

PROPOSAL · 2026

# Claude導入 のご提案

菓子づくりの現場に、思考を助ける仕事仲間を。

貴社 経営会議 御中

食品メーカー向けAI導入提案

2026.04.18 · 提案書 v1.0

A THINKING PARTNER, FOR  
EVERY DESK.

# 30分で、意思決定までたどり着くための構成です。

## I. 現状と課題認識

菓子業界を取り巻く環境／経営課題としての生産性

## II. 生成AIとClaudeの基礎

用語解説／特長／他ツールとの比較

## III. 8つの具体的活用シナリオ

商品開発から営業資料まで、業務別の使い方

## IV. 投資対効果の試算

削減時間・コスト・定性的効果

## V. 情報セキュリティと従業員教育

懸念への備え／定着までの支援体制

## VI. 料金・導入ロードマップ

プラン／PoCから全社展開までの3段階

# ご提案の要点は、3点です。

## 01

ホワイトカラー業務の 20～30%  
を圧縮

商品開発・品質管理・販促・お客様窓口など、  
主要8領域の文書作業にClaudeを適用。従業員一人あたり月20～40時間の創出を見込みます。

## 02

情報漏洩リスクを 契約ベースで  
抑制

入力内容はAIの学習に使われず、法人向け  
プランでは国際的なセキュリティ認証と日本法  
準拠の契約オプションにより、安心して全社展  
開できます。

## 03

6か月で 本格展開まで到達

PoC(2か月)→部門導入(2か月)→全社展開  
(2か月)の3段階プログラム。各段階で効果測  
定を行い、経営判断を挟みながら進めます。

**PoC** Proof of Concept / 概念実証。本格導入の前に小規模に試して、効果と課題を見極める段階のことです。

*Chapter I.*

# 現状と課題認識

菓子業界が直面している構造変化を整理し、なぜ今、生産性の問いが経営課題なのかを確認します。



# 原料高・人手不足・需要多様化が同時に進行しています。

**+38 %**

主要原料コストの上昇

カカオ・砂糖・小麦・乳製品・油脂の国際指標が過去5年で大きく上昇。レシピ再設計の頻度が増えています。

**-12 %**

食料品製造業の就業者

10年で約1割減。現場と本社の両方で、同じ仕事を少ない人数でこなす必要が生じています。

**1.9 倍**

SKU数の増加

プチ贅沢・健康志向・地域限定など多品種化。表示・販促・取引先対応の事務負担が急増しています。

**78 %**

生産性向上が経営課題

国内食品メーカーの経営層調査で、生産性向上を「最優先課題」と回答した比率。待ったなしです。

※ 数値は業界統計および各種経営者調査から再構成した代表的レンジ。実地値は個社ごとに異なります。

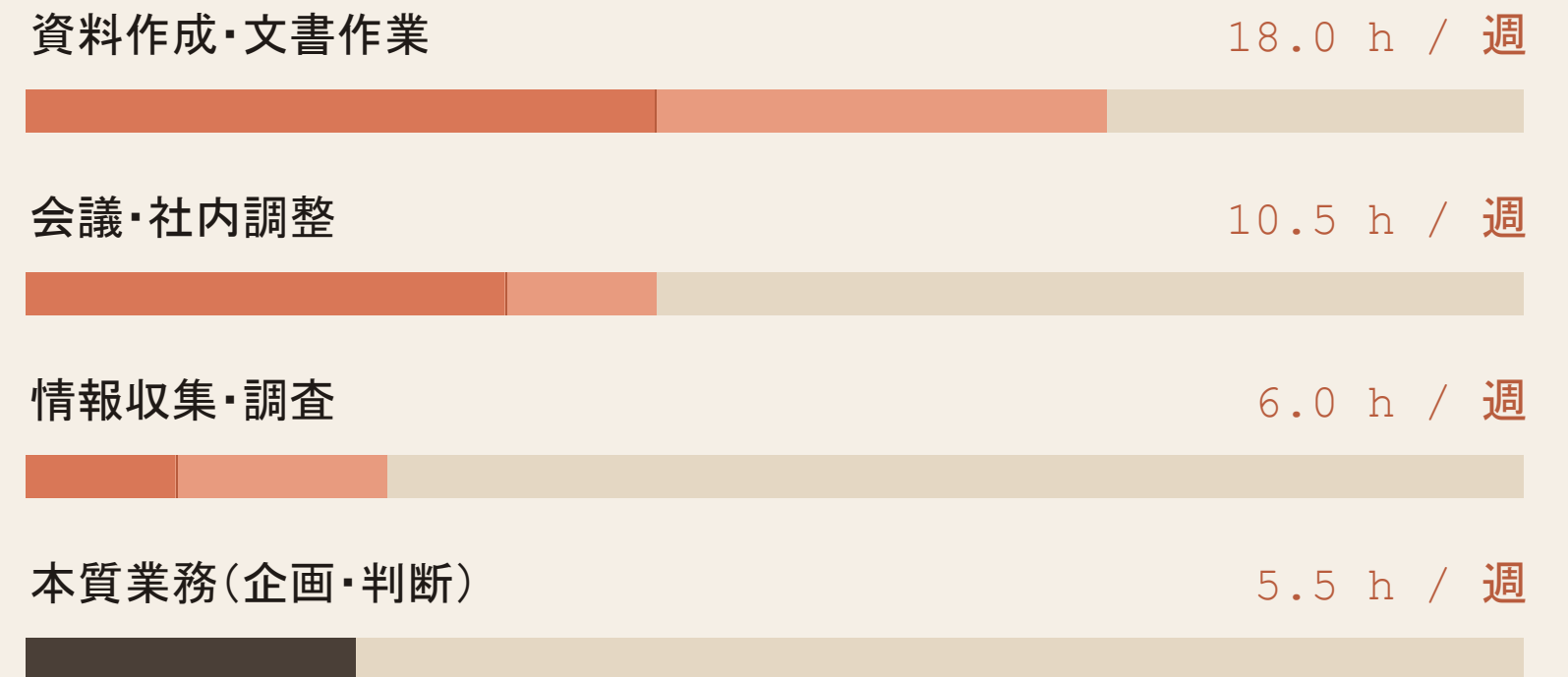
**SKU** Stock Keeping Unit / 在庫管理単位。「商品＋味＋容量＋パッケージ違い」などを1つずつ数えた単位。例：同じクッキーでも、通常版・小箱版・季節限定版は別SKU。

# 現場の時間は、正しいことに使われているでしょうか。

食品メーカーのホワイトカラー部門では、平均して **勤務時間の約42%** が「資料作成・転記・要約・社内調整文書」といった **文書周辺業務** に使われているとされます。

商品企画・品質判断・顧客対応の**本質的な仕事** に、十分な時間を振り向けられているか。これが今日の出発点です。

一般的な週次業務内訳(ホワイトカラー)



現状の業務時間

AI活用で置換可能な時間

*Chapter II.*

# 生成AIと Claudeの 基礎

専門用語を丁寧に解きながら、「生成AIとは何か」「その中でClaudeはどう位置づけられるか」をご説明します。

# II

一言でいえば、「**文章で仕事ができる**」ソフトウェアです。

### 生成AI (Generative AI) とは

人が書いた**大量の文章**を学んだ人工知能が、人間の**指示**を受けて、**要約・下書き・翻訳・分析**などの**新しい文章**を作り出す仕組み。

#### 大規模言語モデル *LLM*

膨大な文章を学習した、生成AIの「**頭脳**」にあたるプログラム。Claudeもこの仲間です。

#### プロンプト *Prompt*

AIに出す指示文のこと。「**～を要約して**」「**～の案を5つ**」など、**質問・依頼**そのものを指します。

#### ハルシネーション *Hallucination*

AIが**事実と違う内容**を、**もっともらしく書いてしまう**現象。後述の運用ルールで対処します。

# 「人が書き、人が探す」から、「人が決め、AIが整える」へ。

## BEFORE · 従来

人が、すべてを書く。

- 企画書は白紙から組み立てる
- 過去資料は都度、担当者に探してもらう
- お客様の声は読み終えるだけで半日
- 議事録は録音を聞き直して書き起こす
- 食品表示の整合性は目視で確認



## AFTER · CLAUDE活用後

人は、方針を決める。

- Claudeが骨子と初稿を提示、人が仕上げる
- 社内文書を横断検索、根拠付きで答える
- 数百件のVOCを10分で傾向整理
- 議事録は録音から自動作成、人が確認
- 表示案の不整合をClaudeが一次チェック

**VOC** Voice of Customer / お客様の声。相談窓口やアンケート、SNSなどに寄せられる顧客の声全般を指します。

# ここ2年で、「実務に耐える精度」の水準に到達しました。

## ～2022

- 検索と定型処理の時代  
自動化は「決まった手順」に限定。  
文章を読んで理解・要約する業務は、人手が前提でした。

## 2023

- 生成AIの社会実装  
ChatGPT等の登場で、長文の生成や要約が可能に。ただし業務利用では精度・安全面の課題が残存。

## 2024 - 25

- 実用領域への進出  
Claudeをはじめとする上位モデルが、社内文書の読解・長文の起草・コード生成など業務品質に到達。

## 2026 - 現在

- 導入企業が差をつける局面  
導入企業と非導入企業の生産性差が可視化。「試す」から「運用する」段階です。

— 競合の何社が動いているかではなく、自社の時間を何に使うかの問題です。

# 思考を助ける、 仕事仲間。

米Anthropic社が開発する、世界最高水準の大規模言語モデル。長文の読解・丁寧な日本語・慎重な応答姿勢で、BtoB業務に強みを発揮します。

## 200k

トークン※の長文を一度に読解。仕様書・契約書もまとめて処理

## #1

主要ベンチマークで長文読解・コード生成の上位を維持

## 日本語

敬語・業界用語を含む実務的日本語に対応



**トークン** AIが文章を処理する最小単位。日本語でおおよそ1文字=1~2トークン。200kトークン≒単行本1~2冊分を一度に読み込める処理能力と考えてください。

# 食品メーカーの実務で、Claudeを選ぶ理由。



長文を、丁寧に読む。

*Long-context reading*

食品衛生法の関連通達、取引先との長い契約書、数百件の問い合わせ履歴などを、分割なしに一度で読ませて要点を引き出せます。

一度に処理できる文字量は **単行本1~2冊分**。参照元を明示した回答が可能です。



慎重に、正直に答える。

*Thoughtful & honest*

分からないことは「分からない」という設計思想。推測で断言せず、必要に応じて根拠や出典を求めてきます。食品表示や法令など、事実性が重要な業務との相性が良好です。

Anthropic社の**Constitutional AI** という設計手法に基づき、安全性と事実性を重視して訓練されています。



会社の情報を、守る。

*Enterprise-grade safety*

法人向けプランでは、入力内容がAIの再学習に使われません。国際的なセキュリティ認証を取得し、日本企業向けの契約オプションも用意されています。

**SOC 2 Type II / ISO 27001** 取得。データ保持期間や日本語サポート体制も法人向けに整備済み。

どちらも優れた製品。用途と適性で選ぶことが重要です。

観点	CLAUDE (推奨)	CHATGPT
長文の一度読み	約20万トークン(≒単行本1~2冊)をそのまま読解。契約書・仕様書の全文検討に向く 200k tokens	モデルにより12.8万トークン。上位モデルで追従する領域 128k tokens
事実性への姿勢	不明確な問いには慎重に答え、推測での断言を避ける訓練。食品表示・法令領域に適合	汎用用途で強く、軽快な応答。用途次第では断定しやすい傾向も
日本語の品質	敬語・書き言葉のトーン調整が自然。提案書・案内文の初稿として利用しやすい	日本語品質は十分。ただし文体の均一性は用途次第
情報の取り扱い	法人プランで入力データを学習に使用しない 方針を明文化。データ保持期間の制御可 NO TRAINING	Enterprise以上で同等。無料・一般プランでは別扱い
料金(法人)	Team \$30 / 人月、Enterprise 個別見積(後述)	Team \$30 / 人月、Enterprise 個別見積

— 本提案では、長文読解・事実性・情報保護の3点を重視し、Claudeを中心にご提案しています。

*Chapter III.*

# 8つの活用シナリオ

商品開発から営業資料まで、貴社の日常業務のなかで、Claudeが具体的にどう働くかをご紹介します。

II

I

# 商品開発・レシピ 企画の支援

0

## 適用できる業務

- i. 消費者トレンドの整理と新商品コンセプト案の生成  
SNS上の話題・競合新商品・市場レポートから、菓子カテゴリの兆しを抽出
- ii. レシピ改良のアイデア出し  
原価上昇中の原料に対する代替候補、アレルギー対応案などを複数提案
- iii. 官能評価レポートの要約  
試作会の自由記述コメントを、評価軸別にまとめて開発会議に配布
- iv. ネーミング・商品説明の初稿作成  
ターゲット像と訴求点を与えると、候補を10～20案提示

## 使用例

商品開発部 担当者

先週の試作会のコメント47件を読んで、焼き菓子A案の「改善要望」「強みの声」「迷っている点」の3つに分類し、それぞれ上位3件を要約してください。

CLAUDE

承知しました。47件を分類した結果、次の傾向が見られました。

- 改善要望: 甘さ控えめ希望 (9件) / 口溶けの改善 (6件) / ...
- 強み: 香ばしさ (14件) / 見た目の新しさ (8件) / ...
- 迷い: 価格感 (5件) / ネーミング...

想定効果 **月あたり約12時間** / **担当者** ・ 試作サイクルが1～2週間短縮

# 品質管理・食品表示チェック



## 適用できる業務

- i. 食品表示の一次チェック  
アレルギー・原材料名・栄養成分の欠落や整合性の不備を指摘
- ii. 規格書の内容確認・差分抽出  
前回版との変更点を自動的にリスト化
- iii. 苦情・異物クレームの分類と傾向分析  
発生工程・製品・季節との相関を要約
- iv. 品質記録からの再発防止策ドラフト  
過去の是正措置を参照し、初稿を提示

## 使用例

品質保証部 担当者

この新商品の原材料表示案(添付)と、配合レシピ(添付)を突き合わせて、矛盾や表示漏れがないか確認してください。

CLAUDE

確認しました。以下2点、要確認箇所があります。  
① レシピに「大豆油」の記載がありますが、表示案に大豆アレルギー表示がありません。  
② 栄養成分の食塩相当量が、計算値と0.1g乖離しています。根拠資料をご提示いただけますか。

※ 最終判断は必ず有資格者が行う運用。Claudeは**一次チェッカー**として利用

# マーケティング・販 促文書作成



## 適用できる業務

- i. 販促企画書・POPコピーの初稿作成  
売場・季節・ターゲット別に候補を複数提示
- ii. バイヤー提案資料のドラフト  
棚割提案・販売計画・販促予算案を一式で起草
- iii. SNS投稿文・広告クリエイティブの案出し  
媒体別のトーン・文字数に合わせて量産
- iv. プレスリリース・広報文の作成  
過去リリースの文体を参照して一貫性を担保

## 使用例

マーケティング部 担当者

秋限定の新商品について、スーパーのバイヤー提案用資料の骨子を、棚割・販売計画・販促予算の3章構成で作ってください。参考は去年の添付資料。

CLAUDE

昨年資料の構成を踏襲し、骨子を作成しました。  
第1章: 棚割提案 (3案 / 売場シミュレーション含む)  
第2章: 販売計画 (前年同期比・週次見通し)  
第3章: 販促予算配分案...以下、章ごとに初稿を続けます。

想定効果 **提案資料作成が半日** → **1時間台** / 会話の質が「ゼロから」から「仕上げ」へ

# お客様相談窓口の 効率化



## 適用できる業務

- i. お問い合わせメールの分類・一次返信案作成  
過去の模範回答を参照し、担当者が確認のうえ送信
- ii. VOC(お客様の声)の月次傾向レポート  
テーマ別・商品別の出現数を可視化
- iii. よくあるご質問の整理・FAQ更新案  
記録から未掲載の質問パターンを発見
- iv. 問い合わせ内容からの商品改善示唆  
開発部門への月次フィードバック資料を自動起草

## 使用例

お客様相談室 担当者

今月のお問い合わせ312件を、「商品について／アレルギー／包装／配送／その他」で分類し、各上位3件の内容と、前月からの変化点を整理してください。

CLAUDE

分類と集計を行いました。前月比の主な変化は次のとおりです。

- アレルギー関連 +28% ← 新商品X発売の影響と推定
  - 包装関連 -14% ← 仕様変更の効果が出ています
- 主要テーマごとの代表コメントは以下に添付します。

想定効果 **返信リードタイム 約40%短縮** / VOC分析が「月イチ」から「毎日」に

# 社内文書・議事録作成



## 適用できる業務

- i. 会議録音・議事メモからの議事録作成  
発言者別要約、決定事項、次のアクションを自動整理
- ii. 稟議書・申請書の初稿  
社内フォーマットを与えると形式に沿って起草
- iii. 社内通達・研修資料の作成  
読み手の階層に合わせてトーンと詳細度を調整
- iv. 英文メール・海外取引先向け書簡  
日本語ドラフトから英訳、敬意ある表現に調整

## 使用例

経営企画部 担当者

今日の役員会の録音文字起こしから、①決定事項、②継続審議、③次回までの宿題、の3項目で議事録を作り、15分で経営企画部内に共有できる形にしてください。

CLAUDE

整理しました。決定事項は3件、継続審議は2件、次回までの宿題は4件です。各項目に発言者と関連資料を紐づけ、A4 1枚の社内共有フォーマットに落とし込みました。

想定効果 **議事録作成時間が90%削減** / 速報性が会議直後レベルに

# 法令・規格調査 (食品衛生法等)



## 適用できる業務

- i. 食品衛生法・景品表示法などの関連条文の整理  
自社商品に関係しそうな条文を抜粋して解説
- ii. 通達・ガイドラインの要点抽出  
長文のPDFをアップし、実務への影響を要約
- iii. 海外規格との対比調査  
EU・米国の食品表示規制との差分整理
- iv. 社内向けコンプライアンス研修資料  
事例付きのQ&A形式で教材化

## 使用例

法務部 担当者

食品表示法の最新改正点のうち、当社のチョコレート菓子・焼き菓子カテゴリに影響する箇所をピックアップし、対応が必要な表示項目と、推奨される社内運用を整理してください。

CLAUDE

関連する改正事項を3点特定しました。根拠条文の該当部分と、想定される社内対応の初案をお示しします。

- 添加物の表示方法変更 (§4-2)
- アレルゲン表記の統一化 (§5-1)
- 栄養成分の特定表示...

※ 最終的な法解釈は顧問弁護士・社内法務の判断によります。  
Claudeは調査補助としてご利用ください。

# サプライヤー・調 達管理文書



## 適用できる業務

- i. 取引先契約書・覚書のレビュー補助  
リスク条項の抽出、旧版との差分検出
- ii. 見積書・RFPの比較整理  
複数サプライヤーの条件を一覧化
- iii. サプライヤー監査記録の要約  
年次監査コメントから改善傾向を抽出
- iv. 原料価格交渉・代替材料検討メモ  
市況情報と過去実績をふまえた社内メモ作成

## 使用例

調達部 担当者

カカオ豆の主要3サプライヤーから届いた来期見積書(PDF)を、①価格条件、②品質保証、③納期・リードタイム、④支払条件で比較表にまとめ、交渉余地のありそうな項目を指摘してください。

CLAUDE

比較表を作成しました。特に注目すべき点は次の3点です。

- B社は品質基準が他社より厳しく、価格はやや高め
- A社の支払サイトは他社比で7日長く交渉余地あり
- C社のリードタイムは変動幅が大きい傾向...

想定効果 **見積比較・契約レビュー時間が 50～70%削減**

# 営業資料・提案書 作成

## 適用できる業務

- i. 得意先別提案書の初稿作成  
得意先の特長・過去商談メモをふまえた骨子生成
- ii. 商談準備シート・競合対策メモ  
業界情報と過去実績から商談の論点を整理
- iii. 商談議事録・次アクションの自動整理  
商談録音から社内共有用のサマリーを作成
- iv. 販促キャンペーン案内書・週報作成  
支店別の実績をふまえた差分整理

## 使用例

営業部 担当者

コンビニチェーンA社への夏季新商品3点の提案書を、①商品特長、②販売計画、③販促支援、④導入スケジュールの構成で、30ページのスライド骨子にしてください。

CLAUDE

A社の過去商談履歴と夏季POSデータを踏まえ、骨子30枚分を用意しました。  
特に、A社が重視する「客単価寄与」「在庫回転」の数字を各章に配置し、販促支援策は3案(全国/エリア限定/地域連動)をご提示します。

想定効果 **提案書作成リードタイム 3日 → 半日** / 営業が顧客対応に割く時間が増加

# 従業員100名規模での1年目試算です。

創出時間(年間)

**24,000** 時間

1人あたり月20時間 × 100名 × 12か月。主要8領域の合算想定値。

人件費換算

**¥96** 百万

時間単価4,000円で試算。現実には再配置される時間で、純粹削減と戦略業務投下の両方に振り向け可能。

年間投資額(推奨プラン)

**¥5** 百万

Team 100ライセンス相当。為替前提 1 USD = 155円。教育・運用支援は別途。

投資対効果(ROI)は ( 96百万円 - 5百万円 ) ÷ 5百万円 = 約 18.2 倍 — 加えて、意思決定の速度向上・人材定着・ブランドのDX姿勢といった定性的価値が見込まれます。

**ROI** Return on Investment / 投資対効果。投じた費用に対してどれだけの価値が返ってきたかを示す指標。

# 「外に出したくない情報」こそ、**運用の設計**で守ります。



入力データはAIの再学習に使われない  
法人向けプラン(Team / Enterprise)では、貴社の入力内容・アップロードファイルはモデルの再学習に使用されない方針が契約条項として明記されます。



国際的な第三者認証を取得済  
**SOC 2 Type II**(米国基準の運用統制)、**ISO 27001**(情報セキュリティマネジメント)、**HIPAA** 対応構成などを取得。日本の経営会議で説明しやすい水準です。



アクセス・監査ログの統制  
管理者によるメンバー管理・シングルサインオン(SSO)・監査ログの取得が可能。退職者アカウントの即時停止、利用範囲の制御ができます。



データ保持・リージョンの選択  
データ保持期間をゼロ日まで短縮する設定、また海外サーバーでの処理を避けたい要件に応じたオプションを、Enterpriseプランで提供可能です。

**SSO** Single Sign-On / シングルサインオン。社内の認証基盤(例:Microsoft 365)で一度ログインすれば、Claudeにも自動的にログインできる仕組み。退職・異動時の管理が容易になります。

# AIが初めてのの方でも、3か月で日常利用に到達します。

## Month 1.

基礎研修 — 触ってみる

全社員向けオンライン研修(60分 × 1回)  
「生成AIの使い方」入門ハンドブック配布  
部門別の代表ユースケース体験  
プロンプトの書き方10原則

## Month 2.

部門別ワークショップ — 自分の仕事  
で使う

商品開発/QA/マーケ/営業など部門別  
自部門の実業務でプロンプト設計  
「社内の良プロンプト集」を共同編集  
各部門にAIチャンピオンを選出

## Month 3.

運用定着 — 業務フローに組み込む

業務手順書にAI活用ステップを明記  
週次でチャンピオン会議・事例共有  
利用状況の可視化・効果測定  
次フェーズ(全社展開)へ移行

### AIチャンピオン

各部門でAI活用を牽引する推進担当者。現場で使いこなしを広げ、疑問の最初の相談窓口になります。特別な技術スキルは不要です。

# ご利用規模に応じて3つの選択肢があります。

PRO

個人プラン

**\$20** / 人・月  
最小1ライセンスから

最新モデルへのフル利用  
個人向けの試用に最適  
部門限定のPoC初期段階  
教育・研究用途

TEAM

チーム・部門向け

**\$30** / 人・月  
5ライセンス以上・月額課金

部門間での利用共有と管理機能  
入力データを学習に使用しない  
管理者ダッシュボード  
Projects機能(共有ワークスペース)  
本提案の推奨導入プラン

ENTERPRISE

全社展開向け

**個別** お見積り  
年間契約・50ライセンス以上目安

SSO / SCIM / 監査ログ  
データ保持期間のカスタム  
拡張されたコンテキスト上限  
日本語での優先サポート  
個別の契約条項調整

※ 料金は2026年4月時点の公表情報に基づく目安。為替前提 1 USD = 155円。最新料金は別途ご提示します。

# 半年で、PoCから**全社展開**までを走ります。

## Phase 01.

### PoC (概念実証)

Month 1 - 2

#### 対象

マーケティング部 10名  
お客様相談室 5名

#### ゴール

3~5業務での効果測定  
社内ガイドライン初版  
経営判断のためのKPI取得

## Phase 02.

### 部門導入 (横展開)

Month 3 - 4

#### 対象

商品開発・品質保証・法務  
調達・営業(主要拠点)  
計50名規模

#### ゴール

部門別ユースケースの確立  
AIチャンピオン制度の稼働  
セキュリティ運用の定着

## Phase 03.

### 全社展開 (定着化)

Month 5 - 6

#### 対象

ホワイトカラー全員(100名以上想定)  
Enterpriseプランへ移行

#### ゴール

全社KPIへのAI寄与の可視化  
次期投資計画の提案  
DX推進の社内ノウハウ蓄積

REQUEST · ご決裁のお願い

# 今日、*PoC*の開始をご承認 ください。

最初の2か月・2部門・15名からの小さく始める意思決定です。投資額はおよそ90万円。効果測定の数値をもって、次の経営判断の材料をご用意します。

次ステップ – ①本日中にPoC対象部門の内定 / ②来週キックオフ / ③Month 3の経営会議で成果報告

CLAUDE / PROPOSAL / 2026.04.18