

AIナレッジプラットフォーム「Qast」 サービス紹介資料

最終更新 2025.8.4

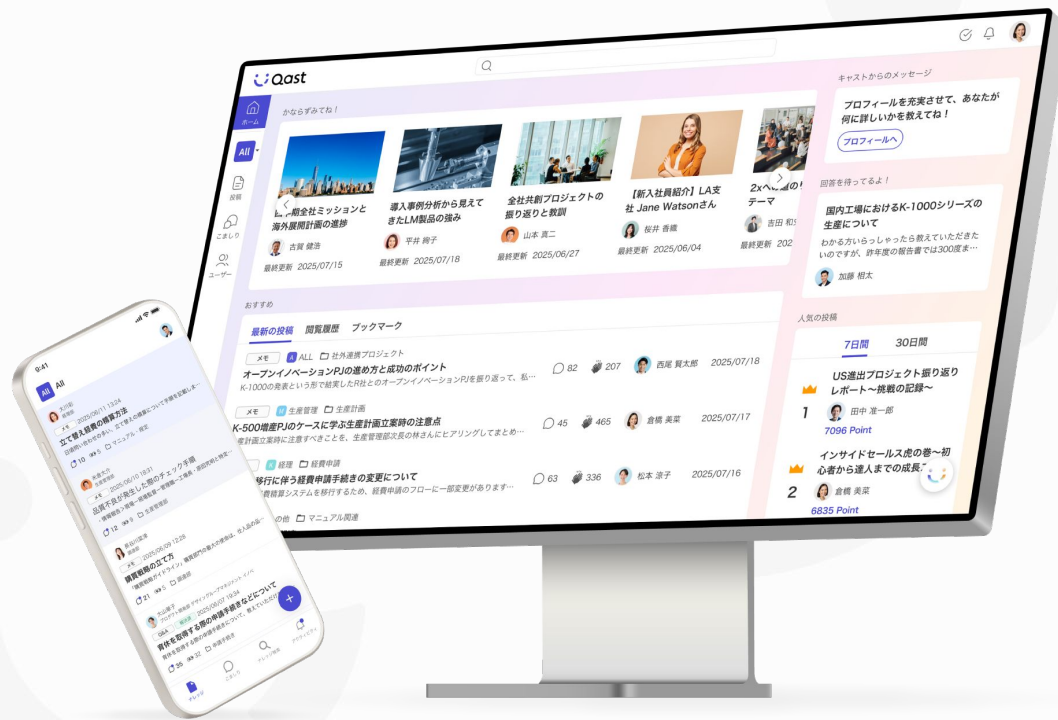




— AIナレッジプラットフォーム —

ナレッジの資産化が、 企業の未来をつくり出す

Qastは社内に埋もれる個人の知識や経験を引き出し、
業務の効率化と企業価値の向上を実現する
AIナレッジプラットフォームです。



chapter 1

企業の成長を加速するナレッジマネジメント

- 1.1 ナレッジとは
- 1.2 ビジネスにおけるナレッジマネジメント
- 1.3 ナレッジマネジメントが必要な3つの理由
- 1.4 ナレッジマネジメントが解決する3つの経営課題
- 1.5 ナレッジマネジメントの実施を阻む要因と解決による成果

1.1 ナレッジとは

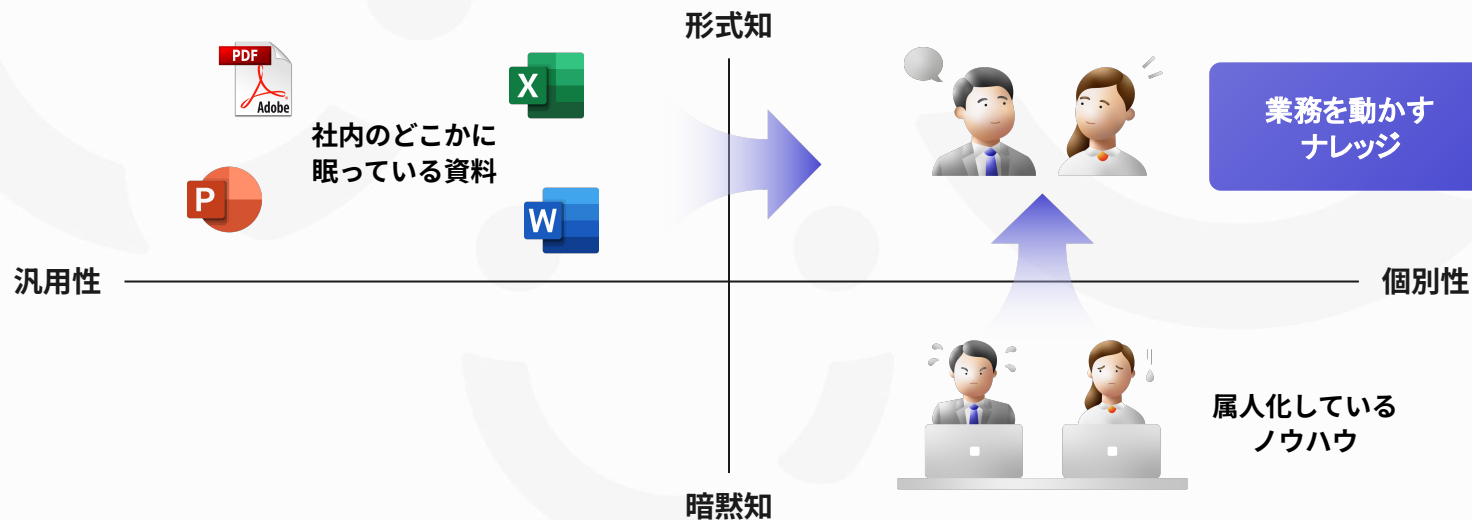
知識や情報、知見に加え、個人の体験から得た技術や技能、経験、価値観などを加えたもの。

ビジネスにおいては、業務の中で個人やチームが得た経験や知識、技能など有形 / 無形にかかわらずあらゆるノウハウ、業務知識を指します。



1.2 ビジネスにおけるナレッジマネジメント

ナレッジマネジメントによって、個々人の持つ知識を業務を動かすナレッジに変換し、業務効率化やチームワークの強化、エンゲージメントの向上が期待できます。



1.3 ナレッジマネジメントが必要な3つの理由 ①

属人化したノウハウの継承

人口の減少と少子高齢化は日本社会が抱える喫緊の課題です。

企業においても同様に、組織とその成長を支えてきた人材の高齢化とともに、培ってきたノウハウが喪失されるリスクにさらされています。

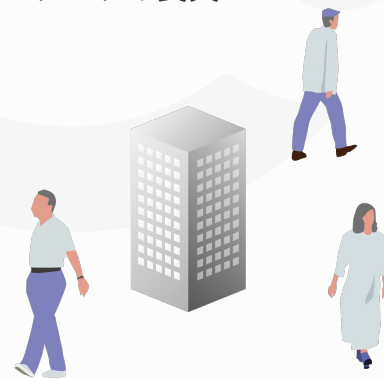
属人化したノウハウや暗黙知を形式知化し、次世代に継承する仕組みを構築することがDX化の重要な目的のひとつとなっています。

2025年
団塊世代が75歳以上に

2030年
国内人口の約3割が高齢者に

2040年
団塊ジュニア世代が65歳以上に

有識者の退職等による
ノウハウの喪失



1.3 ナレッジマネジメントが必要な3つの理由 ②

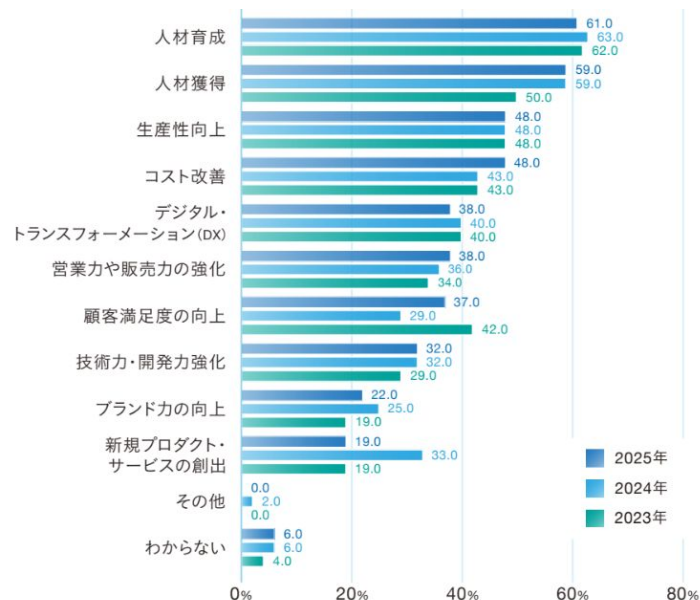
人材の育成と獲得

人材の育成と獲得は、常に企業の経営課題の上位を占めてきた重要な経営要素です。

そして「人的資産経営」が求められる今、人材とその育成は企業経営の根幹を成すものとなっています。

いかに人材を獲得、育成し、エンゲージメントを向上するかは重要な経営課題と言えます。

Q. 現在、あなたがお勤めの会社が重要視している経営課題はどのようなものですか？
あてはまるものをすべてお選びください。 ※複数選択可



弊社発行「ナレッジマネジメント白書2025」より（経営層 n=100）

1.3 ナレッジマネジメントが必要な3つの理由 ③

③イノベーションを生む知の探索

既存の知を深掘りすることは、事業や組織の収益性と持続性をもたせるために重要です。

しかし社会のニーズに対応し企業を進化、継続的な成長を実現するには、「既存の知」と「既存の知」を組み合わせる新しい知を生むための知の探索が求められます。

既存の知を形式知化し蓄積することは、知の探索を実現する環境づくりとして欠かせません。



1.4 ナレッジマネジメントで解決する3つの経営課題

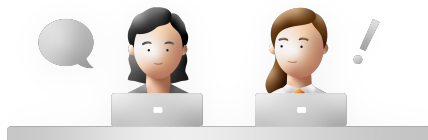
ナレッジの継承

属人化したノウハウを形式知化し、組織のナレッジとして資産化することで継続的な成長を実現



人的資本経営

ハイパフォーマーの知見が共有され、組織全体のアウトプットの質が向上することで収益UP



イノベーション創出

知と知の組み合わせにより新たなアイデアが創出され、組織学習やイノベーションを生み出す



社内のナレッジを資産として蓄積・活用することで、経営課題を解決に導く

1.5 ナレッジマネジメント実施の阻害要因と解決による成果

経営課題解決に期待が寄せられるナレッジマネジメントですが、実際に企業で取り組むには複数の阻害要因が想定されます。これらの阻害要因を解決することでビジネス拡大に直結する成果が期待できます。

	阻害要因	解決による成果
1	何がナレッジなのかわからない	社内のナレッジを蓄積し、資産化
2	誰が何に詳しいのかわからない	社員のスキルを可視化し、イノベーションの機会を創出
3	検索性が低く欲しい情報がみつからない	自己解決を実現し、業務効率を向上
4	管理者の工数、負担が大きい	自動化によるナレッジ共有サイクルの促進
5	利用人数が多いと投稿のハードルが高まる	心理的安全性の担保と企業文化の醸成

chapter 2

企業のAI活用

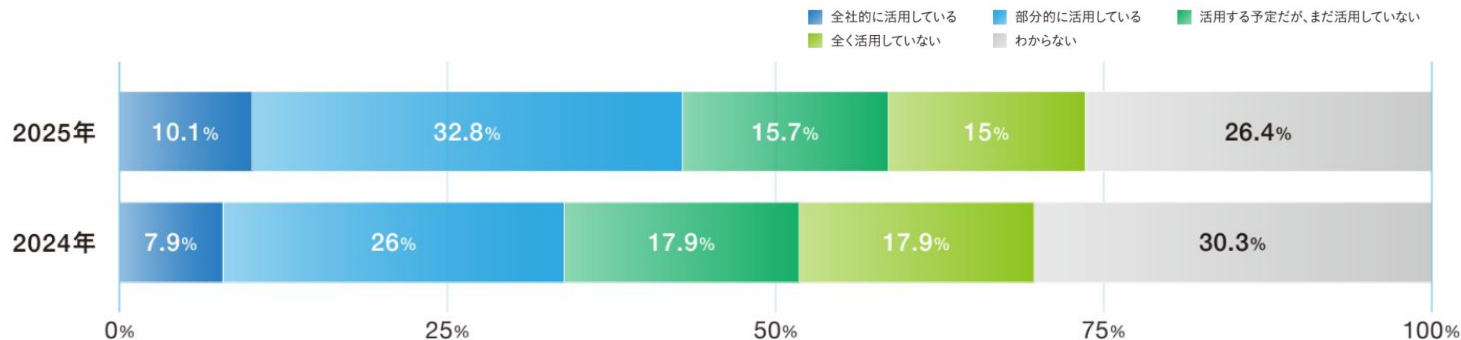
- 2.1 進む企業のAI導入
- 2.2 AI導入の目的
- 2.3 注目を集めるRAGの活用

2.1 進む企業のAI導入

日本企業でのAI導入が進んでいます。

2025年初頭時点で導入率はまだ50%未満ではあるものの、導入率は確実に増加しており、社会背景から鑑みても今後は導入有無もさることながら、どのように活用していくかのフェーズに入っていくと考えられます。

Q. あなたがお勤めの会社ではAIを業務に活用していますか？

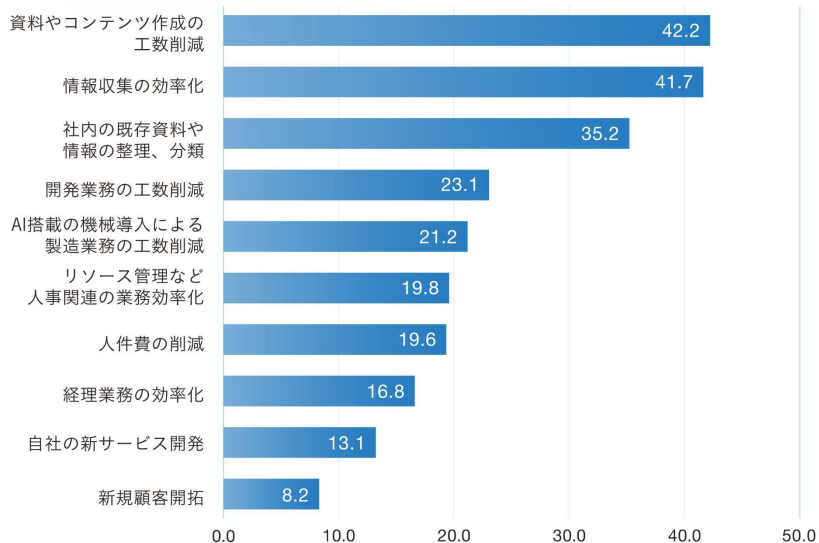


2.2 AI導入の目的

企業がAIを導入する目的は、情報のアウトプット・インプットの効率化が大きくなっています。

これは、情報の取得や資料作成などの業務に工数がかかっていることが課題になっていることの表出とも考えられ、AIの導入と活用によってこの課題解決が期待されていると考えられます。

Q. あなたがお勤めの会社がA Iを業務に活用する目的はどのようなものですか？

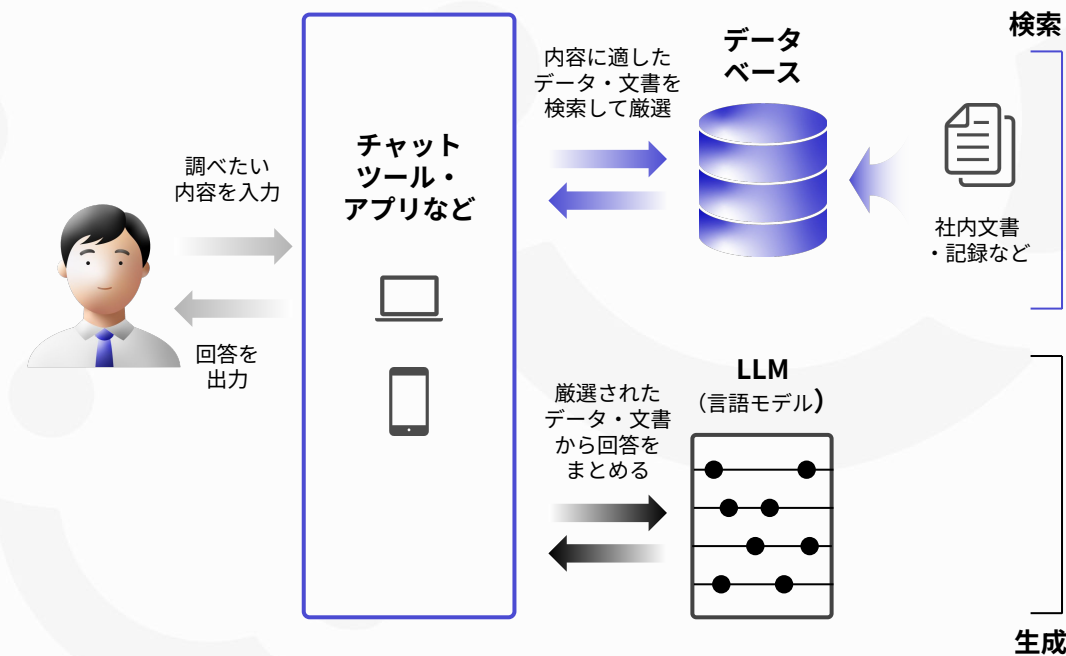


弊社調査より

2.3 注目を集めるRAGの活用

RAG（Retrieval Augmented Generation（取得拡張生成））とは、LLMによるテキスト生成に、外部の信頼できる情報を検索して追加する技術です。より正確で最新の情報に基づいた回答を生成する技術です。

企業内の情報を検索対象とすることで、社内の情報から精度高く回答を生成するといった活用方法が、企業のAI活用のひとつとして注目を集めています。



chapter 3

Qastとは

社内に埋もれる個人の知識や経験を引き出し、業務の効率化と企業価値の向上を実現するクラウドサービスです。

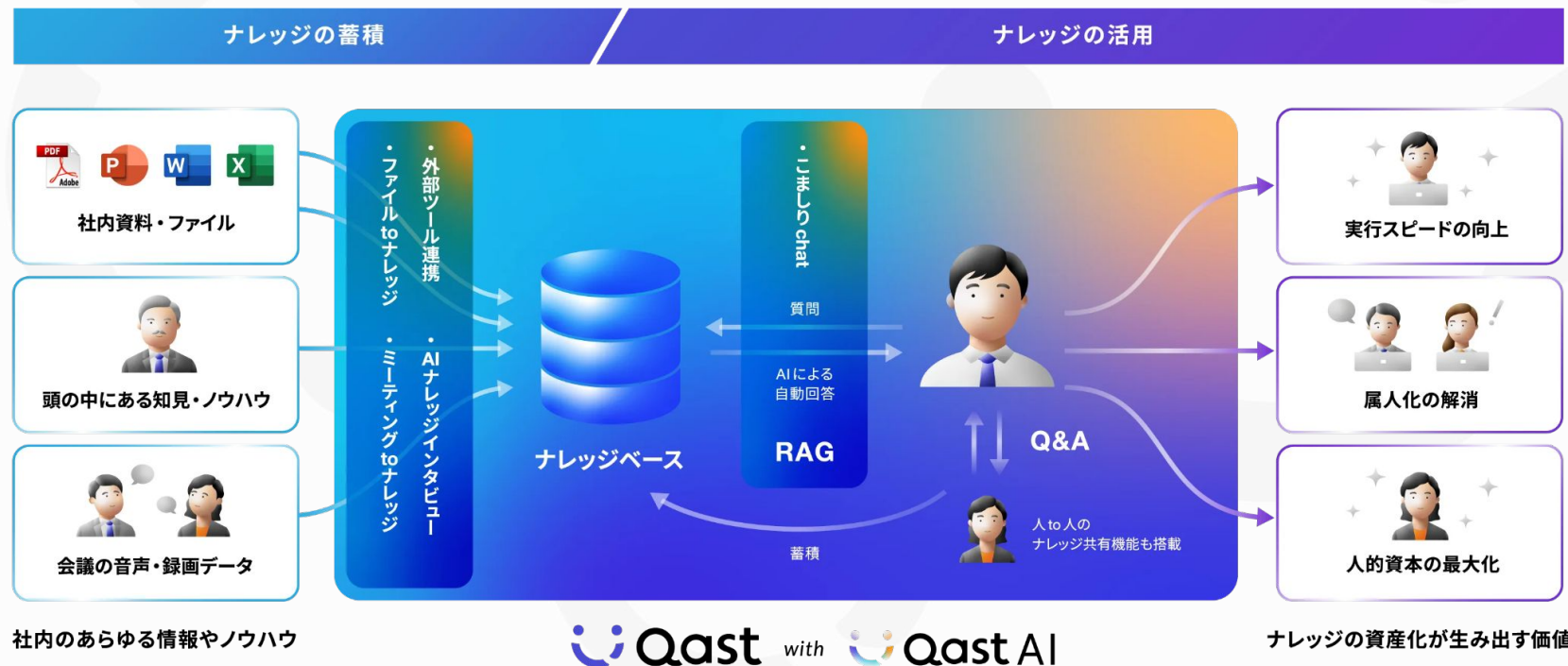
- 3.1 Qastに蓄積されるデータ
- 3.2 Qastサイクル
- 3.3 Qast 3つの特徴
- 3.4 Qastの機能
- 3.5 Qastが実現するRAGの活用
- 3.6 Qastの強み
- 3.7 Qastが解決する課題と活用メリット

3.1 Qastに蓄積されるデータ



chatで質問 → 蓄積されたデータからAIが最適な回答を自動生成

3.2 Qastサイクル | Qastで実現するナレッジの蓄積と活用



3.2 Qastサイクル | 全社の知識や経験を資産化し、組織のポテンシャルを最大化

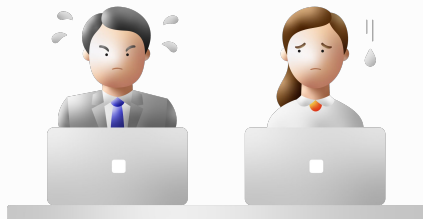
社内のどこかに眠っている資料



ワンアクションで
で手軽に共有

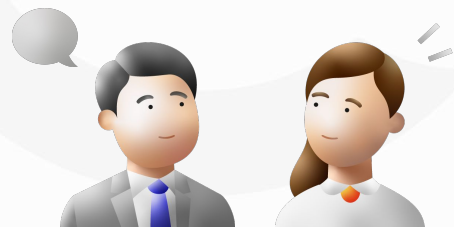
いつでもだれでも活用可能な
「業務を動かすナレッジ」へ

属人化しているノウハウ



 Qast AI

気軽な質問で
多様な知見を収集



3.3 Qast 3つの特徴

『AI×人で創るナレッジマネジメントの最適解』

- 1 社内ファイルをAIでナレッジに変換**
既にある社内のファイル（規定、マニュアル、資料）をアップロードするだけでナレッジ共有が可能
- 2 社内の最適な人物 から暗黙知を引き出す仕組み**
いきなりナレッジを書くのではなく、まずはニーズを気軽に投稿し、回答することでナレッジを蓄積
- 3 チャットで質問→AIが自動回答 + 人が最新性、正確性を担保**
蓄積されたデータからAIが自動回答し回答工数を削減。AIで回答を出せない場合でも人の補足が可能

3.4 Qastの機能① | 社内ファイルをAIでナレッジに変換



形式知蓄積

ファイル to ナレッジ

ナレッジ投稿を自動化

Point

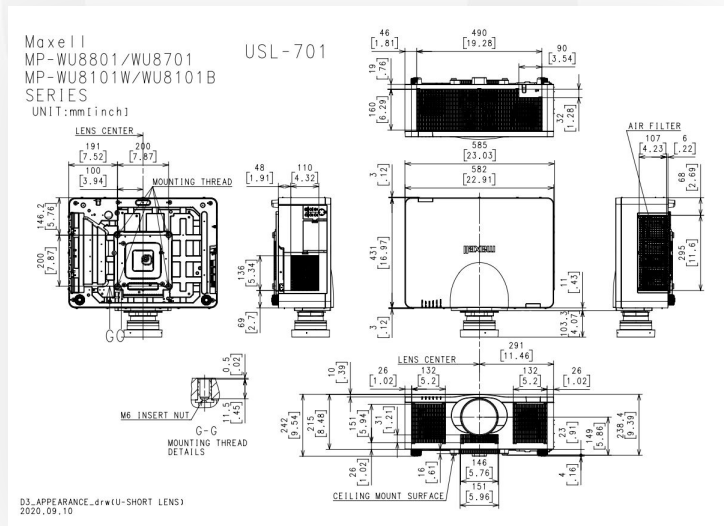
- ✓ 既存ファイルを構造化されたナレッジに変換
- ✓ 複数ファイルから複数のナレッジを生成
- ✓ 要約や背景情報、タグ付与を自動化



3.4 Qastの機能① | AI-OCR機能で図面や手書き書類も自動投稿



PDFやDocsなど既存ファイルをアップロードするだけでメモ投稿を自動作成する「ファイルtoナレッジ」。AI-OCR機能で図面や手書き書類にも対応。ファイルの添付はもちろん、要約もAIで自動生成して投稿します。



メモ 最終更新: 2024/09/19 21:43

閲覧: 750回 閲覧: 2人 ...

デモ投稿用グループ 図面

MP-8000_usl-701_scale_Maxell社

ファイルの要約

このファイルは、Maxell社のプロジェクターMP-WU8801/WU8701およびMP-WU8101W/WU8101Bシリーズに関する技術図面を含んでいます。図面には、レンズセンター、マウンティングスレッド、エアフィルターの位置や寸法がミリメートルとインチで記載されており、各部品の詳細な配置とサイズが示されています。また、M6インサートナットの位置や天井取り付け面の寸法も含まれています。図面の日付は2020年9月10日となっており、D3-APPEARANCE.drw(U-SHORT LENS)というファイル名が記載されています。

社内に展開するとしたら、どの部門に何を伝える？

- 製造部門: プロジェクターの組み立てに必要な正確な寸法と部品配置の情報を伝える。
- 設計部門: 技術図面の詳細を共有し、製品設計の参考にする。
- 品質管理部門: 図面に基づいた製品の品質検査基準を設定する。
- 営業・マーケティング部門: 製品の価格と取り付け位置を顧客に正確に伝えるための情報を提供。

3.4 Qastの機能② | 情報のニーズを可視化して属人化したノウハウを引き出す

ノウハウ共有

Q&A

ニーズから引き出す社内版知恵袋

Point

- ✓ 投稿の心理的ハードルを下げる匿名機能
- ✓ 投稿での貢献を数値化できるスコアランキング
- ✓ ライトパーソンへ辿り着く回答リクエスト

Coming soon

- ✓ 質問とユーザー情報を紐づける自動リクエスト



3.4 Qastの機能② | 類似投稿をサジェストし、質問の重複を回避



Q&A投稿画面で入力される質問をリアルタイムに取り取り、
類似の投稿をAIがサジェスト。
必要な情報にスピーディにたどり着くとともに、
重複した質問の投稿を回避できます。

🔍 ご記入中の内容に似た投稿があります (3)

Non_Matsumura
Teamship Design

有給休暇や特別休暇等の申請方法

▼休暇の種類anyでは土日祝・年末年始、それから有給休暇の他に、アニバーサリー休暇と夏季休暇があります。それぞれ...

Non_Matsumura
Teamship Design

労務規定の質問

よくある労務規定の質問事項は下記です👉👉①リフレッシュ休暇の付与日はいつですか？有付与と同じです！ただし、...

Non_Matsumura
Teamship Design

【労務注意】勤続賞金は...

3.4 Qastの機能③ | 有識者にAIがインタビュー。会話を構造化したナレッジに

ノウハウ共有

Comming soon (特許出願中)

AIナレッジインタビュー

AIと会話することで暗黙知を引き出す

Point

- ✓ 特定のテーマを入力するとAIが質問を自動生成
- ✓ 高精度の音声入力に対応、相槌/深掘りも可能
- ✓ 会話の内容を瞬時に体系的なナレッジに変換



3.4 Qastの機能④ | 蓄積されたナレッジからAIが自動回答



検索

こましりchat

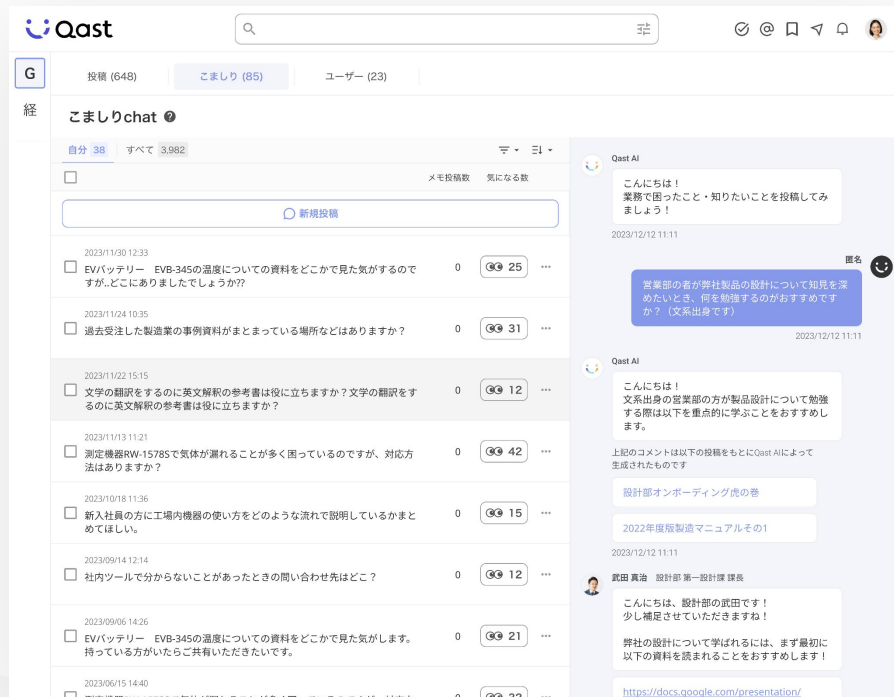
過去投稿からAIが自動で回答

Point

- ✓ Qastに蓄積された情報からAIが自動回答
- ✓ AI未回答や最新情報は人がchatに投稿可能
- ✓ 人の投稿をAIが学習し、精度向上を実現

Coming soon

- ✓ SharePointなどの外部サービスとも連携



3.4 Qastの機能⑤ | 部署・部門を超えて「だれが何に詳しいか」がわかる

検索

プロフィール

経験やスキルを可視化しKnowWhoを実現

Point

- ✓ 初回ログイン時にデータが溜まる
- ✓ 人となりがわかり、心理的安全性を担保
- ✓ 簡単に登録できるユーザータグで何に詳しいかが一目でわかる



佐藤 太郎

sato.taro@example.com

役職 マネージャー

経験・特徴

新卒採用

中途採用

コーチング

採用面接

組織立ち上げ

入社後研修

事業企画

社内ツール

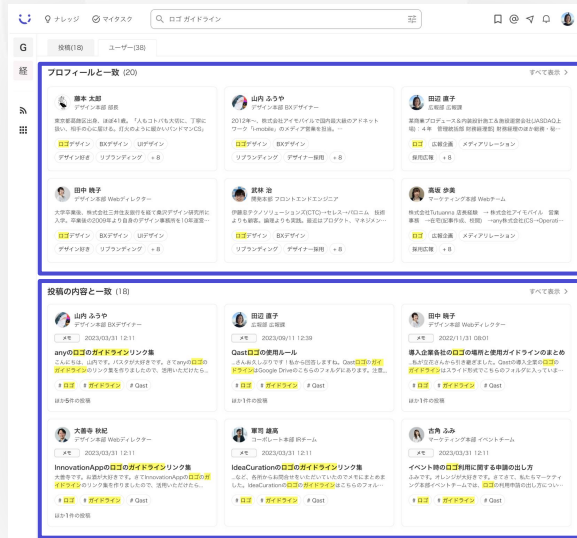
IT機器関連

プレゼンテーション

オンボーディング

3.4 Qastの機能⑤ | 「詳しい人」が見つかるKnowWho検索

その人が持つスキルや得意分野を登録したユーザータグのほか、プロフィール文や過去の投稿も検索の対象になるので、必要な情報に詳しい人にスピーディにアプローチできます。



プロフィールと一致 (20)



3.4 Qastの機能⑥ | 投稿や活用の状況を可視化

分析

ダッシュボード & スコア機能

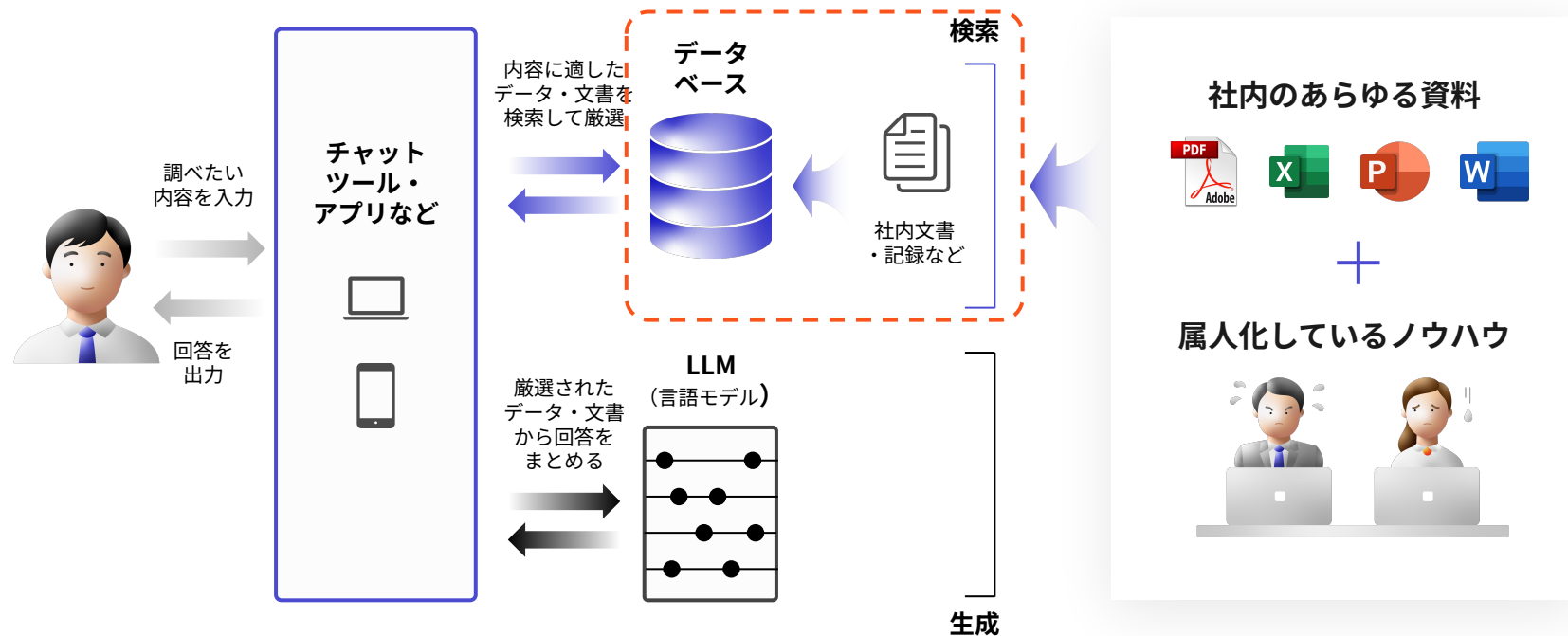
“活用状況の可視化・分析”が可能

Point

- ✓ アクティブ率や投稿数などをグラフ化
- ✓ よく読まれている投稿を分析
- ✓ よく活用しているユーザーの傾向を分析
- ✓ 人事制度や表彰制度に活用



3.5 Qastが実現するRAGの活用



3.6 Qastの強み

あらゆる情報を企業のナレッジとして蓄積・活用し、生産性を向上するQastの6つの強み

1

ナレッジの蓄積も活用も、 AIを活用してスピーディ & スムーズに

これまで難しいとされてきたナレッジマネジメントの実現を生成AIの活用でサポートし、業務の効率化、組織の成長につなげます。

2

属人化したノウハウを資産化し、 企業の競争優位性を向上

情報のニーズを可視化し、属人化しがちなノウハウや知見といった暗黙知を引き出して形式知化し、組織のナレッジとして資産化します。

3

組織の人と人をつなぎ、 人的資本の最大化を実現

部門や拠点を越えて経験者や有識者を探すことができ、エンゲージメントの向上や人的資本の最大化につながります。

4

分かりやすい画面・機能で リテラシーを問わず幅広くだれでも使える

シンプルで分かりやすい画面設計を特徴としており、職種や年齢層、ITリテラシーにかかわらず誰でも直感的に操作することが可能です。

5

部署や部門でサイロ化しがちな大規模企業も 心理的安全性を担保し、人的資本を最大化

ワークスペースやフォルダを活用した権限設定が可能であると同時に、情報共有に対する心理的ハードルに配慮した設計で活用を促進します。

6

「ツール導入しても活用されない」を 専門チームの伴走で解決

導入後の初期サポート、組織浸透、全社定着までに至るすべてのステップを、経験豊富な専門のナレッジコンサルタントがサポートします。

3.7 Qastが解決する課題と活用メリット



現場社員

マニュアルや規定には自分の業務に
直結する知識がない
→業務を進めるのに必要以上に時間
がかかる



人が教えあうQ&A

業務知識を得るまでの時間：1分以内

汎用的な文章ではなく、
業務に直結する回答を即座に得られる



管理職

ノウハウ伝達が難しく、業務が
属人化してしまう
→メンバーの育成ハードルや
問い合わせ対応が増える要因に



Qast AI

1ヶ月あたり17時間(2営業日)を創出

資料アップロード or 音声蓄積により
日常の業務から知識継承が可能に



経営層

日常的な業務のノウハウ、資料、
現場の気づきやアイデアが共有され
ていない
→あるはずの人的資本が見えづらい



Qast

社内のあらゆるデータを共有、蓄積

ナレッジが自社にしかない資産となり、
競争優位を生み出す

chapter 4

サポート体制

ツールは導入したら終わり、ではありません。

Qastの社内活用を促進し、ナレッジマネジメントの文化を醸成するためのサポートをご提供します。

4.1 …… ナレッジコンサルタントによるサポート

4.2 …… オンボーディングパッケージ

4.1 ナレッジコンサルタントによるサポート ①

【対象プラン】

400 ID以上のプロフェッショナルプラン

300 ID以上のプロフェッショナルPLUS プラン

ツールは導入してからがスタート。

導入支援だけでなく、浸透・定着までを専門のスタッフがサポートします。

課題・利用目的を明確化



プロジェクトチーム組成



施策の提案・実行



定量フィードバック



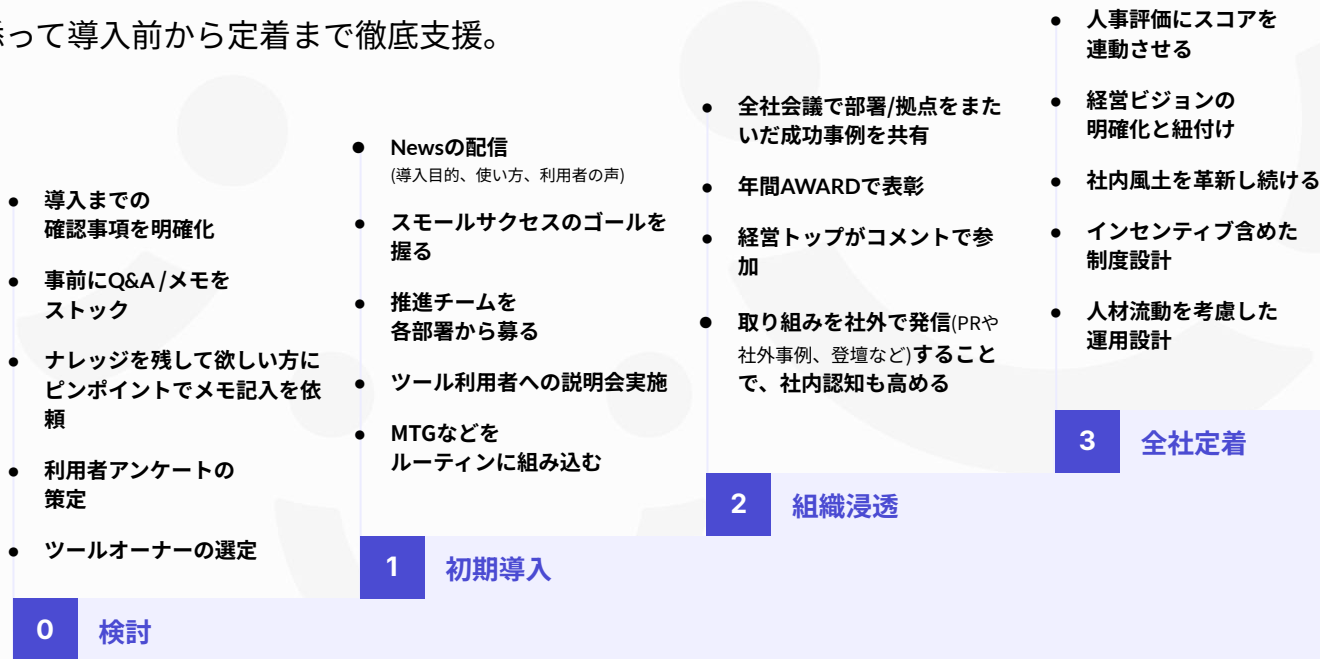
4.1 ナレッジコンサルタントによるサポート ②

【対象プラン】

400 ID以上のプロフェッショナルプラン

300 ID以上のプロフェッショナルPLUSプラン

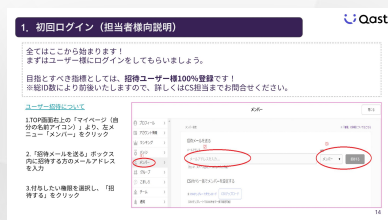
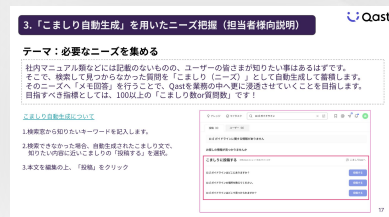
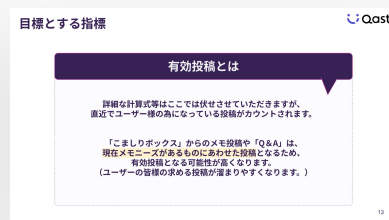
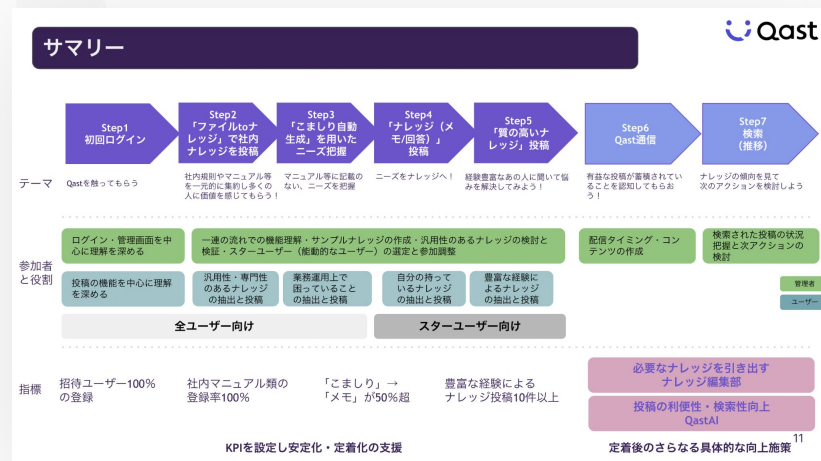
多くのナレッジマネジメントを成功に導いたナレッジコンサルタントが
貴社の課題に寄り添って導入前から定着まで徹底支援。



4.2 オンボーディングパッケージ

【対象プラン】スタンダードプラン

さまざまな企業のナレッジマネジメントの取り組みをサポートしてきたカスタマーサクセス担当者が、Qast導入から社内浸透までの具体的な取り組み方や施策などを「オンボーディングパッケージ」としてご提供。
もちろん、ご質問やご相談も随時承ります。
Qastを通してナレッジの循環サイクルが自走するよう、サポートいたします。



chapter 5

導入事例

さまざまな業種・規模の企業様に導入いただいております。

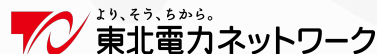
- 5.1 導入企業
- 5.2 導入事例
- 5.3 業界別利用シーン
- 5.4 よくあるご質問

5.1 導入実績

知識継承や拠点横断での知見の共有化を目指す様々な大手企業で導入



集英社



5.2 導入事例

導入企業3社様のインタビューを動画でご紹介しています。



<https://www.youtube.com/playlist?list=PLZixscCyGfvUNrsWwdKnCQ9s3LKjTYB5I>

株式会社東海理化 様

業種：自動車部品メーカー

利用人数：3,400人

社内のノウハウは企業の「宝物」。ナレッジを可視化し、蓄積することで、技術継承とイノベーションの礎を築く。

大規模

製造業

技能・ノウハウ共有

Q&A活用



課題

- 社員の技術力を、次の世代の社員の技術力向上に役立て、企業のナレッジとして蓄積したい。
- 社員が持つノウハウを活かし、新たな事業につながるイノベーションを創出したい。
- DX化による業務改善を促進する必要があった。

施策

- 情報を必要とする側からの発信を可能とする「知恵袋」をイメージし、Qastを導入。
- Qastの活用を促進するために推進委員を構成するなど、ナレッジコンサルタントとともに社内の意識改革に取り組む。

成果

- 年代・拠点を横断した知識共有が行われ、若手の技術力向上に成功。
- 社員が「それQastしてみたら？」と会話するほど、Qast上でのコミュニケーションが促進された。
- わずか半年でDX推進、イノベーションの土台ができた。



株式会社丸井グループ 様

業種：小売業・フィンテック業

利用人数：5,500人

グループ全体でナレッジを共有することで社員の自己解決を促進。
Qastの機能を活用して情報の最新性や信頼性も担保。

大規模

小売業

多拠点・多店舗

マニュアル共有

自己解決促進



課題

- 業務を効率化し、より創造性の高い業務に労力をシフトさせたい。
- グループ内各社の垣根を超えた大規模な人事異動による、社内問い合わせを減らしたい。
- 既存ツールでは検索性が低く欲しい情報にたどり着けない。

施策

- グループ内のマニュアルを、検索性の高いツールで一元管理することを想定し、Qastを導入。
- 社員番号でログインできるようにすることで、全社利用を促進。
- 各部門ごとにテンプレートを設定し、情報を発信。

成果

- 「とりあえずQastで調べる」が定着し、社員の自己解決が促進された。
- テンプレートの活用により、情報の信頼性・対象者・記載漏れの防止を実現。
- 閲覧数など情報ニーズが把握できるため、情報更新の優先度が可視化できた。

エリエールペーパー株式会社

エリエールペーパー株式会社 様

業種：家庭用紙製品の製造

利用人数：300人

現場を含めて、幅広い活用を実現することで業務の効率化やコストの削減など、ビジネスの拡大に直結すると実感。

中規模

製造業

Qast AI活用

自己解決促進

Q&A活用

技能・ノウハウ共有



課題

- 情報共有による人材育成や効率化につなげられる企業文化の醸成を検討。
- 業務に必要な情報について問い合わせる側・される側の工数を削減したい。
- 安全管理な操業に関する情報を共有・活用し、現場でのリスクを低減したい。

施策

- Qastのナレッジコンサルタントが社員向け説明会を実施。
- 部署を横断したメンバーによる「Qast推進チーム」を組成。ナレッジコンサルタント共にワークショップなどを開催するなど、ナレッジ共有の促進に取り組む。

成果

- 約2か月で投稿数は900件、アクティブユーザー率は77%近くと、当初設定した目標を大幅に上回った。
- 現場でもAIを活用して蓄積された情報から必要な情報を引き出し、スピーディな対応が可能に。
- 紙で保存されていた情報もQastに蓄積して活かせるように。



株式会社四電工 様

業種：建築設備工事・送配電設備工事・兼業事業

利用人数：540人

設立：1963年

“聞きづらい”を解消。

Qastでつなぐベテランから若手へのナレッジ継承

中規模

Qast AI活用

技能・ノウハウ共有

Q&A活用



課題

- 30・40代が少なく、50代・20代が多い組織構成の中、ベテランから若手への知見や技能継承が課題になっていた。
- 技能継承、情報共有を目的に複数のサービス導入を検討したものの、成果やコストなどでの課題が払拭できなかった。

施策

- 形式知・暗黙知の両方を蓄積し活用できるQastを導入。
- 担当者が複数拠点に赴き、Qast導入の目的や使い方を説明し活用を促進。
- 社内アンケートを実施し、情報のニーズを収集。

成果

- Q&Aで技術的な質問をすることで、拠点を越えたナレッジの共有が可能に。
- 「ファイルtoナレッジ」を活用して社内規定などのマニュアルを共有することで、現場の多い社員も「こましりchat」で簡単に必要な情報が得られるようになった。



株式会社デジタルガレージ 様

業種：マーケティング事業

利用人数：330人

社内の情報を一元化して「Qastを見れば全部わかる」を実現。
社員のエンゲージメント向上にも寄与。

中規模

IT / マーケ業

部署間連携

自己解決促進

技能・ノウハウ共有



課題

- 事業部全体で取り組んでいることを社員全員で共有したい。
- 情報が散在しているという課題を解決し、情報の蓄積と一元化する必要性があった。
- 業務に必要な情報を部署内で効率的に共有したい。

施策

- 事業部内のFAQや業務マニュアルなどあらゆる情報をQastに集約。
- 各部署にアンバサダーを立て、部署内でのQast活用を促進。
- 社員の役に立つナレッジを投稿してくれた人を社員の投票制で選び、Qast賞を授賞。

成果

- 「Qastに知りたい情報が全部載っているので、毎日のように使っています」という社員の声。
- 更新しやすいので情報の新鮮さをキープでき、検索によって最新の情報をキャッチアップできる。
- 誰に聞いたらいいのか、誰が何をしているのかも分かるようになった。



NDIソリューションズ株式会社 様

業種：DX支援 / システム開発

利用人数：470人

「知りたい情報はまずQastで」が根付き、社内の情報インフラとして
欠かせないツールに。社員のスキルの把握や理解促進にも力を発揮。

中規模

IT・開発

部署間連携

自己解決促進

Q&A活用

技能・ノウハウ共有



課題	施策	成果
- 業務の質の改善に社員同士の情報共有が重要。 - 既存のツールではグループ内の別会社や関連会社との連携が困難。 - グループ会社の統合などにより、業務管理系の問い合わせの急増が想定された。	- 投稿キャンペーンを行うと同時に、研修などでの質問もQastで実施。 - グループ会社統合に際し、技術情報だけでなく、人事総務系の情報もすべてQastに集約。 - Qastへの投稿を既存のチャットボットと連携してQastへの導線を強化。	- 統合により社員は2倍以上になったが、想定よりも問い合わせが増えなかった。 - Qastを通して社員の名前を覚えたりスキルも把握できるので社員の理解にも役に立つ。 - 機能やUIがシンプルなので、バックオフィス部門の社員でも使いやすく、情報が集まりやすい。

株式会社日本エルディアイ

株式会社日本エルディアイ 様

業種：学習塾・予備校の経営

利用人数：30人

ナレッジの蓄積はもちろん、Qast上のコミュニケーションによって
社内のナレッジが自然に強化されています。

小規模

教育業

自己解決促進

Q&A活用

技能・ノウハウ共有



課題

- 講師のノウハウが属人化し、人によってパフォーマンスの差が生まれていた
- 人事異動の際の引継ぎに工数がかかっていた

施策

- 部署横断で「ナレッジ共有プロジェクト」チームを組成
- 部署ごとに投稿すべきナレッジを整理し、ワークショップ形式で社員一人につきナレッジをひとつ投稿

成果

- 社内ツールの説明や模試の運営方法などのマニュアルをメモ投稿
- Q&A機能でハイパーフォーマーに売上を伸ばすコツなどのナレッジを形式知化
- 引継ぎ情報の投稿に質問や回答、追記などのコメントが負荷されることで、自然に情報の強化が実現

集英社

株式会社集英社 様

業種：総合出版業

利用人数：80人

各領域のスペシャリストがナレッジ共有することで、
日々の業務やオンボーディングがスムーズに

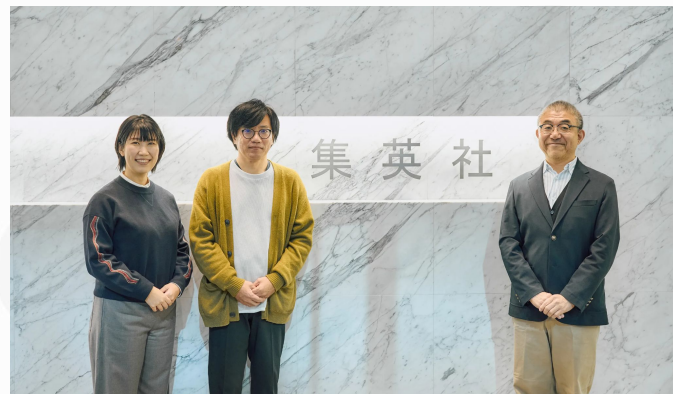
小規模

出版

社内・チーム内の共有

自己解決促進

マニュアル共有



課題

- デジタル資産や知見の散在していた。
- リモートワークに対応したナレッジ共有の場がなかった。
- ノウハウやナレッジが属人化していて形式知化されていなかった。

施策

- Qastのメモ機能を活用してノウハウをマニュアル化。
- Qast上でのQ&Aによりスタッフのナレッジを蓄積。
- メディアごとにフォルダを分けて情報を整理。

成果

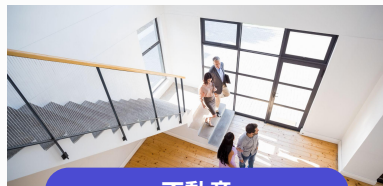
- 自己解決促進による担当者の問い合わせ対応負荷軽減。
- 引継ぎ、オンボーディングの効率を改善し、新入メンバーが1週間で自走できるようになった。
- ナレッジマネジメントの重要性が認知され、文化が醸成されつつある。

5.3 業界別利用シーン



小売

- 店舗↔本部のQ&A
- 全社的なアナウンス
- 現場の運営ノウハウ



不動産

- 拠点ごとのナレッジ共有
- ベテランのノウハウを蓄積
- 営業資料の共有



メーカー

- 商品概要を蓄積
- 開発↔営業のやりとり
- 会議の議事録



コールセンター

- 問い合わせと回答蓄積
- 対応ノウハウを共有



出版・メディア

- 制作物とその説明
- 業務マニュアル
- ツールの使い方



広告・IT

- 業務フロー / マニュアル
- 業界の最新情報を共有
- 成功事例 / 失敗事例



医療

- 拠点ごとのナレッジ共有
- グループ全体の質問箱
- 電子書類の格納



製造業

- ベテランのノウハウを蓄積
- 製造過程の共有
- 営業↔設計のやりとり

5.4 よくあるご質問

Q. 他のナレッジ共有ツールと何が違いますか？

- シンプルなUIにより職種を問わず誰でも使える
 - 知りたいことや困ったことなどの「ニーズ」をベースにナレッジを蓄積することができる
 - チャット対応/カスタマーサクセス/ナレッジコンサルタントなど各種サポートが充実している
 - スコア/称賛機能/ダッシュボードなど投稿の促進や活用状況の管理のための機能が充実している
- などの違いがございます。

Q. 定着に向けての運用サポートはありますか？

機能や操作方法についてチャットツールでお気軽にご質問やご相談をいただくことが可能なほか、活用方法についてカスタマーサクセス担当に直接ご相談いただくことも可能です。また、500 ID以上のビジネスプラン、400 ID以上のプロフェッショナルプラン、300 ID以上のプレミアムプランをご契約のお客様には専任のナレッジコンサルタントがサポートいたします。

5.4 よくあるご質問

Q. 投稿を促進する仕掛けはありますか？

- スコアやランキングによって貢献度を可視化し、投稿へのモチベーションを向上させる
- 称賛機能(スタンプ)によって閲覧者からのリアクションを促し、投稿者のモチベーションを向上させる
- 回答リクエスト機能によって有識者にナレッジの提供を促すことができる
- Q&Aや「[こましりchat](#)」など一部機能では匿名での投稿が可能。投稿への心理的ハードルを下げる可以降低などの仕掛けがございます。

Q. すでに社内にあるデータをインポートできますか？

可能です。データをご提供いただき、弊社でインポート代行いたします。納期はお客様からのご依頼数の状況によって変動する可能性があります。また「ファイルtoナレッジ機能」のご活用もお勧めいたします。詳しくは営業担当にお問い合わせください。

chapter 6

ナレッジマネジメント浸透への取り組み

Qastは、ナレッジマネジメントの認知向上、取り組み促進に向け、様々な情報を発信しています。

6.1 ナレッジマネジメント白書

6.2 Qastセミナー

6.3 Qast Lab

6.1 ナレッジマネジメント白書

社会背景から課題、取り組みの状況まで、
企業とナレッジマネジメントに関する情報を網羅。

企業経営に対するナレッジマネジメントの重要性を再確認するとともに、日本企業のナレッジマネジメントの取り組みを2023年から独自に調査。

「日本企業の課題」「課題解決に機能するナレッジマネジメントとは」「ナレッジマネジメント調査」などの内容を収録。業種別、部署別、職位別などの詳細データも掲載しています。

【URL】

<https://qast.jp/knowledge-report/>



6.3 Qastセミナー

専門家や、ナレッジマネジメントに取り組む企業ご担当者にゲストとして登壇いただき、ナレッジマネジメントやQastの魅力を伝えるセミナー（ウェビナー）を開催

ナレッジマネジメントについての認知を深めていただき、Qastの魅力を伝える目的で毎月ウェビナーを開催しています。

専門家や企業のご担当者をゲストとしてお招きし、リアルな取り組みの課題やナレッジマネジメントの未来をお話しいただく対談シリーズも展開いたします。



6.4 Qast Lab 未来ナレッジ研究所

「これからの働き方において必要な"未来のナレッジマネジメント"を研究するメディア」
として、ビジネスにすぐ役立つ情報を発信

基本的なナレッジマネジメントの知識から、さまざまな業種におけるDXをはじめ、業務の効率をアップするノウハウやTipsを記事形式で掲載。

より良い未来の働き方を実現するための、さまざまな情報をピックアップしてご紹介しています。

【URL】

<https://qast.jp/media/>



chapter 7

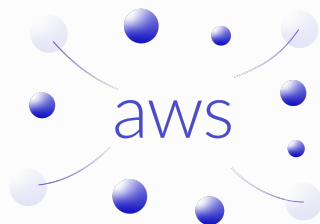
セキュリティ・動作環境

高いセキュリティレベルを実現。プライム上場企業様にも導入実績がある、安心してご利用いただけるクラウドサービスです。

- 7.1 安心のセキュリティ
- 7.2 セキュリティに関するよくあるご質問
- 7.3 動作環境

7.1 安心のセキュリティ

プライム市場上場企業や公的機関でも安心してご利用いただける高いセキュリティレベルでのサービスを実現しています。



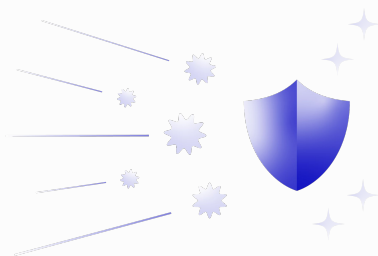
**データセンターは
信頼性の高いAWSを使用**

多数の実績と高い信頼性を持つAWSを利用しています。第三者機関による（ISO 27001）を取得しており、非常に高いセキュリティ基準が証明されています。



**全ての通信・情報は
暗号化して保存**

全ての通信、ならびに投稿された情報は全て暗号化して保存。万が一、悪意のある第三者がデータにアクセスしても、改ざんや内容漏洩が起こらないよう防ぎます。



**不正アクセスを防止・検知する
堅牢な仕組み**

DDoS検知、WAF、ファイアウォール、侵入検知などの技術を使用し、不正アクセスの防止、および検知を24時間行えるシステムを構築しております。

7.2 セキュリティに関するよくある質問

Q. セキュリティチェックシートのやり取りは可能ですか？

可能です。営業担当にお申し付けください。

Q. IPアドレス制限は可能ですか？

可能です。Businessプラン以上のプランへの加入が必要です。

Q. ユーザーのアクセスログを取得することはできますか？

可能です。Businessプラン以上のプランへの加入が必要です。

Q. データセンターはどこにありますか？

国内リージョンに設置しております。

7.2 セキュリティに関するよくある質問

Q. 第三者認証機関を取得していますか？

ISO27001(ISMS)を取得済みです。登録範囲など詳細は[こちら](#)をご参照ください。

Qどのようなセキュリティ対応を行っていますか？

Qastでは多方面からセキュリティ対策を行っております。

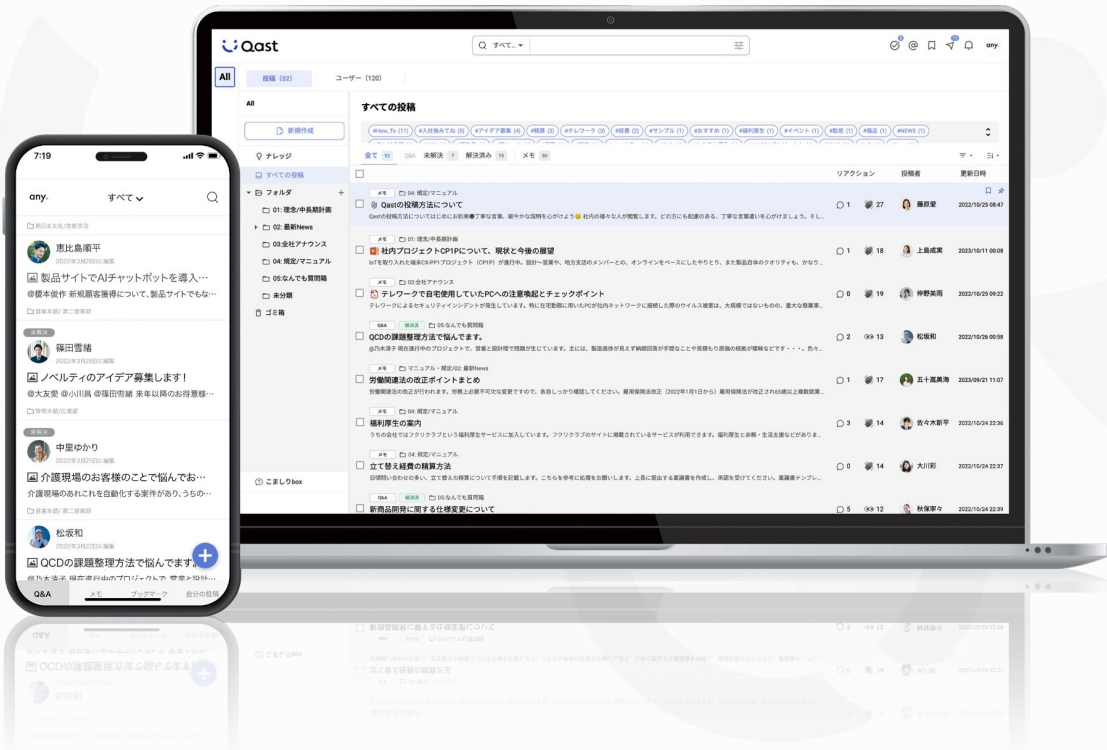
主な対応内容は下記の通りです。

- 通信の暗号化(SSL対応)
- データバックアップ
- 投稿データの暗号化
- 2段階認証(任意)
- 不正アクセス監視
- OS / ミドルウェアのセキュリティアップデート など

また、Business Plan以上をお申込みいただくことで、以下の3つが可能になります。

- IPアドレス制限
- シングルサインオン
- アクセスログのダウンロード

7.3 動作環境



対応ブラウザ(PC)

- Chrome最新版
- Edge最新版
- Safari最新版
- Firefox最新版

※推奨ブラウザはChromeです。

対応ブラウザ(SP)

- Safari最新版(iOS)
- Chrome最新版(Android)

chapter 8

サービスプラン

ご利用者数とサービス内容によって複数のプランをご用意しております。

- 8.1 料金プラン
- 8.2 料金に関するよくあるご質問
- 8.3 ご利用開始までのステップ
- 8.4 お問い合わせ

8.1 料金プラン

	プロフェッショナル	プロフェッショナル Plus
料金	24万円/月～ ※200名を超える場合は追加1ユーザーあたり1,200円/月	36万円/月～ ※200名を超える場合は追加1ユーザーあたり1,800円/月
1ファイル容量	250 MB	250 MB
基本機能	●	●
ダッシュボード	●	●
セキュリティオプション	●	●
Qast AI	●	●
高度な表検索(Qast AI)	-	●
ナレッジコンサルタント	400 ID～	300 ID～
初期費用	20万円	20万円

※表示金額は全て税別、年間契約の場合の料金です

※追加は10ユーザー単位(1,000名以上の契約は100ユーザー単位)

※詳細の料金については利用人数によって変動しますので、お問い合わせください

8.2 料金に関するよくある質問

Q. 料金の支払方法を教えてください

銀行振込によるお支払いとなります。

Q. 支払いサイクルを教えてください

申込書受領後5営業日以内に請求書の発送を予定しております。請求書発行月の翌月末支払いとなります。

Q. ボリュームディスカウントはありますか？

大規模利用の場合ボリュームディスカウントのご相談も可能です。詳細はお問い合わせください。

Q. 年間契約後にプラン変更はできますか？

契約ID数、またはプランのアップグレードによる変更は可能です。※ダウングレードやキャンセルはできません。

8.2 料金に関するよくある質問

Q. プランを変更した場合、いつから新プランの料金が反映されますか？

お申し込みいただいた翌月から、新プランの料金が適用されます。

Q. IDの追加方法を教えてください

サポートまでご連絡ください。10 ID単位で追加可能です。(1,000名以上は100 ID単位)

Q. IDを追加した場合の支払方法について教えてください。

例えば、2023年4月1日から100 IDの契約中、5月1日に50 IDの追加契約をした場合

【基本契約】 100 ID：2025年4月1日～2026年3月31日

【追加契約】 50 ID：2025年5月1日～2026年3月31日

基本契約と契約終了日が同日になります。(追加分の50 IDについては、11ヵ月分のご請求)

8.3 ご利用開始までのステップ

AIの精度などお試しいただける期間も。お気軽にお問い合わせください！

STEP 1

トライアルのお申し込み

お客様の目的や課題に合わせて、実際にお客様の環境でご活用可能か、AIの精度がご期待に沿えるかどうかなど、お試しください。

- 各種機能のお試し
- 運用方法の検討
- セキュリティチェック

※機能によって制限がある場合がございます。

STEP 2

ご契約

スムーズにご契約いただけるよう、ご担当者様向けにサービスに関するレクチャーを始め、課題感のヒアリングを通して、お客様に最適な環境構築のサポートをご提供いたします。

- 初期設定
- データ引き継ぎ
- 投稿データ作成

STEP 3

ご利用開始

400 ID以上のプロフェッショナル プラン / 300 ID以上のプロフェッショナル Plus プランのお客様は、ナレッジコンサルタントが社内利用浸透のサポートもさせていただきます。

お気軽にお申し付けください。

8.4 お問い合わせ

個別ご相談会・無料デモのお申し込みなど、ご不明点やご質問がございましたら、お気軽にお問い合わせください。

お問い合わせはこちらから ▶ <https://qast.jp/contact/>

【運営会社】

商号	any株式会社
設立	2016年10月3日
事業内容	Qastの開発、運営
代表取締役	吉田和史
所在地	東京都千代田区神田錦町2-2-1 KANDA SQUARE 11F
URL	https://qast.jp/



The background features a repeating pattern of stylized, light gray faces. Each face is composed of a large, curved line for a smile and a small circle for a head. The faces are arranged in a way that they appear to be looking towards the center of the image.

any.

チームウィルで、一歩先の世の中へ