

今日はAI経営設計会議！

AIでつくる 「幸せな経営」設計セミナー

3年後の売上の幸せ額を、2.5時間で決める

今日のゴール

3年後の「幸せな状態」と
到達するまでの流れを決める

AIの答えを聞く日ではなく、
自社の答えをつくる日

今日の進め方

説明を聞いたら、必ず全員が話す

1分考える、1人ずつ話す、みんなで深掘りする

WORK

最初に教えてください

1. 会社名・地域・主な工事

2. 現在のおおよその売上規模

3. AIの現在の使い方、困っていること

4. 3年後にどうなっていたい？

個人ワーク 1人1分

2.5時間の流れ

- 1 AIと人間の役割を分ける
- 2 数字を使ってAIと考える
- 3 AIでバタ貧になる原因を知る
- 4 社長の時間の使い方を変える
- 5 3年後の経営計画をつくる
- 6 社員とAIで実行する

最後に10分、率直な意見を聞かせてください

今日の結論

今日は色々お話ししますが、まずこの7つだけ覚えてください

1

経営相談する

壁打ち相手として使う

2

AIに任せる仕事を増やす

人間は判断・責任・人間関係

3

集客・売上を改善する

数字をまとめて「何を改善すべき？」

4

事務作業を減らす

メール・議事録・資料・Excelを任せる

5

基本はChatGPTだけでいい

必要になったら他のAIへ

6

質問の仕方に悩まない

現状+欲しい結果+「どう思う？」

7

最後は自分の時間まで管理させる

カレンダーとつないで仕事そのものを整理

難しく考えず、まず自社のことをAIに話してみる

質問文を考えなくて大丈夫です

まずは、これだけ覚えてください

欲しい結果を書く + 最後に「どう思う？」

うまいプロンプトを作るより、AIと会話する

たとえば

「3年後に売上3億円にしたい。社員は急激に増やしたくない。
今の会社の状況は〇〇です。どう思う？」

このあと講座の中で何度も練習します

迷ったら「欲しい結果+どう思う？」に戻る

人間と話すように対話すればOK

難しいプロンプトを覚える必要はありません

「超優秀な秘書」が隣にいてと思って話す

状況を話す → 欲しい結果を伝える → 一緒に考えてもらう

たとえば

「今こんな状況なんだけど、3年後こうなりたい。
どう思う？ 足りない情報があれば聞いて」

一発で正解を出させるのではなく、会話しながら答えをつくる

AIには、必ず「反対意見」も聞く

AIの回答はもっともらしく見える。でも、正しいとは限らない。

「もし失敗するとしたら、
何が原因だと思う？」

さらに、こんな聞き方もできる

この案の弱点は？

見落としているリスクは
？

反対の立場ならどう考える？

AIに賛成してもらうのではなく、反論させる。

最初の問い

AIを使えるようになって、
働く時間は減りましたか？

空いた時間に、別の仕事を詰め込んでいないか

最初の問い

もう 1 つ。AIを使えるようになって、
売上は伸びましたか？

こちらの方が、今後問題になる

CHAPTER 1

AIに任せる仕事と、人間が判断する仕事

AIを使っても、経営の責任は社長に残る

基本、PC作業はAIでいける

まず「これ、AIでできない？」と考える

メール・文章

作成・要約・返信

資料

構成・下書き・改善

数字・Excel

集計・比較・分析

調査

情報整理・比較・仮説

PCでやっている仕事は、最初から「人間がやる」と決めない

でも、最後に決めるのは人間

AIに案は出させる。意思決定と責任は渡さない。

AIにやらせる

- ・ 選択肢を出す
- ・ 比較する
- ・ 反論させる
- ・ ヘッドライン案を大量に出す

人間が決める

- ・ 会社の方向性
- ・ 何を選び、何を捨てるか
- ・ 顧客への約束
- ・ 広告の最後のヘッドライン

AIは参謀。社長の代わりに経営するわけではない。

注意：AIは思考の範囲外を教えてくれない

自分が知らない選択肢は、そもそも質問できないことがある

今やっていること → AIは改善しやすい

今やっていないこと → 勝手には提案されないこともある

だから、人間側も材料を増やす

他社事例を見る

人と話す

勉強する

現場を見る

材料が増えるほど、AIとの経営会議も強くなる

AIと人間の役割は、この3つだけ

1

PC作業

まずAIに任せられないか考える

2

意思決定

方向性と最後の判断は人間

3

思考の材料

人間が外から増やし続ける

難しく分けすぎず、この基準で十分

WORK

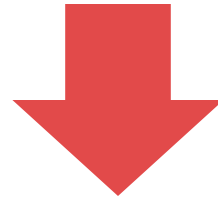
今やっているPC作業を1つ選ぶ

1. その仕事は、AIにどこまで任せられる？
2. 最後に人間が判断する部分はどこ？
3. もっと良いやり方を知らないだけではない？

チャッピーに「この仕事、どこまでAIでできる？どう思う？」と聞いてみる

AIに仕事を任せるなら、次は「材料」

AIは、渡した情報が多いほど
自社に合った答えを出しやすくなる



特に経営では「数字」が強い材料になる

ここから、自社の数字をAIに渡して考えてみます

WORK

自社の仕事を1つ選ぶ

1. AIに任せられる部分は？

2. 人間が判断すべき部分は？

3. 今は誰が全部抱えている？

個人ワーク 1分 + 共有

CHAPTER 2

AIは元データがあるほど強くなる

数字が増えるほど、一般論から自社専用の答えに近づく

【事例】 同じ質問でも、答えが変わる

数字なし

- ・ 小工事は続けるべき？
- ・ 一般論と推測が中心
- ・ 判断材料が足りない

数字あり

- ・ 商品別粗利率と構成比
- ・ LTVと対応時間も確認
- ・ 自社の選択肢を比較できる

わたさぼホームの実例（人間の頭では・・・）

外壁塗装

完工粗利 約45%

外構

完工粗利 約25%

水回り

完工粗利 約33%

小工事

案件の50%以上

小工事粗利

基本的に約10%

問い

小工事が利益を圧迫している？

AIが見つけた論点（営業会議の資料まで完成）

- 1 小工事を入口商品として残すか
- 2 最低価格や対応エリアを変えるか
- 3 事務・営業の対応時間を減らせるか
- 4 将来の大型工事と紹介につながるか

AIは選択肢を出す。方針は社長が決める

まず出す5つの数字

1 現在の年商

2 平均客単価

3 年間広告費と広告比率

4 おおよその粗利率

5 会社に残したい利益

正確でなくても大丈夫。概算から始める

わかれば精度が上がる数字

1 OB売上とOB売上比率

2 年間問い合わせ数

3 契約件数または契約率

4 販管費

5 商品別の売上と粗利

広告比率とOB比率だけでも、会社の特徴が見える

数字が揃っていないとき

AIに仮定を置かせ、
結果が変わる範囲を出してもらう

仮定になった数字が、明日から記録する数字

WORK

自社の数字を発表

1. 現在の年商と粗利率

2. 年間広告費と広告比率

3. OB売上とOB売上比率

4. 一番自信がない数字

個人ワーク 1人2分

CHAPTER 3

AIを使いすぎるとバタ貧になる

社長一人で全部できる感覚が、次の成長を止める

AIで忙しくなる流れ



危険な思い込み

AIがあれば、社長一人でもっと多くの仕事ができる

その発想では、会社は社長から離れない

AI活用の結論

**分析と意思決定は社長側。
実行はAIを使える事務員側**

社長の能力ではなく、会社の能力を上げる

役割分担

社長

- ・ 課題と優先順位を決める
- ・ 分析結果を確認
- ・ 全振りする対象を決める
- ・ 投資と広告を最終判断する

AIを使える事務員

- ・ データを集めて整理する
- ・ AIで社長の指示を実行する
- ・ 結果を報告する

WORK

社長が抱えている実行作業

1. AIで速くなったが自分で続けている仕事は？

2. 事務員に移せる仕事は？

3. 育てるために何を教える？

個人ワーク 1分 + 共有

CHAPTER 4

AIで社長の時間を変える

最も大きな効果は、作業時間より時間配分に出る

AIに予定を組ませるのは、これだけ

細かく分析するより、まず「やること」を合理的に並べてもらう

1

タスクを全部洗い出す

2

重要度を10段階で決める

3

タスクにかかる時間を決める

4

休日・固定予定を伝えて、AIに組ませる

Googleカレンダーにつなげれば、固定予定を見ながら組んでもらえる

STEP 1 自分のタスクを洗い出す

まずは、今やるべき仕事を思いつくまま書き出す

- ホームページ構成を考える
- 採用ページを作る
- 広告の数字を確認する
- YouTubeのネタを考える
- 社員との打ち合わせ

整理してから入力しなくてOK。まず全部出す。

STEP 2・3 重要度と必要時間を決める

重要度は10段階。時間はだいたいOK。

タスク	重要度	必要時間
ホームページ構成	10 / 10	6時間
広告の数字確認	9 / 10	1時間
採用ページ	8 / 10	3時間
社員打ち合わせ	7 / 10	1時間
YouTubeネタ	6 / 10	2時間

これだけあれば、AIが優先順位を考えやすくなる

STEP 4 あととはAIに組ませる

休日と動かせない予定を伝えて、合理的に配置してもらう

以下が今やるべきタスクです。
それぞれ重要度と必要時間も書いています。

○曜日は休日です。すでに入っている予定は動かさないでください。
それ以外のところに、目標達成に合理的になるように
タスクを入れていってください。

時間が足りなければ、重要度の低い仕事は後回しにしてください。

Googleカレンダー接続後は、予定を見ながら組み直してもらえる

WORK

自分の1週間をAIに組ませてみよう

1. やるべきタスクを書き出す
2. 重要度を10段階でつける
3. それぞれの必要時間を書く
4. 休日・固定予定を伝えて「合理的に組んで」と頼む

迷ったら「この予定で目標達成に合理的？と思う？」と聞く

休憩

10分休憩

再開後、3年後の売上と広告費を各社で設計します

CHAPTER 5

AIとつくる3年後の経営設計図

利益、広告、OB売上から「これなら勝負できる」を出す

STEP 1

最初に、自社の数字を覚えさせる

AIに、下の文章をそのまま入力

私は住宅リフォーム会社を経営しています。これから3年後の売上計画と一緒に作ってください。まず、次の数字を記憶してください。

現在の年商：【 】万円

粗利率：【 】%

年間広告費：【 】万円

OB売上：【 】万円／売上比【 】%

平均客単価：【 】万円

わからない項目には「不明」と入力します。不明な数字は勝手に確定せず、仮定した数字を明記してください。

【 】の中だけ、自社の数字に置き換える

STEP 2

利益から目標年商を計算させる

チャッピーに、下の文章をそのまま入力

3年後、会社に残したい当期純利益は【 】万円です。
販管費は【 】万円です。わからない場合は「売上の30%」とします。

先ほど入力した粗利率を使って、必要な粗利額と目標年商を試算してください。計算式も簡単に見せてください。

情報が足りない場合は、一度にたくさん聞かず、重要な質問から1つずつ聞いてください。

【 】の中だけ、自社の数字に置き換える

STEP 3

新規売上とOB売上に分解させる

チャッピーに、下の文章をそのまま入力

今出した目標年商を、新規売上とOB売上に分けてください。

現在のOB売上比率：【 】%

3年後に目指すOB売上比率：【 】%

新規の平均客単価：【 】万円

OBの平均客単価：【 】万円

新規とOBそれぞれについて、必要な売上と年間契約件数を計算してください。不明な場合は、OBについては「50万円」と仮定してください。

【 】の中だけ、自社の数字に置き換える

STEP 4

「70%できそうか」を判定させる

AIに、下の文章をそのまま入力

上記を踏まえ、楽観せず厳しめに評価してください。

特に、売上の成長率、必要な契約件数、営業人数、現調・見積・工事の対応能力、資金繰りを確認してください。

1年目は前年比120～160%を目安にして、私が「70%くらいは実現できそう」と思える現実的な1年目の目標を提案してください。

【 】の中だけ、自社の数字に置き換える

STEP 5

ピンとこない場合は打ち手を出させる

AIに、下の文章をそのまま入力

今の商材と今のやり方で目標に届かない場合、次のどこを変えると効果が大きい比較してください。

- ・ 扱う工事を増やす
- ・ 平均客単価を上げる
- ・ 契約率を上げる
- ・ OB売上比率を上げる
- ・ 広告の費用対効果を上げる

効果が大きい順に3つ挙げ、理由も説明してください。その後、私が受け入れられる変化を1つずつ質問してください。

【 】の中だけ、自社の数字に置き換える

STEP 6

必要な広告費を計算させる

AIに、下の文章をそのまま入力

1年目の目標売上を達成するために、必要な広告費を計算してください。

現在のCPA：【 】万円

契約率：【 】%

平均客単価：【 】万円

不明な場合は、CPA6万円・契約率60%を仮定してください。必要な反響数、契約数、広告費、売上に対する広告比率を出してください。現在の人数で対応できる件数かも確認してください。

【 】の中だけ、自社の数字に置き換える

「まじで？」と思ったら

下方修正しながら、
適切な目標を徹底的に考える

驚いた数字ほど、経営判断の分かれ道

目標を下げる前に

今のやり方で無理なら、
自社の「当たり前」を疑う

広告費、客単価、契約率、商品構成を見直す

商品構成という選択肢

今の商材だけで届かなければ、
扱う工事を変える・増やす方法もある

目標達成のための変化を受け入れられるか

それでも、数字がピンとこない場合

その夢を、まだ目標にはしない

「70%は行けそう」と思える数字へ置き換える

1年目の成長速度

理想は大きくても、
1年目は現実的な数字でいい

目安は前年比120～160%。社内の対応力も確認する

全振り対象を見極めよう

1. 会社に残す当期純利益は？

2. 販管費と粗利率から売上を逆算

3. 数字がなければAIに仮定を置かせる

最後に「当社が真っ先に注力すべきことは？」と尋ねる

2年目の広告費

1年目の売上の5～15%を
広告費に回した場合を試算する

粗利額と資金繰りを確認して決める

WORK

さらに、3年分を計算する

1. 1年目売上の5~15%を翌年広告費と仮定

2. 2年目の広告費・契約件数・売上

3. 同じ方法で3年目まで試算

個人ワーク 3分

広告は投資か、博打か

広告を設計できる会社は、
未来を選ぶ

感覚ではなく、使ったお金と結果を残す

AIを活用するポイント

難しい計算はAIがする。
人間が成長速度とリスクを決める

計算結果に納得できなければ、前提を変えてやり直す

客単価を10万円上げた場合

1. 1年目の想定売上はいくら増える？

2. 粗利額はいくら増える？

3. 2年目に使える広告費はどう変わる？

個人ワーク 2分

目標への到達期限

**理想年商の5%を広告費の基準にし、
何年かかるか試算する**

**今のペースで、理想の年商を達成し、広告費が売
上の5%以内になるには何年かかる？**

WORK

もう一度、設計し直す

1. 1年目の現実的な目標売上

2. 3年後の売上とOB比率

3. 必要な広告費と粗利額

4. 目標への到達期限

個人ワーク 3分

計画を確定する前の確認

- 1 問い合わせに対応できる営業人数か
- 2 現調・見積・工事の処理能力は足りるか
- 3 広告費を払っても資金が残るか
- 4 社長の仕事量が増え続けられないか

売上だけ伸びる計画を「幸せな経営」と呼ばない

WORK

他の方の結果も参考にしよう

1. 現在地と3年後の数字を発表

2. AIが弱点と不足数字を指摘

3. 他の2人が「違い」と「質問」を伝える

4. 本人が数字を修正する

個人ワーク 1社約3分

CHAPTER 6

計画を実行するAI活用体制

社長が判断し、AIを使える事務員が実行する

明日からの実行計画

分析

AIに渡す数字を決める

役割

事務員へ移す仕事を決める

育成

AIで行う手順を一緒に作る

時間

社長の重要時間を先に確保

確認

毎週、計画と実績を見る

修正

数字を見て次の判断をする

WORK

最後に一人ずつ宣言

1. 今日いちばん意外だったこと

2. 自社で変えること

3. 明日、最初にやること

個人ワーク 1人1分

CHAPTER 7

率直な意見を聞かせてください

新しいサービスと訴求についての意見交換

フィードバック

1 「それなら役立ちそう」と感じた点

2 あまり響かなかった点

3 自社なら変えるところ

4 欲しい支援と、任せたくない部分

正解はありません。率直な感想が一番ありがたいです

明日からやる7つ

AIを知るだけで終わらせず、経営と時間の使い方を変える

1

経営相談する

壁打ち相手として使う

2

AIに任せる仕事を増やす

人間は判断・責任・人間関係

3

集客・売上を改善する

数字をまとめて「何を改善すべき？」

4

事務作業を減らす

メール・議事録・資料・Excelを任せる

5

基本はChatGPTだけでいい

必要になったら他のAIへ

6

質問の仕方に悩まない

現状+欲しい結果+「どう思う？」

7

最後は自分の時間まで管理させる

カレンダーとつないで仕事そのものを整理

難しく考えず、まず自社のことをAIに話してみる

今日のまとめ

**AIで社長一人の仕事を増やさず、
会社全体で実行できる状態をつくる**

3年後から逆算し、明日の一步まで決める

Q&A

**頑張った分だけ、
未来が良くなる経営へ**

本日はありがとうございました