

共同事業パートナー募集

DOGiFY

御社の現場から、
新しい事業をつくる。

御社の現場の知識 × DOGiFY の開発力

株式会社西村　AI 事業部　｜　全国対応

dogify.jp/ai-development.html

2026 年 11 月

© NISHIMURA & Co.　株式会社西村 AI 事業部

DOGiFY

この変化の中で、
業界のゲームチェンジャーになる

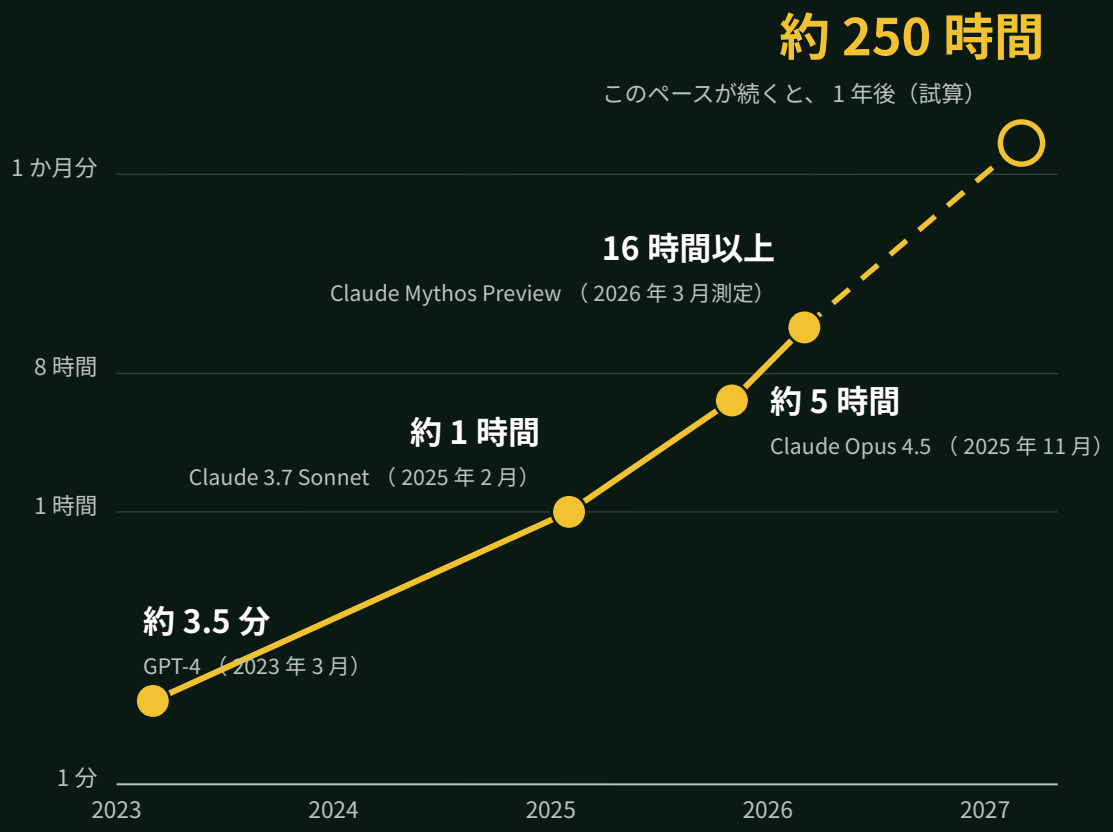
AI が一人でやり遂げられる仕事の長さ

3 か月で 2 倍

2019 年からの 6 年間は、約 7 か月ごとに 2 倍でした。
2024 年以降は、約 3 か月ごとに 2 倍になっています。

ここから先は AI が AI を開発する

AI の開発の速さは、 AI 自身の働きで
すでに約 2 倍になったと報告されています。



この 1 ～ 2 年で、会社の在り方は一気に変わる。私たちはそう見ています。

出典： METR 「Measuring AI Ability to Complete Long Tasks」（2025 年 3 月）、「Time Horizon 1.1」（2026 年 1 月）ほか。人の専門家がかける時間で測った仕事を、 AI が成功率 50% でやり遂げられる長さ（主にソフトウェア関連の作業）。 16 時間超の測定値は不安定と METR が注記。 AI 開発の速さは METR の Anthropic 調査（2026 年 11 月、約 2 倍・幅 1.3 ～ 3 倍）。 2027 年の値は、 2024 年以降の伸びが続いた場合の当社試算。

© NISHIMURA & Co.　株式会社西村 AI 事業部

DOGiFY

自社のための仕組みが、業界のサービスになる

01

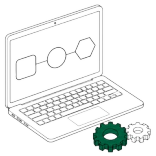
自社を
AI ドリブンに変える



→

02

業界に共通する仕事を
AI に任せる



→

03

それを
業界のサービスにする



この道をすでに通った会社があります

神奈川の老舗旅館

450 施設

この旅館がつくった仕組みを使っている宿の数

予約と顧客の管理を自社の仕組みに変える → 数年で経営を立て直す → **2012 年 同業の宿へ販売開始**

伊勢の老舗食堂

200 社以上

この食堂がつくった仕組みを使っている会社の数

来客数を当てる AI を自社でつくる → 売上が約 5 倍になる → **2018 年 同業へ売る会社を設立**

出典：厚生労働省 労働政策基本部会資料（ 2022 年 8 月）、各社の公開情報。数字は各資料の時点のものです。

© NISHIMURA & Co.　株式会社西村 AI 事業部

御社だけが知っている「業界のルール」が、新しい事業の種になる

業界ごとのルールは
ニッチです。
でも、その業界にとっては
絶対に外せないものです。

御社が得るもの

01　自社の仕事が先に軽くなる

最初に試すのは御社の現場です。事業にするかを決める前に、自社の仕事が軽くなります。

02　業界で先に立てる

AI にできることは増え続けています。早く始めた会社ほど、同業より先に仕組みを持てます。

03　新しい収益源になる

役に立った仕組みを同業の会社に届けます。

受託開発ではありません。　御社の現場の知識 × DOGiFY の開発力で、現場から生まれた仕組みを新しい事業にします。

© NISHIMURA & Co.　株式会社西村 AI 事業部

まず、自分たちの現場で使い倒す

DOGiFY という名前の由来

DOG

Dogfooding

自社で使い倒す

i

i ・ iDEA

人の経験や判断を AI に取り込む

FY

-FY

使うほど変わっていく

© NISHIMURA & Co.　株式会社西村 AI 事業部

自分たちの現場で毎日使っている仕組み

社内の仕事の全体で AI を使っています

業界リサーチ	提案書・レポート作成	営業サポート	バックオフィス業務
SNS の運用	広告の分析	インフルエンサーキャスティング	マーケティング戦略の策定

たとえば SNS の運用では

企画から投稿の予約まで、ほぼ自動で回しています

約 **30** アカウント　　月 **200** 本以上

01 伸びている投稿を調べる	02 大きく伸びたものを拾う	03 自社版に直す
04 企画をつくる	05 構成をつくる	06 撮影指示書を出す
07 納品を検知する	08 投稿とキャプションをつくる	09 投稿を予約する

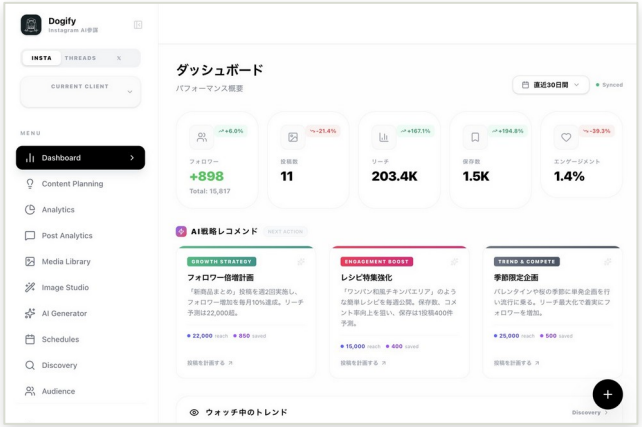
人は要所で確認します。あとは仕組みが回しています。

いまはお客さまの現場にも入れています。

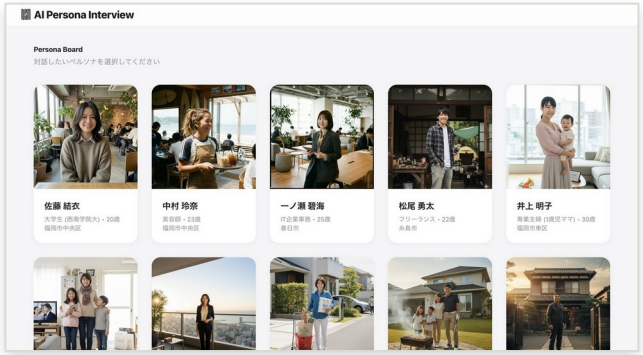
共同開発も同じ順番で進めます。

DOGiFY

毎日使っている仕組みは、
自分たちでつくったものです







01　数字をまとめ、次の一手を出す

SNS の数字を集めて、 AI が次にやることを提案します。

02　数字から企画を組む

数字を読み、伸びた型を拾って、企画の案をつくります。

03　AI の生活者に聞く

企画がどう受け止められるかを、「バーチャル生活者」に聞きます。

実際の画面です。　どれも自分たちでつくり、自分たちの仕事で毎日使っています。共同開発でも同じつくり方をします。

© NISHIMURA & Co.　株式会社西村 AI 事業部

DOGiFY

例えば、建設業界でも、
現場の仕事が仕組みになり始めている



業界ならではの事情

必要な情報があちこちに
散らばっている

どれが最新かは、
資料ごとに違う

最後は決まった書式で
申請しなければならない

建設業界の会社と進めている仕組み

稼働中
書類を突き合わせ、決まった書式に落とす
食い違いがあれば、元の資料まで確かめに行く

稼働中
届くメールを振り分け、やることの一覧にする
担当ごとに分けて、そのまま渡す

稼働中
やり取りを踏まえて、提案書をつくる
相手ごとに違う条件を把握し、条件に合わせて書く

開発中
補助金の申請の流れを全自動にする
同じ業界の会社に広げることも見据えています

1 日 → 5 分

人が 1 日かけていた書類の突き合わせと確認が、 5 分になりました。

食い違いがあれば、メーカーの型番や仕様の変更まで、元の資料で確かめる作業です。

どれもこの業界のどの会社にもある仕事です。　自社で役立てば、同業の会社にも届けられます。

© NISHIMURA & Co.　株式会社西村 AI 事業部

DOGiFY

現場に入れた仕組みは、数字で確かめています



業種も仕事も違う現場で、同じやり方で測っています

01
最初に業務を棚卸しする

→

02
いまかかっている時間を確かめる

→

03
導入後の数字と比べる

本部の問い合わせ対応

対応にかかる手間

導入前とくらべて
導入後

80% カット

バックオフィス業務

かかる時間

導入前　月 20 〜 30 時間
導入後

2 〜 3 時間／月

化粧品メーカー

企画・分析の工程

導入前　約 2 週間
導入後

数時間

商業施設

成約の割合（同じ予算）

導入前　1.00 倍
導入後

2.71 倍

成果は支援内容・体制・業務範囲によって異なります。

© NISHIMURA & Co.　株式会社西村 AI 事業部

DOGiFY

向いているのは、
同じ業界のどの会社にもある仕事

01　自社で繰り返している手作業

02　業界独特のルールがある仕事

03　業界で当たり前になっている不便

実際にこんな仕組みが動いています

営業

依頼を受け、受注準備まで進める

社内資料から提案と見積の案をつくる。

管理

状況が変われば関わる書類を直す

見積、請求書、売上管理、財務まで直す。

経営

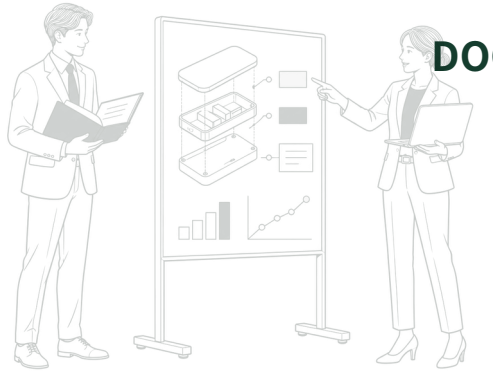
数字の変化を次の判断につなぐ

要因の候補と対応案を用意する。

当社でも、**営業サポートは担当 AI が担い、バックオフィス業務でも複数の AI が稼働しています。**

© NISHIMURA & Co.　株式会社西村 AI 事業部

DOGiFY



ひとつの仕事から始めて、同業の会社に届ける

目安 1 か月

01　一つの業務で試作

最初に確かめたいことを絞り、
現場で試せる形をつくる

御社	業務と判断基準を共有する
DOGiFY	業務に合う仕組みをつくる

→

最短 1 か月

02　自社の現場で検証

日々の仕事で使い、効果と
使い勝手を確かめる

御社	使って、不足や例外を確かめる
DOGiFY	検証結果を改善に戻す

→

03　同業へ展開

同じ課題を持つ会社の需要を
確かめ、事業化を判断する

御社	同業のニーズを一緒に探る
双方	提供方法と事業化を協議する

社内に開発担当者は要りません。　設計・開発は、代表を含む最大 10 名あまりの DOGiFY が担います。御社からは、業務に詳しい方にご参加ください。

最初の開発は、研修の中で行います

10 時間・3 名から。助成金の適用時は実質 30 万円（3 名・税込）。
1 回で足りない場合は、研修を重ねて進めます。

受講料は 1 名 40 万円（税込）。実質負担は、人材開発支援助成金で 75% の経費助成が適用される場合の例で、受給を保証するものではありません。助成金の申請には、別途、社労士費用がかかります。期間は内容によって変わります。

© NISHIMURA & Co.　株式会社西村 AI 事業部

DOGiFY

自社で使えるだけでは、事業化しない



効果　手間を測る

確認・修正を含めて手間が減るか。例外にも対応できるか。

需要　同業に聞く

同じ悩みを持つ会社があるか。実際に試したい、支払いたいか。

採算　費用を見積もる

個社対応・保守・ AI 利用の費用を含めても、続けられるか。

始める前に取り決めを話し合います

御社への配分

50 〜 80%

利益は折半が基本です。御社が営業を担う場合は、御社への配分を増やします。

開発の費用

最初は研修の中で

追加の開発が必要なときは、御社のご負担です。

権利とデータ

始める前に決めます

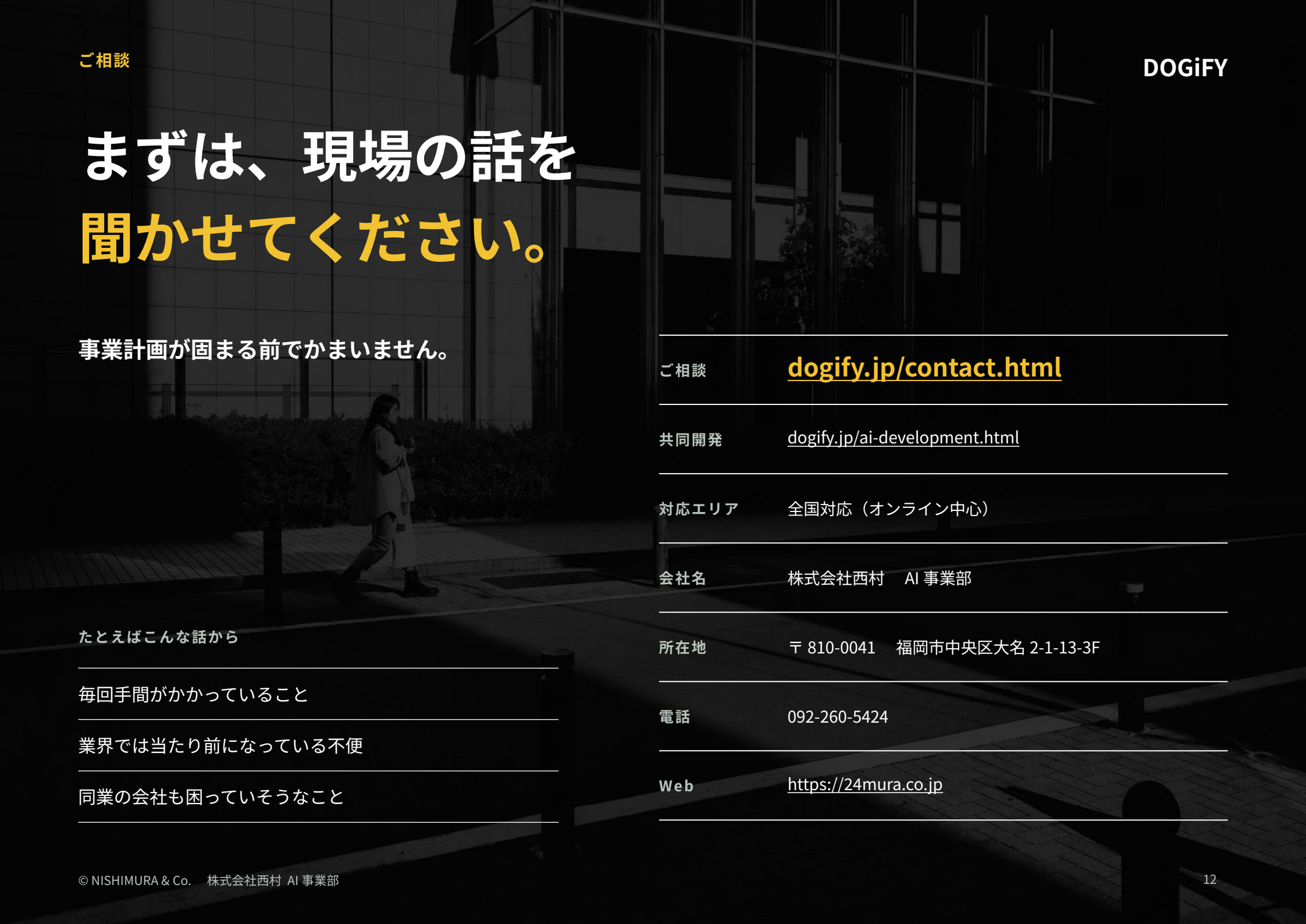
知的財産、データと秘密情報の扱いを取り決めます。

比率は、売り方と双方の役割に応じて、始める前に決めます。条件がそろわなければ、自社利用にとどめます。事業化や収益を保証するものではありません。

© NISHIMURA & Co.　株式会社西村 AI 事業部

まずは、現場の話を聞かせてください。

事業計画が固まる前でかまいません。



たとえばこんな話から

- 毎回手間がかかっていること
- 業界では当たり前になっている不便
- 同業の会社も困っていそうなこと

ご相談	dogify.jp/contact.html
共同開発	dogify.jp/ai-development.html
対応エリア	全国対応（オンライン中心）
会社名	株式会社西村　AI 事業部
所在地	〒 810-0041　福岡市中央区大名 2-1-13-3F
電話	092-260-5424
Web	https://24mura.co.jp

© NISHIMURA & Co.　株式会社西村 AI 事業部