株式会社BottoK

DX・AX 戦略書

見えない企業価値を可視化し、
人と組織の力で地方の未来をつくる

2026年7月

01 MESSAGE

代表メッセージ

> 企業の本当の力は、
> 決算書には
> 載っていない。

代表取締役　坂田 嵩佳

1 変化に対応する「人と組織の力」こそ最大の経営資源

創業以来100社近い企業と向き合う中で確信したのは、変化に対応できる人材と、組織として変わり続ける力が企業の未来を決めるということ。決算書に載らないこの価値を可視化したい。

2 だからこそ、まず自分たちが変わる

生成AIにより専門知識そのものの価値は急速に下がる。調べる・つくる仕事はAIに任せ、人にしかできない仕事——お客様と向き合い、構想を言語化し、変化を組織に定着させること——に時間と力を集中させる。

3 自社の実践を、お客様と地域に還元する

実践で得た知見と創出した時間を伴走支援に還元し、人事・組織という「見えない資産」を可視化する。人に投資する企業が正当に評価される地域をつくることが、地方の未来につながる。

02 VISION

経営ビジョン

見えない企業価値を可視化し、人と組織の力で地方の未来をつくる

企業の力は決算書だけでは測れない。変化に対応できる人材がいるか、組織として変わり続ける力があるか——決算書に載らない「人と組織のポテンシャル」こそが、これからの時代の最大の経営資源である。当社は、人事×AI・データの力でこの見えない価値を可視化し、人に投資する企業が正当に評価される地域をつくることで、地方の未来に貢献する。

経営環境の認識 — 生成AI時代のリスクと機会

RISK

専門知識そのものの価値の低下

生成AIの急速な進化により、調査・分析や人事制度の設計といった「専門知識の提供」そのものは、誰もが短時間で行える時代となった。従来型の専門性に依存したコンサルティングは、差別化要因を失っていく。

OPPORTUNITY

人にしかできない領域への集中

AIに代替されない領域——経営者の構想の言語化、制度の組織への定着・運用、人と組織のポテンシャルの見極め——の価値は相対的に高まる。AIを徹底活用して定型業務から人を解放し、人にしかできない領域へ集中できる企業にこそ、大きな機会がある。

04 BUSINESS MODEL

ビジネスモデルの方向性

当社は自社の業務そのものを、次の3つの方向で変革する。

01

生産性の最大化

社内のあらゆる業務にデータとAI（生成AI・クラウドサービス）を活用し、一人あたりの生産性を最大化する

02

顧客価値への再投資

創出した時間を顧客との対話・伴走支援に再投資し、提供サービスの付加価値を高める

03

データの経営資産化

業務を通じて得られるデータを経営資産として蓄積・利活用し、地方中小企業の人的資本経営を支える基盤を構築する

05 DX STRATEGY

DX戦略 — 3つの柱

戦略1

業務のAX

AIトランスフォーメーション

生成AIを全社員が日常業務で活用し、定型・準定型業務の工数を徹底的に削減。生産性を最大化する。

戦略2

データの一元化と利活用

勘と経験からデータドリブンへ

データの蓄積先を3つの基盤に一元化し、意思決定・営業・マーケティングに利活用する。

戦略3

創出時間の再投資

付加価値の向上

創出した時間を顧客との対話・現場での伴走支援に再配分し、提供サービスの質を高める。

05 STRATEGY 1

戦略1：業務のAX — 生産性の最大化

議事録作成

~~約40分~~ → **0分**

1件あたり／加工時も約10分

商談レポート作成

~~約60分~~ → **約5分**

1件あたり

創出した業務時間

約245時間

／月（全社）

すでに実装済みの主な取組

1

議事録作成の自動化

NotionのAIミーティングノートで、社内・社外を問わず録音するだけで議事録が完成。会議中の記録負担もゼロに。

2

商談レポート作成

生成AI（Claude）の活用により、従来約60分を要したレポートを約5分で完成。

3

ツール間作業の自動化

Claude⇔HubSpot・NotionのMCP連携で、商談データの議事録転記などツールをまたぐ作業を自動化。

4

抜け漏れ防止

Notionのタスク期限当日・超過時にSlackへ自動アラート。

05 STRATEGY 2

戦略2：データの一元化と利活用

3つの基盤に一元管理

Notion

全ミーティング（社内・社外／打ち合わせ・商談）の議事録、タスク、社内ナレッジ、代表からの全社メッセージ

HubSpot

CRM/SFA。リード・商談・顧客接点情報（リード累計 約4,000件）。接点発生時は必ず記録する運用を徹底

Google ドライブ

各種文書・資料を集約

蓄積したデータの利活用

- 月次ミーティングでの商談進捗管理（月間商談30～50件）と、受注・提案金額に基づく売上予測
- 蓄積リードを活用した営業活動、メルマガ配信（週1～2回）・セミナー申込フォーム等のマーケティング施策
- データドリブンな意思決定：ClaudeがMCP連携でHubSpotから商談データを取得しNotion議事録に展開、その内容をもとに方針決定

05 STRATEGY 3

戦略3：創出時間の顧客価値への再投資

付加価値の好循環

戦略1・2で創出した時間を、顧客企業との対話・現場での伴走支援に再配分する。これまで拾いきれなかった顧客の課題・情報に深く向き合うことで支援の質を高め、その過程で得た知見を再びデータとして蓄積する好循環をつくる。

1 **時間を創出**

↓

2 **顧客に向き合う**

↓

3 **知見を蓄積**

活用事例：研修講師の登壇前トレーニング

2026年7月 運用開始

1 **録音**

AIミーティングノートで練習音声を文字起こし

2 **採点**

審査基準を組み込んだClaudeがNotionとMCP連携で読み込み、採点

3 **フィードバック**

採点結果を講師にフィードバックし、研修デリバリー品質を向上

06 ORGANIZATION

DX推進体制

代表取締役 ｜ DX推進 最高責任者

全体を統括し、自ら率先して生成AIを業務活用、全社を牽引

技

CTO（尾倉 健太）

技術統括

最新の生成AI・デジタル技術動向を継続的にキャッチアップし、社内へ展開

推

推進担当

コーポレート本部マネージャー 菅野 真衣

施策の実行・進捗管理を担う

経営会議（月1回）

DX戦略の進捗・課題をレビューし、必要な意思決定を行う。少人数組織の強みを活かし、経営と現場が一体となってDXを推進する。

06 PEOPLE & CULTURE

デジタル人材の育成・確保

1

CTOによる社内レクチャー

生成AIの大きな進化や新ツール導入・活用方針の変更の都度、必ずCTOがレクチャーを実施し全社員の知識を最新に保つ

2

優れたプロンプトの全社展開

効果のあったプロンプトを生成AIの「プロジェクト」として整備し全社共有（現在10プロジェクト、目標20）

3

業務課題起点のAI活用PJ

研修講師のAIトレーニングツール構築など、具体的な業務活用を目的とした社内プロジェクトを随時組成

4

共有文化の定着

朝礼での活用事例共有、SlackでのAI活用情報の自発的共有。代表も週1回の全社メッセージ発信を3年間継続

★

自社開発アプリ「ほめあかり」

匿名で感謝・称賛を送り合う社内アプリを生成AIで自社開発（2026年5月運用開始）。全社員が利用し、つくり使いこなす文化を体現

07 IT & GOVERNANCE

ITシステム環境・投資・情報セキュリティ

クラウド中心のITシステム基盤

コミュニケーション
Slack / Google Workspace

顧客・商談データ
HubSpot（CRM/SFA・MA）

議事録・ナレッジ・タスク
Notion（AI議事録自動作成）

生成AI
Claude（全社員・MCP連携）/ ChatGPT 等

ツール間連携
MCP連携・Slack通知・Zapier

その他基盤
マネーフォワード / Sansan / Zoom / Canva・Miro

生成*AI*を活用した社内アプリの内製開発により、必要なツールを迅速・低コストで整備。

生成AI・クラウドへの投資

約340万円

／年（2026年時点）
人材育成費用とあわせ毎期予算を確保

情報セキュリティ

SECURITY ACTION「二つ星」を自己宣言

・アクセス権限管理・多要素認証等の対策
・生成AI利用ガイドラインを策定
・定期的な内部監査で実施状況を点検

DX戦略の達成度を測る指標（KPI）

6カテゴリで「取組前（Before）→ 現在 → 目標」を設定し、経営会議（月1回）で進捗をモニタリング。目標基準時期は2028年（DX認定 初回更新時）。

カテゴリ	指標	Before（取組前）	現在（2026年7月）	目標（2028年）
業務効率	議事録作成時間	約40分/件＋会議中の記録負担	0分（加工時も約10分）蓄積率100%・月間約300件	**全ミーティングで蓄積率100%を維持**
業務効率	商談レポート作成時間	約60分/件（未作成も発生）	約5分/件	**全商談での作成率100%を維持**
データ活用	HubSpot記録の顧客接点情報の観点	商談中心（議事録・進捗・受注予定金額）	同左	**電話・メール・セミナー参加履歴を追加し記録率100%**
顧客接点・提供品質	研修登壇前のAIトレーニング	なし	2026年7月 運用開始	**全登壇前で実施が定着（実施率100%）**
人材育成・組織文化	全社共有プロンプトPJ数	0個	10個	**20個**
DX成熟度	IPA「DX推進指標」成熟度レベル	—	平均1.76	**平均3.0以上（毎年自己診断）**

09 GOVERNANCE

本戦略書の決定・見直し

本戦略書は、当社の経営に関する最高意思決定機関である経営会議（2026年7月1日開催）において決議した。当社は取締役会非設置会社であり、代表取締役および役員が出席する経営会議が取締役会に準ずる意思決定機関である。

本戦略およびKPIの進捗は月次の経営会議でモニタリングし、事業環境・技術動向の変化を踏まえ、少なくとも年1回見直しを行う。

> ***見えない企業価値を可視化し、***
> ***人と組織の力で地方の未来をつくる***

株式会社BottoK
代表取締役　坂田 嵩佳