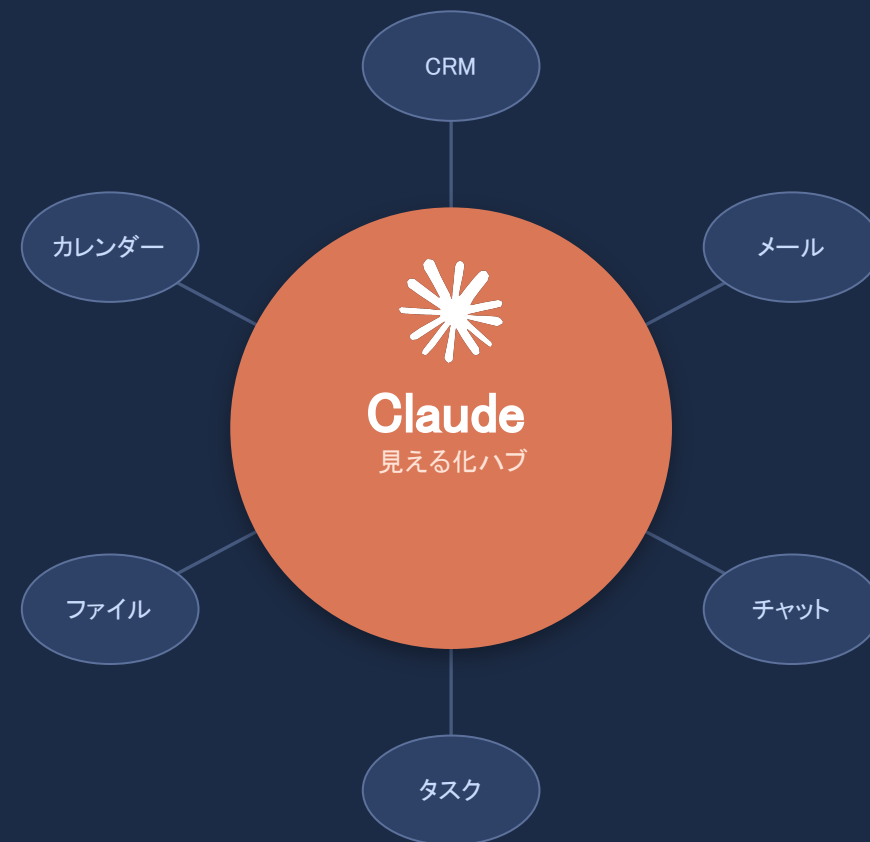


経営判断を、 現場のアクションへ変える

Claude × SaaS で会社の状態を見える化し、
既存のワークマネジメント環境から段階的に改善する

提案概要のご紹介 INNOOV株式会社(イノーブカブシキガイシャ)



はじめに — この提案の対象とテーマ

全社向けのソリューションですが、特にマネジメント層の方へご提案したい内容です

この提案の対象

トップマネジメント 社長・役員

ミドルマネジメント 部長・課長

全社のみなさま 現場・各部門

色の濃い2つの層のみなさまに、特にご覧いただきたい内容です



ご提案のテーマ

AIを活用した、意思決定スピードの向上



ご覧いただく際のお願い

自社の「報告プロセス」や「作業指示の方法」を思い浮かべながら、ご確認ください

意思決定のスピードは、仕組みで変えられます — 本編で、その方法をご紹介します

本日のご説明の流れ

4つの章に分けてご説明します

01 現状と課題

「見えない」「動けない」は、なぜ生まれるのか

02 理想とコンセプト

SSOT × スクラム — 同じものを見て、全員で動く

03 Claudeの活用

見える化から、アクションと高度化まで

04 導入スケジュール・費用感

最初の3カ月と、必要な投資

01

現状と課題

「見えない」「動けない」は、なぜ生まれるのか



こんな状態、心当たりはありませんか？

多くの企業のマネジメント・現場の方から、こうしたお悩みをうかがいます



「あの件どうなってる？」に、すぐ答えられない



会議のたびに、報告資料づくりに追われている



会議で決まったことが、いつの間にか止まっている



数字や状況の報告が、人によって食い違う



顧客対応の状況が、担当者にしか分からない



問題に気づくのは、いつも大きくなってから

ひとつでも当てはまるなら — 原因は「人」ではなく、「仕組み」にあるかもしれません

その状態が続くと、組織に何が起きるか

小さな「見えない」が、段階的に大きな問題へつながっていきます

1 判断が遅れる

状況の把握に時間がかかり、問題への対応が後手に回ります



2 実行が止まる

せつかくの決定が担当者・期限に落ちず、いつの間にか立ち消えになります



3 組織が疲弊する

報告のための作業が増え、特定の担当者への依存が進みます



問題の本質は、担当者の能力ではありません

「会社の状態が見えない」「決定がアクションに変わらない」— この2つの、仕組みの問題です

原因① 情報はあるのに、会社の状態が見えない

業務ごとに複数のSaaSが使われ、必要な情報がシステムごとに分断されています



CRM・SFA

HubSpot



顧客対応

ATLASSIAN
Jira Service Management



メール



カレンダー



ファイル管理



社内チャット

slack
from Salesforce



タスク管理

ATLASSIAN
Jira



ナレッジ

ATLASSIAN
Confluence

現場で起きていること

- 正式な記録がどのシステムにあるか分からない
- 担当者や期限が設定されていない
- 重要な判断がメールやチャットに埋もれる
- 会議の決定事項が実行管理されていない

状態を把握するたびに、収集・集計・レポート作成が発生

原因② 「報告してから動く」仕事の流れ

従来の一般的な流れ



問題の発生から実行開始まで、何段階もの伝達と資料作成が必要
判断のスピードが、情報収集とレポート作成のスピードに縛られています

原因③ 報告のために働き、問題解決に時間を割けない

まじめに働いているのに、本来の仕事が進まない状態が生まれています

1日の業務時間のイメージ

報告のための仕事

情報収集・集計／資料作成／会議・報告／進捗確認への回答

問題解決・改善

顧客対応・課題解決

※あくまでイメージです



報告が目的化する

仕事の中心が「説明のための資料づくり」になっていく



優秀な人ほど追われる

状況を知る人に報告・確認が集中し、その人の時間が奪われる



本来の仕事が後回しに

顧客対応・課題解決・改善が「時間があれば」になってしまう

必要なのは、報告を増やすことではなく — 「報告しなくても見える」仕組みです

02

理想とコンセプト

SSOT × スクラム — 同じものを見て、全員で動く



私が考える、理想の状態

INNOOVが目指すのは、「状況を見ながら、その場で動ける」組織です



会社の状態が、いつでも見える

レポートを待たなくても、知りたいときに全体の状況を確認できる



全員が、同じ情報を見ている

マネジメントと現場の認識ギャップがなくなり、対話がかみ合う



決定が、必ずアクションになる

その場で担当者・期限・次の一手まで決まり、立ち消えしない



改善が、回り続けている

短いサイクルでの実行と振り返りが、組織の習慣になっている

この理想を、大がかりなシステム刷新ではなく、いまお使いのツールを活かして実現します。

本ソリューションのコンセプト

「信頼できる唯一の情報源」を、全員で見て、動く

SSOT

Single Source of Truth



Single Source of Truthとは、信頼できる唯一の情報源のこと

- 分散した情報を、Claudeで横断・集約する
- 「ここを見れば会社の状態が分かる」場所をつくる
- レポートの代わりに、いつでも見られる画面を持つ



Scrum

BizDevOps — 事業・開発・運用をひとつのサイクルに



みんなで同じものを見て、動く

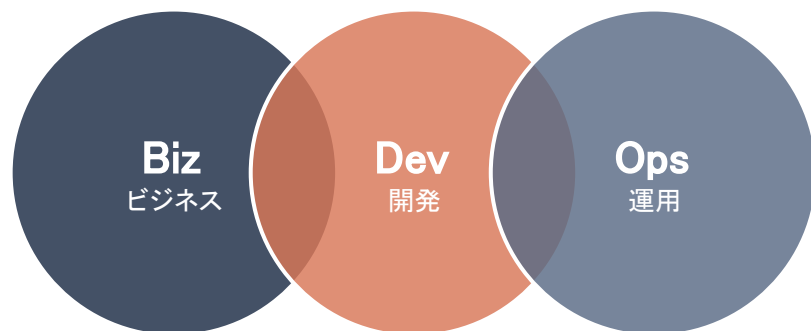
- マネジメントと現場が、同じ情報を見る
- フィードバックしながら、短いサイクルで活動する
- SSOTの情報を見て、優先順位を決めて動く

SSOT(同じ情報)を見て、スクラム(短いサイクル)で動く — これが「業務運用のスクラム化」です

INNOOVが提唱する「BizDevOps」

SSOT × スクラムは、INNOOVがずっと提唱してきた「BizDevOps」の実践です

「BizDevOps で、ビジネスを前に進める。」



ビジネス・開発・運用を、ひとつにつなぐ考え方

- 部門ごとの個別最適ではなく、ひとつの流れで設計・改善する
- データとナレッジを共有し、業務の循環を良くする
- 分断・遅い意思決定・属人化を、仕組みで解消する

▶ BizDevOpsについて詳しくは https://www.innoov.io/service_concept



Claude導入との関係

Claude導入は、BizDevOpsの「最初の一步」です

- Claudeが、部門をまたいだ共通の情報基盤(SSOT)になる
- 同じ情報を見ることで、ビジネスと現場の対話がかみ合う
- 「見える化 → 改善」のサイクルが、BizDevOpsの循環そのもの

INNOOVは、BizDevOpsを軸としたコンサルティングで、この仕組みづくりに伴走します

スクラム化の土台は「データ」—— SSOT

人がまとめた報告ではなく、業務データそのものを全員で見る

これまで: 報告で見る

- 担当者が情報を集めて、報告書・会議資料にまとめる
- まとめた時点で情報は古くなる
- まとめる人によって、数字や解釈が食い違う
- 報告がないと、状態が分からない



これから: データで見る(SSOT)

- 現場は、業務データをSaaSにきちんと入れる
- 全員が、同じ最新データを見る
- 数字は一つ。解釈の違いは対話で埋める
- 見たいときに、いつでも状態が分かる

データが溜まるほど、人ではなくClaudeが「次に何をすべきか」を示せるようになる

前提: Claudeを中心にした業務・データ統合

全員が同じ最新情報を見て、決めたことがすぐ記録される状態をつくる



では、Claudeは具体的に何ができるのか

Claudeを中心に、既存SaaSをつないで見える化

既存の業務SaaS

現状: システム・部門ごとに分かれている



標準コネクタ・公式MCP・必要に応じてAPIで接続。大規模なデータ移行は前提としません。

見える化のイメージ — たとえば、こう見えます

自然な言葉で聞いただけで、Claudeが横断して答えます（画面・数値はイメージです）

今週、止まっている案件を教えてください



横断チェックの結果、対応が必要なものが 3件 あります。

- ①【遅延】A社 導入プロジェクト — 「初期設定」が期限を3日超過（担当：営業部）
- ②【停滞】B社 問い合わせ対応 — 5日間 返信なし。次のアクションが未設定
- ③【抜け】C社 見積依頼 — 担当者・期限が未設定のまま

▶ 優先度のご提案：① → ③ → ②。①は本日中の対応をおすすめします。

定例の前には…

週次サマリー（自動作成）

- ・ 今週 完了した業務：12件
- ・ 新たに発生した遅延：2件
- ・ 判断が必要な事項：3件
- ・ 負荷が集中している担当：1名

▶ そのまま会議資料になります

レポートを「作る」から、状態を「聞けば見える」へ — これが見える化の体験です

「報告してから動く」から、「見ながら動く」へ

これまで: 報告してから動く

- 1 担当者が各SaaSから情報を収集・集計
- 2 定期的にレポートを作成
- 3 管理者へ順番に報告
- 4 会議で説明し、経営が判断
- 5 方針を現場へ伝達し、後からタスク化

これから: 見ながら動く

- 1 現場は各SaaSに記録するだけ
- 2 Claudeが横断して確認し、問題・変化を整理
- 3 マネジメントと現場が同じ情報を見る
- 4 その場で優先順位を決定
- 5 既存ツールへ担当者・期限・アクションを設定

最大の変化: 会社の状態を見ながら、その場で次のアクションを決められること

03

Claudeの活用

見える化から、アクションと高度化まで



なぜ、Claudeから始めるのか



今のSaaSをそのまま活用できる

大規模なデータ移行を前提とせず、現在の業務を止めずに改善を開始できます。



実際の業務データで確認できる

想定ではなく実データから、課題と情報管理上の問題を把握できます。



効果を見ながら段階的に投資できる

見える化の効果を確認してから、ワークマネジメント基盤への投資を判断できます。



現場の変更負担を最小化できる

使い慣れたツールを変えないため、現場の負担を抑えて始められます。

ツールを先に決めない。見える化してから、次の仕組みを決める。

Claudeの機能 — 分散した情報を、判断材料に変える



複数のSaaSを横断して読む



内容を要約・分類する



顧客・案件・タスクの関係を整理する



前回からの変化を確認する



業務の停滞・問題の兆候を抽出する



担当者・期限・判断材料の不足を指摘する



対応の候補を提示する



会議・レビューの準備を支援する

難しい操作は不要。自然な言葉で聞けば、Claudeが横断して答えます。

Claudeの運用 — 日々の使い方イメージ



安心して使える運用の土台

Team／Enterpriseで利用者・権限を組織管理 / 入力・出力はデフォルトで生成AIモデルの学習に利用されません

特別なスキルは不要。「見る・聞く・決める」だけの運用です。

Claudeの活用方法 —— 5つの使い方

INNOOVが実際に使っている方法。まずは「聞く」から始めて、少しずつ広げる

聞く

チャットで横断検索・要約

「今週止まっている案件は？」「この顧客の状況をまとめて」

 Claude

 **slack**
from Salesforce

 **ATLASSIAN**
Jira

書く

会話から起票・更新・記録

会議メモからJiraに起票、Confluenceに議事録、HubSpotに活動記録

 **ATLASSIAN**
Jira

 **ATLASSIAN**
Confluence

 **HubSpot**

任せる

ルーチンで定期実行

毎週月曜の営業状況更新、Webからのリードチェック

 Claude

 **ATLASSIAN**
Confluence

 **HubSpot**

型にする

Skillsで社内手順を再現

議事録・報告書・ブログを、社内ルールどおりの形で作成

 Claude

 **ATLASSIAN**
Confluence

つくる

社内アプリ・Webページを作成

工数集計アプリ等、Claudeと対話しながら作成

 Claude

 **ATLASSIAN**
Jira

 **HubSpot**

まずは「聞く」から —— 慣れたら「書く」「任せる」「型にする」「つくる」へ広げる

ソリューションの基本構造

情報が集まって見える化され、判断がアクションになり、実行が現場へ戻る循環です



Claudeで、これが見えるようになる



遅れているプロジェクト



止まっている顧客対応



次のアクションがない案件



担当者・期限が未設定の業務



他の業務を止めている承認待ち



部門間で滞っている受け渡し



繰り返し発生している問題



特定の担当者に依存する業務

目的は、きれいに表示することではなく「次のアクションを判断できる状態」をつくること

発見した課題を、今のツールでアクションへ



Claudeで課題を発見

停滞・期限超過・情報不足を抽出



既存ツールへ登録

担当者・期限・次のアクションを設定



実行・進捗確認・振り返り

短いサイクルで改善を回す

既存ツールで管理する情報

- ・ 担当者・責任者 / 期限
- ・ 優先度 / 次のアクション
- ・ 進捗状況 / 完了条件
- ・ 顧客・事業への影響 / 判断の背景

開始時に使えるツールの例

- ・ 現在のプロジェクト管理・タスク管理ツール
- ・ CRM・SFAのタスク機能／問い合わせ管理ツール
- ・ 表計算・共有リスト／部門固有の業務管理ツール

最初からツールを統一する必要はありません。今ある環境で、すぐに改善を始められます。

推奨環境としてのAtlassian — Atlassianとは



チームコラボレーションとワークマネジメントの世界的企業(豪州発・NASDAQ上場)

30万社以上

世界での導入企業数

80%以上

Fortune 500企業における採用率

企業規模に関係無く

大企業では「何かしらの製品」が既に活用されています

主な用途 — 社内外のコミュニケーションと業務管理



Jira

プロジェクト・タスク管理



Confluence

ナレッジ・ドキュメント共有



Jira Service Management

社内外の依頼・問い合わせ受付

大企業では開発部門を中心に、既にどこかで使われていることが多い — だから広げやすい基盤です



Jiraとは — プロジェクト・タスク管理



「誰が・何を・いつまでに」を、チームの共有データにするツール

できること(主な機能)

- ・ **課題(チケット)管理** — 仕事を課題として登録し、担当者・期限・優先度・状態をデータで管理
- ・ **かんばん/スクラムボード** — 「誰が・何を・どこまで」をひと目で共有。動かすだけで状態更新
- ・ **タイムライン** — ガント形式でスケジュールと課題どうしの依存関係を可視化
- ・ **バックログ** — やるべきことを優先順位つきで一元管理し、上から順に着手
- ・ **自動化** — 「期限超過で通知」「完了時に次のタスク作成」などをノーコードで設定
- ・ **ダッシュボード・レポート** — 遅延・負荷の偏り・ボトルネックをグラフで定量把握

こんな業務・場面で

- ・ プロジェクトの推進管理
- ・ 部門横断のタスク管理
- ・ 改善バックログの運用
- ・ 定例レビューでの進捗確認

ポイント

- ◎ **開発部門だけのツールではない**: 営業・人事・総務など、非IT部門での利用も拡大中
- ◎ **同じ基盤でつながる**: Confluence・JSMとシームレスに連携

本提案では — Claudeが見つけた課題の「実行管理の器」になります



Confluenceとは — ナレッジ・ドキュメント共有



会議録・手順・決定事項を、チームの資産として残すツール

できること(主な機能)

- ・ **ページの共同編集** — 複数人で同時に編集。コメント・メンションで議論もその場で完結
- ・ **スペースとページツリー** — 部門・プロジェクト単位で、文書を体系的に整理
- ・ **テンプレート** — 議事録・要件整理・振り返りなど、記録のフォーマットを標準化
- ・ **Jira連携** — ページと課題を双方向リンクし、「決定 → 実行」を追跡
- ・ **検索・AI** — 全文検索とAIで、過去のナレッジをすぐに引き出せる
- ・ **権限管理** — 公開範囲をスペース・ページ単位で細かく制御

こんな業務・場面で

- ・ 議事録・意思決定の記録
- ・ 業務マニュアル・手順書
- ・ プロジェクト方針・仕様のすり合わせ
- ・ 社内Wiki・ナレッジベース

ポイント

- ◎ **消える情報を資産に**: 口頭・チャットで流れていた情報が、検索できる記録に変わる
- ◎ **立ち上がりが速くなる**: 新メンバーへの引き継ぎ・教育コストを削減

本提案では — 決定とナレッジの「記録の器」。属人化を防ぎます



Jira Service Managementとは — 依頼・問い合わせの受付管理



社内外からの依頼・問い合わせを、一つの窓口で受け付けるツール

できること(主な機能)

- ・ **ポータル・フォーム受付** — 依頼の窓口を一本化し、必要な情報を漏れなく回収
- ・ **SLA管理** — 「初回応答は○時間以内」などの対応期限を自動計測・アラート
- ・ **承認・エスカレーション** — 承認フローや上位者への引き上げを仕組み化
- ・ **キューと自動振り分け** — 依頼の種別ごとに、担当チームへ自動でルーティング
- ・ **ナレッジ連携** — Confluenceの記事をポータルに表示し、自己解決を促進
- ・ **レポート** — 対応件数・対応時間・満足度を定量で把握

こんな業務・場面で

- ・ 情シス・ヘルプデスク
- ・ 総務・人事・経理への社内依頼
- ・ 顧客サポートの窓口
- ・ 設備・備品・アカウントの申請受付

ポイント

- ◎ **ITSMの標準機能を装備**: ITILに沿った運用(インシデント・変更管理など)に対応
- ◎ **割り込みがデータになる**: メール・口頭の依頼が、状態の見える受付データに変わる

本提案では — 割り込み仕事を「見える受付」に変える器になります

なぜAtlassian製品が必要か — ないと、こうなります

仕事の状態が「データ」に残らないことが、すべての出発点です

タスクの置き場がなく、決まったことがメール・チャット・Excelに散らばって流れる



Jira

担当・期限付きの課題として管理

依頼・問い合わせが口頭やメールで割り込み、抜け漏れ・二重対応が起きる



Jira Service Management

受付を一本化し、SLAで管理

手順や決定が個人の頭の中にあり、人が替わると業務が止まる



Confluence

ナレッジとして記録・共有

仕事の状態がデータに残らず、AIを使っても正確に見える化できない



3製品共通

構造化データが土台になる

Atlassianは、仕事の状態を「データとして残す器」 — 見える化と改善の土台です

AtlassianとClaudeの関係

両者は公式に連携 — ClaudeからJira・Confluenceを直接読み書きできます



Rovo MCPサーバー



公式MCPサーバー

Atlassian公式「Rovo MCPサーバー」が2026年2月に正式提供開始。安全な接続の標準手段



Claudeに公式対応

ClaudeやClaude Codeを含む主要AIクライアントに対応。権限・監査ログも組織で管理可能



人気の高い接続先

MCPの接続ランキングでも上位(8位)。JiraとConfluenceは「最も求められるコネクタ」

つまり — Claudeで見える化した課題を、そのままAtlassianで実行管理できる。最初からつながるように作られています

INNOOVは、Atlassian Gold Solution Partner × Claude導入支援 — この組み合わせをワンストップで支援します

ClaudeとAtlassianで、実際にできること

Rovo MCPサーバー経由で、会話だけでここまで動きます

✳️ 「この会議メモから、
タスクをJiraに起票して」



議事録から課題を抽出し、担当者・期限つきでJira
チケットを作成



✳️ 「このプロジェクトの
状況をまとめて」



Jiraの課題を横断して読み取り、進捗・遅延・リスク
を要約して報告



✳️ 「今日の決定事項を
Confluenceに記録して」



決定内容を整理し、Confluenceページとして作成・
チームへ共有



見える化(Claude)→ 実行管理(Atlassian)が、 コピペなしで直結します

なぜ「Claude + ワークマネジメント(WM)ツール」なのか

生成AIだけで仕事を回さない理由があります

生成AIだけだと...

会話は流れて消える
— 決定・タスクの「置き場」がない

「誰が・いつまでに」を保ち続けるのは
AIの役割ではない

提案は出せても
実行の記録・追跡が残らない



Claude = 頭脳

- ・ 分散した情報を読み、整理する
- ・ 会社の状態を見える化する
- ・ 優先順位と次の一手を提案する



WMツール = 骨格・記録

- ・ 決定・担当・期限・状態を保持する
- ・ 実行を追跡し、記録として残す
- ・ チームの「正式な置き場」になる

考えるのはAI、残して動かすのはワークマネジメント — 両方そろって「動ける組織」になります

ワークマネジメントツールがあると、見える化しやすい

構造化されたデータは、Claudeが正確に読み取れます



ワークマネジメントツールがある場合

- 担当者・期限・状態が「データ」として揃っている
- 遅延・滞留・負荷を、Claudeが即座に正確に抽出できる
- 見える化の精度と粒度が高く、効果が早く出る



メール・チャット中心の場合

- 「どこまで進んだか」が文章の中に埋もれている
- Claudeが文脈から推測するしかない部分が残る
- 見える化はできるが、精度・粒度に限界がある



だから — Jiraのようなワークマネジメントツールが整っている環境ほど、Claudeの効果は早く・大きく出ます
まだ無い場合も、既存ツールで始めて、必要になったらAtlassianで本格化すれば大丈夫です

必要が明らかになった領域から、Atlassianへ

Atlassianは開始条件ではなく、ワークマネジメントを高度化する際の推奨基盤です



部門ごとに管理方法がバラバラ

SLA・承認・エスカレーションが必要

社内外の依頼受付を標準化したい

ナレッジと実行管理を関連付けたい

↓ こうした課題が明らかになったら



Jira

- ・プロジェクト・社内タスク・改善活動
- ・優先順位・依存関係の管理
- ・バックログ管理



Jira Service Management

- ・社内外からの依頼・問い合わせ受付
- ・SLA・承認・エスカレーション
- ・顧客対応と社内作業の関連付け



Confluence

- ・業務手順・ナレッジの蓄積
- ・会議記録・意思決定の記録
- ・改善結果とプロジェクト方針

導入する場合も、一度にすべてを移行せず、必要な領域から段階的に。

業務運用のスクラム化 — 短いサイクルで回す



ソフトウェア開発のScrumをそのまま導入するのではなく、
「見る → 対話する → 決める → 動く → 振り返る」の考え方を、一般的な社内業務へ適用します。

世界のSaaSが、AIから直接「更新」できる時代へ

この流れを「SaaSのヘッドレス化」と呼ぶ

2026年2月



公式「Rovo MCPサーバー」を正式提供。ClaudeなどからJira・Confluenceを直接読み書き

2026年2月



公式MCPサーバーを正式提供。外部のAIからSlackの会話を検索し、投稿まで実行

2026年4月



「Headless 360」を発表。全機能をAPI・MCP・CLIで公開し、AIがブラウザを開かずに操作（8月に拡張）

2026年4月



リモートMCPサーバーを全アカウントに正式提供。AIからCRMの読み取りに加え、書き込みにも対応

2026年7月



Dynamics 365で65万以上のMCPアクションを公開。カスタマーサービス用MCP（90以上のツール）も正式提供

出典：各社の公式発表・開発者向け更新情報（2026年2月～8月）

INNOOVでも、誰もSaaSの画面を開かずに回る業務が増えている —— すでにヘッドレス運用

ヘッドレス (Headless) とは

ヘッドレス = SaaSの「画面」を外し、AIが裏側から直接使えるようにすること



例えるなら —— SaaSは「お店」から「厨房」へ。注文はAIがまとめて受け、各厨房に直接通す

SaaSの価値は「記録 (System of Record) と業務ロジックのエンジン」に集約されていく

例: JSMは「チャットから使える」窓口になる

Jira Service Managementの問い合わせ情報を、いつものチャットから参照・更新できる(現在βプログラム)



「今日SLAを超過しそうなチケットは？」



「この問い合わせを〇〇さんにアサインして」



「この顧客の対応履歴をまとめて」

参照
⇄
更新



- 問い合わせチケット
- 担当者・優先度・ステータス
- SLA・エスカレーション
- 対応履歴・ナレッジ

画面を開かなくても、いつものチャットから問い合わせ対応が進む —— これがヘッドレス化

Claudeは、主要なSaaSと「標準で」つながる

MCP・API・コネクタ — 開発なしで、いまお使いのツールに接続できます

3つのつながり方

公式コネクタ

画面から数クリックで接続。
Atlassian・Google・Microsoft・HubSpotなど主要SaaSを標準サポート

MCP

各社が公式提供する接続サーバー(例:Freee MCP)。安全に読み書きできる標準規格

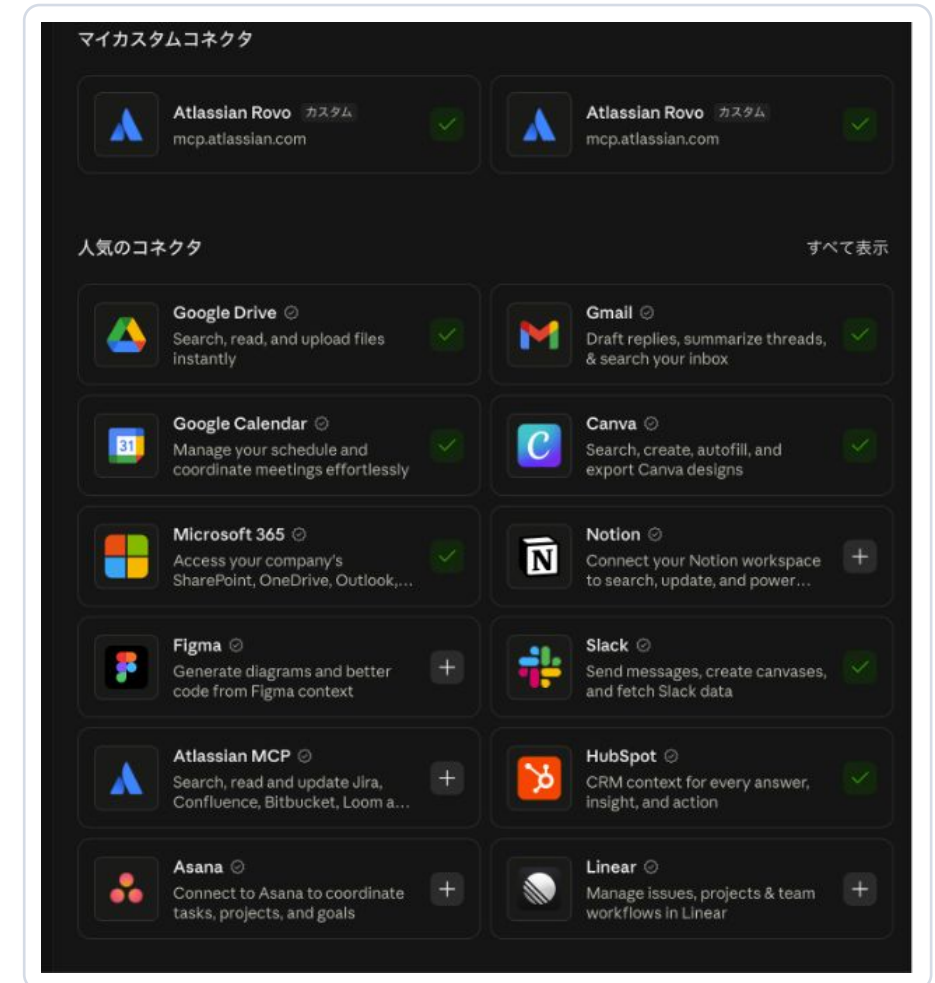
API

標準にない社内システム等も、必要に応じて個別連携が可能

標準でつながるSaaSの例

Google(Drive・Gmail・カレンダー)／Microsoft 365／Atlassian(Jira・Confluence)／HubSpot
／Slack／Notion／Canva など

グローバルSaaSを使う意味 — 世界標準のツールほど、AI接続が「最初から」用意されています



▲ 実際のClaude接続設定画面(INNOOV環境)

報告書を「つくらない」組織へ

Claudeが社内情報を統合するから、現場は「データを入れる」だけでいい



自動化できる業務領域の例



営業状況・案件管理



問い合わせ対応状況



プロジェクト進捗



工数・稼働率



会議の議事録・タスク



リード管理・顧客対応

現場の仕事は「報告をつくる」から「データを正しく入れる」へ

01 活用事例 | 週次のリードチェック・自動起票(HubSpot × Jira)

Webからの問い合わせを、漏れなく・整理してリード管理につなぐ事例

使用ツール



HubSpot



背景・課題

Webの問い合わせはHubSpotに届く一方、案件管理はJira。転記が手作業のため、リードの登録漏れや情報のばらつきが発生していました。

Claudeとやったこと

- ・依頼は「HubSpotの問い合わせとJiraを突合して、漏れているリードを起票して」の一言。ClaudeがHubSpotの問い合わせ一覧と、Jiraのリード管理チケットを照合
- ・未登録の案件だけを抽出し、会社名・担当者・メール・問い合わせ製品・本文・HubSpotへのリンク・受付日まで整形して、Jiraへ一括起票
- ・問い合わせ本文から「資料請求などの本物の引き合いか、SES・広告などの売り込み営業か」を判定し、分類コメントを付与
- ・どの案件を起票するか最終判断は人間側(「古い問い合わせは除外」などの指示で調整)

実績: 問い合わせ19社 × 既存リード約80件を突合 → 未登録10社を検出 → 8件を一括起票

効果

リードの取りこぼしがゼロに。営業会議は「Jiraの一覧を見て決めるだけ」に

HubSpot 問い合わせ



CIM-845 | リード管理

To Do

会社名: 株式会社サンプル(sample.co.jp)

担当者: △△様(メール・HubSpotリンク付き)

問い合わせ製品: Intercom / 受付日: 2026-09-08

問い合わせ内容: 「導入検討にあたり資料をお送りいただきたいです」

▶ Claudeの分類コメント:

本物の引き合い(資料請求)。優先対応を推奨します。

※ チケットの内容はイメージです(実運用では自動起票の経緯も記録)

02 活用事例 | 週次の営業状況アップデート

毎週の定例準備を、「月曜朝の自動ルーチン」に変えた事例

使用ツール



背景・課題

毎週水曜の社内定例に向けた、Jiraの営業ボード更新と議事録の「営業状況」欄づくりが手作業。情報源もJira・HubSpot・Google Driveに分かれ、準備に時間がかかっていました。

Claudeとやったこと

- ・ 毎週月曜朝、Claudeのルーチンが自動で起動。まずJiraの営業管理ボード（リード・見積/提案）を、HubSpotとGoogle Driveの最新情報で更新
- ・ その結果をもとに、前回の議事録を複製して水曜用ページをConfluenceに作成。「営業状況」の行だけを最新に書き換え（他の議題行は触らない）
- ・ 「失注・契約情報は1か月で削除」などの運用ルールも指示文として定義し、毎回同じ品質で実行
- ・ あわせてJiraの自動化で、毎週月曜9時に「リードの週次チェック」タスクを自動生成し、担当者へ割り当て

運用: 毎週月曜朝に自動実行 → 水曜の定例は「最新の状況を見ながら話すだけ」

効果

定例前の準備時間がほぼゼロに。営業状況の報告が「作る仕事」でなくなった



 **2026-09-16 ミーティング議事録** 毎週月曜に自動作成

議題	内容
営業状況	新規3件 / 提案中2件 / 受注1件 今週更新
採用・体制	(前回から変更なし)
社内連絡	(前回から変更なし)

※ 失注・契約の情報は1か月保持し、その後は自動的に整理

※ ページ・数値はイメージです（実運用ではConfluenceに毎週自動作成）

03 活用事例 | 社内アプリ開発 — 工数集計の自動化

毎月の「工数集計レポート」を、Forgeアプリでゼロにした事例

使用ツール



Forge

freee

背景・課題

毎月、Jiraの作業ログを手手で集計し、クライアント別の稼働率レポートを作成。集計・転記に時間がかかり、ミスも起きやすい状態でした。

Claudeとやったこと

- ・ Claudeと対話しながら、Atlassian Forge上で動く集計アプリを設計・開発（担当は非エンジニアの営業）
- ・ Jiraの作業ログをクライアント別に自動集計し、Confluenceの稼働ページを毎月自動生成
- ・ freeeの勤怠情報とも連携し、休暇を加味した稼働率を算出。スケジュール実行で完全自動化

innoov.atlassian.net/wiki — クライアント別稼働率 (2026-08)

クライアント別稼働率レポート 毎月自動生成

クライアント	工数	稼働率
A社	342 h	38 %
B社	296 h	33 %
C社	188 h	21 %
社内・管理	74 h	8 %



Jira 作業ログ



Forgeアプリ(集計)



Confluence

※ 画面はイメージです(実環境ではConfluence上に毎月自動生成)

効果

手作業の集計・レポート作成がゼロに。デモ環境で検証後、本番環境で稼働中

04 活用事例 | Webサイト制作 - 製品サイト6ページを即日公開



外注なし・営業1名で、新製品のWebサイトを本番公開した事例

使用ツール



HubSpot CMS



背景・課題

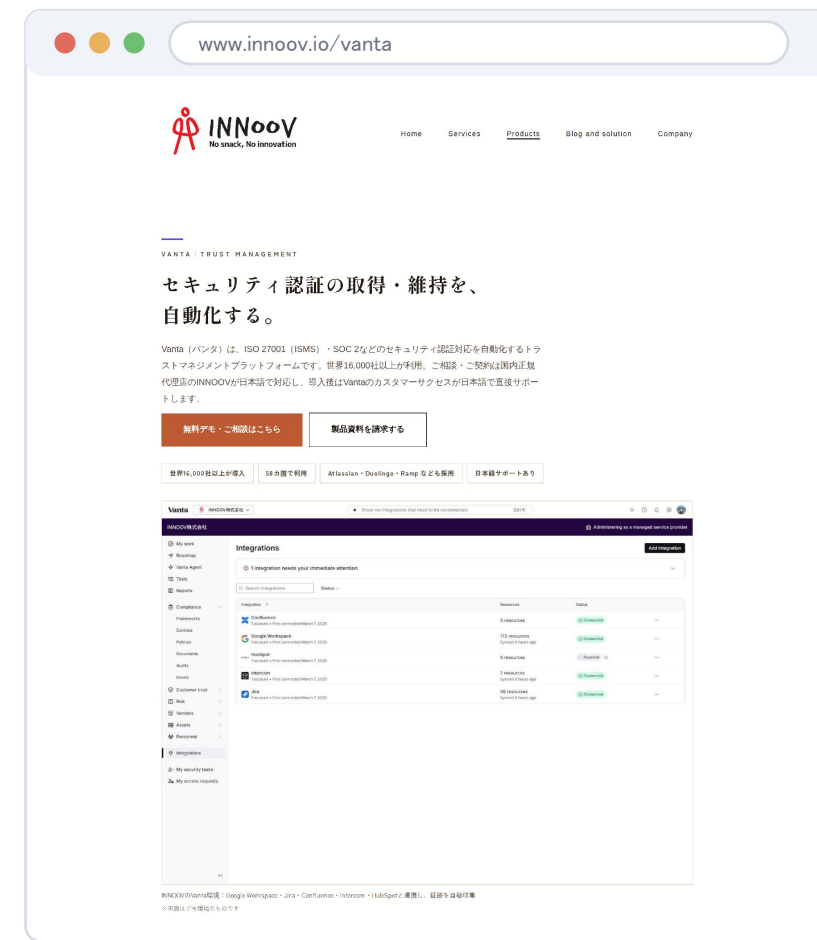
新規取扱製品(Vanta)の日本語情報ページが必要に。ただし、制作会社への外注は時間もコストもかかる状況でした。

Claudeとやったこと

- ・ 製品トップ・料金・サポート体制・選び方ガイドなど、6ページの構成と原稿をClaudeがドラフト作成
- ・ 自社サイトのデザインルール(フォント・配色)に合わせて、HubSpot CMS上に実装
- ・ 「Claudeがドラフト → 人間がレビュー → 公開ボタンだけ人間」の体制で品質を担保

効果

6ページすべて本番公開済み。AIと人間の役割分担モデルとして社内標準に



▲ 実際に公開中のページ(2026年9月公開・全6ページ構成)

05 活用事例 | ブログ制作の仕組み化(Claude Skill)

記事・note整形・サムネイルまでを、頼むだけで一式そろえ状態にした事例

使用ツール



note

背景・課題

記事の執筆・整形・画像作成が属人化しており、担当者の時間が取れないと、発信そのものが止まる状態でした。

Claudeとやったこと

- ・執筆ルール・note公開用の整形手順・サムネイルのデザイン仕様を、Claude Skillとして登録
- ・「このテーマで記事を」と頼むだけで、記事本文・note用整形版・サムネイル画像が一式で完成
- ・約250文字の要約文や、自社サイトへの誘導文の挿入もルール化し、品質を均一に

テーマを指示



一式が完成



▲ サムネイルの自動生成サンプル(クリーム×コーラルの自社仕様)

記事本文(.md)

note公開用 整形版

サムネイル画像

効果

属人的だった発信が、誰でも回せる「定常業務」に。制作時間も大幅に短縮

会議が、そのまま記録とタスクになる

決定事項が流れて消えない仕組み

背景・課題

会議の決定事項がチャットや記憶に流れ、担当・期限が決まらないまま止まっていた。

Claudeとやったこと

- Loomで会議を録画 → 文字起こし・要約・アクションをConfluenceに議事録として自動作成
- 「決定事項をJiraに起票して」の一言で、Claudeが担当・期限つきチケットを作成
- Claudeで検討した内容を、コピーなしでConfluenceに直接書き込む



使用ツール



効果: 会議が終わった時点で、議事録とタスクがそろっている

事例をつなげると —— このサイクルが毎週回っている

見る → 対話する → 決める → 動く → 振り返る を、ClaudeとSaaSで週次運用



INNOOVの週次サイクル



改善事項は次のバックログへ —— 回るほど、意思決定と改善の速度が上がる

04

導入スケジュール・費用感

最初の3カ月と、必要な投資



ビジネス向けプランで、安心して導入



入力した情報もClaudeの出力も、デフォルトでは生成AIモデルの学習に利用されません

Team・Enterpriseなどの商用プラン。利用者・権限・請求・業務データを組織として管理できます。

Team 部門・中小規模から始める

- 5名以上・年払いでの契約が基本
- 組織単位で利用者と請求を管理
- Projects・ナレッジをチームで共有

参考価格 Standardシート \$240／人・年 = 5名で \$1,200／年～

Enterprise 全社利用・高度な要件に

- SSOなどの認証要件に対応
- 詳細な権限管理・利用状況の監査
- 大規模なデータ・組織管理
- 料金は利用規模に応じた個別見積もり

※ 参考価格は2026年7月時点の年払い時の公表価格（月払いは \$25／人・月）。高利用者向けPremiumシートは別料金。価格に変更される場合があります。

Claudeのライセンスは年単位で継続利用。INNOOVは最初の3カ月で、継続活用の土台を構築します。

最初の3カ月で、継続改善の土台をつくる

1

1カ月目

導入・接続・現状把握

- Claudeの利用環境を準備
- 対象部門・対象業務を決定
- 既存SaaSを標準コネクタで接続
- 何が見えて何がつながるかを確認
- 接続できない領域を整理

2

2カ月目

見える化・バックログ・初期運用

- Claudeによる確認方法を設計
- 停滞・期限超過・滞留を確認
- 課題を改善バックログ化
- 既存ツールへ登録し担当・期限を設定
- マネジメントと現場のレビュー開始

3

3カ月目

実運用・評価・次期計画

- 状況確認の運用を定着
- 発見から対応までの時間を評価
- レポート作成の削減効果を確認
- Atlassian導入の可否と範囲を整理
- 次の3カ月の改善計画を策定

3カ月で完成形をつくるのではなく、お客様自身で回し続けられる状態を目指します。

進め方 —— INNOOVがサポートするメリット

導入から定着・改善まで、ワンストップで伴走します

1

SaaSでの業務プロセス改善の推進実績

- SaaS導入・プロセス改善の支援は8年目
- 自動車メーカーでの品質改革の知見を業務改善に活用
- 大手メーカー・研究機関など多数の支援実績

2

Claudeと連携・親和性の高いSaaSの導入支援

- Atlassian Gold Solution Partner
- Jira・Confluence・JSMの導入と設定
- ClaudeとのMCP接続・権限設計まで一括で支援



3

継続的な改善支援

- 最初の3カ月で土台をつくり、その後も伴走
- レビュー運用と改善バックログを定期的に見直し
- BizDevOpsの考え方で全社の循環を設計

「導入して終わり」ではなく、運用と改善に伴走する —— それがINNOOVのスタイルです

費用と支援体制

INNOOV 導入支援(中小企業向け)

月額70万円 × 3カ月

合計 210万円～(税別)

月20時間相当・3カ月合計60時間の支援

対象部門・対象業務を限定し、段階的に進めます

支援に含まれる内容(抜粋)

- Claudeのビジネス向けプラン導入・初期利用設計
- 既存SaaSとの標準コネクタ接続支援
- 会社の状態の見える化・情報管理上の課題整理
- 改善バックログ作成・既存ツールの活用改善
- レビュー運用の設計・Atlassian導入の必要性評価・次期計画

ご留意事項

- Claude・各SaaSの年間ライセンス費用は別途(利用プラン・人数・契約条件によります)
- 標準コネクタで対応できない独自開発、大規模データ移行、月20時間を超える支援などは別途お見積もり
- 4ヶ月目以降は、サポートの内容により別途見積もりを行います。
- 大企業は別途お見積りとなります。

事例協力パートナー募集 —— 契約金額20%オフ

導入事例の公開にご協力いただける企業へ、特別価格でご支援します

なぜ、割引するのか

- INNOOVはClaudeのパートナーランク向上を目指しています
 - 既に、Claude資格者は10名を達成済
 - 事例公開がAnthropicに承認される必要がある
- そのため、実際の導入事例を増やしたい段階にあります
- 事例の公開にご協力いただける企業様を、特別価格でご支援します

先行メリット 先進事例として、自社の取り組みを対外的に発信できます

事例協力パートナー特典

契約金額 **20%** オフ

中小企業向けプラン・大企業向けの個別見積もり、いずれにも適用

ご協力いただくこと(相談のうえ決定)

- ロゴ・企業名の掲載／事例記事・登壇などでの成果の共有
- 公開範囲は、貴社のご意向にあわせて調整します

まずは対象部門を絞って、事例づくりから一緒にしませんか

期待できる効果



マネジメント

- レポートを待たずに状態を把握
- 優先順位の根拠が明確になる
- 判断から実行までの時間を短縮
- 課題から直接アクションを決定できる



現場

- 優先・担当・期限が明確になる
- 判断待ち・承認待ちが減る
- 報告のための情報収集や作成時間が減る
- 改善提案が運用へ反映されやすい



IT・情報管理

- 既存SaaSのまま改善を開始
- 大規模移行を先行させない
- 分断・重複・属人化を把握
- 業務データを組織管理下で運用
- AIやデータ統合に多重投資が不要となる

まとめ

- 既存SaaSをClaudeで横断し、状態が見える化する。(SSOT)
- 短いサイクルで回し、意思決定と改善を速くする。
課題を、担当者・期限・次のアクションへつなげる。(Scrum)
- Claudeから各SaaSを直接操作し、情報を更新・コンテンツの作成を行う。
(Headless)

レポートを作ってから動く組織から、
状況を見ながら、その場で動く組織へ。



業務運用スクラム化ソリューションに関するご相談はお気軽に | <https://www.innoov.io/ja/home>

会社概要

会社名	INNOOV株式会社(イノーブ)
代表者	代表取締役社長 高林 喜也
所在地	〒144-0051 東京都大田区西蒲田7丁目4番4号 小山第二ビル 6F
電話番号	03-4291-1997
創立	2017年(平成29年)11月9日

事業内容	経営コンサルティング 企業戦略の立案、企業革新、企業情報システムの構築/運用 主に、ソフトウェア会社や企業のIT部門へのコンサルティング I 社内コミュニケーション改善 II プロセスコンサルティング III 新規事業及び新製品創出のための支援サービス パートナービジネス ・Atlassian ・Intercom ・Frontegg ・Vanta ・DocuSign ・Twilio ・Salesforce ・Vonage Japan 人材育成及び能力育成のための教育事業
------	---

その他

法人番号	1010801028320
全省庁統一資格	0000211579

主要取引先

- ・i-PRO株式会社
- ・ケルヒージャパン株式会社
- ・京セラコミュニケーションシステム株式会社
- ・株式会社フィリップス・ジャパン
- ・量子科学技術研究開発機構
- ・Rapidus株式会社
- ・福岡地所株式会社
- ・日本テトラパック株式会社
- ・株式会社NTTデータ グローバル・サービス
- ・株式会社デンソー(萩原エレクトロニクス株式会社)
- ・その他ソフト会社/メーカー複数社



Solution Partner



INTERCOM



frontegg



Vanta



VONAGE



twilio

お問い合わせは、こちらから

「まずは話を聞いてみたい」という段階のご相談も、歓迎です

「まずは、何ができるのか聞いてみたい」

「自社のSaaS構成で、何がつながるか知りたい」

「費用感や進め方を、詳しく知りたい」



Webサイト・お問い合わせフォーム

<https://www.innoov.io/ja/home>