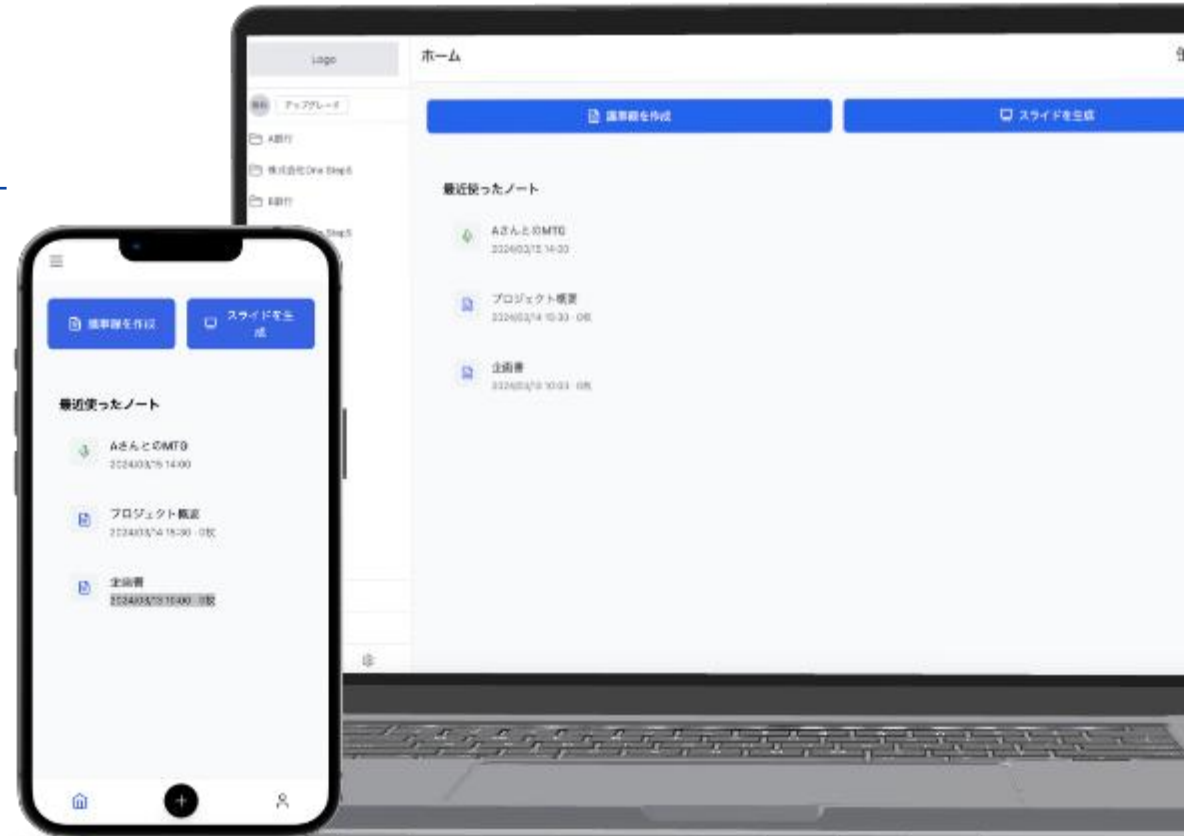


-スライド・議事録- AIエージェント



SellPro ご紹介資料

by **One StepS**



会社概要

At a Glance

設立年月

2022年9月

従業員人数

14人

所在地

東京都港区南青山3-8-40青山センタービル 2F-20

代表者

田山 凌汰

資本金

23,589,995円

田山 凌汰, THE SEED Capital, 株式会社ROXX, 株式会社ORSO,
アスクール株式会社創業者岩田氏など

テクノロジーと
社会の繋ぎ目を実装
し、未来を作る

事業内容

AIプロダクト共創開発

クライアント企業

One StepS

コンサル・PoC

本開発

スライド・議事録AIエージェントSellPro

スライド資料
議事録作成を
自動化する
AIエージェ
ントSellPro

AIエージェント
SellPro
by One StepS

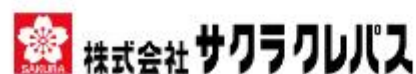
スライド・議事録作成



お取引企業(一部)



Samantha Thavasa
Japan Limited



ENEGATE



ADI



ORSO



SellProについて

スライドAI:プロフェッショナルな資料生成

- ✓ **簡単操作(指示)で資料が完成**
作成したい資料内容を伝えるだけで、スライド生成が可能。
ドキュメントを読み込ませ、スライド化することも可能です。
- ✓ **デザイン・構成の自動最適化**
AIがスライド構成を組み立て、デザインも整えるため、
伝えたい内容だけに集中できます。
- ✓ **トンマナ・テンプレートを設定可能**
トンマナ・スライドテンプレートを設定することで、
生成スライドへ自動で反映されます。



議事録AI:会議・商談の完全記録化

- ✓ **文字起こしから議事録作成まで3~5分程度**
自動で文字起こしを行い、手作業による記録漏れを防ぎます。
- ✓ **高度な話者識別と整理**
単なる文字起こしではなく「誰が・何を言ったか」を正確に
識別・整理し、可読性を高めます。
- ✓ **テンプレートに沿った議事録の作成・要約**
テンプレートを設定し、内容に沿った議事録作成が可能です。



SellPro活用シーン

営業・社内業務で発生する「資料作成業務」をSellProが代行



スライド生成



営業提案資料のたたき台作成



社内説明資料・企画資料の作成



マニュアル・ナレッジ資料の整備



既存資料をもとにしたアップデート



文字起こし・議事録



商談・会議の録音から自動で議事録を作成



話者ごとに「誰が何を言ったか」を整理



決定事項・ToDoを自動で抽出



議事録をもとに次回提案資料を作成

スライドテンプレートの自動学習・生成

～AIが貴社の「トンマナ」を完全再現。「生成＝完成」の体験へ～



AIが学習・再現する具体的な「トンマナ」



レイアウトのクセ

見出しの位置、テキストボックスの余白、ロゴの固定位置



ブランドカラー

コーポレートカラーを反映した配色や、図形・グラフの色使い



フォントルール

タイトルや本文のフォント種類、文字サイズ、強調表現

「AIで作って、自社フォーマットにコピーする」手間をゼロに

誰が作っても「そのまま自社の資料として使える」圧倒的な業務効率化を実現します。

用途に合わせて、最適な資料を自動生成①

リサーチ・分析レポート

Use Case: 市場調査 / 競合分析 / 社内報告資料

日本のIT・スタートアップ産業史 (1990年代～現在)

パラダイムシフトとエコシステムの進化

2. インターネット三銃士の台頭 2.2. 本レポートの位置づけと分析経路

- 本レポートは1990年代の黎明期から2020年代の次世代AI開発競争に至るまで、約30年間にわたる日本のIT・スタートアップ史を包括的に分析する。
- 各時代のテクノロジートレンドが独立して発生したのではなく、先行する技術基盤の確立・ユーザー行動の変化・資本市場の成熟という複合的要因によって連鎖的に引き起こされてきた点を検証する。

【3つの歴史的フェーズ】



※ 本レポートにおける「インターネット三銃士」とは、1990年代後半～2000年代前半に日本のインターネット産業を牽引した代表的企業群を指す。

2.1. インターネット黎明期の概要

1990年代の日本は半導体・家電等ハードウェア製造では世界トップクラスの競争力を維持していた一方、ソフトウェア・ネットワーク領域では米国に後れを取っていた。インフラの構築と大衆化が最大の課題であった。

1995年: 日本のインターネット普及における3つの転換点

出来事	日付	社会的インパクト
NTT「テレホーダイ」サービス開始	1995年8月1日	深夜帯の定額接続を実現。一般消費者のインターネット利用を爆発的に加速
日本語版「Windows95」発売	1995年11月24日	GUIとTCP/IPを標準搭載。PCが一般家庭の家電へと変貌を遂げる
「インターネット」が流行語トップテン入り	1995年	社会的パラダイムシフトの明確化。デジタル化の大衆的認知が確立

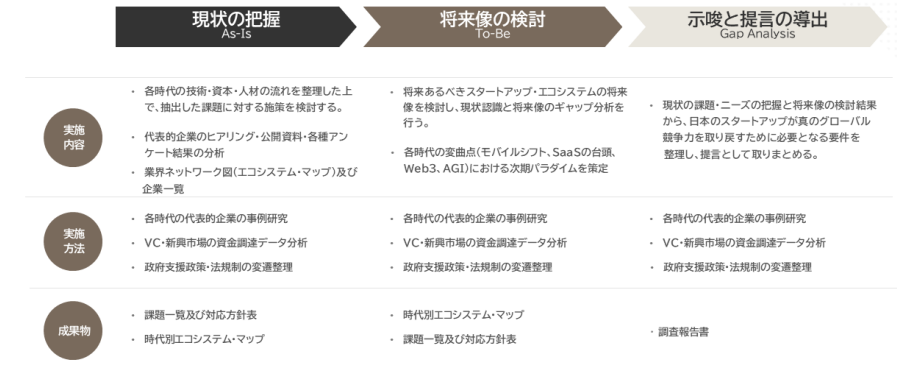
- 【GMOインターネットグループの初期成長】**
- 事業のルーツは1991年に遡り、インターネット黎明期から通信革命の可能性に着目
 - 1995年:社名変更に、ダイヤルアップ接続事業を本格化
 - 1996年8月21日「interQ ORIGINAL」の月間コール数が10万コールを達成。初期ISPとして圧倒的なシェアを獲得
 - 1996年4月24日のYahoo! JAPAN開始後、ドメイン取得・サーバーホスティングというインターネット上の不動産ビジネスモデルを確立

主要マイルストーンタイムライン

- 1991年
GMO事業創設
インターネット黎明期から通信革命の可能性に着目し事業を開始
- 1995年8月1日
NTT「テレホーダイ」開始 / 社名変更・ダイヤルアップ事業本格化
深夜帯定額接続が実現し、一般消費者のネット利用が爆発的に拡大
- 1995年11月24日
日本語版「Windows95」発売
GUIとTCP/IPを標準搭載し、PCが一般家庭の家電へと変貌を遂げる
- 1995年(年間)
「インターネット」流行語トップテン入り
デジタル化の大衆的認知が確立し、社会的パラダイムシフトが明確化
- 1996年4月24日
Yahoo! JAPAN サービス開始
ドメイン取得・サーバーホスティングというインターネット上の不動産ビジネスモデルを確立
- 1996年8月21日
interQ ORIGINAL 月間10万コール達成
初期ISPとして圧倒的なシェアを獲得し、成長基盤を確立

2.3. 本レポートの実施内容・分析アプローチ

日本のIT・スタートアップ産業の歴史を、現状認識(As-Is)と将来像(To-Be)のギャップ分析を通じて体系化し、各時代の変遷点と次世代エコシステムへの示唆を導出した。



用途に合わせて、最適な資料を自動生成②

提案・説明スライド

Use Case: 営業提案 / 社内共有 / サービス説明

NEXT GENERATION / AI AGENT

スライド・議事録作成を自動化する AI エージェント「SellPro」

会議の記録から提案資料の作成まで、営業業務をワンストップで代行



One StepS Inc. 代表取締役 田山 凌汰

BUSINESS / ROADMAP

営業現場の「負」を解消し、コア業務への集中を実現する

会議の記録と資料作成に奪われていた時間を、SellProが劇的に削減します。



- INPUT**
会議の録音や既存資料のアップロード
- ANALYZE**
AIによるトクマナ解析と構成設計
- OUTPUT**
高精度な議事録とプロ品質のスライド生成

FEATURE 02 / PERFECT RECORD

「誰が・何を言ったか」を正確に。会議の完全記録化

高度な話者識別により、5~10分でテンプレートに沿った要約・決定事項をまとめます。



会議の音声波形 → **テキストデータに変換** → **要約・決定事項として整理**

決定事項

- 外部リソースの活用を決定する
決定者: 山田 / 決定時刻: 00:01:05


ネクストアクション

- 予算の確認を進める (担当: 佐藤)
- 外部リソースの候補をリストアップする (担当: 山田)

IMPACT / EFFICIENCY

資料作成時間を最大70%削減。属人化からの脱却

7時間かかっていた作業を4時間へ。プロセスの標準化が組織の質を底上げします。



従来: 7時間 → **7時間** → **4時間** → **導入後: 4時間**

従来フロー (複雑な多段階の折れ線・階段状のパス)

- 企画・構成検討
- 情報収集・リサーチ
- 資料作成 (ドラフト)
- 内容確認、事実確認
- 社内レビュー・フィードバック
- 修正・加筆
- 最終確認・仕上げ
- 提出・共有

SellPro導入後フロー (直線的でスムーズな高速道路)

- 1 プロンプト入力**
目的・要件・構成をプロンプトで入力
- 2 AI代行**
AIが資料のドラフトを自動生成
- 3 微修正**
内容を確認し、必要な箇所を微修正して完成

用途に合わせて、最適な資料を自動生成③

販促・チラシ風資料

Use Case: サービス紹介チラシ / 1枚営業資料

スライド・議事録 AIエージェント

SellPro

『会議の記録』と『資料の作成』を、
ワンストップで代行するAIパートナー

議事録AI

- 録音から自動で文字起こし
- 話者識別・要約も自動化
- 議事録テンプレート対応

スライドAI

- 指示でスライドを自動生成
- 構成・デザインを最適化
- 資料や情報を読み込み可能

トンマナ再現

- テンプレートを学習
- レイアウト/カラー/フォントを自動で反映

かんたん・3ステップで、資料作成を自動化

- アップロード・指示入力**
資料や目的をアップロード
または指示を入力
- AIが自動で作成**
内容を解析し、構成・デザインを
自動で生成
- 確認・微修正して完成**
必要に応じて微修正するだけで
完成した資料に

イメージ多め・文字少なめの
スライドにも対応！

視覚的に伝わる、洗練された資料を
スピーディーに生成します。

資料作成工数を
約**30~70%**削減
※当社調べ（業界内）・資料種類により異なります

多くの企業で活用中
大手企業含む
多数の導入実績

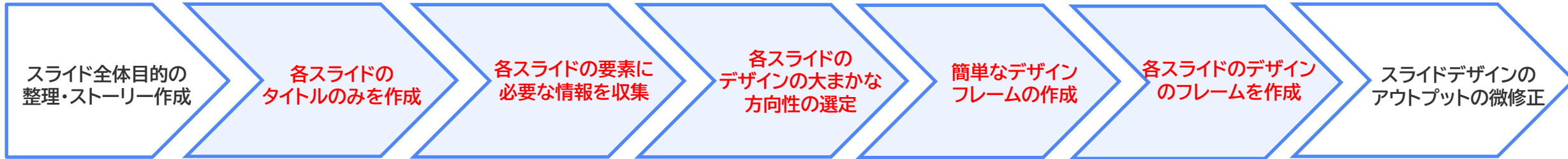
安心のセキュリティ
AWS日本リージョンでの
データ処理・暗号化通信
データはAI学習に利用しません

いまある資料を活かす
既存資料をアップロードするだけ
自社フォーマットでそのまま
使える資料を生成

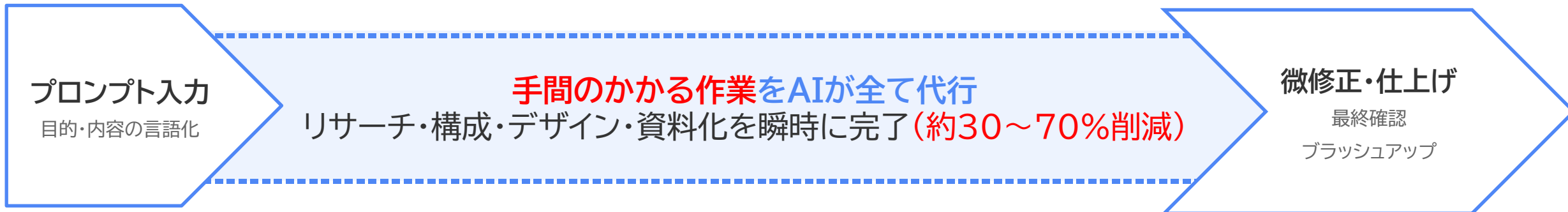


スライド作成時間、削減効果

従来の業務フロー



SellPro導入後の業務フロー(AI協働)



他社活用事例①

メーカー業界(約7,000名)

用途: 旧製品資料と新製品に関する設計戦略・技術資料を比較し、社内説明用スライドを作成

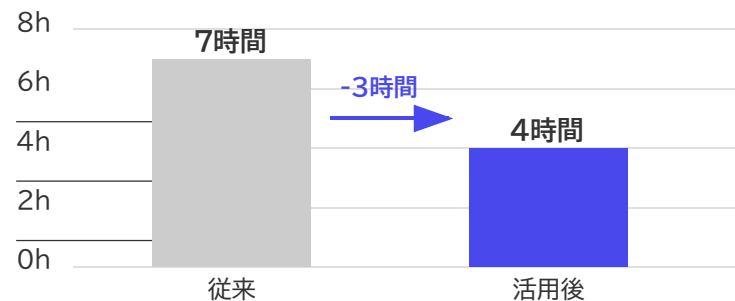
課題: 新旧2種類の資料を往復しながら確認する工程に時間を要していた

- ・差分整理を担当者が都度判断する必要があり負荷が高い
- ・修正依頼の往復が発生しやすく、完成までのリードタイムが長期化

プロセス比較

項目	従来	活用後
資料確認	他部署作成資料と旧型資料を並行確認	SellProへ一括入力
差分抽出	新旧内容の差分を手作業で抽出	比較観点を踏まえた自動生成
構成設計	伝わりやすい順序へ手動再構成	説明資料の初稿を自動生成
統一作業	図表表現や用語の手動統一	統一された形式で出力
スライド分割	説明粒度に合わせた手動再分割	最適な分割を自動提案

作業時間短縮効果



活用結果と効果の本質

結果: 作業時間を7時間から約4時間へ短縮(約43%削減)

活用方法: 旧資料および新資料をSellProへ入力し、比較観点を踏まえた説明資料の初稿を生成

効果の本質: スライド作成作業ではなく、「新旧情報整理」と「説明構成設計」の工程が大幅に削減された点が最も重要な成果です。これにより担当者の判断負荷が軽減され、修正依頼の往復も減少しました。

他社活用事例②

不動産・建設業界(約750名)

用途: マンション購入検討者向け説明資料のベース作成

課題: 物件概要書・設備仕様書・周辺環境資料・FAQを手作業統合

説明順序検討・顧客向け表現調整

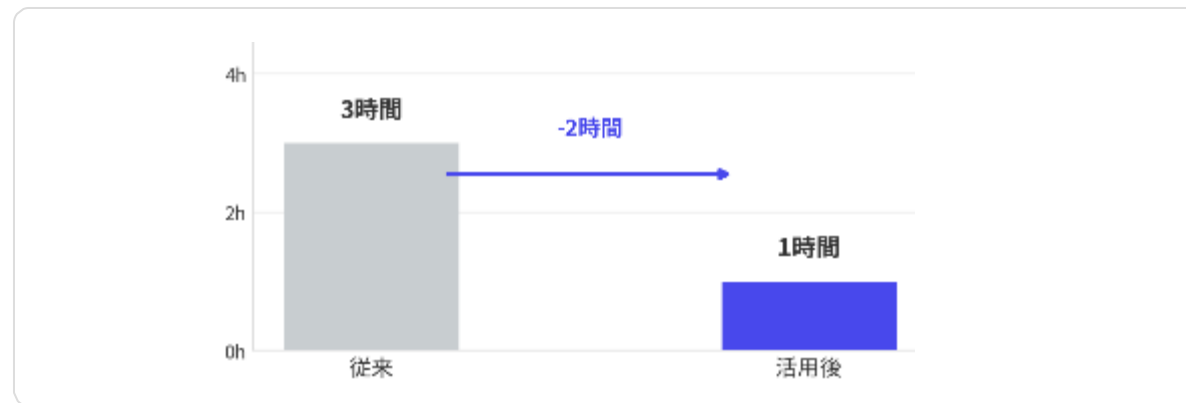
図解作成・スライド構成設計(約3時間/案件)

→ 営業ごとに品質が異なる、新人作成難易度が高い、属人化

プロセス比較

項目	従来	活用後
資料収集	複数資料(概要書・設備仕様・周辺情報・FAQ)を個別確認	SellProへ一括入力
情報整理	必要な情報を各資料から拾い、手作業で整理	比較観点を踏まえた自動生成
構成設計	伝わりやすい順序へ手動で構成	説明構成を自動生成
表現統一	図表・用語・レイアウトを手作業で調整	統一された形式で出力
スライド作成	説明粒度を考えながら手作業作成	最適な分割を自動提案

作業時間短縮効果



活用結果と効果の本質

結果: 作業時間を3時間から約1時間へ短縮(約67%削減)

活用方法: 各種資料をSellProへ入力し、購入者説明資料を生成

効果の本質: 単なる時間短縮ではなく、「説明資料作成プロセスの標準化」を実現。結果として「資料作成の属人業務」を「再現可能な業務プロセス」に転換できた。

Q&A

よくある質問をまとめました。以下項目に該当しない場合、担当者までお問い合わせください。

◆ **Q1. Web上の画像を参照して使用したり、AIで画像を生成することはできますか？**

A1. 著作権保護の観点から、Web上の画像を参照・使用する機能は提供しておりません。

また、汎用AIにおいてAI生成画像に関するトラブルが報告されていることを踏まえ、SellProではAIによる画像生成機能も実装しておりません。

◆ **Q2. 他のAIスライドとの違いはなんですか？**

A2. 単にスライドを生成するだけでなく、企業ごとの資料ルールやデザインを踏まえてスライドを作成できる点が特徴です。

「テンプレート設定」や「デザインコピー機能」により、既存の社内資料のレイアウトやフォーマットを踏襲したスライド生成が可能です。

◆ **Q3. SellProのセキュリティ対策について教えてください。**

A3. SellProは企業利用を前提に設計されており、AWS日本リージョンでのデータ処理、暗号化通信などの基本的なセキュリティ対策を実施しています。

入力されたデータや生成された資料はAIの学習には利用されません。また、企業ごとのセキュリティチェックシートにも対応できる体制を整えています。

社内ではISMSに準拠した情報管理体制を構築しており、2026年4月末にISMS認証申請を予定しています。