



AI活用の上流工程支援プラットフォーム

Align direction,  
Connect Structurally,  
Implement ready for execution.

# Route the Edge, Build the Core

## 核心を築き、革新を拓く

システム開発に携わるすべての人が価値を創造し、  
未来を築く「プロダクトビルダー」として活躍できる社会を目指します。  
私たちは、進化するAI技術を駆使した革新的なサービスとプロダクトを提供し、  
顧客、パートナー、そして社員一人ひとりが持つ強みを最大限に引き出します。  
アイデアを具体的な成果に変え、キャリアアップの機会を創出することで、IT業界の健全な変革を推進します。

# Company Profile

## 会社情報

### 会社名

株式会社ROUTE06

### 代表取締役

遠藤 崇史

### 事業内容

エンタープライズソフトウェアサービス  
プロフェッショナルサービス

### 所在

東京都千代田区丸の内一丁目6-5  
丸の内北口ビルディング 9F





## 遠藤 崇史 | Takafumi Endo

東北大学大学院情報科学研究科を卒業後、株式会社日本政策投資銀行、株式会社ドリームインキュベータを経て、株式会社スマービーを創業、代表取締役CEOに就任。アパレル大手企業への同社のM&Aを経て、株式会社ストライプデパートメント取締役CPO兼CMOに就任。株式会社デライトベンチャーズにEIRとして参画後、株式会社ROUTE06を創業。



## 松本 均 | Hitoshi Matsumoto

株式会社ベイカレントコンサルティングを経て、楽天株式会社およびヤフー株式会社にて、ECシステム/DMP/全サービスのログ統一などデータプラットフォームを中心とした開発およびPdMを担当。その後、株式会社ストライプデパートメントの執行役員CTO、株式会社Welbyの執行役員/開発部長を経て、株式会社ROUTE06を共同創業。



## 重岡 正 | Tadashi Shigeoka

熊本大学大学院 情報電気電子工学専攻 修士課程を卒業。株式会社ウェブインパクトでグルメ、不動産、ECなどの受託開発に従事。その後、Tokyo Otaku Mode Inc. の創業前期から参画、ソフトウェアエンジニアとして越境ECサービス開発などに従事、Engineering Manager を経て、株式会社ROUTE06を共同創業。





『Acsim』は、

- ・ 上流工程ができる人材の強化
- ・ 提案力の向上

を支援するAI活用プラットフォームです。





上流工程が出来る人材が不足

特定メンバーに集中で属人化

組織的な品質改善が難しい

生産性向上が鈍化

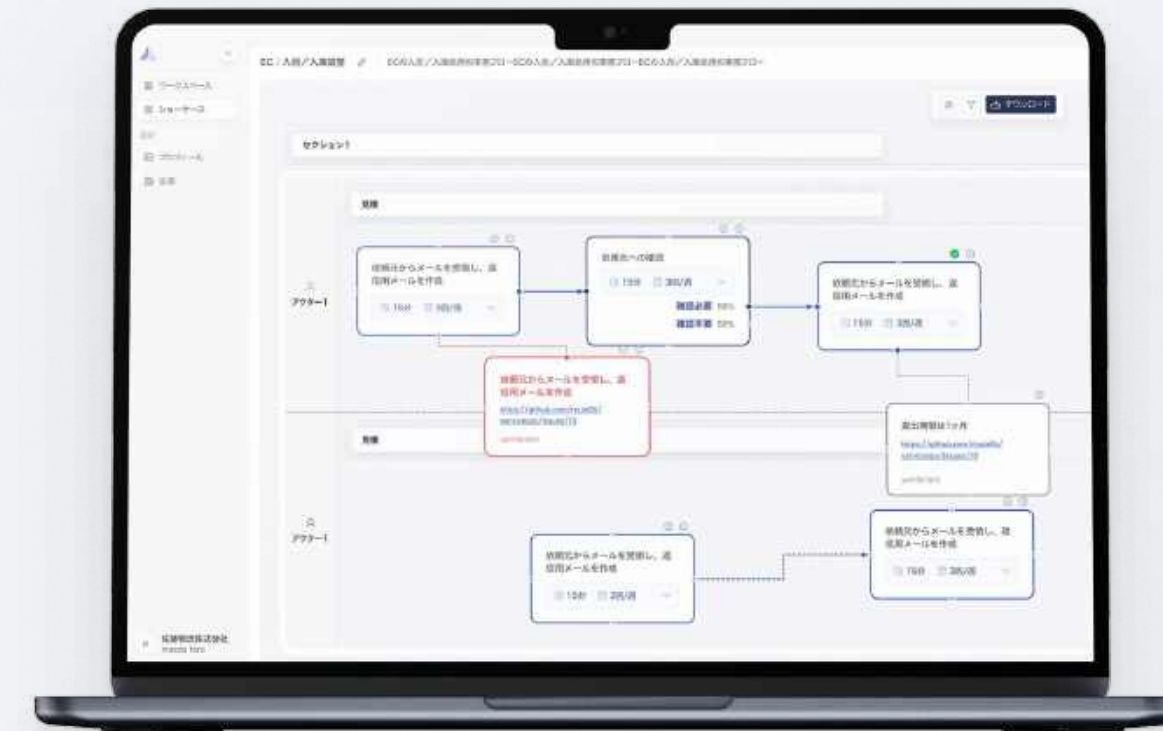
上流工程の推進に必要な  
複合的スキルをAcsimが補完。  
誰でも熟練者レベルの  
上流工程を提供可能に。



1  
要求分析の  
仕組化

AI活用を  
推進

2  
要求分析を  
評価可能に



# 特徴 1：仕組み化 上流工程が できる人材を強化

未経験でもプロレベルでの要求分析を可能に

## 要求分析に特化し、熟練者のノウハウを再現

未経験でもプロレベルの要求分析を実施可能。  
業務フロー作成、要求分析のドキュメント生成を既存ツールの10倍以上早く対応可能。

## 実績に裏付けされた再現性の高いプロセス

様々なエンタープライズ企業での実績をベースに確立されたプロセスで安定した品質を提供。





## システム導入効果をすぐに可視化し、稟議を前に

システム導入による定量的な効果をすぐに可視化。  
更に、AIを活用することで定性的な効果も出力可能。

| AsIs作業   |      |          |        |         | ToBe作業 |           |            |            |         | 改善率  |
|----------|------|----------|--------|---------|--------|-----------|------------|------------|---------|------|
| 大区分      | 作業者  | 作業       | 頻度x時間  | 作業時間(分) | 大区分    | 作業者       | 中区分        | 頻度x時間      | 作業時間(分) |      |
| 新規見積依頼   | バイヤー | 情報収集     | 20回x1分 | 20      | 新規見積依頼 | バイヤー      | ログイン       | 20回 x 0.5分 | 10      | 50%  |
|          |      | 依頼書作成&確認 | 20回x3分 | 60      |        |           | 依頼書確認      | 20回 x 1.5分 | 30      | 50%  |
|          |      | 依頼メール作成  | 10回x3分 | 30      |        |           |            |            | 0       | 100% |
| マネジメント向け |      |          |        |         | バイヤー   | 依頼メール送付   | 10回 x 0.5分 | 5          | 0%      |      |
|          |      |          |        |         |        | ログイン      | 20回 x 0.5分 | 10         | 50%     |      |
|          |      |          |        |         |        |           |            |            | 100%    |      |
|          |      |          |        |         |        |           |            |            | 100%    |      |
|          |      |          |        |         |        | 内容確認      | 10回 x 8分   | 80         | -60%    |      |
|          |      |          |        |         | バイヤー   |           |            |            | 100%    |      |
|          |      |          |        |         |        | 受領完了メール送付 | 10回 x 0.5分 | 5          | 0%      |      |
|          |      |          |        |         |        | 合計        |            | 140        | 58%     |      |

マネジメント向け

1. 価格管理システムの導入による経営の可視化と戦略的価格決定

- 選定理由: 短期的に実現可能で、価格最適化による利益率向上の効果が大きいため
- 想定効果:
  - 売上・利益影響: 価格最適化による利益率1.5%向上（年間売上500億円の場合、7.5億円の利益増加）
  - 業務コスト: 価格交渉・管理工数50%削減（月間900分→450分）、ミス・トラブル70%削減
  - 組織効果: 価格決定の透明性確保による意思決定の迅速化、データに基づく戦略的価格設定の実現

2. 統合的取引情報管理システムの構築

- 選定理由: マネジメントによる現状把握、作業指示、リスク管理の効率化に直結するため
- 想定効果:
  - 売上・利益影響: 商機損失50%削減、クロスセル機会創出による売上5%向上
  - 業務コスト: 報告書作成時間80%削減、情報検索時間70%削減
  - 組織効果: リアルタイム経営情報の把握による迅速な意思決定、市場変化への対応力向上

3. デジタルカスタマーポータルの構築（Univar Solutionsモデル）

- 選定理由: 海外事例で最も事業影響が大きく、顧客体験の質的向上と業務効率化を両立するため
- 想定効果:
  - 売上・利益影響: デジタルチャネル経由の売上30%増加、新規顧客獲得率25%向上
  - 業務コスト: 見積・受注処理工数65%削減（月間5,530分→1,935分）
  - 組織効果: 営業担当者の付加価値業務へのシフト、顧客満足度25%向上

現場担当者向け

## プロジェクト横断で投資対効果を明確化

ブラックボックス化しやすい要求分析を客観的なROIで評価/管理が可能。PJごとの比較評価が可能になり、成功要因・失敗要因を明確に把握し、継続改善を推進。

## 特徴 2：評価

# 開発稟議をスムーズに

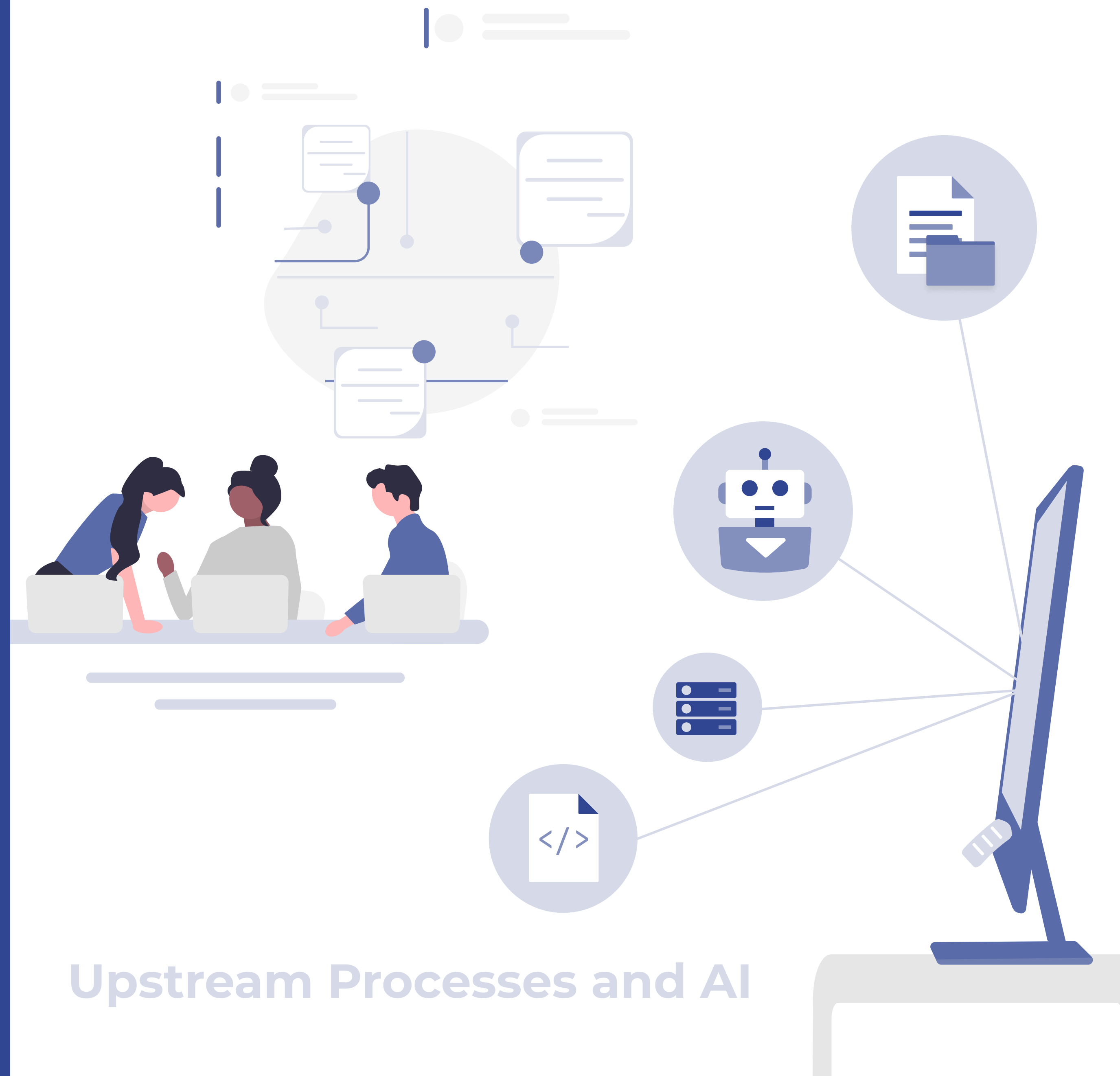
上流工程の成果を定性/定量評価を可能に



特徴 3：AI活用

# 上流工程×AIの実現

社内の暗黙知をAI活用できる形で取り込むことで  
自然と業務にAI活用推進が可能

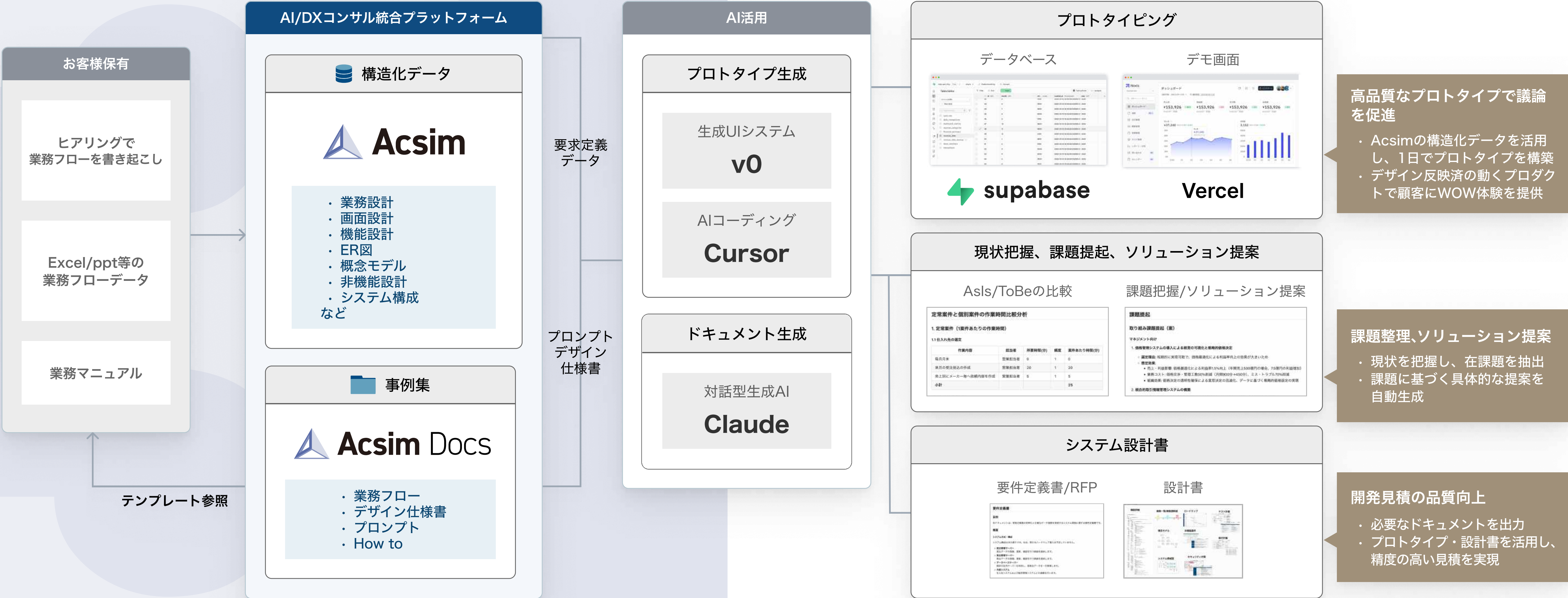


Upstream Processes and AI

上流工程×AIの実現

お客様社内の業務・情報資産などの暗黙知を可視化し  
AIが学習しやすい構造化データをAccsimで加工・出力

ユースケースに応じ適切な生成AIツールを組合せ  
精度高い成果物を迅速に出力





# 営業の提案成功率、要求分析/要件定義の品質向上を実現

## 【営業/コンサルティング】 プロトタイプを活用した提案

- ・ 営業単独でニーズに合わせたプロトタイプの構築が完了
- ・ 提案前リサーチを強化

受注前

## 【コンサルティング/SE】 要求分析できる人材の育成

- ・ 提案を支援する標準プロセスで熟練者のノウハウを活用
- ・ AI活用による再現性

要求分析・要件定義

## 【SE/PG】 見積品質を向上

- ・ 見積に必要な設計書の出力
- ・ 設計書に加えてソースコード、プロトタイプを見積に活用

基本設計・開発

## 【営業/コンサルティング/SE】 AI活用推進&AI人材の育成

- ・ AcsimはAI活用を前提としており、AIを自然と使うプロセス
- ・ AIを業務で活用することで社内でのAI利用を促進できる

# 全体の流れとAcsimの提供範囲

課題提起～基本設計

詳細設計

実装  
システム・SaaS導入

主な担当者

営業担当者

カスタマーサクセス

お客様

P M

エンジニア

デザイナー

課題抽出

ソリューション  
提案

動く画面

成果物の出力  
(RFP/設計書)

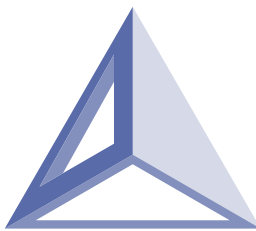
要件定義作成

詳細見積

実装

テスト

リリース



Acsim

課題提起～基本設計の標準化&AI活用・初期からのRFP/基本設計出力にフォーカス



# Acsim Demo

上流工程において、開発前の要求・要件定義フェーズのデモを実施いたします。

## 現場業務 把握と課題提起

クイックに現状把握し、能動的に顧客にあるべき姿を提案可能にします。

### (1) 現状業務(AsIs)の作成

- ・ 既存のドキュメントをAIが分析し、すぐに現状業務(AsIs)を作成
- ・ テンプレートに登録済みのAsIsフローをインストールで迅速に作成も可

### (2) あるべき姿を議論可能に

- ・ AsIs業務作成後、AIでAsIsを分析し、あるべき姿(ToBe)の方針案を出力

## あるべき姿の設計/議論

あるべき姿の設計&プロトタイプで議論し、戻りの少ない安定開発の実現。

### (3) あるべき姿の成果を可視化 システム導入稟議をスムーズに

- ・ ToBe業務作成後、AsIs業務と比較し、システム導入による効果を定量／定性ですぐに可視化
- ・ DX推進による現実的な効果を可視化することで、システム導入稟議をスムーズにします。

### (4) プロトタイプで議論可能に

- ・ ToBe業務フローから、1日でプロトタイプを構築し、顧客と画面ベースで議論可能にします。

## 開発概算見積

あるべき姿をもとに顧客と期待値が揃った状態の基本設計書が出力。精度高い見積りが可能に。

### (5) 設計書の初版を出力 開発の概算見積を可能に

- ・ 開発の概算見積に必要な設計書の初版を作成
- ・ ベースとなる設計書を出力することで、貴社のエンジニアの見積をスムーズにします。



[route06.co.jp](http://route06.co.jp)