炙焼 楽群 LaGoon） 5
 - ・メニュー・販促企画で「悩む時間」をAIで削減し現場へ集中
- 川根柚子協同組合 8
 - ・生成AIによるブランドの学習とメルマガ・SNS効率化
- 株式会社徳一（やきにく孫悟空） 11
 - ・AIで伝わる研修へ！教育の標準化と作成スピードの向上
- 株式会社AGRI（じゃら食堂） 14
 - ・AI活用でシフトとメニュー考案を大幅時短！
- 株式会社デイバイデイ（炭火焼き&ワインIZAKAYAシャルボン） . . 17
 - ・AIとの壁打ちで「強み」を再定義！体験型メニュー開発
- 三吉屋食品株式会社（カフェ風車） 20
 - ・AIを活用したZ世代向け新商品の開発
- 株式会社エムエイチ（おいしい和食 華ごころ） 23
 - ・AIを活用した現場へ理念を伝える「AI社長」の実現！
- ゲートイン（T's cafe ゲートイン） 26
 - ・AIを活用した需要予測に基づくシフト作成

01

AI活用 生産性向上 支援事例集

株式会社C&Eコーポレーション（炙焼 楽群 LaGoon）

メニュー・販促企画で「悩む時間」をAIで削減し現場へ集中

AI活用 生産性向上 支援事例集



メニュー・販促企画で 「悩む時間」を AIで削減し現場へ集中

動画でサクッと観たい方はこちら



課題

企画案出しにかかる時間的負担と、AI活用への心理的ハードル

(株) C&Eコーポレーションでは、新メニューの企画やネーミング、販促用のキャッチコピー・説明文の作成をスタッフ同士の意見出しで行っており、白紙からアイデアを生み出す「ゼロイチ」の思考作業に多大な時間を奪われていました。また、データ整理などのデスクワークにも追われ、本来注力すべき接客業務に十分な時間を割けないことが課題でした。AIの存在は認知していたものの、「使いこなせるか不安」「ハードルが高い」という心理的障壁があり、導入には至っていませんでした。



支援内容

Gemini (Google Workspace) の導入と企画プロセスのAI化

① AI環境 Google Workspaceの導入

安全に社内情報を扱えるよう、Google Workspaceを導入し、業務基盤としてGeminiを活用できる環境を整備しました。

② ゼロイチを生み出すプロンプト文の構築

メニュー企画、年間フェアのスケジュール立案、SNS投稿文の作成などにおいて、Geminiに自社の要望を投げて「たたき台」を自動生成させるための具体的な活用方法をレクチャーしました。

③ 日常業務（データ整理・表作成）のAI化支援

思いついたメモ書きをGeminiに投げ、瞬時にスプレッドシートに整理させるなど、デスクワークの入り口を楽にする実践的な使い方を支援し、AIへの心理的ハードルを払拭しました。



成果

圧倒的な時短と、新しい発想・コア業務への集中

【仕組みの完成】

メニュー企画・文章作成の
「ゼロイチ」作業を劇的短縮

AIが瞬時に企画の案や文章のたたき台を出力するため、スタッフは「自社の食材や提供方法に当てはめて微調整するだけ」で済むようになり、思考時間と作業の入り口にかかる負担が大幅に削減されました。

【業務プロセスの改革】

自社では出にくい「新しい発想」の獲得

「飲食店のフェアを1年分考えて」といった大まかな指示からでも、AIが多様な切り口を提示してくれるため、マンネリ化を防ぎ、新しい企画を生み出すきっかけづくりができるようになりました。

【経営への実装】

現場の接客、コア業務への時間投資

デスクワークや企画の思考時間をAIに寄せることで生み出された余力を、接客や「現場でしか拾えないお客様の声」を聞くという、人しかできない付加価値の高い業務へ回せる体制が整いました。

企画の「ゼロイチ」をAIに任せ、

私たちは「お客様の声」を聞く現場に集中する。



株式会社C&Eコーポレーション

会長 (左記)
名越 鉄治様

代表取締役社長 (右記)
名越 真生様

これまで新メニューの企画やネーミング、販促用の文章作成は、スタッフ同士で意見を出し合って進めており、白紙からアイデアを生み出す「ゼロイチ」の思考時間に大きな負担を感じていました。

AIの存在は知っていたものの、「使いこなせるか不安」という心理的なハードルがありました。

しかし、支援を通じて実際に使ってみると、テーマを投げるだけでAIが瞬時にたたき台を出力してくれ、あとは自社の状況に合わせて微調整するだけで済むようになりました。思いついたメモをスプレッドシートの表に整理してもらうなど、作業の入り口が劇的に楽になっています。年間スケジュールの立案でも、自社だけでは出にくい新しい発想のきっかけをもらっています。

何より最大の成果は、デスクワークをAIに寄せることで生まれた時間を、本来注力すべき現場での接客や「お客様の生の声」を聞く時間に回せるようになったことです。今では欠かせない身近なツールとして日常的に活用しています。

【導入したAIツール】

 Gemini  Google Workspace

【Before】AI導入前の課題



「ゼロイチ」の思考作業に忙殺
メニュー企画やSNS投稿文を白紙から考える作業に多大な時間を奪われていた。



デスクワークによる接客時間の圧迫
データ整理等の事務作業に追われ、本来注力すべき現場業務が疎かになっていた。



AIに対する心理的ハードル
存在は知っていたが「使いこなせるか不安」「難しそう」という苦手意識があった。

【After】AI導入による業務改革



8割の「たたき台」をAIが瞬時に生成
Geminiが企画案や文章を即座に出力。人は自社向けに微調整するだけで完了。



面倒な事務作業の自動化
思いついたメモを投げるだけで、AIがスプレッドシートへの整理を代行。



付加価値の高い「現場」への集中
生まれた余力を、お客様の声を聞くなどの人間にしかできないコア業務へ投資。

結論：AIで「悩む時間」をゼロに。
飲食店DXで接客に集中、生産性向上を実現。

支援事業者情報

IDEA 内村 政哉 氏

売上低迷やアナログ業務の負担といった企業の複雑な課題に対し、マーケティング・ブランディング・最新AIを掛け合わせ、事業を『全体最適』で根本から解決に導きます。

事業者情報

炙焼 楽群 LaGoon

広島県広島市南区元宇品町2-2 2

TEL : 082-256-2941

Instagram : [a_la_goon](https://www.instagram.com/a_la_goon)

AIを活かすためのPOINT！

完璧を求めず、「たたき台（8割の完成度）」として使い倒す！

最初からAIに100点の正解を求めるのではなく、「8割完成した下書き」を一瞬で作るためのアシスタントとして活用するのが定着のコツです。白紙から悩む時間をゼロにし、人は「自社の強みを乗せる微調整」や「人にしかできない接客」に専念することで、圧倒的な生産性向上が実現します。

02

AI活用 生産性向上 支援事例集

川根柚子協同組合

生成AIによるブランドの学習とメルマガ・SNS効率化

AI活用 生産性向上 支援事例集



Federation of Small Business HIROSHIMA
広島県中小企業団体中央会

生成AIによる ブランドの学習と メルマガ・SNS効率化

動画でサクッと観たい方はこちら



課題

属人化する発信業務の負担と、データ活用の遅れ

川根柚子協同組合では、商品の魅力を伝えるメルマガ作成において、担当者の「温かみのある情緒的な文章スキル」に依存しており、作成に大きな手間と時間がかかっていました。日々の業務に追われる中、LINEやSNSの更新頻度を上げられないことが課題でした。また、売上データの集計・資料化にも手間がかかっており、経験や感覚に頼った経営判断から脱却し、データに基づく戦略立案が求められていました。



支援内容

Geminiを活用したシステム構築と環境整備

① AIへの「ブランド世界観」の学習

過去の自社データや、目指したい世界観を持つ優れた文章をGeminiに読み込ませ、ブランドイメージに合致した情緒的で温かみのある文章を自動生成するプロンプトを構築しました。

② 誰でも使える「自動生成システム」の開発

「AIを開いて指示を出すのが難しい」という心理的ハードルを下げるため、スプレッドシートとGoogle Apps ScriptをGeminiと連携。商品情報や売り文句をシートに入力し、ボタンを押すだけでメルマガ原稿が自動生成されるシステムを構築しました。

③ AI環境 Google Workspaceの導入

企業の機密データや顧客情報を安全に扱うため、Google Workspace（ビジネススタンダードプラン）を導入。AIの学習データに利用されないセキュアな環境を整備しました



成果

情報発信の高速化と、データに基づく経営基盤の確立

【仕組みの完成】

メルマガ作成の大幅な時短と属人化解消

AIが世界観を再現した文章の土台を作成することで、担当者の負担が激減しました。スプレッドシートを使ったシステム化により、ITに不慣れなスタッフでも高品質なメルマガが作成できるようになりました。

【業務プロセスの改革】

発信頻度の劇的な向上とSNSへの横展開

作業時間の短縮により、メルマガやSNSの発信頻度を従来3倍に増やせる見通しが立ちました。予約販売の早期告知など、攻めの情報発信が可能になりました。

【経営への実装】

データ分析の可視化による販売戦略の改善

売上データをGeminiに分析させ、開封率やクリック率、受注率を可視化。分析結果をもとに「送料無料ラインの調整」や「セット商品の考案」など、具体的な売上向上施策を実行するサイクルが確立しました。

低コストで優秀な従業員が1人増えた感覚。

地方の小規模企業にこそ、AIは最大の武器になります。



川根柚子協同組合

営業部長
熊高 順八様

当初はAIに対する心理的なハードルがありましたが、支援を通じて自社の業務に合わせた仕組みを構築できたことで、世界観が大きく変わりました。

特に画期的だったのは、普段使い慣れているGoogleスプレッドシートの「ボタン」を押すだけで、AIが文章を自動生成する仕組みです。

Webに不慣れな社員でも簡単に操作でき、数時間かかっていたメルマガ等の作成が「一瞬」で終わるようになりました。私たちのブランドの世界観を保ったトーンも完璧に再現してくれます。

手作業を減らして生まれた時間は、より価値の高い商品開発などに充てられています。人手不足が深刻な地方の小規模事業者にも、AIによる生産性向上は不可欠だと確信しています。

今後もAIを活用し、さらなる業務の効率化を進めていきます。

【導入したAIツール】

 Gemini 

【Before】 属人化と手作業による限界

文章作成の属人化と大きな負担
担当者の情緒的なライティングスキルに依存し、メルマガ作成に多大な時間と手間を要していた。

情報発信の頻度が上がらない
日々の業務に追われ、SNSやメルマガの更新が滞り、攻めの広報ができていなかった。

メルマガ作成時間 (属人的) 情報発信頻度: 停滞気味

【After】 AI活用による劇的進化

誰でも使える「ボタン1つ」の自動生成
スプレッドシートとGeminiを連携。ITが苦手な職員でもブランドの世界観を再現できる。

情報発信頻度が従来の3倍へ
数時間かかった作成業務が「一瞬」で完了。予約販売の早期告知など攻めの発信が可能に。

メルマガ作成時間「一瞬」(誰でも可能) 情報発信頻度: 3倍に増加(見直し)

経験と感覚に頼った経営判断
売上データの集計・資料化に手間がかかり、データに基づいた戦略立案が困難だった。

データ可視化による戦略的施策
受注率等を可視化し、送料無料ラインの調整やセット商品の考案など具体的な売上向上策を実行。

経営判断の根拠: データ分析に基づく可視化



支援事業者情報

IDEA 内村 政哉 氏

売上低迷やアナログ業務の負担といった企業の複雑な課題に対し、マーケティング・ブランディング・最新AIを掛け合わせ、事業を『全体最適』で根本から解決に導きます。



事業者情報

川根柚子協同組合

広島県安芸高田市高宮町川根 2 2 5 3-4

EC : <https://kawayuzu.com/index.html>

Instagram : [kawayuzu.ky](https://www.instagram.com/kawayuzu.ky)

AIを活かすためのPOINT !

自社ならではの「世界観」をAIに学習させる !

「AIの文章は冷たくて機械的」という誤解は、適切な指示 (プロンプト) で解決できます。自社が大切にしているトーン&マナー (例: 親しみやすい言葉遣い、特定の絵文字など) を事前にAIへ学習させることで、ブランドイメージを損なわない、温かみのある発信が自動化できます。

03

AI活用 生産性向上 支援事例集

株式会社徳一（やきにく孫悟空）

AIで伝わる研修へ！教育の標準化と作成スピードの向上



AI活用 生産性向上 支援事例集



AIで伝わる研修へ！ 教育の標準化と 作成スピードの向上

動画でサクッと観たい方はこちら



課題

文字ばかりで伝わらない研修資料と、教える人による「ムラ」

(株)徳一では、新入社員向けの座学研修資料が文字ばかりでボリュームが多く、会社の理念やビジョンが十分に伝わりにくいという課題を抱えていました。また、教育担当者によって伝え方が異なり、新入社員の理解度にばらつきやムラが生じやすいことも現場の大きな悩みでした。



支援内容

AIを研修人材として活用し研修資料をアップデート

① テキストからスライドと動画台本を自動生成

既存の文字ばかりの研修資料をAI (NotebookLM) に読み込ませ、分かりやすい「スライド資料」や「動画解説用の台本」、さらには復習用の「問題」までを自動で生成する手法を実践しました。

② 社内マニュアルへ「嘘をつかないAI」の活用

NotebookLMは、指定した社内データだけを元に回答する仕組み (RAG) を持っています。通常のAIのようにネット上の無関係な情報を拾って「嘘」をつく心配がないため、正確性が求められる社内マニュアル作成に最適であることをお伝えしました。

③ AIの精度を上げる「データの読み込ませ方」

資料は一括で入力せず、「働く意味」「10年後のビジョン」などテーマ (目次) ごとに小さく分けて読み込ませることで、AIのアウトプット精度が飛躍的に上がるコツを指導しました。



成果

作成スピードが10倍に！高品質な教育体制の確立

【業務プロセスの改革】

手作業の10倍のスピードで資料が完成！

AIを活用した結果、スライドや動画といった視覚的に分かりやすい研修コンテンツが、これまでの10倍以上のスピードで完成しました。専門企業が作るレベルの高いクオリティを実現しています

【仕組みの完成】

教育の「標準化」と担当者の負担軽減

AIで作った音声付きのスライド動画を導入部分に使うことで、誰が教えても同じ内容を一定のクオリティで伝えられるようになり (教育の標準化)、担当者の負担も大きく減りました。

【今後の展開】

効率的な「新しい研修フロー」の構築へ

今後は完成したAIコンテンツを使い、「新入社員が事前に動画で学ぶ」→「テストを受ける」→「個別面談でフォローする」という、より効率的で理解の深まる新しい研修フローを構築していく予定です。

手探り状態から、情報整理の圧倒的なスピードを実感！

レベルに合わせて「まずはやってみる」ことが大切です。



株式会社徳一
代表取締役
広川 賀一様

これからの店舗経営において、生成AIの活用は持続可能な店舗づくりに欠かせないと感じていました。

しかし、自社でどの業務にどう使えばいいのか、情報収集しつつも手探りの状態が続いていました。

今回、実際にAIに触れ、具体的な業務（研修資料の作成）に落とし込んで取り組んだことで、情報整理の飛躍的なスピード向上を実感しました。最初は「何をどうすれば良いのか分からない」状態でしたが、自分のレベルに合わせて段階的に進められたことで、「まずは一度やってみる」ことの大切さを痛感しています。

手間や専門スキルに依存せず、必要な内容をしっかり「伝わる形」でアウトプットできる素晴らしいツールです。

【導入したAIツール】

 Gemini  NotebookLM

【Before】AI導入前の課題：
属人的で負担の大きい教育

文字ばかりで伝わりにくい資料



理念やビジョンが十分に伝わらず、新入社員の理解度にムラが生じていた。

教育担当者による質のバラつき



教える人によって伝え方が異なるため、教育内容を一定に保つのが困難だった。

担当者の大きな作業負担



膨大な資料の作成や対面での指導に、多くの時間と労力を費やしていた。

【After】AI導入後の成果：
10倍速の作成と教育の標準化

10倍

資料作成スピードが従来の10倍に向上



NotebookLMを活用し、テキストからスライド、動画台本、問題を自動生成。

「誰が教えても同じ」教育の標準化



AI生成の音声付き動画を活用することで、常に高品質な教育を提供可能に。

効率的な新しい研修フローの構築



動画予習 → テスト → 個別フォロー
「動画予習→テスト→個別フォロー」という深い理解を促す仕組みが完成。

	🕒 作成スピード	📄 資料の形式	👤 教育の質
導入前 (Before)	✗ 手作業による低速	✗ 文字生体の書類	✓ 10倍以上の高速化
導入後 (After / AI活用)	✗ 担当者によりムラがある	✗ 視覚的な音声書類	✓ 視覚的なスライド・音声付動画 ✓ 誰でも一定 (標準化)



支援事業者情報
IDEA 内村 政哉 氏

売上低迷やアナログ業務の負担といった企業の複雑な課題に対し、マーケティング・ブランディング・最新AIを掛け合わせ、事業を『全体最適』で根本から解決に導きます。



事業者情報
やきにく孫悟空 神辺店
広島県福山市神辺町新徳田5 2 6-3
TEL : 084-963-5900
Instagram : [tokuichi59](https://www.instagram.com/tokuichi59)

AIを活かすためのPOINT！

社内資料の作成には「嘘をつかないAI」を選ぶ！

マニュアルや社内規定を作る際、AIが間違った情報を混ぜてしまう（ハルシネーション）と大きな問題になります。NotebookLMのように「読み込ませた自社データの中だけで答える」AIを選ぶことが、企業利用の鉄則です。

04

AI活用 生産性向上 支援事例集

株式会社AGRI（じゃら食堂）

AI活用でシフトとメニュー考案を大幅時短！

AI活用 生産性向上 支援事例集



Federation of Small Business HIROSHIMA

広島県中小企業団体中央会

AI活用で シフトとメニュー考案 を大幅時短！

動画でサクッと観たい方はこちら



課題

紙でのアナログ管理による、シフトとメニュー考案の重労働

(株)AGRIはJA広島総合病院内で「じゃら食堂」を2店舗（一般向け・職員向け）運営しています。これまで手書きや紙ベースのアナログな情報管理が多く、特に2店舗間のスタッフ調整を伴う「複雑なシフト作成」や、毎日の「日替わりメニューの考案」に膨大な時間がかかっていました。日々の業務に追われる中で情報が整理できず、現場の大きな負担となっていました。



支援内容

AIを「優秀な新人」として育て、業務の土台をデジタル化

① AIに「シフト作成」の叩き台を作らせる

スタッフの希望休をLINEで集め、その画像をAI（Gemini）に読み込ませる仕組みを作りました。条件（役割や指示）を細かく設定した専用プロンプトを使い、複雑な条件を加味したシフトの「叩き台」をAIに一瞬で作らせる実演を行いました。

② 2つのAIを使い分け「メニュー考案」を効率化

自社の過去データなどを読み込ませて社内の脳として使う「NotebookLM」と、世の中のトレンド検索やレシピのアイデア出しなど外部の知恵として使う「Gemini」の2つを、目的に合わせて使い分けるルールを決めました。

③ アナログデータの整理と一元管理

AIが正しく分析・回答できるよう、紙やExcelに散らばっていたお店のデータをGoogleドライブ（スプレッドシート）に集約。AIを入れる前の「データの整理」という基盤構築を実施しました。



成果

劇的な時間短縮と、情報整理によるデータ活用基盤の完成

【業務プロセスの改革】

シフト作成とメニュー考案の大幅時短！

AIが作ったシフト案を人間が最終調整する形にしたことで、これまで「悩んでいた時間」を大きく削減できるフローが完成。さらに、レシピの提案やメニュー名の考案にもAIが活用され、劇的な時間短縮につながっています。

【基盤構築】

膨大なアナログ情報をスッキリ整理

紙やExcelに散らばっていたお店のデータを一箇所に集約したことで、モヤモヤしていた情報が可視化されました。属人的だった管理から脱却し、データ活用の土台が整いました。

【人材育成】

現場を巻き込んだ「AIアシスタント」の育成

AIを「こちらのやり方を覚えていく新人のアシスタント」として位置づけました。現場スタッフも巻き込んで実証を行ったことで、実務に合った使い方を見出し、AIを使いこなせる人材を社内で育てていく土壌ができました。

モヤモヤしていた膨大な情報がスッキリ整理！

使えば使うほど、AIの「将来的な可能性」を強く感じます



株式会社AGRI
代表取締役
竹岡 雄介様

飲食店におけるAIの活用は、今後絶対に必須になると改めて実感しました。これまでは莫大な情報量を整理するのに非常に時間を要していましたが、今回の支援を受けてAIを活用したところ、劇的な時間短縮につながり驚いています。

経営陣だけでなく、現場のスタッフを巻き込んで支援をしていただいたことで、実際の業務に合った活用方法が見えてきました。レシピの提案やメニュー名の考案などでは、すでにAIを活用した取り組みが進んでいます。

AIは使えば使うほど将来的な可能性が広がり、今後も有効に使っていきたくて強く感じています。これからは毎日の業務の中にAIをどう組み込んでいくかが課題ですが、段階的に高度な使い方ができる専任スタッフを社内で育てていきたいと考えています。

【導入したAIツール】

Gemini NotebookLM

【Before】アナログ管理による業務の停滞

紙と手書きに頼った「情報の散在」

モヤモヤ

データが紙やExcelに分散し

属人的な管理体制

導入前（アナログ）

- シフト作成：LINE画像を見ながら手書きで調整
- メニュー考案：毎日ゼロから悩み、膨大な時間を消費
- 情報管理：紙やExcelに散らばり「モヤモヤ」

【After】AIアシスタントとの「ハイブリッド型」運用

2つのAIを使い分ける「社内の脳」

NotebookLMで自社データを、Geminiで外部の知恵を効率的に活用。

劇的な時間短縮とプロセスの改革

AIが作った「叩き台」を人間が修正するフローで、悩む時間を大幅削減。

Googleドライブ

データの一元管理と可視化

導入後（AI活用）

- シフト作成：AIが条件を加味して一瞬で叩き台を作成
- メニュー考案：AIがレシピやメニュー名の案を即座に提案
- 情報管理：スプレッドシートに集約され「スッキリ」



支援事業者情報
IDEA 内村 政哉 氏

売上低迷やアナログ業務の負担といった企業の複雑な課題に対し、マーケティング・ブランディング・最新AIを掛け合わせ、事業を『全体最適』で根本から解決に導きます。



事業者情報
じゃら食堂
広島県廿日市市地御前1丁目3-3 1F
TEL : [050-5484-8727](tel:050-5484-8727)
Instagram : [jala0801](https://www.instagram.com/jala0801)

AIを活かすためのPOINT！

完璧を求めず、AIを「新人アシスタント」として育てる！

AIのアウトプットは最初から100点満点にはなりません。まずはシフトの「叩き台」を作らせるなど、60点～70点の仕事で良しとし、そこから人間が最終調整を加える「ハイブリッド型」で運用するのがコツです。自社のルールを少しずつ覚えさせながら、新人アシスタントを育てるような感覚で継続的に使うことが成功の鍵です。

05

AI活用 生産性向上 支援事例集

株式会社デイバイデイ（炭火焼き&ワインIZAKAYAシャルボン）

AIとの壁打ちで「強み」を再定義！体験型メニュー開発

AI活用 生産性向上 支援事例集



AIとの壁打ちで 「強み」を再定義！ 体験型メニュー開発

動画でサクッと観たい方はこちら



課題

強みが伝わっていない...他店との差別化の悩み

(株) デイバイデイ (シャルボン) 様では、メニュー作成のレイアウトやキャッチコピー考案に約6時間もの時間がかかっていました。また、お店の強みである「炭火焼き」と「常時33種類のグラスワイン」という魅力がお客様に十分に伝わっておらず、近年増えている「ワイン×料理」業態の競合店との差別化に悩んでいました。ワイン初心者にとっては選択肢が多すぎて「何を選べばいいかわからない」状態になっていました。



支援内容

AIを「対話型パートナー」に店舗コンセプトを根本から見直し

① AIとの壁打ちでペアリング体験を軸に再定義

AIに店舗の情報や課題を読み込ませ、客観的な視点から改善点を洗い出す「壁打ち」を実施しました。「ワインの種類が多い店」から、「料理とワインのペアリングを33種類体験できる店」へと、お店のコンセプトを明確化しました。

② 初心者の心をつかむ入り口メニューの設計

ワイン初心者でも頼みやすいよう、AIと相談しながら「赤・白・スパークリング+おつまみ」のペアリングセットを企画。これをお店の魅力を知ってもらうための(入り口)と位置づけました。

③ メニューブックを体験を伝えるツールへ刷新

AIを活用してメニュー表の情報設計や構成を見直し「なぜこの料理にこのワインが合うのか」というストーリーをペアリング体験として伝えるツールへメニュー内容を刷新しました。



成果

進むべき方向がガッチと固まり、集客導線がクリアに

【コンセプトの明確化】

戦略と戦術が一本の線に

AIとの壁打ちを通じて「ペアリング体験」という軸が定まったことで、メニュー構成、SNSでの発信内容、店内での体験がすべて同じ方向を向き、他店との差別化ポイントが明確になりました。

【業務プロセスの改革】

AIはゼロから作るのではなく
「叩き台」として使う

メニュー表の文章やSNSの投稿文を考える際、AIで叩き台を作成し、それを自分の意図に合わせてブラッシュアップする運用方法(定着支援)を確立しました。これにより、作成時間の短縮と質の向上が見込めます。

【今後の展開】

SNS→Google→来店の導線確立へ

新規獲得の導線を「SNS→Google→来店」に定め、今後は月替わりの「ベストペアリング」企画などを通じてリピート客を増やしていく自走型の改善サイクルへと移行します。

モヤモヤしていた方向性が「強み」として明確に！

AIは単なる効率化ツールではなく「商売のパートナー」



株式会社デイバイデイ

オーナー
岡本 耕司様

当店のウリである「炭火焼き」と「豊富なワイン」を、どうお客様に伝えて他店と差別化すればいいのか、ずっとモヤモヤと悩んでいました。最初は「メニュー作成の時間が少しでも減ればいいな」くらいに思ってAI支援に参加したのですが、これが大きな転機になりました。

自社の悩みや状況をAIに打ち明け、会話を重ねていくうちに、私たちが提供すべき本当の価値は「ワインの種類の多さ」ではなく、「料理とワインの最高のペアリング体験」なのだと気づかされたのです。

AIは単に文章を早く書くための「効率化の道具」だと思っていましたが、今ではお店のコンセプトやSNSの魅せ方を客観的にアドバイスしてくれる、頼もしい「商売のパートナー」です。進むべき道が明確になり、これからの店舗展開にワクワクしています。

導入前の課題 (モヤモヤ期)	AI導入後の成果 (変革期)
<p>メニュー作成に「約6時間」の負担 レイアウトやコピー考案に多大な時間を費やし、業務を圧迫していた。</p>	<p>AIとの「壁打ち」で強みを再定義 「33種類のペアリングを体験できる店」へコンセプトを明確化した。</p>
<p>強みが伝わらず「差別化」に悩み 炭火焼きや33種のワインという魅力が、初心者に伝わりきっていなかった。</p>	<p>初心者の心を掴む「入り口メニュー」 AIと相談し、ワインとつまみのセットを企画。注文のハードルを下げた。</p>
<p>曖昧なコンセプト 「ワインの種類が多い店」という、競合に埋もれやすい状態だった。</p>	<p>AIを「商売のパートナー」へ AIが作る叩き台に店主の「熱量」を乗せる、効率的な運用を確立。</p>

導入前後での明確な変化

比較項目	導入前 (Before)	導入後 (After)
メニュー作成	<p>ゼロから考案</p>	<p>AIが叩き台を作成し時短・質向上</p>
店舗の価値	<p>ワインの種類が「多い」</p>	<p>ペアリングの「体験」</p>
集客動線	<p>不透明でモヤモヤ</p>	<p>SNS Google 来店の流れ</p>

【導入したAIツール】

Gemini NotebookLM



支援事業者情報

IDEA 内村 政哉 氏

売上低迷やアナログ業務の負担といった企業の複雑な課題に対し、マーケティング・ブランディング・最新AIを掛け合わせ、事業を『全体最適』で根本から解決に導きます。



事業者情報

炭火焼き&ワイン

I ZAKAYA シャルボン

広島県広島市中区袋町7-1 2 1F

TEL : 082-249-0238

Instagram : [charbon_hiroshima](#)

AIを活かすためのPOINT！

AIとの「壁打ち」で強みを整理し、最後に自社の「熱量」を乗せる！

まずはAIをコンサルタントに見立てて、「うちの強みは何？」と壁打ちしてみましょう。AIは客観的な視点で、お店の魅力やメニューの「叩き台」を論理的に整理してくれます。しかし、それをそのまま使うのはNGです。AIが作った分かりやすい骨組みの上に、店主独自の「こだわり」や「お客様への想い」という熱量をトッピングしてください。

「AIの客観性×人間の熱量」の組み合わせることが、お店の魅力づくりへ最も実践的な活用方法です。

06

AI活用 生産性向上 支援事例集

三吉屋食品株式会社（カフェ風車）

AIを活用したZ世代向け新商品の開発



AI活用 生産性向上 支援事例集



AIを活用した Z世代向け 新商品の開発

動画でサクッと観たい方はこちら



課題

原価管理の限界と、新たな客層（若年層）へのアプローチ

三吉屋食品株式会社（カフェ風車）様では、利益改善のために「メニューの原価管理」をAIで行おうとしましたが、データ入力などの事前準備に膨大な手間がかかることが判明しました。そこで方針を大きく転換。管理コストをかけるのではなく、既存の食材を活かしつつ、これまでにない新たな客層（Z世代）を狙った「高利益な新商品の開発」で売上アップを目指すことになりました。



支援内容

トレンド調査と、画像生成によるスピーディーな企画立案

① AIを「Z世代のトレンド」のリサーチ役に

若年層で流行している「推し活（自分の好きなアイドルやキャラクターを応援する活動）」のトレンドや、SNSで検索されやすいハッシュタグをAI（Gemini）で徹底的に洗い出し、企画のヒントを集めました。

② 壁打ちで高利益なオーダーメイドパフェを考案

AI（NotebookLM）を相談相手（壁打ち相手）にしてアイデアを練り、既存の食材を組み合わせお客様自身がカスタマイズできる、単価の高いパフェのメニュー構成を具体化しました。

③ AIの画像生成で、完成イメージとPOPを即作成

頭の中にあるパフェのイメージをAIで画像化し、盛り付けの参考にするとともに、店頭に飾るPOP案やSNS用の告知画像まで、AIを使ってスピーディーに作成しました。



成果

原価率22%台の新メニュー誕生と、ベテラン層のデジタル活用

【攻めの経営】

データに裏付けられた
Z世代向けメニューの完成

AIとの壁打ちを経て誕生した1,980円のパフェは、原価率22～23%程度に抑えられ、しっかり利益を確保できる見通しが立ちました。ThreadsなどのSNSを使った情報発信もスタートしています。

【業務プロセスの改革】

ベテランスタッフが自らAIでPOPを作成

50～60代の店舗責任者や主任クラスのスタッフが、AIを「アイデア出しの相棒」として活用し始めました。商品写真からPOP案を作ったり、SNSの文章を考えたりと、販促にかかる時間を大幅に短縮しています。

【基盤構築】

シフト管理など、
次の省力化へのステップへ

新商品開発でAIの便利さを実感したことで、現場のモチベーションが向上。現在はアナログの提出ルールを整え、手書きの希望用紙を写真で読み込んでシフトのたたき台をAIに作らせるテスト運用も進んでいます。

AIが50～60代スタッフの「良き相談相手」へ。

漠然としていたAIの使い道が「商品開発」で明確に！



三吉屋食品株式会社

代表取締役
奥芝 祥平様

最初は「AIで細かく原価管理をしよう」と考えていましたが、専門家と一緒に手を動かす中で、AIに任せるべきなのはそこではないと気づきました。

対面で画面を見ながら「こんなパフェはどう？」と実演してもらい、その場で改善案を出してくれたことで、AIを商品開発に使うイメージがパツと明確になりました。

今では50代・60代の店舗責任者も、時間をかけたくないPOPの案出しや、SNSの文章作成の「壁打ち相手」としてAIを活用し、検討にかかる時間を大きく減らしています。

AIは勝手に答えを出してくれる魔法の杖ではなく、目的を決めて入力し、人間が評価して使う「道具」なのだ実感しました。

講師の方に入力例（プロンプト）を共有してもらえたので、支援が終わった後も社内ですっかり再現できています。

【導入したAIツール】

 Gemini  NotebookLM



BEFORE
アナログ中心の「守り」の業務

AFTER
AIを相棒にした「攻め」の経営

管理コストの増大と手詰まり
原価管理のデータ入力に膨大な手間がかかり、利益改善が進まない状況。

原価率22%の「高利益パフェ」誕生
AIとの壁打ちで、既存食材を活かした1,980円のオーダーメイドメニューを開発。

ターゲット分析の限界
若年層（Z世代）のトレンド把握やSNS対策が後手に回っていた。

販促制作の劇的なスピードアップ
画像生成AIで完成イメージを即視覚化し、POPやSNS告知文も瞬時に作成。

50-60代ベテラン層のDX化
AIを「相談相手」として使いこなし、シフト管理の自動化テストまで進展。

- 商品企画の根拠：経験と勘
- 視覚化・デザイン：手作業
- スタッフの役割：作業・管理に追われる

- 商品企画の根拠：Geminiによるデータ裏付け
- 視覚化・デザイン：画像生成AIで即座に具体化
- スタッフの役割：AIを相棒にクリエイティブな企画



支援事業者情報

IDEA 内村 政哉 氏

売上低迷やアナログ業務の負担といった企業の複雑な課題に対し、マーケティング・ブランディング・最新AIを掛け合わせ、事業を『全体最適』で根本から解決に導きます。



事業者情報

カフェ風車 (アクアセンター街店)

広島県広島市中区基町6-2 7 7階

TEL : [050-5486-1125](tel:050-5486-1125)

Instagram : [cafe.fusha](https://www.instagram.com/cafe.fusha)

AIを活かすためのPOINT！

トレンドの理解と画像生成で「頭の中のイメージ」をすぐ形にする！

AIを使ってターゲット層（Z世代など）の最新トレンドを把握し、その要素を取り入れた新商品のイメージを即座に画像化します。言葉では伝わりにくい「こんな感じ」という頭の中のアイデアを視覚化することで社内共有がスムーズになり、そのままPOPやSNS告知文までAIに作成させることで、企画から販売までのスピードが劇的に上がります。

07

AI活用 生産性向上 支援事例集

株式会社エムエイチ（おいしい和食 華ごころ）

AIを活用した現場へ理念を伝える「AI社長」の実現！



AI活用 生産性向上 支援事例集



Federation of Small Business HIROSHIMA
広島県中小企業団体中央会

AIを活用した 現場へ理念を伝える 「AI社長」の実現！

動画でサクッと観たい方はこちら



課題

社長の想いが現場に伝わらない...

(株)エムエイチ(華ごころ)では、和食店など複数の事業を展開しています。10年先の目標や経営方針をしっかりと作っていても、社長自身が裏方に回っているため、現場のスタッフに社長の考えや判断基準がうまく伝わっていないのが悩みでした。また、毎日の業務日報やお客様アンケートは紙やLINEの写真でやり取りしており、データとして振り返ったり、スタッフの育成に活かしたりする仕組みがありませんでした。



支援内容

自社専用「AI社長」の構築

①いつでも相談できる「AI社長」を作成

経営指針書や社長の価値観をAIに学習させ、スタッフがスマホで手軽に「AI社長」へ相談できる環境を作りました。

②動画マニュアルもAIが学習

スタッフが作ってくれた業務マニュアル動画をAIに読み込ませ、動画の内容も踏まえて質問に答えてくれる「超優秀なAIマニュアル」を完成させました。

③現場は「今まで通り(紙)」でOK

現場の負担を減らすため、日報はあえて紙のままに。その代わりに、紙を写真に撮ってAI(Gemini)に読み込ませることで、売上の傾向や改善点を自動で分析する仕組みを作りました。



成果

社長の分身が現場をサポート！

【仕組みの完成】

社長がいなくても
お店の考えに沿った行動ができるように

「AI社長」が社長の代わりに答えてくれるので、現場のスタッフが迷わず動けるようになりました。スタッフが自らAIに質問して学ぶ習慣ができ、教育の手間も大きく減りました。

【業務プロセスの改革】

会議の準備が減り、中身の濃い話し合いに

これまで時間がかかっていた売上データや決算書の分析をAIがグラフや要点にまとめてくれるため、会議の準備が激減。最初から「どうやってお店を良くするか」の話し合いに集中できるようになりました。

【経営への実装】

お客様の声をデータに変えて
すぐにお店を改善

紙のアンケート(お客様の通信簿)をAIで分析し、「今週はカワハギをもっとおすすめしよう」といった具体的な目標をすぐに立てられるようになりました。なんとなくの感覚に頼らない、データを使ったお店づくりがスタートしています。

現場の感覚に頼っていた経営から脱却！

AIの分析で、次の一手が「納得できる形」で見えました。



株式会社エムエイチ
代表取締役
宮岡 睦尚様

これまでは現場の仕事に追われ、売上や決算書といった数字をしっかり分析して課題を見つけるのが苦手でした。今回、AIにデータやお客様のアンケートを読み込ませたことで、利益を出すための課題や改善策がグラフなどでパッと見てわかるようになり、すごく納得感がありました。

アンケート結果をAIでサクッと翻訳して、多国籍なスタッフにすぐ共有できるのも便利です。会議でも、AIが話し合うべきポイントを整理してくれるので、時間が短縮されました。NotebookLMは資料の整理に少しコツがいりますが、専門家のサポートがあったおかげでスムーズに進められました。

ただ、AIが素晴らしい答えを出してくれても、自分自身がそれを理解していないとスタッフには伝わりません。AIは自分の経営レベルを引き上げてくれる頼もしい道具だと感じています。

【導入したAIツール】

Gemini NotebookLM

現場の悩みとAI導入の目的

社長の想いが現場に伝わらない
社長が裏方に回ること、現場スタッフへの判断基準の共有が困難になっていた。

「AI社長」がもたらした変革

アナログ管理による分析不足
日報やアンケートが紙や写真のままで、教育や経営改善に活用できていなかった。

24時間いつでも相談できる「AI社長」
経営指針や動画マニュアルを学習したAIが、社長に代わってスタッフの疑問に即答する。

会議準備の激減と意思決定の高速化
AIが売上データや顧客の声を自動分析・グラフ化し、具体的な改善策の策定に集中できる。

紙のままでもAIでデータ化
紙の日報を写真に撮るだけでGeminiが分析し、売上の傾向や改善点を抽出する。

業務プロセスの変化

項目	導入前 (アナログ)	導入後 (AI運用)
スタッフ教育	社長が直接指導 (負担大)	AI社長への質問で自ら学習
データ分析	勤や経験に頼る	AIによるグラフ・要点まとめ
現場の判断	社長がいないと違う	理念に沿った自律的な行動



支援事業者情報
IDEA 内村 政哉 氏

売上低迷やアナログ業務の負担といった企業の複雑な課題に対し、マーケティング・ブランディング・最新AIを掛け合わせ、事業を『全体最適』で根本から解決に導きます。



事業者情報
おいしい和食華ごころ
広島県東広島市西条町下見459-17
TEL : [082-421-8756](tel:082-421-8756)
Instagram : [mutsumisamiyaoka](https://www.instagram.com/mutsumisamiyaoka)

AIを活かすためのPOINT！

経営理念を眠らせない「いつでも相談できるAI」の活用！

立派な経営理念を作っても、現場の端々まで浸透させるのは大変です。自社のルールや社長の考え方をAIに学習させ、「スマホでいつでも質問できるAIアシスタント」を作る方法は、忙しい社長の右腕として、どんな会社でもすぐに真似できる強力な活用法です。

08

AI活用 生産性向上 支援事例集

ゲートイン (T's cafe ゲートイン)

AIを活用した需要予測に基づくシフト作成

AI活用 生産性向上 支援事例集



AIを活用した 需要予測に基づく シフト作成

動画でサクッと観たい方はこちら



課題

アナログなシフト作成の負担と属人化

ゲートイン（T's cafe ゲートイン紙屋町）では、スタッフのシフト希望を前月20日までにLINEで収集し、担当者が手書きの紙カレンダーで1~3時間かけてシフトを作成していました。この手作業によるアナログな管理では、記載漏れやミスが発生しやすく、変則的なイベント対応や個々の希望の調整に大きな負担がかかっていました。そこで、単なるシフトのデジタル化にとどまらず、過去の売上データから日別の売上予測を行い、「売上が〇〇万円なら何人必要」という基準をAIに学習させ、適正な人員配置をシフト表へ自動反映させる仕組みの構築を目指すことになりました。



支援内容

Geminiを活用した予測モデル構築と環境整備

①AIによる売上予測モデルの検証

過去の売上データに加え、値上げ情報や近隣のイベント情報（サンフレッチェ広島の試合等）をGeminiに入力し、日次の売上を予測する手順を検証しました。

②シフト自動作成プロンプトの構築

「(例)売上20万円未満なら5名」といった明確な配置ルールと、全スタッフ11名の希望時間や「勤務の偏り防止」などの条件を組み合わせた専用プロンプトを作成しました。

③セキュアなAI環境の導入

売上などの機密データがAIの学習に利用されないよう、Google Workspace（有料版）を導入し、情報漏洩リスクのない安全な環境を整備しました。



成果

AIによる今後の完全自動化・経営活用

【仕組みの完成】

実用レベルのAIシフト作成に成功
(大幅な時短・ミス防止)

複雑な条件（外部イベントやスタッフの希望など）を考慮した売上予測と人員配置の自動化テストに成功しました。これにより、毎月1~3時間かかっていた手作業の大幅な削減と、アナログならではの人為的ミスの解消の目処が立ち、店舗での本格試行がスタートしました。

【業務プロセスの改革】

シフト管理「完全自動化」の道筋が明確に

単なるAI利用にとどまらず、「スタッフの希望入力（LINE）→ AIによる自動作成 → カレンダーへの共有」まで、担当者を介さず一気通貫で行うシステムの構築に向けた具体的なロードマップが完成しました。

【経営への実装】

最低賃金上昇を見据えた
「AIデータ経営」の基盤構築

将来的な「最低賃金1,500円問題」に向けて、AIを活用して固定費や利益構造を分析する方針が決定しました。シフト管理という現場の課題解決から、長期的な生産性向上や経営戦略にAIを活用する土台ができたことも大きな成果です。

これまでのAIのイメージが一変！

店舗運営を根本から変える可能性を実感しています。



T's cafe ゲートイン

店主
高橋 肇様

知人社長からのご紹介で軽い気持ちで参加したAIセミナーでしたが、今では本当に参加して良かったと心から感じています。

以前はChatGPTで文章や画像を作成する程度の利用にとどまっていたのですが、ご支援いただき、AIに対する世界観が劇的に変わりました。

過去の売上データに基づく翌月の売上予測とシフト作成、有名シェフを想定したレシピ考案、さらには顧客ペルソナを設定した意見収集など、これまで想像もしていなかった具体的なAIの活用法を学び、自身の考え方の幅が大きく広がりました。

今後は、売上予測に基づいた適正なシフト配置をはじめ、日々のオペレーション改善やメニューのブラッシュアップなど、AIを駆使することで自社の生産性を確実に向上させることができると確信しております。

今回このような貴重な機会をいただいたことに、深く感謝申し上げます。

【導入したAIツール】

 Gemini  NotebookLM

【Before】アナログ管理の限界

- 多大な時間と心理的負担**
スタッフの希望をLINEで集め、手書きで毎月1〜3時間かけて作成。
- 属人化とミスリスク**
経験や勘に頼るため、記載漏れやイベント時の調整ミスが発生しやすい。
- 複雑な調整の難しさ**
近隣の試合（サンフレッチェ広島等）や個人の希望調整が困難。

【After】AIによる自動化とデータ経営

- シフト作成の完全自動化**
LINE入力 AI作成 カレンダー共有
- 需要予測に基づく適正配置**
過去の売上と近隣イベントをGeminiが分析し、必要な人数を自動算出。
- 業務効率と生産性の向上**
作成時間を大幅削減し、人為的ミスを改善。経営分析への活用も開始。

GEMINI AI

比較項目	導入前 (Before)	導入後 (After)
作成時間	毎月1〜3時間	大幅削減 (ほぼ自動)
管理手法	紙のカレンダー・手書き	AI (Gemini)・デジタル
判断基準	店主の経験と勘	売上予測データに基づく理論



支援事業者情報

IDEA 内村 政哉 氏

売上低迷やアナログ業務の負担といった企業の複雑な課題に対し、マーケティング・ブランディング・最新AIを掛け合わせ、事業を『全体最適』で根本から解決に導きます。



事業者情報

T's cafe ゲートイン

広島県広島市中区大手町1丁目4-4

TEL : 082-248-1489

Instagram : [tscafegatein](https://www.instagram.com/tscafegatein)

AIを活かすためのPOINT！

「自社独自のデータ」とAIを掛け合わせる！

一般的な文章作成だけでなく、自社の「過去の売上データ」や「周辺のイベント情報」「独自の配置ルール」といった固有の情報をAI (Gemini) に与えることで、汎用的なAIが「自社専用の優秀なアシスタント (需要予測・シフト作成ツール)」に進化します。勘や経験に頼っていた属人的な店舗運営から、データに基づいた論理的な経営へとシフトする第一歩のAI活用となります。

おわりに

広島県中小企業団体中央会は、県内の中小企業組合や中小企業の皆さまを応援するサポーターです。

「一社だけではなかなか難しい...」そんな課題も、組合などの“つながる力”を活かせば、新しい可能性が広がります。中央会では、組合の設立や運営のお手伝いはもちろん、経営改善、事業計画づくり、補助金活用、デジタル化、生産性向上まで、さまざまな場面で伴走しながら支援しています。

さらに、人材育成や地域資源を活かした新事業づくり、ものづくり企業の競争力強化などにも取り組み、地域産業の元気づくりを後押ししています。

「ちょっと相談してみようかな」「こんなことできるかな」そんな時に、気軽に頼っていただける存在として、広島組合や中小企業のチャレンジを支えています。

2026年3月

広島県中小企業団体中央会



Federation of Small Business HIROSHIMA

広島県中小企業団体中央会