

脱・議事録！会議は「タスクを育てて」進める。

TASK DRIVE | 議事録×タスク自動化



TASK DRIVEが会議の業務効率化を実現します



TASK DRIVEが自動生成

タスクリストで準備済み

～ 会議実施とタスク実行に注力できます～

業務効率化に欠かせない3つの高精度コンテンツを自動生成

文字起こし生成



“言った言わない”ゼロ化
話者自動識別で事実記録

議事録生成



議題別に要点自動整理
宿題・ToDoも明確に

タスク生成



詳細タスク自動確定
戦略リスク提示

脱・議事録！会議“中”の症状を根絶 その会議、こんな症状ありませんか？

あるある① 課題未定義



会議後、議事録に残るのは「検討します」の文字だけ。
「で、結局誰がやるんだっけ？」が、お決まりの口癖。



もう、「誰がやるか」で悩みません

TASK DRIVEが発言から課題と原因、担当・期限を自動で特定し、実行可能なタスクを即時生成します。

項番	議題	課題	タスク	担当者	ステータス	期
8	セミナーアンケート結果の回収・分析	セミナーの継続的な改善と顧客満足度向上	既存顧客向けオンライン活用セミナーのアンケート結果を回収・分析する	山本	新規登録	2025
3	オンボーディング支援パッケージの検討	顧客現場の導入負担軽減と評価向上	オンボーディング支援パッケージの内容確定	田中	遅延	2025
1	東日本エリア営業進捗確認	月間目標達成に向けた進捗管理	東日本エリアの営業進捗状況の確認	田中	完了	未
6	リテンション施策のKPI準備	次回会議でのリテンション施策評価	リテンション施策のKPI準備	山本	進行中	2025

あるある② ToDo不明確



方針は決まった。でも、「次の一步」が誰も分からない。
気づけば時間だけが過ぎる、“思考停止”したプロジェクト。



もう、「次に何をすべきか」で迷わせません

TASK DRIVEが議論を分析し、具体的で実行可能な「推奨アクション」を自動提案します。

推奨アクション
【山本】初回セミナー終了後、即時にアンケートを回収し、集計・分析結果を次回会議までにまとめる（セミナー実施日～次回会議まで）
【山本】アンケート設計の妥当性を検証し、必要に応じて次回以降の設問を改善する（次回会議まで）
【田中】Q&A事例集の作成を最優先で完了し、カスタマーサクセス部門と最終確認を終えたうえでD社向け提案資料を確定する（今週中）
【田中】関西エリア向けにも展開可能なテンプレート化を検討し、CS・プロダクト部門と連携して次回
【田中】D社案件の進捗を注視し、カスタマーサクセス部門と連携してオンボーディング支援パッケージの最終確認を完了させる（今週中）
【田中】D社以外の東日本エリア案件の進捗加速策を検討し、次回会議で提案する（次回会議まで）

脱・議事録！会議“後”の病理を治癒
会議の“後”で停滞していませんか？

あるある③ 伝達不全



「言ったはず」「聞いていない」の不毛な水掛け論。

さらに、役員会の方針変更を知らず、現場は古い指示のまま走り続ける“致命的なすれ違い”。



もう時間軸・空間軸の“すれ違い”は起きません

現場と経営、双方の会議音声をアップするだけ。

TASK DRIVEが「前回→今回→関連進捗」を自動で統合し、組織の動きを一つにします。

前回進捗	今回進捗	関連進捗
	【2025-07-20の会議での状況】会議内で新規に発生。佐藤より、セミナーが継続できるようにアンケート結果をしっかりと回収・分析する	【【役員会議】での関連情報】アンケート実施アクションにつなげる仕組み化が進行中 タグを設定し、アンケートで「活用不安」と
7-13の会議での状況】田中よりオンボーディング支援パッケージの、来週から提案に使えるよう準備	【2025-07-20の会議での状況】田中より、オンボーディング支援パッケージのドラフトは先週中に完成し、現在カスタマーサクセス部	【【役員会議】での関連情報】オンボーディングパッケージのドラフトは完成済みで、今回事例集を仕上げて確定予定。CS部門と
7-13の会議での状況】東日本問題の72.0%達成が見えてきた	【2025-07-20の会議での状況】今回の会議では、D社案件の進捗が東日本11月	【【役員会議】での関連情報】D社案件会期中に決まらば、場合、関東11月

あるある④ リスク放置



議論のズレや方針の抜け漏れに誰も気づかず対応が後手に回る見えないリスクという時限爆弾。



もう、“見えないリスク”を見逃しません

TASK DRIVEが進捗と戦略、両面からプロジェクトを解析。
潜むリスクを客観的に見える化します。

AIコーチング

A.【健全性スコア (Health Score)】 8/10 (理由: アンケート回収・分析が施策改善の中心に据えられ、セミナーの実施と連動し、施策のPDCAサイクルが回り始めている。別会議で、CRM連携や個別フォロー、も進行中。)

B.【ポジティブ指標 (Positive Indicators)】

- ☒ セミナー継続のためのアンケート回収・分析方針が明確。
- ☒ 山本が担当として指名され、責任が明確。
- ☒ アンケート結果を次回以降の施策に活用する意図が共有された。
- ☒ CRMタグ管理や個別フォローの仕組み化も進行中。

C.【ネガティブ指標 (Alerts & Risks)】

機能比較

比較項目	TASK DRIVE	A社	B社
話者分離精度	95%以上	△	×
文字起こし精度	97%以上	不明	不明
専門用語学習	自動学習	単語登録設定可能	単語登録設定可能
タスクリスト自動生成	◎	×	×
メール／Slack自動送信	◎	不明	不明

特徴

セキュリティについて

- アップロードされた音声ファイルや生成コンテンツは、ファイルをダウンロードした直後にサーバーから自動的に削除されます。
- お客様のデータがAIモデルの学習に使用されることはありません。

生成タスクの精度について

- TASK DRIVEに会議の目的・参加者の役割など「会議の背景情報」を入力することでアウトプットの質は劇的に向上します。

料金プラン

	ライト	スタンダード	プロ
文字起こし／議事録／タスクリスト生成	○	○	○
音声入力時間／月	10h	30h	100h
タスクリスト生成回数／月	10	30	100
料金(税抜)／月	70,000円	140,000円	350,000円

※プロプランを以上のご利用をご希望の場合は、お気軽にご相談ください。

「TASK DRIVE」に関するお問い合わせは、下記までご連絡ください

操作イメージはこちら

販売元

開発元

CAC 株式会社 **シーイーシー**

INCULEAD
CONSULTING

お問い合わせはこちら e-mail: si.info@cac.co.jp

