

【AI社員「採用適性」チェックレポート】結果のお知らせ

お世話になっております。AIミライデザイナー(運営：プラス・ムーブメント合同会社)です。

診断結果をお送りします。

AIミライデザイナー様

ビジネス改革監査レポート

発行日: 2026年3月22日

AIミライデザイナー様のウェブサイトコンテンツを分析し、現状のビジネスプロセスとAIによる改善提案をまとめました。貴社の「サイト上の集客をお問い合わせや無料相談に繋げたい。リードを管理するツールが無いので、何で管理したらいいかわからない。」というご要望を重点的に考慮し、レポートを作成いたします。

ウェブサイト分析 (公開情報に基づく現状評価)

AIミライデザイナー様は、中小企業向けにAI活用を推進するCAIO (最高AI責任者) の外部顧問サービスと、AIを活用したWebサイト制作サービスを提供されています。代表の脇村様は、現役の自治体関連団体DX推進担当者として、現場で培った実践的な知見を強みとしています。

ターゲット顧客は、AI導入に課題を抱える中小企業、具体的には「AIツールを導入したが定着しない」、「社内にAI推進人材がない」、「大手コンサルは高すぎるが独学では限界」、「情シスが一人で抱えすぎている」といった状況の企業です。

リード獲得チャンネルとして、「無料30分相談」「AI活用の適性を60秒で診断する(無料)」「サイト内相談AIチャット」が効果的に配置されており、潜在顧客の多様なニーズに応じた入口が用意されています。特に「AI社員『採用適性』チェック」は、企業URLと悩みを入力するだけで5分以内にレポートが届くという、迅速な価値提供が特徴です。

サービスは「AI顧問サブスクリプション」と「AIスピードWeb制作」の二本柱で、

それぞれライト、スタンダード、CAIO 着任の3プラン、
Web制作もスタート、スタンダード、プレミアムの3プランが用意され、
顧客の予算とニーズに応じた選択肢を提供しています。
特にAI顧問サービスは、月額5万円からという価格設定で、
中小企業がCAIOを雇用する際の高コスト課題を解決するものです。

コンテンツマーケティングとして、AI活用に関するブログ記事も定期的に更新され、
潜在顧客の課題解決に役立つ情報を提供し、
リードナーチャリングにも寄与しています。

貴社の内部ビジネスプロセス（推測）：

1. リード獲得:
無料診断、無料相談フォーム、AIチャット、問い合わせフォームから
見込み客情報を取得。
2. リード管理・育成:
無料診断後の自動レポート送付、ステップメール（3通）、
30分無料相談への誘導。
しかし、顧客からのご申告の通り、
これらのリードを一元的に管理するツールが不足している状況です。
これにより、見込み客の取りこぼしや、
個別の状況に応じた最適なフォローアップが
手動に依存している可能性が高いと推測されます。
3. サービス提供 (AI顧問):
脇村様によるヒアリング、AI戦略立案、ツール選定、
プロンプト設計、業務フロー構築、成果物納品、
月次レポート作成、経営会議参加など。
脇村様の専門知識と経験が核となる属人性の高いプロセスです。
4. サービス提供 (Web制作):
ヒアリング、提案、AIを活用した制作、修正、公開、
継続サポート。AIによる工数削減を謳っていますが、
詳細なプロジェクト管理や顧客との連携プロセスは
手動または汎用ツールに依存していると推測されます。
5. マーケティング・広報:
ブログ記事作成、SNS運用など。

AIビジネス改善提案

貴社のウェブサイト分析とご要望を踏まえ、
AIを活用したビジネス改革の提案をいたします。

01 AI活用適性スコア（5段階評価）

AIミライデザイナー様のAI活用適性スコアは「4/5」です。
貴社はAIコンサルティングとAIを活用したWeb制作を

事業の中核としており、AI技術への理解と実践力は非常に高いです。
しかし、ご申告の「リード管理ツールがない」という課題は、
事業成長のボトルネックとなる可能性があります、
この点にAIを導入することで、さらなる効率化と収益拡大が見込めます。

02 業務カテゴリ別 AI化可能性マップ

貴社の内部業務におけるAI化の可能性を以下に示します。

1. リード管理・営業プロセス:
可能性: 高
現状: リード管理ツールの不在が最大の課題。
AI導入により、リード獲得から成約までのプロセスを大幅に効率化・最適化できます。
2. 顧客対応・サポート:
可能性: 中
現状: サイト内AIチャットは存在するが、より高度な顧客ニーズの特定や自動誘導に改善余地があります。
3. マーケティング・コンテンツ作成:
可能性: 中
現状: ブログ記事作成は行われているが、AIによるコンテンツ企画・生成支援で効率化が可能です。
4. サービス提供 (AI顧問):
可能性: 中
現状: 脇村様の専門性が核。
AIによる知識ベース構築やレポート作成支援で、業務効率化と品質均一化が図れます。
5. サービス提供 (Web制作):
可能性: 低～中
現状: 既にAIを活用しているため、さらなるAI化はプロジェクト管理や顧客連携の側面が中心となります。

03 属人化リスクの高い業務の洗い出し

以下の業務は、現状で属人化リスクが高いと判断されます。

1. 脇村様によるAI戦略策定・経営参画:
貴社サービスの根幹であり、脇村様の専門知識と経験に大きく依存しています。
AIによる過去事例分析や提案書作成支援で、一部の負荷軽減は可能ですが、最終的な意思決定は人間に委ねられます。
2. リードの質の見極めとフォローアップ:
リード管理ツールがないため、見込み客の優先順位付けや最適なアプローチが脇村様または担当者の判断に委ねられがちです。
これにより、見込み客の取りこぼしや、

対応の遅れが発生するリスクがあります。

3. 複雑な顧客問い合わせへの対応:

AIチャットは基本的な質問に対応できますが、個別の課題や詳細なサービス内容に関する問い合わせは、最終的に脇村様または担当者に対応しています。

04 推奨AIツール・サービスの方向性

貴社の課題解決と効率化のため、以下のAIツール・サービスの導入を推奨します。

1. AI搭載型CRM/SFA (顧客関係管理/営業支援システム):

HubSpot CRM (Sales HubのAI機能含む) や Salesforce Sales Cloud Einstein、または国産のAI連携型SFAツールを検討ください。

リードの一元管理、自動スコアリング、パーソナライズされたフォローアップメールの自動送信、営業活動の進捗管理に活用します。

2. 高度なAIチャットボットプラットフォーム:

既存のAIチャットを強化し、より複雑な問い合わせに対応できるものにアップグレードします。

例えば、DialogflowやAzure Bot Serviceを活用し、貴社のサービス内容やFAQを学習させ、

見込み客のニーズを深くヒアリングし、

最適なサービスプランや無料相談への誘導を自動化します。

CRMとの連携により、チャット履歴をリード情報に紐付けます。

3. AIコンテンツ生成・マーケティング支援ツール:

ブログ記事の企画立案、構成案作成、ドラフト生成に Jasper や Copy.ai などのツールを導入します。

これにより、コンテンツ作成の工数を削減し、

より多くの情報発信が可能になります。

また、SEO対策に特化したAIツールも併用し、集客力向上を図ります。

4. 内部知識管理システム (AI検索機能付き):

ConfluenceやNotionなどの情報共有ツールに、AIによる検索・要約機能を組み合わせます。

過去の成功事例、プロンプト設計、業務フロー、

顧客からのFAQなどを一元的に管理し、

脇村様や将来のチームメンバーが迅速に情報にアクセスできるようにします。

これにより、サービス提供の品質均一化と効率化を促進します。

05 投資対効果 (ROI) の概算シミュレーション

リード管理と営業プロセスのAI化に焦点を当てた概算シミュレーションです。

1. リード獲得から成約までの時間削減:

現状、手動で行われているリードの分類、優先順位付け、初回連絡、情報提供などのプロセスにおいて、

AI搭載型CRM/SFAを導入することで、

営業担当者（脇村様含む）の月間業務時間を約20～30時間削減できる可能性があります。これにより、より多くのリードへの対応や、既存顧客への深掘り提案に時間を充てられます。

2. リードコンバージョン率の向上:

AIによるリードスコアリングとパーソナライズされたフォローアップにより、見込み客のニーズに合致したタイミングで適切な情報を提供できるため、無料相談や正式契約へのコンバージョン率が現状より5%～10%向上する可能性があります。例えば、月間100件のリードから5件の成約がある場合、これが5.25件～5.5件に増加し、年間で3～6件の新規契約増加に繋がる計算です。

3. 顧客満足度とリピート率の向上:

迅速かつ的確な対応が可能になることで、顧客体験が向上し、既存顧客のリピートや紹介による新規顧客獲得にも寄与します。これは長期的な収益基盤の強化に繋がります。

これらの効果は、導入するツールの費用対効果を十分に上回るものと見込まれます。

06 次のステップのご案内

貴社のビジネス改革を推進するための次のアクションとして、まずは以下の5つの検証質問にご回答いただくことを推奨します。これにより、現状の課題とAI導入の優先順位がより明確になります。

1. 現在、見込み客の獲得から成約までのプロセスを明確に言語化できていますか？
2. 各リードソース（無料診断、問い合わせフォーム等）から得られる情報が、一元的に管理・活用されていますか？
3. 顧客の課題やニーズに応じて、最適なサービス提案を自動または半自動でパーソナライズできていますか？
4. 営業活動における非効率な手作業（データ入力、定型メール作成など）に、どの程度の時間を費やしていますか？
5. AI導入による業務改善の成果を、具体的な数字で測定・評価する仕組みは構築されていますか？

これらの質問への回答を通じて、貴社の現状とAI導入の具体的な方向性をさらに深く検討する土台を築くことができます。

■ レポートを読んで「具体的にどうすればいい？」と感じたら

レポートはAIが生成する概要です。

「うちの業務に当てはめると、どこから手をつければいいのか」
その判断は、30分お話しするだけで一緒に整理できます。

正式な依頼でなくて構いません。

「まず話だけ聞きたい」という段階でも大歓迎です。

▼ 今すぐ30分を予約する（無料・Googleカレンダー）

<https://calendar.app.google/rMwDXXrPkhQZHvk38>

以上、ご確認よろしくお願ひ申し上げます。