

思考を止めない、AIの司令塔。

中小企業DXコンサルタントのための、多AI連動型ワークスペース「ClaGroX DX Console」

AIのUIをそのまま、隣に置いて操作可能

ClaudeとChatGPTどちらかが、リアルタイムでボタン起動



裏では

Grokが待機

API起動、アイデア出し・
役割分担・自動追従・安全制御
X (旧Twitter)のトレンド検索

DXコンサルティングの現場に潜む、3つの見えない負荷

[Burden 1] 複数AIを使い分ける煩雑さ

Claudeで論理整理、ChatGPTで文書化、Grokで業界調査。タブを行き来し、情報を繋ぎ合わせる非効率。



[Burden 2] 提案書清書の時間

粗い討論そのままでは出せない。フォーマット統一と清書に、戦略議論の何倍もの時間を奪われる。

[Burden 3] 情報の網羅性チェック

現状診断から手順書まで、必要な要素を漏れなく押さえるのは熟練者でも至難の業。

すべてのAIを片手で操る「AIのリモコン」

- **1つのサイドパネル**

  Claude UI ブラウザ右側に常駐。
  作業を一切中断させないUI。

- **3つのAIを統合**

  Claude（オレンジ・論理）、GPT（グリーン・整形）、
  Grok（パープル・本音）をシームレスに切り替え。

- **自動追従システム**

  選択したAIのタブへ自動切替。手動で切り替えても
  拡張UIの背景色が即座に追従。

稼働時は2AI限定



エンド顧客の心を掴む、スマホ対応の「DX起点」





やさしい相談

経営者・現場社員が「困りごと」レベルで無料相談できるGPTs。
初回ヒアリングのハードルを下げる。

辛口DX設計

草案を精査し、3案比較を出力。

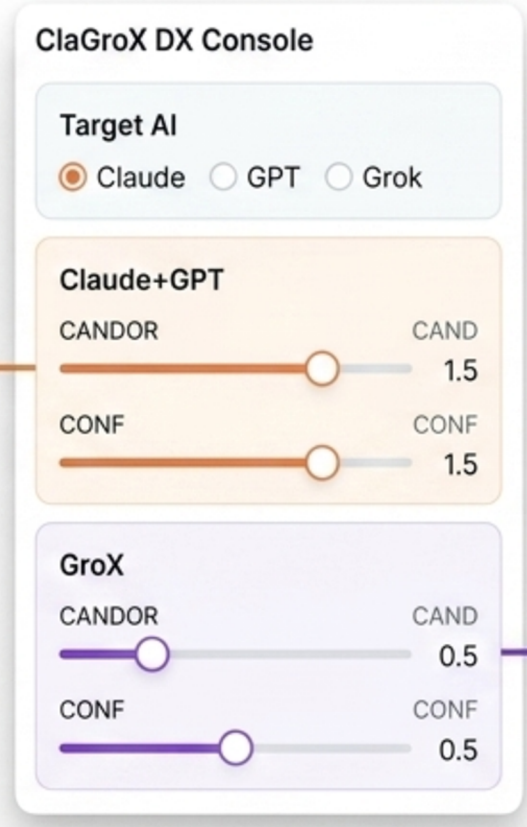
[Business Value]

これらはスマホの無料版でも動作。商談前の事前ヒアリング用リンクとして送付し、顧客をスムーズにコンサルティングの土俵へ引き上げるフックとして機能。

直感的なスライダーが、AIの「性格」を精緻に調律する

[Claude/GPT] 構造と論理

「CONFORM（事実整合度)」を1.5に設定し、前提確認と論理的推論を優先。



[GroX] 現場の本音と予測

独立した紫色のつまみ。「CANDOR（率直度)」を制御し、0.5の安全運転から、3.0の「容赦ない問題列挙」までダイヤル一つで調整。

[Insight] 役割が違うからこそ、Claude+GPTとGrokを別々に制御する。プロンプトを書く必要はない。

DX Pipeline

Phase 1: 現状診断 | Phase 2 | Phase 3 | Phase 4 | Phase 5

【Phase 1】現状診断：表向きの顔ではなく「真のボトルネック」を暴く

目的: 判断ではなく、事実ベースの診断。今何が起きているか。

ハイライト機能（X現場声収集）:
Grok経由でX（旧Twitter）上の同業従業員・顧客の生の声を収集。業界レポートでは拾えないリアルな不満を引用付きで提示。

ハイライト機能（業務詰まり特定）:
単なる「遅い」ではなく、「どの工程で、誰の判断が、何を待っているか」を月次の時間ロスと共に特定。



DX Pipeline

Phase 1: 現状診断 | **Phase 2: 戦略整合** | Phase 3 | Phase 4 | Phase 5

【Phase 2】戦略整合：「手段の目的化」を防ぎ、経営視点で取捨選択する

目的：現状課題が中期戦略と直結しているかの厳密な検証。

ハイライト機能（優先度判定）：
インパクト × 実行可能性の2軸で課題を序列化。
上位3つに絞り込み、「今やらないこと」を明確化。

ハイライト機能（ステークホルダー利害）：
経営陣・現場・顧客の対立構造を明示。
誰が何を失い、何を得るのかを事前に可視化し、
抵抗勢力への対策を打つ。



DX Pipeline

Phase 1: 現状診断 | Phase 2: 戦略整合 | **Phase 3: 提案書作成** | Phase 4 | Phase 5

【Phase 3】提案書作成：決裁を勝ち取る「受注判断用の最終文書」を自動生成

目的：見積、施策、ROI、補助金がすべて揃った最終アウトプット。

ハイライト機能（ROI三本立て）：
楽観・標準・悲観の3シナリオで投資回収を試算。
経営者が「失敗した場合の下限」を納得して発注できる状態を作る。

ハイライト機能（補助金活用計画）：
IT導入補助金や事業再構築補助金など、
最適な公的支援の組み合わせと申請戦略を提示。

ハイライト機能（施策3案比較）：
短期・中期・長期など、顧客が「どれが自社に合うか」を選べる3つの打ち手案。



DX Pipeline

Phase 1: 現状診断 → Phase 2: 戦略整合 → Phase 3: 提案書作成 → **Phase 4: 仕様** → Phase 5: 施工手順書

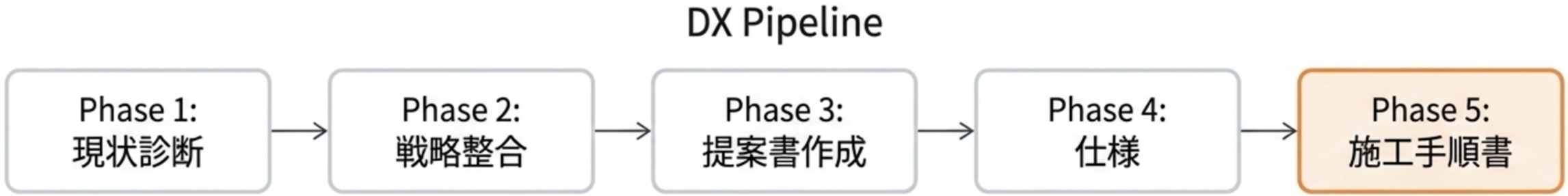
【Phase 4】仕様（システム企画）：特定ベンダーに依存しない最適な技術設計

目的: 提案を実装可能なシステム構成・技術仕様書へ落とし込む。

ハイライト機能（主要サービス選定）：
SaaS（kintone, Slack, freee等）を具体名で選定し、想定月額と代替候補を提示。 ベンダーロックインを回避。

ハイライト機能（連携方式＆セキュリティ）：
既存の会計・販売管理システムとのデータフロー（API/CSV等）を図示。「退職者のアカウント無効化」など中小企業特有の運用ルールも策定。





【Phase 5】
施工手順書：「月曜日の朝」から現場が迷わず動ける行動計画

目的: DXを絵に描いた餅で終わらせないための、具体的な社内実施手順。

ハイライト機能 (Phase分け＆マイルストーン):
準備から定着までを6つのPhaseに分解し、次へ進むための「意思決定ポイント」を明確化。

ハイライト機能 (月曜日から動けるチェックリスト):
「業務を見直す」ではなく、「〇〇部門の××担当者に△△のヒアリングを実施する」という極めて具体的なタスク粒度で出力。



議論の深さを自在に操る「TURNS」と23の特化機能



[Turn 1]:
最速モード。
最重要3機能のみ発火。

[Turn 5]:
全機能発火。
標準的な深さ。

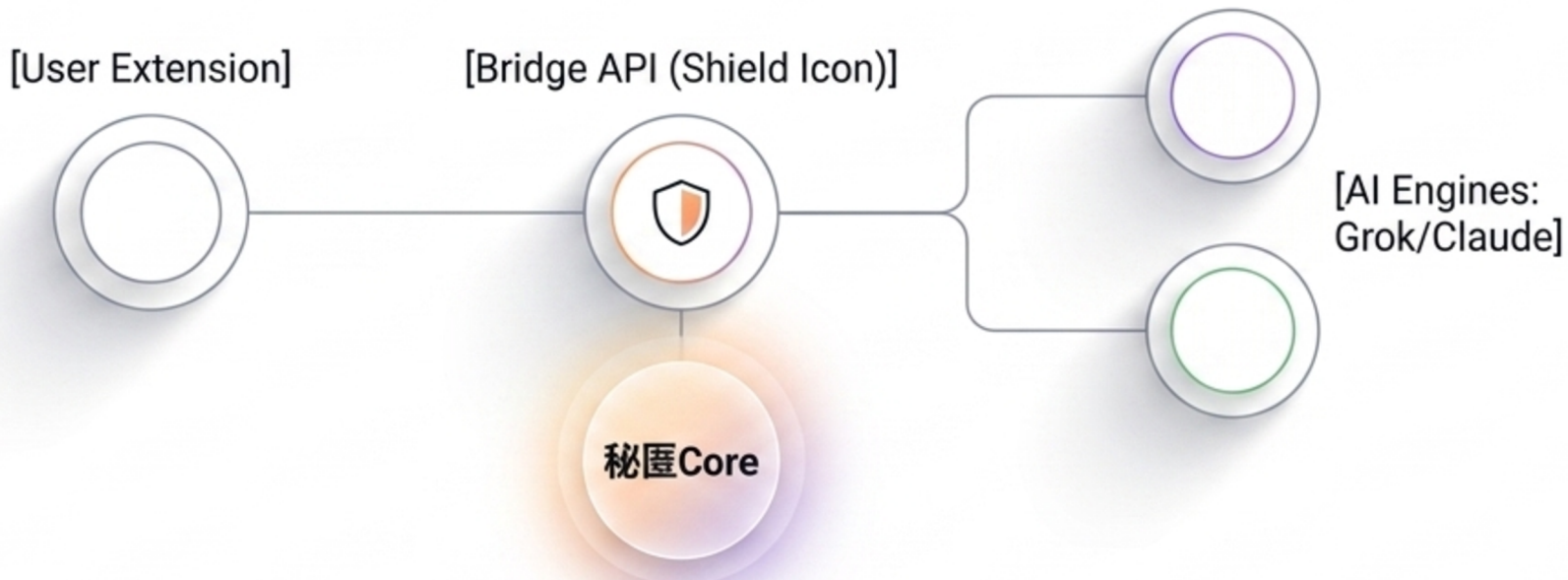
[Turn 9]:
経営会議レベルの最終統合。
GrokとClaude+GPTが深く往復。

23のGroX機能

全工程に最適配置された重複のない23の機能。
チェックボックスで動的に切り替え、焦点の定まった分析を実行。



データを守り抜く「秘匿Core」と完全非保持アーキテクチャ



秘匿Coreメタプロンプト

拡張機能からも直接見えないサーバー深部に保護された独自のDXX知見。これが23の機能と3つのAIを完璧に連携させる脳として機能。

Zero Data Retention（プライバシー保護）

JWT認証によるアクセス制御。顧客の機密データは「その場で処理されて応答に変換」されるのみ。3rd-partyクラウドにログや学習データとして一切蓄積されない安心設計。

汎用AIや既存ツールとの決定的な能力差

観点	汎用AI単体	一般のDXツール	ClaGroX
多AI連動	1つずつ手動	×	3AIシリアル運用
DX工程対応	工程非特化	一部のみ	5工程完全網羅
独自DXフレーム	×	各社独自	秘匿Core搭載
X最新情報活用	Claude不可	×	Grok経由で直結
顧客向け清書	プロンプト次第	画一テンプレ	Action毎に自動最適化

コンサルティングの処理能力を劇的に拡張するサブスクリプション展開

月に複数案件を抱えるコンサルタント

提案書と仕様書の作成時間を圧倒的に短縮し、直接的な売上増（案件の並行処理数増）に貢献。

非エンジニアのDXコーディネータ

高度なシステム企画や連携方式の策定を内蔵機能が補完。技術スキル不足をカバー。

補助金支援コンサルタント

補助金活用計画の自動生成が強力な武器に。

Business ROI: 単なるコスト削減ツールではなく、ファームの「生産能力」そのものを拡張するインフラ投資。

ClaGroX が掲げる「3つの信念」

1. 道具は、使う人を主役にする

AIは代替しない。コンサルタントの能力を拡張し、人間が決断を下すための道具である。



2. 3AIは、役割が違う

それぞれのAIの強みを知り、1色のペンではなく3色のペンを完璧に使い分ける。

稼働時はどちらか、Grokは裏方

3. DXコンサルの本質は、判断にある

施策を並べることではなく、予算内で最大効果を出す「判断品質」を高めること。