

AIネイティブなサービスは、 何をどこまで 引き受けるのか

36の企業・サービス・事業系譜から、購入する仕事、人の判断、責任分担、対価を比較する

AIを使う形だけでなく、 導入後に自社へ残る仕事まで比較する

ツールを使う

購入する対象

使う機能

検索・作成・応答

自社に残る仕事

入力・確認・実行
日々の運用を持つ

実装を依頼する

購入する対象

使える仕組み

接続・評価・引継ぎ

自社に残る仕事

方針・承認を決める
運用担当を置く

業務を任せる

購入する対象

範囲を決めた仕事

処理・確認・引渡し

自社に残る仕事

事業の判断を持つ
範囲外を引き取る

人材を迎える

購入する対象

チームの役割

専門性・実装・運用

自社に残る仕事

優先順位と権限
体制を持つ

基礎調査：2026年10月14日／代表8事例の更新：10月16日

Facet Bridge, Inc.

AIの機能に加え、導入後に自社へ残る仕事まで比べる

AIを使うサービスを選ぶとき、生成の品質や処理速度だけでは、導入後の体制を決められません。同じ「営業をAI化する」という依頼でも、ツールの利用、仕組みの実装、日々の業務の受託、専門人材の参画では、自社が担う仕事も支払う対価も変わります。

本調査は、国内外36の企業・サービス・事業系譜について、公表されている提供内容を比較しました。主な比較対象33件と、既存企業の対照3件です。市場の網羅調査や、AIネイティブ企業の認定ではありません。ここでいうAIネイティブなサービスとは、AIを補助機能として追加するだけでなく、仕事の進め方や提供する価値に組み込んだサービスを指す、本レポート上の整理です。

経営者・事業責任者にとっての結論は、AIの導入先を決める前に、任せる仕事の終点と、自社に残す判断を定めることです。比較から、次の三点が見えてきます。

1. 購入する対象は、ソフトウェアの利用権に限らない。OffDealは企業売却の助言、Crosbyは弁護士が関与する契約業務を前面に出しています。顧客はAIの操作ではなく、仕事を進めるサービスを選べます。ただし、成果物の提供と、取引成立や事業成果の保証は別です。[OffDeal](#)、[Crosby](#)
2. 人の関与は、AIの出力確認だけではない。専門家の判断、顧客の事情の理解、例外対応、導入後の更新など、提供形態によって人の役割が異なります。確認する人を置くだけでなく、何を判断し、誰が次の対応を引き受けるかまで決める必要があります。[HarperのAI利用方針](#)、[Crosbyの弁護士の役割](#)、[Invisibleの業務自動化](#)
3. 一業務の代行と、会社全体がAIを使い続ける仕組みは、異なる投資判断になる。前者では仕事の範囲・品質・引渡し、後者では共有知識・アクセス権限・評価・更新の体制を決めます。本レポートでは、両方をつなぎながら、依頼単位を分けることを推奨します。

AIを使う形だけでなく、 導入後に自社へ残る仕事まで比較する

ツールを使う	実装を依頼する	業務を任せる	人材を迎える
購入する対象	購入する対象	購入する対象	購入する対象
使う機能	使える仕組み	範囲を決めた仕事	チームの役割
検索・作成・応答	接続・評価・引継ぎ	処理・確認・引渡し	専門性・実装・運用
自社に残る仕事	自社に残る仕事	自社に残る仕事	自社に残る仕事
入力・確認・実行 日々の運用を持つ	方針・承認を決める 運用担当を置く	事業の判断を持つ 範囲外を引き取る	優先順位と権限 体制を持つ

図1 提供形態の比較。事業者の公表内容を踏まえたFacet Bridgeの分析です。各形態は排他的な分類ではなく、同じ事業者が組み合わせて提供する場合があります。

提供形態が変わると、顧客が購入するものも変わる

ツールを使う場合は、自社が仕事の進め方を持つ

ソフトウェアを使い、自社の担当者が仕事を進める形です。AIが作成・検索・応答を担っても、何を入力するか、出力を採用するか、業務を終えたと判定するかは、サービスの仕様と自社の運用に依存します。自由度の高いツールほど、利用を仕事へつなぐ設計が必要になります。

これは価値が小さいという意味ではありません。自社に業務の知識と運用担当があり、同じ仕組みを継続して使う場合は、ツールと内製が適しています。比較すべき費用はライセンスだけでなく、接続、確認、教育、更新にかかる工数を含みます。これは当社の選定上の提案です。

実装支援を依頼する場合は、使える仕組みと引継ぎを購入する

業務に合わせてAIと既存システムをつなぎ、評価や運用の仕組みを作る形です。GenerativeXは戦略・組織変革と現場での実装を、A.TeamはAIソリューションの構築や、ソフトウェア企業向けの顧客導入支援を提供しています。実装の委託と、その後の業務自体を外部が継続して担う契約は、同じものではありません。[GenerativeX](#)、[A.Teamの企業向け説明](#)、[顧客導入支援Deployed](#)

発注時には、動く仕組みの納品に加え、誰が知識を更新するか、変更時に誰が評価するか、障害時に誰が引き取るかを確認します。外部の担当者が離れた後も、自社で運用するための設計書・評価データ・権限・変更履歴が必要かを決めます。

業務を任せる場合は、処理と確認を含む仕事の引渡しを購入する

この形では、AIの操作や出力確認の一部を、サービス側が引き受けます。Crosbyの契約業務は、弁護士が仕事に関与する例です。一方、Invisibleは専門家による確認を組み込む業務自動化の基盤・支援も説明しており、確認担当の所属や配置、個別契約の受託範囲は別に確認する必要があります。ただし、Web上の「業務を完了する」という説明だけで、個別契約の完成責任、保証、例外時の対応まで確認できたとは扱えません。[Crosby](#)、[Invisible](#)

依頼する側は、入力条件、処理する範囲、納品・完了の判定、除外する仕事を決める必要があります。社外へ出せない情報、顧客との関係、価格の最終決定まで自動的に移るわけではありません。サービス側にとっても、件数を増やすだけでなく、確認と例外対応まで含めて成立する提供範囲を定めることが重要です。

専門人材を迎える場合は、役割と体制を購入する

専門人材が自社のチームへ参画する形では、業務の優先順位や成果責任をどこに置くかを別に決めます。人材の紹介・参画と、一定の仕事を受託するサービスは、顧客が買う対象が異なります。業務と情報を社内に蓄積しながら進めたい場合には、担当者の補強が選択肢になります。

本調査では、これらを優劣の順に並べません。自社で持ちたい能力、業務の反復性、情報の扱い、引き受けてほしい仕事の終点に応じて選ぶことを推奨します。

代表事例では、専門家の判断とAIの処理を組み合わせている

以下は公式サイトでの提供説明を比較したものです。効果の独立検証や、個別契約の確認ではありません。価格や責任範囲が確認できない項目は、確認できないまま記載しています。

事例	公表されている提供内容	人の役割と、比較時の留意点
Harper／保険	事業に合う保険の見積・比較・手配を支援	最終判断は免許保有者・保険会社が確認。AI単独で補償を決定する説明ではない。保険金支払までHarperが保証するとは読めない。 公式 、 AI利用方針 §3・§8
OffDeal／M&A	買い手探索、専任担当による企業売却の助言、面談・交渉支援	前払い・リテイナーなし、売却成立時の成功報酬を説明。売却の必達や価格保証とは別。 公式 ・ 料金FAQ 、 提供モデル
Crosby／法務	AIと弁護士を組み合わせた契約業務、文書単位の固定料金	法的責任と依頼範囲は顧客と該当弁護士の契約で定める。固定料金がどこまでの交渉・修正を含むかは別確認。 公式 、 弁護士・末尾の責任表記
Eudia／法務	企業の法務を支えるAI基盤と、Eudia Counselによる法務サービス	社内弁護士が承認する基盤と、サービス側のチームが確認して納品する形を区別する。同じブランドでも購入する対象は一つではなく、Counselのすべての依頼が弁護士・依頼者関係を生むわけではない。 Agents 、 Eudia Counsel 、 サービスの性質
Invisible／業務自動化	データ、業務手順、AI、専門家の確認を組み合わせる	信頼度の低い出力や重要な場面を人が確認する説明。確認担当の配置と、個別の受託範囲・品質保証は公開ページだけでは確定しない。 公式 、 業務自動化
A.Team／実装支援	AIソリューションの構築、専門家チーム、顧客への導入支援	実装・展開を支える担当と、顧客側の業務責任を分けて確認する。サービスごとに対象と契約条件が異なる。 企業向け 、 Deployed
GenerativeX／変革・実装	全社のAI戦略、業務・組織変革、現場の実装、内製化支援	実装だけでなく経営・組織・人材の変化も対象。継続する業務の受託まで含むかは個別確認。 変革支援 、 AIエージェント開発
Sierra／顧客対応	既存システムにつながる顧客対応エージェントと継続改善	成果に応じた料金を軸にしつつ、成果の帰属と自律性が条件で、用途に応じて従量型も扱うと説明。顧客の売上全体を保証する意味ではない。 製品 、 料金モデルの説明

助言・法律業務・業務自動化・基盤では、 購入する対象と、人が担う判断・運用の範囲が異なる

OffDeal

企業売却の助言

AIで買い手を探索
専任担当が売却を支援
売却成立時の成功報酬

Crosby

契約業務の提供

AIと弁護士を組み合わせる
法的責任は個別の契約で定める
文書単位の固定料金

Invisible

業務自動化と専門家層

AIの処理に専門家の確認を組む
重要な場面・低信頼の出力を確認
確認担当の配置・契約範囲は個別確認

Sierra

顧客対応エージェント

顧客チームと開発専門家が改善
成果の帰属と自律性が課金の条件
成果課金を軸に用途で使い分け

図2 代表4事例の比較。各社の公表内容を当社が要約したものです。保証や契約条件の独立検証ではありません。出所は上表。

課金単位は、何を完了とするかを確認する入口になる

OffDealの売却成立時の報酬と、Crosbyの文書単位の固定料金は、同じ「成果課金」ではありません。Sierraも、成果が自律的に達成され、その帰属を特定できることを条件に挙げ、すべての用途を一律の成果課金にはしていません。OffDeal、Crosby、Sierra

本レポートでは、料金の名称だけでなく、①請求の単位、②完了の定義、③対象外の対応、④確認・修正・運用の費用、を同時に確認することを推奨します。成功報酬だから事業リスクがすべて移転する、固定料金だから修正を無制限に含む、と解釈することはできません。

A.TeamのDeployedは、シニア担当者1人の総費用の目安として約25,000米ドル／月をFAQに示しています。これはソフトウェア企業向け顧客導入支援の参考値であり、企業向けAI実装全体の価格でも、正式な見積りでもありません。金額が公開されていても、対象メニューと含む役割をそろえなければ比較できません。A.Team Deployed・料金FAQ

人の価値は、状況を理解し、何を実現するかを決めることにもある

Crosbyは弁護士の知見を実務の仕組みに組み込み、専門家が高度な判断へ集中する考えを示しています。Harperは最終判断への有資格者の関与を説明しています。これらは、専門家がAIの誤りを直すためだけに残るという見方では捉えきれません。Crosby、Harper

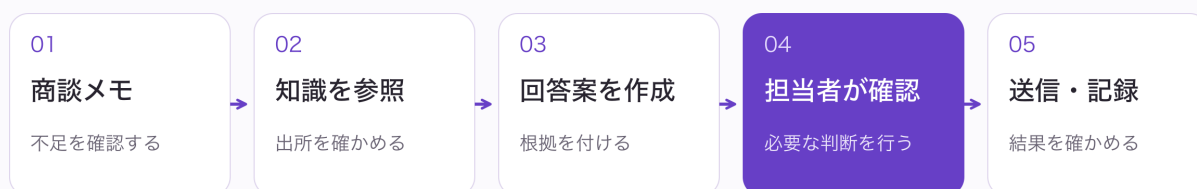
当社は、人の役割を「最後に見る人」とだけ定義するべきではないと考えます。何を目指すかを決め、相手の事情を理解し、条件が揃わない場面で判断し、結果を受けて次の対応を変える。AIに任せられる処理が増えても、こうした役割を誰が引き受けるかが、提供する価値を左右します。

商談後フォローを例にすると、委託する範囲の違いがわかる

ここからは、調査結果を一つの仕事へ当てはめた当社の設計例です。実在顧客の導入事例や、動作確認済みシステムの紹介ではありません。

対象は、企業向け商談後のフォローです。商談メモを読み、社内資料を参照し、回答案を作り、担当者が確認したうえで相手へ届け、次の対応を記録します。この仕事では、文章を生成できることと、正しい条件で相手へ返答できることの間に、複数の判断があります。業務を委託する場合、合意した範囲の通常対応・修正・品質確認は提供側で完了させる設計を基本とします。顧客が事前に決めた権限内で進め、価格や条件の変更など範囲外の判断だけを顧客の責任者へ承認依頼します。全件の確認作業を顧客へ返すことを、業務受託の前提にはしません。

商談後フォローは、回答案の作成に加え、担当者の確認と送信結果まで設計する



条件がそろわない仕事も、引取先まで決める

入力・根拠が不足

確認が必要な項目を返す

範囲外の判断

顧客の責任者に承認を求める

処理結果が不明

完了にせず結果を照会する

図3 商談後フォローの設計例。架空の業務設計であり、顧客実績や削減効果を示すものではありません。

選択	外部へ依頼するもの	自社が決めるもの
ツールを利用	回答案の生成・情報検索などの機能	入力の準備、出力の検証、送信、記録、運用全体
一業務の実装を依頼	メモ・知識・顧客管理をつなぐ仕組みと評価・引継ぎ	使う情報、承認基準、運用責任、変更を判断する担当
業務を委託	合意した範囲の準備・処理・確認・引渡し	営業方針、価格・条件の決定、承認権限、範囲外の判断
専門人材を迎える	自社チームの中で仕組みと仕事を進める役割	優先順位、権限、指揮・連携、体制としての成果責任

たとえば「回答案の作成まで」を委託する場合と、「承認された内容の送信・記録まで」を委託する場合では、必要な権限と完了条件が変わります。「顧客対応を丸ごと任せる」とだけ書くより、この終点を決める方が、依頼者と提供者が同じ品質を確認できます。

入力不足の場合は、補足が必要な項目を返します。社内資料に根拠がない場合は、回答を作って埋めず、担当者へ確認します。送信の結果を確かめられない場合は、成功とも失敗とも決めつけず、結果不明として照会します。こうした場合を除外せず、誰が引き取るかまで設計することを推奨します。

一業務を任せる支援と、会社全体のAI Native化を分けてつなぐ

一つの業務を早く変えたい場合には、その業務の実装や運用を依頼する方法があります。一方、複数の仕事でAIを使い続けるには、毎回同じ情報の接続・権限・評価を作り直さない仕組みが必要です。ここは当社による支援設計上の提案です。

共通に持つべきものは、特定のモデルを呼ぶ機能だけではありません。参照してよい知識、実行してよい操作、品質を確かめる業務例、変更履歴、例外を引き受ける担当を含みます。モデルやツールが変わった場合も、同じ仕事で評価し、承認した候補から選び直せるようにします。Sierraが説明する監督・信頼性の仕組みも、AIの処理をそのまま業務の完了と扱わない比較材料になります。[Sierraの信頼性設計](#)

一業務の完了条件を決めながら、 知識・権限・評価・運用を次の業務でも使える形にする

個々の仕事で決める

営業

提案・フォロー

マーケティング

制作・公開

顧客対応

回答・引継ぎ

複数の仕事で共通に持つ

知識

出所・更新担当

権限

利用情報・実行範囲

評価

業務例・変更の検証

運用

例外・履歴・引取先

承認したAI・ツールを、仕事の条件に応じて選び直す

図4 Facet Bridgeの支援設計案。複数業務に共通する仕組みと、個々の業務で定める完了条件を分けます。

組織の役割、情報管理のガイドライン、教育、変更を判断する仕組みも、AIが日常業務で使われるための条件です。AI Native化を全社一括の大規模計画に限らず、一つの業務で得た知識と評価を、次の業務に使える状態へ広げる取り組みとして進めることを推奨します。

外部サービスを使う前に、六つの条件をそろえる

条件	合意する内容
仕事の終点	作成、確認、承認、送信、記録のどこまでを依頼するか
入力と知識	必要な情報、参照元、更新担当、利用できないデータ
品質	完了の判定、確認方法、修正、再実行の条件
権限と判断	AIが実行できる操作、人の承認、顧客との条件変更
例外と継続運用	入力不足・根拠不足・結果不明・障害の引取先、変更と引継ぎ
対価	課金単位、含む件数と対応範囲、確認・運用・追加対応の費用

自社で持つべき仕事は明確なら、ツール、実装、業務委託、人材のどれを使うかを判断しやすくなります。外部へ任せられる範囲が大きくなっても、目的と承認の責任まで曖昧にしないことが重要です。

調査方法と読み方

調査単位は36件（主な比較対象33件、対照3件）です。企業、サービス、旧ブランドを含む事業系譜を単位としています。対照はPilot、BCG X、QuantumBlackです。企業数、独立法人の数、市場全体の母数とは一致しません。各社を重複のない一つの提供形態へ割り当てたり、構成比から市場全体の傾向を推計したりしていません。

基礎調査は2026年10月14日、代表8事例の更新確認は10月16日です。付録の各出所に確認日を記載します。公式サイト、提供・製品ページ、料金説明、利用方針等の一次情報を使い、公表されている顧客の購入対象、AIと人の工程、責任、対価を比較しました。本文に示した比較軸と選定上の推奨はFacet Bridgeの分析です。

公表内容の確認は、提供価値の実現、顧客効果、契約条項、資格・許認可の独立監査を意味しません。公開料金が確認できない場合は、価格が存在しないとは扱いません。自己申告の効果数値は本編の横断比較へ転用せず、推定の売上効果・削減率・投資対効果を置いていません。各サービスの現在の仕様・対象・料金・責任範囲は、契約前に提供者へ確認してください。

よくある質問

AIネイティブなサービスなら、すべてを外部へ任せられますか

そうとは限りません。ツールの提供から、仕組みの構築、一定業務の引渡しまで、引き受ける範囲が異なります。Web上の訴求と契約上の約束も別です。自社の事業判断、承認、外部へ渡せない情報を先に定めてください。

完全自動化できなければ、業務受託には意味がありませんか

完全自動化率だけでは判断できません。確認と例外処理を含めて、自社の負担と品質がどう変わるかを見るべきです。専門家がどの判断を引き受けるかも、提供価値の一部として比較します。

まず一つのAIモデルを全社に統一するべきですか

統一する範囲は、情報管理と運用の条件によります。本レポートでは、使うモデルを固定することより、許可した情報・権限・業務評価を共通化し、変更時も品質を確認できる状態を推奨しています。切替を自動化すること自体が目的ではありません。

Facet Bridgeでは、どの範囲を相談できますか

AI Native化の支援では、業務・情報・組織・ガイドラインを見直し、実装と運用、教育・定着を進めます。AIソリューションでは一つの業務の実装を、AIを活用した業務の代行では営業・マーケティング・顧客対応の合意した範囲を扱います。自社チームに専門人材を迎える場合は、Talent Bridgeの支援も選択肢です。提供範囲と対価は、対象業務を確認してご提案します。

付録：比較した36の企業・サービス・事業系譜

付録の基礎調査日は、いずれも2026年10月14日です。対照はPilot・BCG X・QuantumBlackの3件で、それ以外の33件が主な比較対象です。

比較対象・公式出所	主な購入対象
Harper	法人向けに補償の見積・比較説明・契約手配と証明書等の継続サポートを提供します。専門家が保険会社へ打診し、顧客が補償を選択する支援です。
OffDeal	専任のM&A担当者による中小企業の売却支援です。買い手の探索・面談・オファー形成と交渉を支援し、無料の評価ツールは受託への入口です。
Crosby	商業契約の調査・分析・起草と弁護士のレビューを含む完了業務を提供します。顧客が買う対象はツールの操作権ではなく、依頼した契約文書の仕事です。
Norm Law	弁護士による取引文書、デューデリジェンス、交渉、法的助言などの案件業務です。協働する技術会社Norm Aiと法律サービスの提供主体を区別します。
Eudia / Eudia Counsel	顧客の判断を組み込むAI基盤と現場導入支援、レビュー済み法律・関連業務の成果物を比較します。EudiaとCounselの購入物・責任は分けて確認します。
Superlegal	AIと人のレビューで確認・修正した商業契約を返すサービスです。選ぶプランにより承認フロー、統合、交渉支援を含み、正式な依頼範囲を確認します。
WithCoverage	専門チームによる個社のリスク管理計画、保険の選定・継続運用、請求対応と改善施策です。AI基盤は専門家の実務を支えるものとして説明されています。
ClaimSorted	保険会社から受託する保険金請求処理と、契約者向け受付・進捗ポータル、保険会社向け報告です。AIと請求専門家を組み合わせて実務を提供します。

比較対象・公式出所	主な購入対象
Every	統合ソフトに加え、担当者が締める発生主義の帳簿と月次の損益・貸借・キャッシュフロー報告を提供します。比較の対象は特に記帳サービスの購入物です。
Pilot	月次の記帳・財務報告に、財務モデル、予実分析、財務責任者の助言、税務などを追加できるサービスです。ソフトと専門家による実務を組み合わせます。
Truewind	既存の会計基盤に連携し、仕訳・照合・作業資料をレビューできるAI基盤です。顧客の会計チームがレビューと月次締めを管理を担う提供形態です。
LedgerUp	請求書、督促、照合、記録更新を既存基盤につないで実行するAIエージェントです。設定した権限内で処理し、財務記録や出力の確認・承認は顧客が担います。
Basis	会計業務の手順を実行し、レビュー用の根拠・報告を返すAI基盤です。顧客の方法論と判定基準を用い、利用側の専門家がレビューや例外対応を担います。
Digits	記帳、月次締め、支払、請求、財務報告を統合する会計ソフトです。税務や専門家の確認を伴う実務は、別途つながる会計パートナーの提供と区別します。
Dex	企業の適合・除外条件と候補者の希望を合わせ、当該企業への紹介に本人が同意した候補者を届ける紹介です。検索ソフトの利用だけを売る形態と区別します。
Mercor	企業の業務・文脈の整理からAI機会の優先順位、本番エージェントの実装・評価・改善までを支援します。専門家データと評価の提供は別の購入物です。
Paraform	専門の採用担当者と専任の支援担当者、AIを組み合わせ、面接に進む意欲と適合を持つ候補者を届けます。重要ポジションの採用支援を提供する形態です。
Alex	候補者ごとの基準に沿う面接評価、面接記録、検証情報、次の人間面接への申し送りと予約を支援する基盤です。採用の最終判断は顧客チームが担います。
Juicebox	顧客の採用担当者が使う候補者検索、順位付けした候補者群、採用市場の分析、メール連絡の機能です。追加のエージェントも含むソフト利用として比較します。
Artisan	既存の営業環境で動くAvaによる新規顧客開拓と面談予約に、導入・運用支援を組み合わせます。顧客担当者や上位プランの専門家支援を含む提供形態です。
11x	Aliceによる見込客の特定・調査・連絡と営業予定への予約を提供します。別の電話対応製品Julianや、導入時の基盤・担当者支援とは範囲を分けます。
Invisible Technologies	顧客の業務ルールに合わせた処理手順、AI向けデータ、エージェントと品質評価、人の例外処理層を組み合わせます。基盤と導入・運用の双方を比較します。
Distyl	顧客の業務・知識に合わせた本番用AIシステムを構築し、現場に入る技術者と研究者が導入後も改善する支援です。汎用ツールだけの販売とは区別します。
Ode with Anthropic	業務に合わせてClaudeを組み込むシステムの開発、本番導入と長期支援です。製品内の設定や接続を含む組織導入と、旧Fractional AIの提供を区別します。
A.Team	調査資料などの完成業務、顧客が保有する知識基盤と本番システムを提供します。別メニューの技術者・小チームの参画と引継ぎは購入範囲を分けて比較します。

比較対象・公式出所	主な購入対象
Braintrust	人材・チームの参画、採用面接・評価のソフト、業務自動化の個別実装と継続支援を提供します。Marketplace、AIR、Nexusを同じ契約として扱いません。
Salient	貸付業務向けに会話、支払調整、記録更新を実行するエージェントと監査用の記録を提供します。顧客と共同設計・接続し、貸付や信用の判断責任は顧客に残ります。
Sierra	顧客の方針と制約に合わせ、既存システムの作業を進める複数チャネル対応エージェントです。専門チームによる開発、テスト、監視、継続改善も組み合わせます。
Decagon	自然言語の業務手順で動くチャット・音声・メールのエージェントと、テスト、監視、分析の基盤です。顧客対応を構築・最適化する支援も提供する形態です。
Prism	企業の役割要件を受けて候補者を探索し、連絡・選別を経て、面接可能な候補者リストを返す採用支援です。検索ソフトの利用や採用の最終判断と区別します。
FLUX	AIを使う戦略・事業推進・業務改善・技術実装と、候補者の推薦・選考支援を提供します。FLUX InsightとFLUX Agentの購入物を分けて比較します。
GenerativeX	全社のAI戦略、業務・組織の変革と、現場の技術者による設計・実装、内製化の体制づくりを支援します。顧客自身がAIを使い運用するための支援です。
Algomatic	AI戦略、経営への伴走、事業・業務の変革、組織・研修、データ・システム、ガバナンスを支援します。同じチームによる戦略から実装・運用改善までを揭示します。
AI Ops Manager	専門人材の選定・紹介と現場でのAI推進を支援します。別のPrimeでは顧客企業名義の事業向けに人材データベース、業界知識、営業支援を提供します。
BCG X	既存コンサルティング企業の技術構築部門として、AI、顧客体験、製品・基盤、新事業の構築を支援します。維持、拡大、顧客への能力移管も比較対象です。
QuantumBlack by McKinsey	既存コンサルティング企業のAI事業として、AI変革、組織能力、再利用できるツールと導入後の管理運用を支援します。監視、維持、最適化も比較対象です。

付録は10月14日の基礎調査を要約したものです。代表8事例の本文は10月16日に更新しました。料金・納期・契約責任・効果が全対象で確認できたことを意味しません。旧名や同一ブランドの複数商品を別企業として追加計上していません。

本レポートに関するご相談

ツールを選ぶ段階、一つの業務を任せたい段階、社内で使い続ける体制を作る段階のいずれからでもご相談いただけます。現状の仕事と判断を整理し、自社で持つ範囲、外部へ依頼する範囲、最初に確かめる業務を具体化します。

[AI Native化・業務への導入について相談する](#)