40代〜60代の経営者が大絶賛

経営者のための AIパーソナルトレーニング

月1回マンツーマンで学び・作り、毎日AIが伴走する

- 月1マンツーマン
- 毎日AIが伴走
- AIツール活用

AI登竜門 by hinata

Contents

この4章で、現実の課題から
サービス・料金までをご説明します。

01 課題 ｜ なぜ今、AIに「伴走」が必要か P.03
AI活用の格差／独学が続かない理由／人も進化する

02 サービス全体像 ｜ 月1＋毎日AI＋AIツール P.09
3本柱／含まれるもの①②③／役割分担

03 導入事例 ｜ 実際の成果 P.22
インフォランス／メイプル名古屋／and.here

04 料金・導入 ｜ 価格と始め方 P.26
料金プラン／導入の流れ／FAQ／無料相談

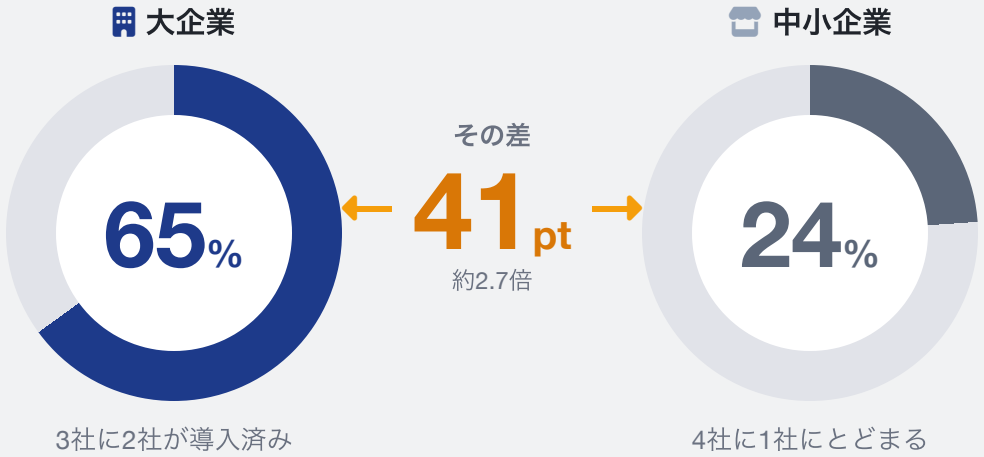
CHAPTER 01

いま中小企業が直面するAI活用の壁

大企業との格差、独学の限界。なぜ"伴走"が必要なのかを整理します。

- AI活用の格差
- 独学が続かない理由
- 人も進化する

大企業と中小企業でAI活用の差が開いている



なぜ、いま差が開いているのか

大企業は、ぐんぐん先行

人材・予算が揃い、使うほど差が開く。

中小は、足踏み

「何から始めればいいか分からない」

結論

この差は、これからも広がっていく。
早く動くほど、競争力の差になる。

→ では、学べばこの差は埋まるのか？

出典：総務省 令和5年 通信利用動向調査

学んでも実務で定着しない

AIを効果的に活用できている日本企業

※「効果的に活用」＝日常業務で継続的に成果を出せている状態（試した・知っているだけは含まない）

出典：日本能率協会総合研究所 2024

なぜ、学んでも“使える”ようにならないのか

1. **自社の業務に結びつかない**
   一般論で学んでも、何にどう使えばいいかが分からない。
2. **一度試して終わり、続かない**
   日々の忙しさに紛れて、習慣として定着しない。
3. **つまずいた時に聞ける相手がいない**
   独学では、分からないところで手が止まってしまう。

— なぜ、学んでも続かないのか？

なぜ独学は続かないのか

AIは独学だと続かない

続けるには“伴走者”が要る――これは、ジムのパーソナルトレーニングとまったく同じ構造です。

一人だと続かない

- ✕ **PCに詳しくないと、そもそも難しい**
  専門用語や文字の羅列ばかりで、どこを触ればいいか分からない
- ✕ **結局、何に使えばいいか分からない**
  どれだけ独学しても、自社の業務と結びつかない
- ✕ **忙しさに紛れて三日坊主に**
  結局、元のやり方へ戻ってしまう

伴走があると続く

- ✓ **難しい言葉を、噛み砕いて教えてくれる**
  専門用語も、自社の具体例に落として説明。
- ✓ **学び・実務での定着を管理**
  進捗を見て、毎月軌道修正する
- ✓ **月1マンツーマンで必ず前に進む**
  「続く仕組み」そのものを一緒に作る

AI導入は目的ではなく手段

目的は**業務効率化・利益向上**。AIは、そのための道具にすぎません。

出発点は「業務の見える化」

頭の中の業務を整理・言語化
何をどう進めているかを書き出す＝見える化

属人化・ブラックボックスを解く
「その人にしか分からない」を一つずつほどく

任せられる部分が見えてくる
どこをAIに任せられるかが明確になる

見える化すると、こう変わる

属人化 → 仕組みへ

頭の中にあった業務を書き出すと、**繰り返し・判断・確認**といった作業が分解され、AIに渡せる形になります。

繰り返し	資料作成	調査	確認・整理

「何を任せられるか」が見えてはじめて、AIは効いてきます。

まず手段と目的を分ける。 AIを「入れること」をゴールにせず、**業務をどう良くするか**から逆算します。だからこそ、最初に見える化が要るのです。

AIを使いこなすには、人間も進化する

AIを動かすのは、進化した経営者

人間の指示力 × AI ＝ 成果

AIに指示するのは、あくまで人間。同じAIでも、使い手で成果が変わる。
その進化をマンツーマンで支えるのが、パーソナルトレーニングです。

CHAPTER 02

AI登竜門のサービス全体像

月1マンツーマン × 毎日AI（トリタス）× すぐ使えるAIツール。3つの柱でご紹介します。

- 3本柱
- 含まれるもの①②③
- 役割分担

サービス全体像

“学ぶ・作る・続ける”を3つの柱で回す

① 人が伴走（月1） ＋ ② AIが伴走（毎日） ＋ ③ AIツールが使える

① 人が伴走（月1）

月1マンツーマン伴走

講義＋制作＋振り返りで学び、作る

- レベルに合わせた実践講義
- 宿題で実務に落とし込む
- 仕組み化・制作を一緒に
- 月次で振り返り・次の目標

② AIが伴走（毎日）

毎日AIが伴走「トリタス」

月1の“間”を毎日埋める

- タスクを分解・督促
- 毎日のダイジェストが届く
- 学びを習慣に変える
- PC・スマホどこからでも

開かなくても、向こうから来る“お尻を叩くAI”。

③ AIツールを活用

hinata開発のAIツール活用

hinata開発のツールをすぐ活用できる

- 資料生成などの自社ツール
- 業務に合わせて提供・活用
- 学ぶだけでなく、すぐ使える
- 学びと実装が同時に進む

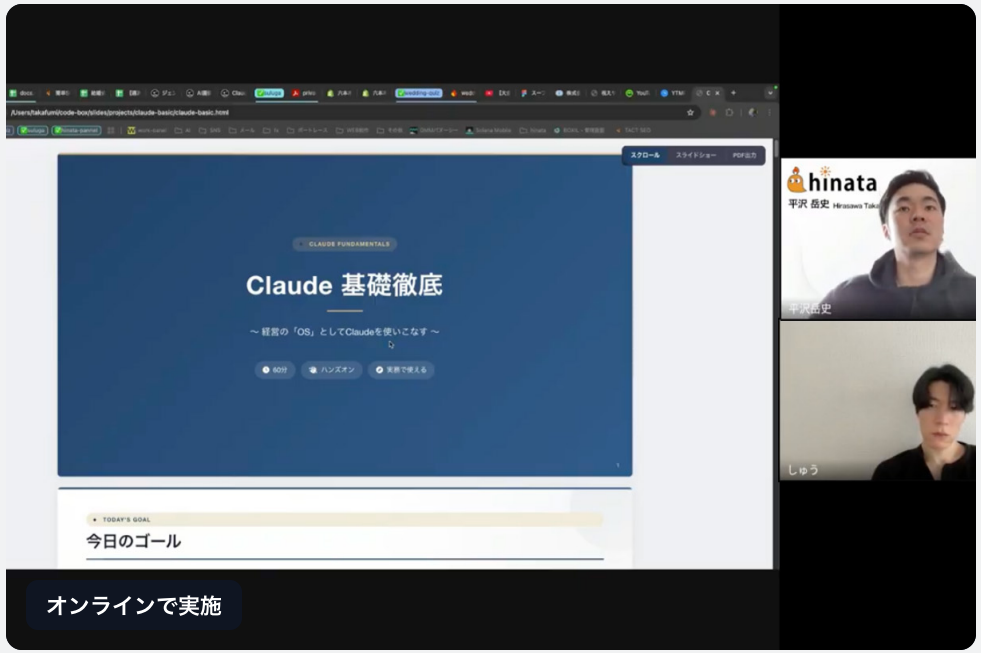
必要なツール・スキルを随時アップデート。

次ページから、3つの柱を順に詳しくご紹介します。

含まれるもの ①

月1回×60分　専属トレーナーがマンツーマンで伴走

講義　宿題　一緒に作る　**月次の振り返り**



講義

その経営者の**レベルに合わせて**、AIの使い方を実践で教える。

宿題 → 一緒に作る

学んだことを翌月までに実務で使う。仕組み化・ホームページ制作などの“作り方”をマンツーマンで教える。

月次の振り返り

できたこと・つまずき・次の目標を確認し、翌月へつなぐ。

60分
月1回のセッション

初月は2回
立ち上げを厚く

本格的な制作・固有開発は、個別開発（別料金）へ切り分けてご提供します。

含まれるもの ① ｜ マンツーマンで“学べる”

月1で“学べる”こと

経営者のレベルに合わせて、毎月テーマを決めて体系的に。**「AIで何ができるか」を自分の言葉で語れる**ようになります。

毎月テーマを決めて、体系的に学ぶ

生成AIの基礎 〜 業務活用

何ができて何が苦手かを押さえ、自社の業務に重ねて考える。

プロンプトの作り方

狙った答えを引き出す指示の出し方を、実際の業務で練習する。

各種AIツールの使い分け

用途に合うツールを選び、組み合わせて使えるようになる。

レベルに合わせた実践講義

教科書ではなく、自社の仕事で

経営者一人ひとりの理解度に合わせ、抽象論ではなく**実際の業務を題材に**その場で手を動かして学びます。

学ぶと、こうなる

「AIで何ができるか」を自分の言葉で語れる

人任せにせず、経営者自身が判断軸を持てるようになる。

含まれるもの ① ｜ マンツーマンで“作れる”

月1で“作れる”こと

“作り方”までマンツーマンで指導。**「作る」だけでなく「経営でどう使うか」**まで身につきます。

業務の仕組み化

繰り返し作業や確認業務を、AIに渡せる形に整理。手間を減らす段取りを一緒に組む。

たとえば

- ✓ 定型メール・見積の作成を半自動化
- ✓ 議事録・報告書の下書きをAIに

ホームページ制作

AIを使った作り方を指導。自社で更新・運用できる状態を目指す。

たとえば

- ✓ 会社・サービス紹介ページを自作
- ✓ 外注に頼らず自分で更新できる

資料作成・SNS運用の自動化

提案資料や投稿づくりをAIで効率化。日々の発信を回せる仕組みに。

たとえば

- ✓ 提案書・営業資料を短時間で作成
- ✓ SNS投稿の下書き・スケジュール化

“作り方”までマンツーマンで指導。本格的な制作・固有開発は、個別開発（別料金）へ切り分けてご提供します。

作ると、こうなる

「経営でどう使うか」まで身につく

含まれるもの ② ｜ トリタス

月1の“間”を毎日AIが埋める「トリタス」

＋ 登録して見える化 → AIが任せ度を判定 → AIが下書き → 人が承認

タスクを登録するほど、AIが**どこまで任せられるかを判定し、下書きまで**こなす。最後は必ず人が確認するタスク管理ツール。

今日やることが毎朝届く

本日のタスク・期限・注力をダイジェストで通知。開かなくても前に進む。

AIが着手順をおすすめ

今日どれからやるべきかを、締切・売上・依存から理由つきで提案。

自動化できる仕事を提案

繰り返しや完了業務の流れを学び、任せられる仕事を見つけて提示。

AIが下書きまで肩代わり

任せた仕事はAIが下書き・一部実行。最後は人が承認して確定。

トリタスの主な機能

期日を督促し、下書きまで肩代わりする「お尻を叩く＋手も動かすAI」タスク管理ツール。

カンバン／一覧／カレンダー
8段階・複数担当・予実（見積vs実績）

管理ダッシュボード
全社の進捗・滞留・予実が一目でわかる

AIエージェントに任せる
下書きまでAIが、最後は人が承認

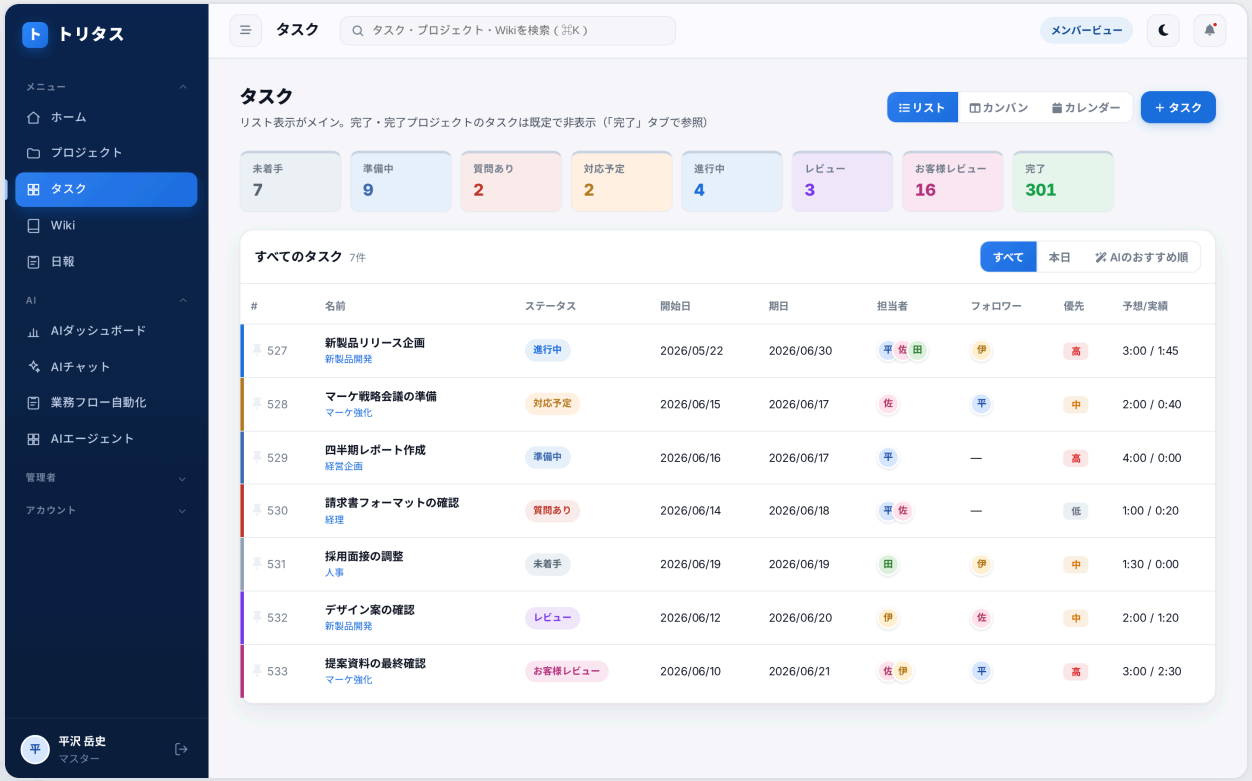
AIのおすすめ順
今日の着手順を理由つきで提案

自動化提案
完了業務の流れを学び、自動化を提案

ゲーミフィケーション
XP・レベル・バッジで、楽しく続く

定型業務はAIへ、人は判断・創造へ。月1マンツーマンの“間”を毎日埋める。

毎日のタスクを登録・見える化



チーム全員のタスクを、一つの場所で

カンバン／一覧／カレンダー

3つのビューを切替。8段階ステータスで進捗が一目。

複数担当・タイマー

1つのタスクに複数人をアサイン、各自が工数を記録。

サブタスク・予実

大きな仕事を分解し、予想時間 vs 実績で管理。

Googleカレンダー連携

予定と双方向で同期。PC・スマホ対応。

含まれるもの ② ｜ トリタス（画面イメージ 2/3）

進捗と滞留が一目でわかる

進捗と滞留が、経営者目線で一目

完了率・ステータス内訳
組織全体の進み具合がひと目で分かる。

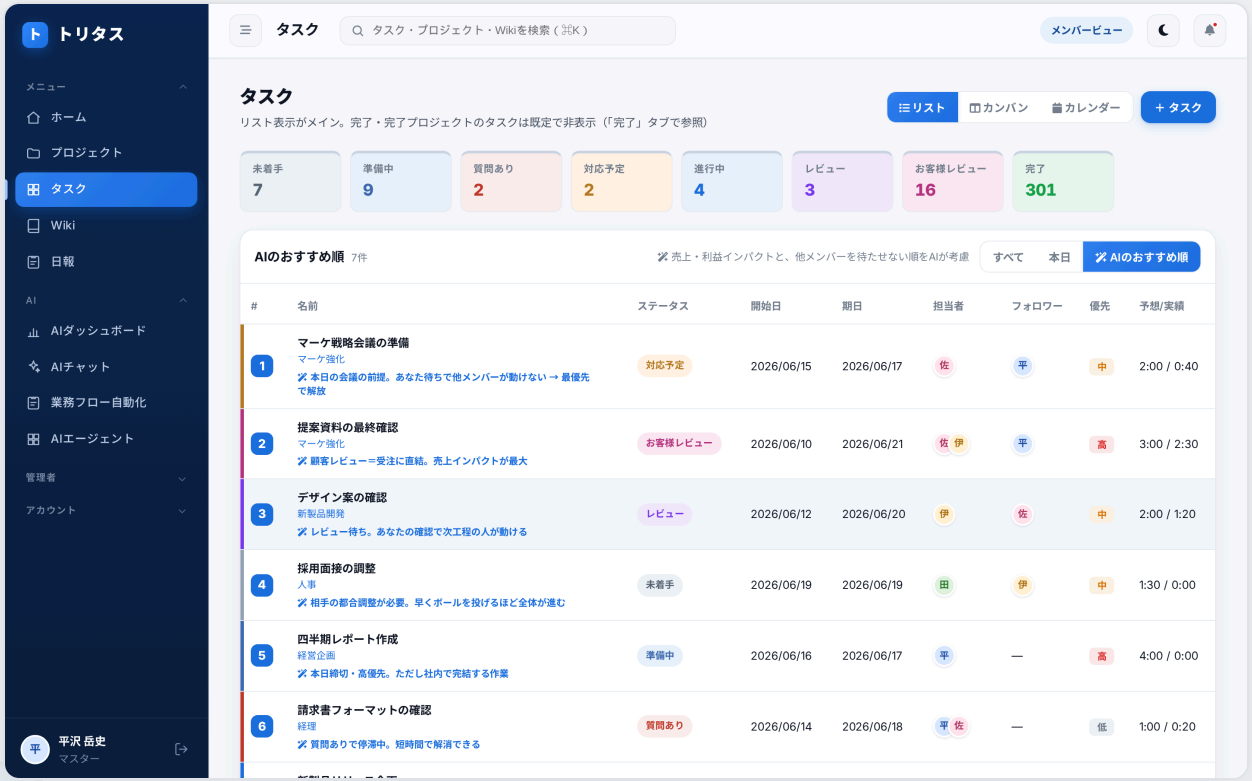
予算・採算で優先順位
どのプロジェクトから手を入れるかを判断できる。

メンバー別の進捗・稼働
誰に何が滞っているか分かる（実績は管理者のみ）。

遅延・滞留アラート
手を打つべきタスクを自動で通知。

月1マンツーマンの振り返りは、この画面を見ながら。

AIがおすすめ順・下書きまで毎日



今日やるべきことが、迷わず決まる

AIのおすすめ順

今日やるべき順を、売上・締切・依存から“理由つき”で提案。

AIエージェントに任せる

定型業務はAIが下書き・一部実行。最後は人が承認。

自動化を提案

繰り返しや完了業務の流れを学び、自動化できる仕事を提示。

デイリーダイジェスト

今日の要点が毎朝届く。開かなくても前に進む。

AIは下書き・提案まで。最後は必ず人が承認するから安心。

毎日はAI　月1の学び・判断は人間

自動化できる業務はAI（トリタス）が毎日、人の学び・判断が要る業務はマンツーマンで。役割を分けるから前に進む。

AIが毎日やること

- タスクの分解・整理
- 期日・優先度の督促
- 毎日のダイジェスト配信
- 進捗・滞留の可視化

人にしかできないこと

- 目標設定と優先順位の判断
- AIへの指示・対話の磨き込み
- 仕組み化・制作の意思決定
- 顧客対応・関係づくり／戦略

含まれるもの ③ ｜ hinata開発のAIツール

ご契約者にお渡しするhinata開発のAIツール

資料・集客・発信などの業務を、すぐに自動化。月次の伴走の中でセットアップ・活用まで支援します。

お渡しするツール（一例）

資料作成

資料生成AI

提案書・社内資料の下書きをAIが作成。ゼロから作る手間をなくす。

こんな使い方

- 営業の提案書・見積りの叩き台
- 社内マニュアル・報告書

集客

LP・集客ページ生成

集客用のLPを短時間で量産。施策の数を一気に増やせる。

こんな使い方

- キャンペーン・販促のLP
- サービス／メニュー紹介ページ

発信

SNS運用の自動化

X・note などの発信ネタ作成から投稿運用までをAIで自動化。

こんな使い方

- 投稿ネタ・文面の一括生成
- ブログ・noteの記事化

そして、これで終わりじゃない

毎月の伴走の中で、使えるAIツールがどんどん増えていく

あなたの業務に合わせて、hinataが新しいツールを順次開発し、ご契約者にお渡ししていきます。

資料生成 LP生成 SNS自動化 → ＋ 新ツール続々

続く・辞めない理由

「学んで終わり」にしない3つの仕組み

01

パーソナル伴走だから続く

専属トレーナーが進捗を管理してくれるから挫折しない。一人で抱え込まずに前へ進めます。

02

毎日使うトリタスが手放せなくなる

毎日の利用でデータが蓄積し、それ自体が「続ける土台」になっていきます。

03

年契約でさらに続けやすく

年契約なら初期費用無料＋2ヶ月無料。続ける前提だから、無理なく習慣化できます。

CHAPTER 03

実際の導入事例

実際に伴走で取り組んだ3社の事例と成果をご紹介します。

- インフォランス
- メイプル名古屋
- and.here

導入事例 ① ／ 経営コンサルティング

「AIはチャットだけ」から全員が使いこなすチームへ

不透明・属人的な業務が、**見える化されたAI駆動の組織**へ。実際に変わった3社をご紹介します。

経営コンサルティング　株式会社インフォランス　資料作成・SNS運用　**取り組み：資料・SNSの自動化**

課題

AIは**チャットでしか**使えておらず、資料づくりが日々の時間を圧迫していた。

マンツーマンで取り組んだこと

AIの基礎から実践まで伴走し、**資料生成とX/note運用**の自動化を一緒に構築した。

成果

全員が業務でAIを活用。**社内資料の作成が3時間→約5分**に。X・noteの投稿も自動運用化した。

3時間→5分
社内資料の作成

自動化
X・note の投稿運用

> 毎日3時間かけていた社内資料が、今は5分ほど。XやnoteもAIでほぼ自動運用できています。

導入事例 ② ／ 鍼灸用品EC

紙のアナログ管理から数字が見える仕組みへ

鍼灸用品EC　株式会社メイプル名古屋　紙管理・人材育成　**取り組み：顧客管理システム**

鍼灸院医療用品の総合パートナー
株式会社メイプル名古屋
MAIPLE NAGOYA

課題

在庫や顧客の情報を**紙とテキストでアナログ管理**し、属人化していた。

マンツーマンで取り組んだこと

顧客管理システムを構築。在庫管理・Instagram DM／メールの自動化も実装した。

成果

アナログをデジタル化し**数字を一目で把握**。社内にAIを使いこなす人材が**+3名**増えた。

+3名
AIを使いこなす人材

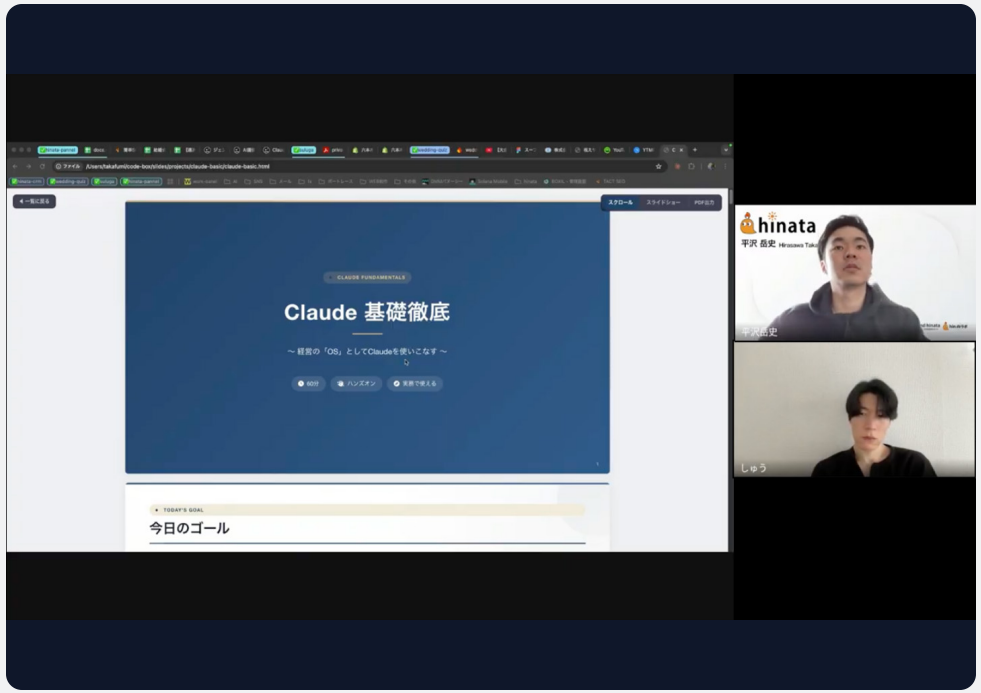
脱・紙
在庫・顧客をデジタル化

> 紙でやっていた顧客・在庫の管理がデジタルになり、数字がすぐ見えるように。社内でAIを使える人も増えました。

導入事例 ③ ／ 美容室

AI未経験のオーナーが紹介が生まれる仕組みを内製

美容室　and.here（アンド・ヒア）　経営者1名で受講　**取り組み：会話の自動要約・LP**



課題

AIが一切分からず、**何から手をつければよいか分からない**状態だった。

マンツーマンで取り組んだこと

LPを量産。会話を録音→**自動で要約しメモ化**するシステムを構築した。

成果

会話の記録・情報の集約が**30分→5分**に短縮。お客様一人ひとりとの関係づくりに集中できるようになった。

30分→5分
会話メモ・データ集約

自動要約
会話を録音→メモ化

最強のデモは、hinata自身がこの仕組みで自社経営を回していること（自社実証）。

CHAPTER 04

料金・導入までの流れ

価格・プラン・導入ステップ・よくあるご質問をまとめてご案内します。

- 料金プラン
- 導入の流れ
- FAQ
- 無料相談

他サービスとの比較

他サービスと比べて分かるAI登竜門の立ち位置

マンツーマン伴走を、AIに日々を任せることでこの価格に。4者を比べると、その立ち位置がはっきりします。

比較ポイント	AI登竜門	一般的なAIスクール（動画・グループ）	パーソナル系コーチング	AIタスクツール単体
指導形態	マンツーマン	動画・グループ	マンツーマン	指導なし
毎日の伴走	✓ AIが毎日	×	×	ツールのみ
自社業務に合う	✓ 個別最適	合いにくい	合う	汎用のみ
続けやすさ	✓ 続く・続けられる	続かない	期間限定	伴走なし
月額の目安	¥33,000	数千〜数万円	月15〜20万円	月3千円台

出典：競合価格＝各社公開情報

PRICING

料金プラン

月契約

¥33,000 /月（税込）

＋初期費用 ¥50,000（環境構築）／いつでも解約可

★ おすすめ ｜ 初期費用0＋2ヶ月無料

年契約（2ヶ月分無料）

¥330,000 /年

実質 ¥27,500/月

初期費用 ¥50,000 が無料

どちらのプランにも含むもの

- **月1回×60分**のマンツーマン伴走（初月2回）
- 毎日AIが伴走する**「トリタス」**
- hinata開発の**AIツール活用**
- **参加人数 無制限**
- 請求書・**法人経費処理可**

解約自由

月契約はいつでも解約可

年契約がお得

初期費用0＋**2ヶ月分お得**

FLOW

導入の流れ

無料相談から最短1週間で環境構築。すぐに伴走がはじまります。

相談スタート

毎日伴走

STEP 01

無料相談（30分）

30分で現状とお悩みをヒアリング。無理な営業なし。

STEP 02

1週間で環境構築

会社ごとのトリタス環境をご用意。最短1週間。

STEP 03

初回マンツーマン

現状把握・目標設定・初期投入。初月は2回。

STEP 04

毎日トリタス＋月1

毎日トリタスで伴走→月1で学び・作り・振り返り。

FAQ

よくあるご質問

Q. ITが苦手でも使える？

マンツーマンで個別に教える＋AIが毎日サポート。ITが苦手でも安心して始められます。

Q. どんなことを学べる／作れる？

業務の仕組み化・ホームページ制作・資料作成 など。業務に合わせて実践的に進めます。

Q. データの安全性は？

会社ごと独立環境で運用。解約後30日で削除し、CSVエクスポートも提供します。

Q. 解約したらどうなる？

月契約はいつでも解約可。データはCSVで返却します。

Q. 年契約の途中解約は？

［要確定：中途解約条件］（確定後に差し替え予定）

INSTRUCTOR

講師紹介

AI登竜門 講師

平沢 岳史

hinata 代表 ／ 愛知県小牧市出身・一宮市在住

サウナ　野球観戦　ゲーム　競馬

経歴

- **愛知県立千種高校 卒業**
- **立命館大学 経済学部 入学**
  2年生の夏に中退
- **スパルタキャンプ（堀江貴文氏主催）**
  倍率20倍を突破 → エンジニアとしてスタート
- **Webライターとして活動**
  コンテンツ制作をメインに収入を得る
- **株式会社フォーシロード 入社**
  Web制作会社。PLM等の案件に従事
- **株式会社TechMeBrainz 入社**
  Webディレクターとして勤務
- **パーソナルジム経営**
  名古屋市中区でキャパ約200人のジムを買収・経営 → 売却
- **北の達人コーポレーション 入社**
  東証プライム上場。木下勝寿社長のもとでマーケティングを学ぶ
- **独立 → 現在**
  hinata代表。AI翻訳ツール事業責任者、自社開発など多方面で活動中

AIを“使える”経営者になる
その第一歩を、一緒に

「何から始めればいいか分からない」を、伴走で終わらせる。まずは30分の無料相談から。

無料相談（30分）を申し込む

下記よりお気軽にお問い合わせください
現状のお悩みからご相談いただけます。

corporate.ai-toryumon.com

メールでのお問い合わせ

オンライン相談 OK

サイトはこちら

無理な営業は一切なし。まずは気軽にご相談ください。