



AIリボーンが解決する、
現場と経営のリアルな課題。

判断・相談・板挟みから SV を解放する

Aoyama
Planning
Arts

Surprise
Philosophy
Inspiration
Collaboration
Evolution

1 手書き日報・報告書が“使えないデータ”になっている



課題

手書きの日報・報告書が集計できず、
現場の知見が埋もれている。



AIリボーン **AR** の解決

OCRで手書き文字を自動読取 → AIがデータ化・構造化
(手書き・メール・チャットなど混在した情報を一元化)

得られる価値

- ・全員分の日報を自動集計
- ・売上・利益・行動の傾向を即時分析
- ・報告書が「資産」に変わる

2 出荷判断が“ベテランの経験値”に依存している（農業）



課題

農作物の出荷判断が属人化し、
教育に時間がかかる



AIリボーン **AR** の解決

毎日の写真をAIが解析し、
最適な糖度・出荷タイミングを判断

得られる価値

- 経験不要・教育不要
- 誰でも同じ品質判断が可能
- 収量・品質の安定化

3 SV（スーパーバイザー）がマニュアル変更を追いつけない



課題

金利・市場変化で最適解が変わる
地域差によりマニュアル通りにいかない
SVに負荷が集中し、定着率が下がる



AIリボーン **AR** の解決

AIが最新条件・地域特性を踏まえた判断をリアルタイム支援

得られる価値

- SVの意思決定をAIが補助
- 属人的な「勘」を構造化
- SVの負担軽減・定着率向上

4 有休地開発が“説明と合意形成”で止まる



課題

工場移転・工業団地・物流再編に伴う説明が複雑化



AIリボーン **AR** の解決

事業構想・経済効果・リスクをAIが可視化・言語化

得られる価値

- 地元説明会の透明化
- 自治体・金融機関への説明の高度化
- AI化された事業者同士のコラボ創出
- 若者の雇用・労働人口の増加

5 中古車販売で営業コストがかかりすぎている



課題

営業が対応できる時間に限界がある



AIリボーン **AR** の解決

AIが24時間365日、お客様に最適な中古車を提案

得られる価値

- 営業コストの大幅削減
- 機会損失の解消
- 顧客満足度の向上

6 修理マニュアルが“読めない・伝わらない”



課題

外国人技術者が日本語マニュアルを理解できない



AIリボーン **AR** の解決

マニュアルをAI化し、多言語で質問・解説

得られる価値

- ・タイ語・インド系言語・ベトナム語などに対応
- ・作業品質の均一化
- ・即戦力人材の活用

AIリボーン の本質的な強み

- 属人化を構造化する
- 経験を再現可能な知性に変える
- 現場と経営を同じAIでつなぐ
- 人が辞めても、知恵は残る

「AIリボーンは、現場の“感覚”を、企業の“力”に変えるAIです。」