



colabofact 株式会社 会社・サービスのご紹介

Collaborate With AI.



会社概要・ミッション

会社概要

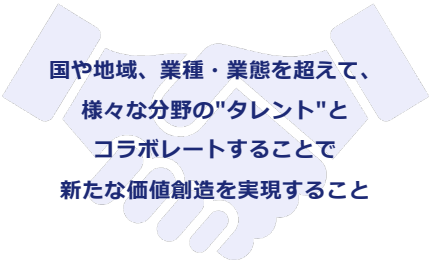
会社名 : colabofact株式会社

設立 : 2022年6月9日

代表取締役社長 : 小松 夕祐

所在地 : 東京都調布市深大寺元町1-11-1
深大にぎわいの里 調布卸売センター
1階 33-1、35区画

私たちのミッション



国や地域、業種・業態を超えて、
様々な分野の"タレント"と
コラボレートすることで
新たな価値創造を実現すること

Vision

生成AIを最大限活用し、志をもつ誰もが、
これまでできなかったことを、できるようにすること



Colabofact stands for

1. collaborate

各領域のプロフェッショナル・タレントと
コラボレーションすることで
新たな価値を創造すること

2. laboratory

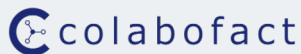
未知の領域に対して実験的に失敗を恐れず
行動し、失敗から学ぶこと

3. Fact

固定概念や先入観を捨て、自身で見たもの、
体験したものをもとに判断すること

4. Factory

新たな気づきや発見をメカニズムとして
再現性のある仕組みを構築すること



DX推進・AI導入プロジェクトにおけるケイパビリティのご紹介



GenAI/データ活用 実装力

直近1年で計20件超のPoCを牽引。RAG環境構築、プロンプト開発、非構造化データ（ログ/文書）の資産化ノウハウを保有。



CRM/データ基盤 知見

Salesforce導入からDWH連携・BI可視化までのPM経験。商社特有の商流（受発注/SCM）への深い理解に基づく設計が可能。



スピード感ある 推進力

Miro等を活用し「あるべきアウトプット」を先に定義。週次で検証を回すアジャイル型アプローチで、短期間でロードマップを具体化。

🏆 主要実績：AI-Ready化と成果創出 (Hero Case)

Case 1: 大手総合電機メーカー

RAG構築

課題 点在する社内データ・ナレッジが未活用。300項目超の課題山積。
支援 Web App + RAG環境構築。データ整理、プロンプト開発を自走化。
成果 PoCで終わらず、現場が使える再現性ある運用フローを確立。

Case 2: 大手精密機器メーカー

NLP解析

支援 営業/コールセンターの定性ログを自然言語処理で解析しBI連携。
成果 「ホットリード」を自動抽出し現場へ還元。受注率向上に貢献。

👤 Output-Driven 戦略策定

- 1 あるべき姿の定義 (Miro/Figma可視化)
- 2 Gap分析とデータ整理 (課題/フロー可視化)
- 3 週次Agile検証 (プロンプト開発/PoC)

Consulting & AI

新規事業開発

RAG構築

プロンプト自作

IT & Domain

Salesforce

Tableau

SCM/物流

プロフェッショナル紹介



小松 夕祐

代表取締役社長

法政大学卒業後、メンバーズにて大手金融機関のウェブサイト構築・運用を経験。
Amazon Japanでデジタルマーケティングを担当後、Principleで事業立ち上げを主導し、2022年にcolabofact株式会社を設立。



勝永 祐樹

最高執行責任者 (COO)

メンバーズで金融機関のウェブサイト構築・運用、ミシツプランニングで取締役副社長COOを務め、2021年にBsidefunny株式会社を創業。
SNS×ChatGPTなど企業のDX推進を支援。



蝦名 駿一

AXコンサルタント

北海道大学大学院経済学研究院修士課程修了後、メンバーズにてウェブサイト構築・運用を経験。
リヴァンプで基幹システム刷新・業務改革支援、総合教育研究所でServiceNow導入支援に従事。
AI活用人材育成からPMO伴走支援まで対応。



齋藤 皓太

グローバル戦略

明治大学建築学科卒業後、スーパーゼネコンでキャリアをスタート。インドネシア全34州およびASEAN市場に広がるネットワークを持ち、日本企業のASEAN進出支援を展開。



植村 涼平

国際市場開発

慶應義塾大学商学部卒業後、日系商社で国内外の製造メーカー向け営業を担当。
インドネシア法人でマーケティングマネージャーとして国際サプライチェーンを統括。



若田 歩

エグゼクティブアシスタント

ITやDX企業でエグゼクティブアシスタントを数多く経験。2024年1月より参加し、代表アシスタント業務、社員・パートナー管理、バックオフィス業務まで幅広く対応。



代表取締役 / Founder & CEO
Sr. AXコンサルタント

小松 夕祐

Yusuke Komatsu

経歴

株式会社メンバーズに新卒入社後、国内大手金融機関・製造業を中心に、ウェブサイト構築・運用プロジェクトのPM/ディレクター/コンサルタントとして従事。

その後、アマゾンジャパン合同会社にてマーケティングマネージャーおよびバイヤーを務め、デジタルマーケティング戦略の策定から実行、データ分析、商品企画、ベンダー交渉、調達最適化、さらにAIを活用した需要予測管理まで幅広く担当。

続いて、株式会社プリンシプルにて営業組織の立ち上げやDX事業部の再編、大手広告代理店との資本業務提携を推進。

2022年6月にcolabofact株式会社を創業し、現在は国内大手メーカー・製造業を中心に、DXおよび生成AI活用コンサルティングを展開している。



AXコンサルタント

勝永 祐樹

Yuki Katsunaga

経歴

2011年より、デジタル領域のプロジェクトマネジメントおよびシステム構築に携わるキャリアをスタート。

国内大手金融機関を中心に、ウェブサイトの構築・運用ディレクションをはじめ、業務要件を踏まえたシステム設計やプロジェクト全体の進行管理を担当し、複数年にわたり大規模案件の推進を経験した。

その後、事業会社に参画し、SNSを活用した顧客接点の設計やKPI策定、営業活動の仕組み化、新規事業の立ち上げなど、事業成長に直結する取り組みを幅広く推進。経営視点での意思決定にも関与し、組織運営や事業推進を担う立場として企業経営に携わった。

2021年には自身で事業を立ち上げ、SNSと生成AIを組み合わせたソリューション開発や、不動産関連システム、業務管理システムの設計・開発を主導。要件整理から実装、運用を見据えた設計までを一貫して手がけ、業務効率化やDX推進に寄与してきた。

現在は、colabofact株式会社のパートナーとして、生成AIを含む先端技術のインテグレーションを通じ、企業のPoCから実装フェーズまでを伴走型で支援。プロジェクトマネジメントや技術レビューを通じて、構想段階に留まらない「現場で機能するDX」の実現を強みとしている。



AXコンサルタント

小田 啓介

Keisuke Oda

経歴

2015年よりWeb広告領域にてキャリアを開始。広告運用を起点に、アクセス解析や効果測定を通じて、データに基づくマーケティング改善に従事する。
その後、デジタルマーケティングのコンサルティング会社にて事業責任者を務め、広告・SEO・解析・CRMを横断したマーケティング支援体制の構築をリード。クライアントのKPI設計から施策実行、改善サイクルの定着までを一貫して推進した。

また、新潟県にてWeb広告代理店の立ち上げにも関与し、組織・業務プロセス・データ活用基盤の整備を通じて、地域に根ざしたマーケティング支援体制の構築を経験。
BtoC領域では人材・教育・EC事業における集客および収益最大化支援、BtoB領域では海外向けリード獲得施策やデータ計測環境の整備など、業種・商材を問わず実績を重ねる。

現在はcolabofact株式会社にて、AIを活用したセールス・マーケティング支援を担い、生成AIを組み込んだ業務プロセス設計やデータ活用基盤の構築を通じて、企業のデジタルトランスフォーメーションを伴走型で支援。
マーケティング施策の効率化に留まらず、意思決定の高度化や組織へのデータ活用定着を見据えた支援を強みとしている。



AXコンサルタント

蝦名 駿一

Shunichi Ebina

経歴

北海道大学大学院経済学研究院修士課程を修了後、デジタル領域のプロジェクトに携わるキャリアをスタート。

大手通信教育・出版会社をクライアントとしたウェブサイト構築および運用ディレクションを担当し、要件整理から制作・運用までを一貫して推進する経験を積む。

その後、ITコンサルティング企業にて、大手製造小売企業の基幹システム刷新および業務改革支援を担当。加えて、国内スーパーマーケットのECサイト刷新プロジェクトにも参画し、業務要件とシステム要件の両面を踏まえたプロジェクト推進を行うなど、業務とITを橋渡しする立場での実務経験を重ねる。

2020年より、教育関連企業に参画。公益法人における業務システム刷新プロジェクトにおいて、業務要件定義を中心とした上流工程を担当し、関係者間の合意形成や業務整理を通じて、プロジェクトの基盤構築に貢献した。

現在はcolabofact株式会社にて、AX（AI Transformation）コンサルタントとして活動。システム刷新や業務改革の経験を活かし、クライアント企業におけるAI活用人材の育成支援から、生成AI活用プロジェクトのPMO伴走支援までを幅広く担当している。構想段階にとどまらず、業務に根づくAI活用の実現を支える実行力を強みとしている。

サービス紹介

1 AXコンサルタント育成 ベーシック

生成AIの基礎から実践的な活用方法まで、初心者向けのベーシックなコンサルティング育成プログラムを提供します。

- 月4回オンラインで1時間ずつのハンズオン研修
- 毎回宿題・課題あり
- 参加推奨人数10名以下
- 金額30万円（税抜）
- 参加にあたりGoogle Geminiのアカウントが必要



2 AXコンサルタント育成 プラクティカル

実務に即したケーススタディと高度な応用技術を学び、実践的なAI活用スキルを向上させる専門的プログラムです。

- 2ヶ月8回のオンラインハンズオンプログラム（1回あたり2時間）
- 宿題・課題あり
- 推奨参加人数4名以下
- 金額120万円（税抜）
- Google Gemini及びFigmaのアカウントが必要



3 AXコンサルティング支援

お客様のビジネス課題に合わせた生成AI活用戦略の策定から実装までを伴走型で支援するコンサルティングサービスです。

- 経験豊富なAXコンサルタントが参画
- PMO/AXコンサルタントとして伴走型にてプロジェクトに参画
- 準委任契約
- 0.2人月/月～



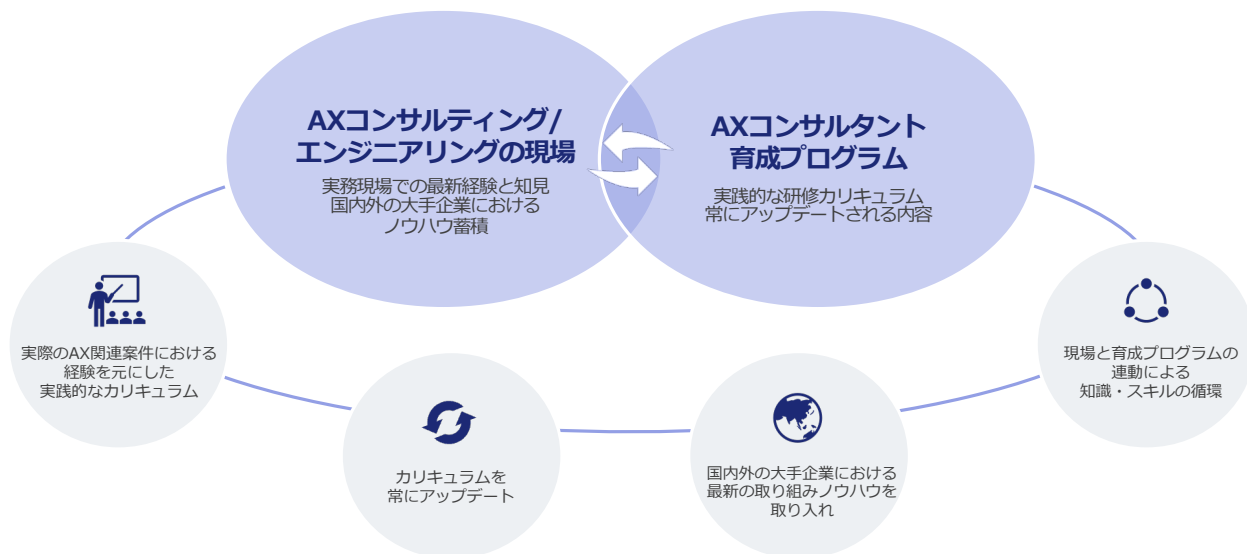
4 AXエンジニアリング支援

生成AIの技術的な実装や既存システムとの統合、カスタマイズ開発など、エンジニアリング面での専門的支援を提供します。

- 自社RAG構築
- AIエージェント構築
- Agentic AI構築
- SLM（カスタムLLM）構築



実践的なカリキュラム × 現場の最新ノウハウの連動



AXコンサルタント育成 ベーシック詳細

プログラム概要

期間 : 4週間
形式 : オンライン月4回1時間
参加推奨人数 : 10名以下
金額 : 30万円(税抜)
必要 : Google Geminiアカウント

実践中心

理論説明は最小限にとどめ、実際の課題解決を通じて学習します。
初回から手を動かしながら学びます。

段階的 スキル習得

週ごとに明確なスキルテーマを設定し、着実にレベルアップしていきます。

即実務応用

学んだことをすぐに現場で活用できる実践的な内容を提供します。

カリキュラム内容

1 プロンプトの書き方を マスターする

マークダウン形式による
構造化プロンプト作成を学び、
AIとの効果的なコミュニ
ケーション手法を習得します。

2 アウトプットの"型"化で 品質安定化

出力の再現性や一貫性を
保つための「型」の指定方法と、
テンプレート活用による効率化を
学びます。

3 インプットデータの 活用による精度向上

実データを活用したコンテキスト
エンジニアリングで、AIの
出力精度を劇的に向上させる手法を
習得します。

4 MECEフレームワークと 評価軸設定

ビジネスフレームワークを活用し、
論理的で抜け漏れのない具体施策を
選定する方法を学びます。

講義内容の具体例（Week1）

60分カリキュラム構成

0-5分	導入・課題設定
5-15分	事前課題の共有
15-30分	講義（プロンプトエンジニアリング）
30-50分	実践課題
50-55分	出力結果比較
55-60分	次回事前課題説明

実践課題の内容

家具・インテリアECサイトの売上向上戦略を生成AIを活用して作成します。
マークダウン形式による構造化プロンプトを使用し、プロンプトエンジニアリングの基礎を学びます。

- 課題整理シートをダウンロードして準備
- マークダウン形式による構造化プロンプトを作成
- Geminiを使用して出力、結果を比較
- プロンプト改善点を分析

事前課題：普通のプロンプト例

家具・インテリアECサイトの
売上を向上させる戦略をいくつか考えて

実践課題：構造化プロンプト例

#役割

あなたはマーケティング戦略の専門家です。

#背景

この家具メーカーは手頃な価格のコンセプトで、質の高い家具やインテリアを提供しています。

#指示

以下の3つのテーマに沿って、ECサイトの売上を向上させるための具体的な戦略とアイデアを提案してください。

#形式

各テーマのタイトルを太字のヘッダーで記述し、箇条書きで説明してください。

AXコンサルタント育成 プラクティカル詳細

プログラム概要

期間 : 2ヶ月
形式 : 週1回2時間オンラインハンズオン
参加推奨人数 : 4名以下
金額 : 120万円(税抜)
必要 : Google GeminiとFigmaのアカウント

目的

クライアントのビジネス課題の抽出から、生成AIを活用した解決策の立案・実行支援までを担えるAXコンサルタントとして必要なスキルと実践経験を獲得します。実践課題に取り組み、講師からのフィードバックを受けながら体系的に学習します。

ゴール

各自が担当する具体的な課題に対して、生成AIを活用したソリューションのWebアプリモックをFigma Makeで作成し、仕組みと具体的な利用イメージをプレゼンできるようになります。実務で即活用できる実践的なスキルを身につけます。

カリキュラム内容

週	テーマ	内容
Week 1	キックオフ & 共通課題発表	前半1時間は共通課題の発表、後半1時間は各自のお題説明と初回課題フィードバック・インプット
Week 2	クライアント課題の深掘り	クライアントの課題を深掘りし、根本的な課題を特定。どのような解決策が本質的な課題解決につながるかを議論
Week 3	ビジネスプロセスの理解	Week2で深掘りした課題に対して、どの運用・業務プロセスにAIを活用するとインパクトが大きいかを検討
Week 4	生成AI導入の具体化	深掘りしたビジネスプロセスに対して、具体的に生成AIをどのような仕組みで導入すると効果が出るかを検討
Week 5	実装方法の具体化	Week4で具体化した生成AIの活用方法を、どのような仕組み（アプリケーション化を含めた環境）で実現できるかを具体的に検討
Week 6	モックアップと効果検証	モックアップを活用し、検討してきた課題から解決までの一連のビジネスプロセスの流れ、実現性、導入効果をまとめる
Week 7	最終発表とラップアップ	発表内容を踏まえ、現状の到達レベル、今後取り組むべき課題、進むべき方向性の観点で最終ラップアップを実施

AXコンサルタント育成サービス お客様からの声

🎓 学習効果

“ 研修を通じて学んだ初回のセッションからの内容をすぐに業務に活かしています。生成AIへの指示の質が上がったことで、得られる回答のレベルが飛躍的に向上し、実務効率が高まりました。



“ 講座で学んだXML形式のプロンプト構造が従来の方法より精度が高いことに気づき、新たな技術として習得できました。実践的な演習時間が多く、スキルの定着に効果的だと感じています。



📁 実務活用

“ 日常業務では検証する余裕がない様々なプロンプトパターンを体系的に学び、比較できたことが非常に価値がありました。日頃から積極的に学んでいる方も、さらに体系的な知識を得られる内容でした。



“ 学んだ技術をすぐに実務に応用しています。AIとの効果的なコミュニケーション方法を習得したことで、期待通りの結果を得られる確率が向上し、業務効率化につながる実感があります。



😊 満足度

“ 講座の内容が非常に充実しており、進行もスムーズで理解しやすかったです。すぐに実務で活用できる実践的な知識が得られ、研修終了後すぐに成果を出せる内容だったと感じています。



“ 講座のレベル感と実務応用性が自分のニーズにぴったり合っていました。一部高度な内容もありましたが、実際のプロジェクトで使える具体例が多く、学んだ技術をすぐに業務に取り入れることができました。



AXコンサルティング支援

契約形態：準委任契約
 支援形態：伴走型
 稼働：0.2人月/月～

AXコンサルティング支援 6ステップ プロセス



導入事例



大手電機メーカープロモーション部門

【課題】マーケティング資料作成や顧客インサイト分析に多大な工数がかかり、コンテンツ制作のリードタイムが長期化

【支援内容】生成AIを活用した効率的な業務フローの構築と、既存データを活用したインサイト分析の自動化支援

コスト削減

67%

分析時間短縮

99.5%

導入期間

3ヶ月



大手企業 業務特化型AI支援システム

【課題】専門業務における知見や判断基準の個人依存、複数組織で重複する調査・検索作業の非効率性

【支援内容】AIを活用した業務効率化システムのPoCにおけるPMO支援、専門知識の蓄積・共有・検索の仕組み設計

組織導入

100+

専門知識活用

30年+

本格展開

2025年

ご清覧いただきありがとうございました

colabofact株式会社



代表取締役社長
小松 夕祐



所在地：
東京都調布市深大寺元町1-11-1



Webサイト：
<https://colabofact.com>



お問い合わせ：Webサイトのお問い合わせフォームよりご連絡ください

次のステップ



無料相談

生成AIの活用方法や
課題についてお気軽に
ご相談ください



ヒアリング

御社の課題や目標を
詳しくお聞かせ
ください



提案・見積

ニーズに合わせた
最適なプランを
ご提案します