

中小企業向け“実務特化型”AI活用研修サービスを発売

～住宅以外の各業界にも進出！7業界×14コースで従業員の労働生産性向上を後押し～

株式会社ナック（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：吉村 寛、証券コード：9788）は、工務店支援を行う建築コンサルティングカンパニー（代表：大場 直樹）において、中小企業のAI活用を促進する“実務特化型”の「AI活用研修サービス」を、2026年6月より販売開始いたします。人手不足、業務効率化、DX推進、リスクリングといった中小企業の課題に対し、業務改善・人材育成・生産性向上を支援し、中小企業の成長に貢献することを目指します。



開発の背景

近年、国の補助金・助成金制度により、中小企業においてもIT化やDX・AI活用、それらを使いこなす人材の育成が推進されています。当社はこれまで、AIツールの開発・提供を通して住宅会社や工務店のAI導入を支援してきましたが、人手不足や業務の属人化などの課題が深刻化しており、導入だけでは十分な成果に結びつかないケースも多々見られました。さらに、それが他業界にも共通している課題だと感じました。そこで当社は、住宅会社・工務店向けに培ってきた年間200回以上の研修実績とAIツール開発の知見を融合し、幅広い業界において実務に使えるAI活用研修を開発しました。AIに関する専門性や実績を有する方を講師に招き、住宅、美容、飲食、小売、介護福祉、医療、サービス業といった多様な業界の各職種に合わせた研修を提供します。

「AI活用研修サービス」のポイント

**各種業界で、目的に沿った
実務特化型カリキュラムを展開**



営業・接客・運営管理など、職種ごとの業務内容やAI活用シーンに応じた実践的なカリキュラム。

**AIツール開発会社と協力し
最新動向をもとにアップデート**



中小企業向けのAIツール開発を行う株式会社TRIBEと連携し、研修内容を随時ブラッシュアップ。

**社労士との連携で
助成金活用ニーズにも対応**



厚生労働省が推進する助成金活用を検討する企業に対し、必要に応じて社会保険労務士法人An-fieldを紹介。

「AI活用研修サービス」の詳細

本サービスは、中小企業の従業員がAIを実務で活用できるよう支援する実務特化型の研修サービスです。AIを「導入する」だけでなく、現場で「使いこなす」段階まで支援することを目的に、助成金の活用も視野に入れて提供します。

<概要>

- 対象業界：住宅、美容、小売、介護・福祉、クリニック・医療、サービス業（汎用）etc
- 内 容：業種別全14コース（有料）
- 受講方法：対面講義（演習、現場適用課題を含む）
- 使用AI：一般的なAIツールを使用予定
※今後、新ツールの登場や有償版が最適である場合などは変更の可能性もあり



▲住宅会社・工務店向けに実施した、当社による過去の研修風景。

<コース例>

■住宅

営業・提案強化コース
設計・工務・管理強化コース

■美容

接客・集客強化コース
店舗運営・管理強化コース

■飲食

接客・販促強化コース
店舗運営・管理強化コース

■小売

販売・販促コース
店舗管理・在庫運営強化コース

■介護・福祉

利用者対応・家族連携強化コース
施設運営・管理強化コース

■クリニック・医療

受付・患者対応強化コース
事務・医院運営強化コース

■サービス業（汎用）

顧客対応・売上強化コース
事務・運営管理強化コース

※今後も随時拡張を予定しております。

<カリキュラム例>

住宅 / HOUSING

営業・提案強化コース

初級 基礎を整える

顧客対応・提案準備の基礎
顧客ヒアリング情報のAI整理
／ChatGPT・議事録要約
要望項目の構造化と仕様化
／要望整理シート自動生成
提案書ドラフト作成の基本
／プロンプト設計入門
顧客向け説明文の言い換え
／専門用語の平易化

中級 精度を高める

提案精度・契約推進・案件管理
商談シナリオの分岐設計
／反論想定Q&A生成
見積比較表・説明資料化
／表形式アウトプット
案件進行ステータス管理
／パイプライン可視化
失注対策・再アプローチ設計
／追客メール自動作成

上級 仕組み化する

標準化・単価改善・紹介導線
営業プロセスの標準化設計
／ナレッジ共有テンプレート
単価改善のための提案再構築
／オプション提示AI
紹介・ロコミ導線の設計
／フォローアップ自動化
チーム成果分析と改善PDCA
／月次レポート生成

小売 / RETAIL

店舗管理・在庫運営強化コース

初級 基礎を整える

在庫・運営管理の基礎
在庫データの整理と把握
／棚卸サマリ自動化
発注・補充の基本管理
／発注リスト生成AI
日報・数値確認の効率化
／日次レポート要約
事務処理・帳票整備
／帳票テンプレ標準化

中級 精度を高める

在庫最適化・業務改善
在庫回転率・死筋分析
／ABC分析AI
発注最適化と需要予測
／予測モデル活用
業務フロー改善の課題発見
／フロー可視化AI
数値レポートの可視化
／週次KPIダッシュ

上級 仕組み化する

利益構造・粗利管理の設計
／PL分解プロンプト
在庫運用SOPの標準化
／手順書自動生成
多店舗の在庫・運営設計
／拠点間移動最適化
経営数値の月次運用
／経営レポートAI

今後の見通し

まずは、当社が長年支援してきた住宅会社・地場工務店向けに提供を開始します。並行して、紹介等を通じ、製造業、小売業、サービス業、土業、飲食業、美容業などを視野に入れた他の地場中小企業への展開も予定しております。「AIツールを導入しても、現場で使いこなせない」「どの業務にどう活用すればよいかかわからない」など、各業界の業務実態や職種ごとの課題に合わせて、順次カスタマイズを進めてまいります。

補足資料

■ 株式会社TRIBEについて <https://tribe-base.com/>

代表の高井氏が北海道大学工学部在学中の2020年に創業。中小企業向けのAIツール開発に注力しており、「テクノロジーの力を上手に活用しながら、ヒトと人のあたたかい関係性を再構築する」ことを目指し経営効率化・AI活用支援、販路拡大・集客サポートや価値創造・地域連携支援を行っています。

■ 社会保険労務士法人An-field（アンフィールド）について <https://an-field-gr.jp/>

営業職出身の代表・熊谷氏が、2017年に愛知県豊川市で創業した社会保険労務士法人。企業の給与計算、人材採用定着、助成金支援、就業規則、各種相談等の労務コンサルに特化し、助成金支援では、人材開発支援助成金やキャリアアップ助成金等の申請支援を行っています。提案力を強みとし、代表の熊谷氏は2023年「土業業界に影響を与えた100人」（株式会社アックスコンサルティング『土業業界ランキング500』〈2023年6月25日発行〉より）に選出されました。

■ 株式会社ナックについて <https://www.nacoo.com/>

当社は、1971年に株式会社ダスキンのフランチャイズ加盟店として創業して以来、「暮らしのお役立ち」を軸として、積極的な事業領域の拡大を行ってまいりました。2021年には創業50周年を迎え、現在ではダスキン事業を中核とするレンタル事業に加え、宅配水事業を展開するクリクラ事業、地場工務店の経営支援を行う建築コンサルティング事業、住宅事業、美容・健康事業と、「暮らし」と「住まい」に関わる幅広い領域において全国のお客様とダイレクトにつながりを持ち、さらなる成長を続けております。

会社概要

社名	: 株式会社ナック
設立年	: 1971年5月20日
資本金	: 6,729,493,750 円
代表者	: 吉村 寛
社員数	: 連結1,699名（2026年3月末現在）
本社所在地	: 東京都新宿区西新宿1-25-1 新宿センタービル42階
電話番号	: 03-3346-2111（代表）

<本件に関するお問い合わせ>

株式会社ナック IR・広報室 担当：加藤
TEL：03-3346-2870 / FAX：03-3348-4311 MAIL：irpr@nacoo.com