

WILLAGENT by AiWiLL

● 伴走型AI顧問 / AI ADVISOR

# 自分の代わりに、 AIを働かせる。

3か月で、あなたの代わりに動くAIを、  
隣で一緒に育てていきます。

● 3か月・全6回

● 月20万円から



— AIと一緒に、事業を動かしましょう。

— MESSAGE / はじめに

# AIを“導入する”から、 事業が“自走する”へ。

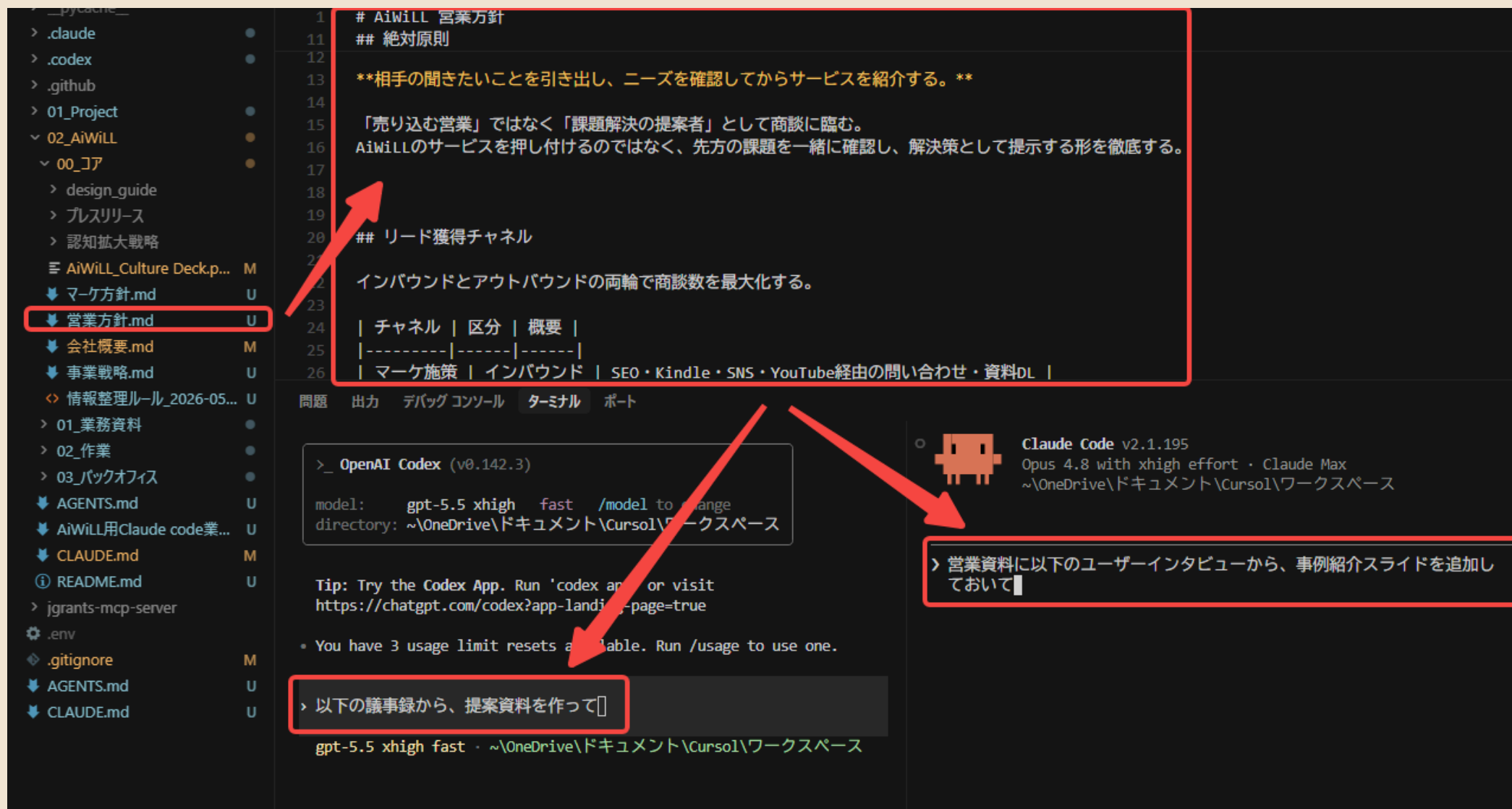
AIは今や個人・企業を問わず活用される身近な存在となり、多くの方がその便利さを実感しています。しかし、「AIを導入している企業」は増えている一方で、「AIを活用して事業が自走する仕組み」を構築できている企業は、まだほとんどありません。私たちは、この仕組みこそが人手不足や業務負荷といった経営課題を解決する大きな鍵になると考えています。

AIを単なるツールとして使うのではなく、優秀な部下のように業務を任せられる状態をつくることで、事業の成長スピードは大きく変わります。経営者や管理職が日々の細かな業務から解放され、本来注力すべき経営判断や新たな挑戦に時間を使えるようになる。その状態を実現するために、3ヶ月間伴走しながら貴社に最適なAI活用体制を構築します。

WILLAGENT by AiWiLL Inc.

# 新人と同じ。AIは、教えれば動ける社員になる

自社情報・業務情報・公開情報・制作ツールをつなぐと、AIは回答だけでなく実務の下書きまで進められます。



## INPUT

### 1. 会社やあなたのことを教える

会社概要、商品、顧客、過去資料、FAQを読み込む。

## ACTION

### 2. AIが考えて働く

検索、資料作成、表整理、メール文面などを作成する。

01

PART 01 / 06

## 企業が抱える課題

まず、多くの会社で起きている“つまずき”と、  
いま動くべき理由から。



# 中小企業が抱える課題、3選。

AIを活かしたいのに、動き出せない。国内調査でも、つまづく理由ははっきりしています——

課題 01

55.1%

専門人材がない

— 生成AI導入を推進する人が社内にはいない

課題 02

54.1%

ノウハウが足りない

— AI運用の人材・ノウハウが不足

課題 03

50.9%

方針が決められない

— 生成AIへの方針が未策定のまま

足りないのは“道具”ではなく、隣で一緒に進める「人」と「型」。そこをまるごと埋める。

02

PART 02 / 06

## 実際にAIを導入した企業

すでに動き出した会社は、どれくらいで、何を得ているのか。データで見えていきます。





— AI ADOPTION / 実際に、どれくらい導入している？

## AIを導入する中小企業は、 もう動き出している。

**20.4%** の中小企業がAIを導入済み。  
検討中を含めると**39.0%**が前向き。

**17.3%** が生成AIを活用。規模が大きい企業ほど高い（1000人以上は36.9%）。

**87.0%** の導入企業が目的に挙げるのは「業務効率化・作業時間の短縮」。

出典：中小企業基盤整備機構「中小企業のAI等の利活用に係る実態調査」（2026年3月公表）／帝国データバンク「生成AIの活用状況調査」（2024年）。

# 導入した会社は、ここまで変わっている。

AIは、もう"効く道具"。導入した会社では、すでにこれだけの効果が出ています——

87.0%

「業務効率化・時間短縮」が  
導入目的のトップ

— いちばん効かせている領域

86.7%

が「効果を実感」

— 生成AIを"活用している企業"の中での割合

約75%

が「効率化・人員不足の  
解消につながる」と回答

— 期待は、もう確信に

AIが"効く"ことは、もう証明済み。あとは、自社で使いこなせる「人」がいるかどうか。

— MINDSET —

AI導入 = コスト削減 ではなく

AI活用 = 実行力を増やす

得たい未来は、事業の成長。

03

PART 03 / 06

## AiWiLL株式会社紹介

私たちが何者で、なぜ隣で手を動かすのか。会社と、現場に飛び込む  
顧問の話から。





— YOUR ADVISOR / 教えるのは、こんな人

「“あの人にしかできない”を、  
“誰でもできる”に変える人」

赤堀 亘 AiWiLL 代表 / WiLLAGENT 主席顧問

何千人にもAIを教えてきた。けれど「教える自分が、現場を知らない」と気づいた日、あらゆるの現場へ、自分から飛び込んだ。

不動産

防災

スーパー

市役所

旅館

…ほか 計7業種

— 現場に、飛び込む顧問。

— CASE STUDIES / 具体的なAI導入により効率化した事例

AIで何ができるのか——WILLAGENTは、ただAIを教えるだけのサービスではありません。

## AiWiLLは、自分の事業の“ほぼ全業務”を、 AIで効率化してきた。

マーケティングも、営業も、企画も、バックオフィスも。机上の知識ではなく、毎日自分の手で回している。だから、現場のどんな“困った”にも、具体で答えられる。

「やってみた」から、言える。

これは、机上の空論じゃない。



— HANDS-ON / 誰よりも、自分で使い倒す

# 求められて、やってみた。だから、答えられる。

AIで作れるもの・回せる仕事を、AiWiLLは社内でもとことん実践している。



広告運用



SNS運用



補助金・申請書作成



デザイン業務



業務アプリ



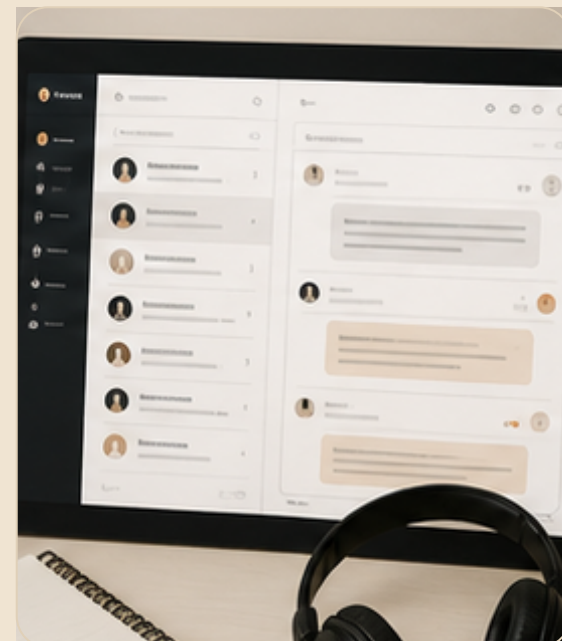
営業資料



経理業務



記事制作・SEO分析



問い合わせ対応



セミナー資料



議事録・要約



業務マニュアル制作

事業ごと、AIで回す。

会社を起こしウェビナー事業

マーケティング・営業・企画

バックオフィス・事務

自分の事業で、AI経営を実証。

— OUR PHILOSOPHY / 私たちが大切にしていること

私たちは“ツール”ではなく、  
“自分で回せる力”を残す。

- 研修ではなく、現場で手を動かす
- 事業の話から、優先順位を一緒に決める
- 社内に「進め方」が残る形で渡す

AT A GLANCE

PERIOD

3か月

全6回・月2回

PRICE

月20万～

税別・2プラン

STYLE

伴走実装

隣で手を動かす

SCOPE

売上～社内

全領域に対応

# 04

PART 04 / 06

## AiWiLLが並走する領域

研修ではなく、現場で。御社の業務でAIが実際に動き、社内に根づくところまでご一緒します。



# WILLAGENTが、一緒に動かす領域



## 集客・認知

LP・SEO・SNS・Mapで、見込み客との接点を最大化。



## 営業・顧客対応

資料と問い合わせ対応を仕組み化し、成約率を高める。



## 社内業務

定型業務の自動化とナレッジ化で、生産性を引き上げる。



## 制作・改善

データとAIで施策を高速改善し、成果につながる形に。

# 売上ファネルの、どこにもAIが効く



# 話しかけるだけで、これが“その日のうちに”出てくる。



「今月、値上げを告知したいんだ」

- 告知文・チラシ・SNS投稿が、3案まとめてその日のうちに。



「この問い合わせ、何て返そう」

- 過去のやり取りを踏まえた返信文が、一瞬で。



「提案書をつくって」

- 過去の資料を読んで、叩き台が1時間で。



「口コミに返信して」

- 店の言葉づかいのまま、丁寧な返信が一気に。



「この打ち合わせ、まとめて」

- 録音から要点と“次の宿題”が整理されて。



「ベテランのやり方を聞いておいて」

- 段取りもコツもAIが覚えて、誰でも引き出せる。

…これ全部、特別なスキルは要りません。話しかけるだけ。

— BEYOND / ここからが、本番。

# AIにできることは、無限。

ここで挙げた例は、ほんの一部です。私たちが本当に大切にしているのは、この2つ——



## あなたの会社に 合った活用を伝授

業種も、業務も、会社ごとに違う。だからこそ、御社の現場に本当に効くAIの使い方を一緒に見つけ、自分で再現できる形まで伝授します。

浸

## 一番大変な“社内浸透”を、 並走サポート

AI導入で最もつまづくのは、ツールではなく“社内に定着させること”。そこを、隣で一緒に動かしながら、根づくまで並走で支えます。



CASE 01 / 集客・マーケ

## HP・LP・SNSを、自分たちで直せる。

BEFORE

改善案はあるのに、制作依頼で数週間止まる。SNSも更新が続かない。



AFTER

相談したその週に着手。原稿も構成もAIで下書きし、顧問と仕上げて公開。更新の型が社内に残る。

原稿の下書き

構成のたたき

SNS投稿

SEO見直し

## 営業資料・提案書が、すぐ整う。

BEFORE

提案書づくりは毎回ゼロから半日仕事。失注先にも送るきっかけがなく、寝かせたまま。



AFTER

過去資料を読ませ、提案書は1時間で叩き台が完成。再アプローチの文面もAIが用意し、追客が止まらない。

提案書の叩き台

アタックリスト

再アプローチ文面

顧客データ整理





## CASE 03 / バックオフィス

# 問い合わせ対応・マニュアルが、回る。

### BEFORE

返信文やFAQ作成に時間がかかる。マニュアルは「自分でやった方が早い」と頭の中に抱え込んだまま。



### AFTER

FAQと返信テンプレをAIが下書き、対応時間は短縮。話すだけで業務マニュアルが整い、属人化が解ける。

返信テンプレ

FAQ整備

業務マニュアル

生成AIの業務組込

# 「この人が辞めたら詰む」を、なくす。

STEP 01

ベテランの  
段取り・判断・コツ

マニュアルにもない、頭の中の宝物。



STEP 02

隣で聞いて、  
AIに覚えさせる

仕事を語ってもらうだけ。



STEP 03

スマホ1台で、  
誰でも引き出せる

“あの人に聞く”が、いなくなる。

例：新人教育

3か月 → 2週間

頭の中を、未来に残す。

# AIが役に立つ状態まで、環境を整える



05

PART 05 / 06

# 具体的にどうやって進めるのか

進め方のロードマップと、これまでの確かな手応えを。



# 3か月で、社内にAI活用の型を残す

壹

MONTH 01

## 現状整理とAI導入

- 現状ヒアリングと課題整理
- AI活用の優先順位付け
- ツール選定と初期設定

貳

MONTH 02

## AIの基礎と、自社への適用

- AIの基礎を学ぶ
- 自分や会社の情報を整理してAIに伝える
- 実際に慣れて、業務への生かし方を学ぶ

参

MONTH 03

## お悩み相談と解決探索

- 成果の振り返りと改善提案
- 新たな課題の発見と解決支援
- 社内で回る仕組みの定着支援

# 会議で話すだけではなく、 現場の業務と一緒に動かす。

3か月で「使い方」ではなく、会社の中に回る型を残すための支援。悩み・売上課題・業務フローから入り、必要なAI環境と運用と一緒につくります。



## MONTH 1

### ヒアリング・要件定義

悩み、目的、売上課題、詰まっている業務を整理する。

## MONTH 2

### オンボーディング

AIの基礎、社内情報の入れ方、使える環境を整える。

## MONTH 3

### 一緒に模索・実装

業務ごとに試し、直し、現場で使える型に落とす。

## AFTER

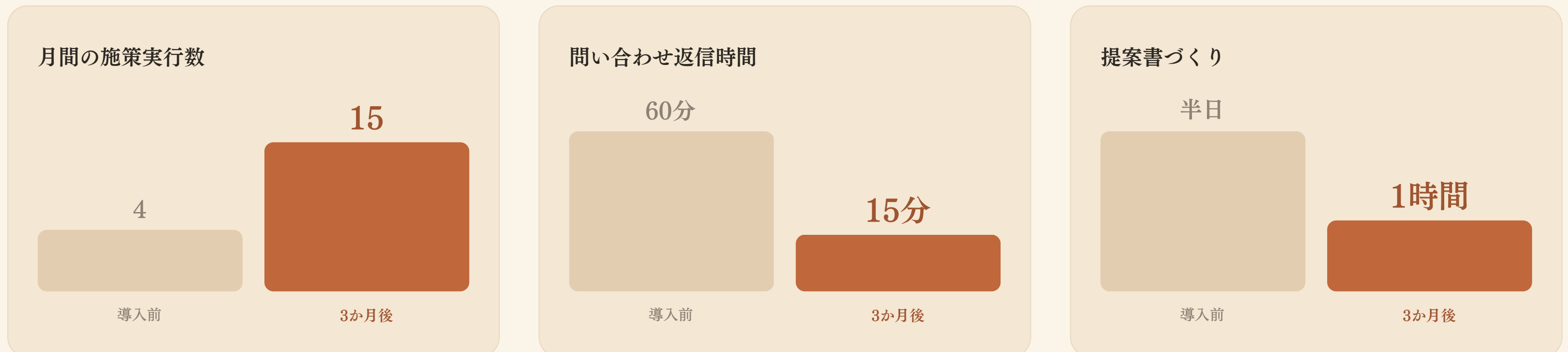
### 自走できる状態へ

社員・経営者がAIと一緒に仕事を進められる状態を残す。

決まった型を押し付けず、会社ごとの課題・目的に合わせてオーダーメイドで走る。

# 伴走で変わるの「実行量」

※当社支援先での先行指標の一例です。成果を保証するものではありません。



## 熱海で、ご一緒にしている現場



### スーパーでのAI活用レクチャー

従業員向けに生成AI活用を実施。身近な業務をその場でAIに置き換えて体験し、現場の納得感が違った。



### 生涯学習イベントで実証・展示

市民向けにAI活用を展示・体験。身近な業務をその場でAIに置き換える様子を、職員・来場者と一緒に確かめた。

— CASE 01 / 防災・設備点検

# 現場マネージャーが、 AIマスターに。

手書き点検、図面、Excel、LINE WORKSが混在する現場で、報告書作成と整理をAIの業務フローへ。

## BEFORE

膨大な手書き・写真・  
整理

## SUPPORT

最適なAI環境と業務フロー

## AFTER

AIと一緒に仕事する状態

## 支援内容

点検結果を読み取り、Excel・報告書へ整理する流れを一緒に構築。AIに遠かった担当者が、日々AIエージェントと仕事するところまで進んでいる。



— CASE 02 / 忙しい経営者

# 社長の時間を、 AIと業務設計で空ける。

AIを入れるだけで終わらせず、電話対応・商談・登壇資料・マニュアル化まで、社長が抱え続けている業務を分解していきます。

01

## 電話対応を切り出す

社長が受け続ける電話を、外部化・役割分担の対象として整理。

02

## 商談・提案をAI化

情報整理、論点出し、提案準備をAIで進める型にする。

03

## 登壇資料を高速作成

会社情報から、説明用スライドのたたき台を短時間で作成。

04

## 録音をマニュアル化

話した内容や業務説明を、新人育成用の手順書へ落としす。

AIだけでなく、人・外注・業務フローまで含めて整える。



06

PART 06 / 06

AIを使えるようになるのは、  
歴史上、最高の投資だ。

一度身につければ、一生もの。コストではなく、未来への投資として。



# 「コスパ」でも考えても、圧倒的。



## 業務時間

提案書 半日→1時間、返信 60→15分。月に数十時間が浮く。



## 人件費

新しく1人雇わなくても、今のメンバーでこなせる仕事が増える。



## 外注費

LP・チラシ・SNS・資料の“都度発注”を、社内で回せるように。

月20万円で「自分で回せる力」に。

更新も追加費用なし。払った分が資産として残る。

# 外注するとこれだけかかる。AIを使いこなせば浮く。

項目	外注の相場（一例）	自力の工数	WILLAGENTなら
HP・コーポレートサイト	30～100万円	1～3人月	原稿・構成・更新まで社内で
LP（1本）	10～50万円	数日～	自分で作成・改修できる
チラシ・紙資料	3～10万円／件	半日～	その日に何案でも
動画・ショート編集	3～10万円／本	3～10時間／本	企画・字幕・編集を内製
SNS運用代行	月5～15万円	継続が重い	続けられる量で内製
補助金・助成金サポート	15～30万円	30～50時間	情報収集・書類下書きをAIで

この“都度発注”を、月20万円で「自分で回せる力」に。

月1～2件分で、もとが取れる。

# 選べる料金プラン（3か月）

STANDARD

月 **20万円**

3か月合計 60万円（税別）

●対象 / 経営者ご本人 1名

- 月2回のミーティング（全6回）
- AI活用・施策の実行支援
- チャットサポート・課題相談

おすすめ

GROWTH

月 **30万円**

3か月合計 90万円（税別）

●対象 / ご本人+社員も一緒に

- 月2回のミーティング（全6回）
- AI活用・施策の実行支援
- 社員も同席し、組織にAI活用が定着

両プランとも提供内容は同一。違いは参加範囲です（Growthは社員も同席し、組織に定着）。表示価格は税別です。

# 研修・外注・独学と、何が違うか。

単発研修

知識は残るが、  
実行は残らない

受けた直後はできても、現場で手が止まり、結局使われない。

制作外注

成果物は出るが、  
社内に残らない

毎回依頼が必要で、ノウハウが自社に蓄積しない。

独学・DIY

続かず、  
形にならない

何から始めるか分からず、忙しさに紛れて止まってしまう。

WiLLAGENT

実装しながら、"自走する型"が社内に残る。 — 成果物も、進め方も、両方を。

# よくあるご質問

## Q.PC初心者でも大丈夫ですか。

大丈夫です。むしろ何から始めるべきか分からない会社ほど向いています。困っている業務と売上課題から一緒に整理します。

## Q.外注を全部やめるサービスですか。

違います。社内で作れる下書き・調査・改善案を増やします。任せるべき部分は残し、依頼精度を上げる考え方です。

## Q.3か月で売上は保証されますか。

売上保証はしません。問い合わせ・営業接触・投稿・改善案など、売上につながる実行量と先行指標を増やします。

## Q.3か月後も継続できますか。

継続できます。新機能の見極め・AIエージェントの改善・社内ナレッジ更新・追加課題の相談を続けられます。

いま困っていることを、  
そのまま教えてください。

AIの使い方について相談する

[contact@aiandwill.com](mailto:contact@aiandwill.com)

WILLAGENT by AiWiLL Inc.