

 一般社団法人Trait

AI経営参謀

経営者は、悩みを話すだけでいい。
調査も、資料も、実行まで。
AIを使いこなすチームが動きます。



AI経営参謀とは

経営コンサルではありません。AIシステムの提供でもありません。悩みを話すだけで、AIを使うチームが調査・資料作成・実行までやるサービスです。

01

現状を整理する

何が本当の課題かを見極める。

- ✓ 競合・市場の調査・分析
- ✓ 顧客の声・口コミの整理
- ✓ 売上・数字から課題を抽出



02

改善策を設計する

課題を、打ち手に変える。

- ✓ 集客・採用の打ち手設計
- ✓ 営業トークスクリプト設計
- ✓ 業務フロー再設計・自動化



03

実行までやりきる

設計で終わらず、形にして前に進める。

- ✓ 営業資料・提案書の作成
- ✓ 社内マニュアル・業務手順書の整備
- ✓ HP・LP・採用ページ制作



課題が整理できていない段階から相談できます

うまく言葉にできていなくても大丈夫です。
まずは、気になっていることをそのままお聞かせください。

まだ整理できていない悩み

何から手を付ける？

このままで大丈夫？

何が課題か
分からない…

売上 / 採用 / 集客 / Web / 業務改善 など

経営者は、話すだけでいい。あとは、**人**と**AI**のチームが動きます

01 人が深く、丁寧に



02 チームがAIを駆使



AIを使いこなすチームが、調べて、作って、実行まで動きます。

AI経営参謀が選ばれる理由

01

経営者が、
直接ヒアリングする。

窓口の担当者ではなく、経営者である私が直接お聞きします。
同じ経営者だから、数字の重さも、現場の事情もわかる。聞いて終わりにせず、打ち手まで設計します。



02

AIを、
実務で使い込んできた。

チーム合計4,000時間以上、実案件の中でAIを使い続けてきました。調査・分析・資料作成・業務設計など、目的に応じて使い方を選び、実務で使える形に落とし込みます。



03

設計だけで、
終わらせない。

調査レポートから営業資料・マニュアル、HP・LPまで、AIエンジニアを含む実行チームが形にして納品します。AI研修や導入支援のように「入れて終わり」にはしません。



これまでの実績

『何が問題かわからない』が
数字になった。

「何が問題かわからない」そんな相談から、
本当に見直すべき箇所を見つけ、
施策まで落とし込みました。

支援領域



業種を問わず支援可能です。
右は数字で示せる代表事例として、
歯科医院の例を紹介します。



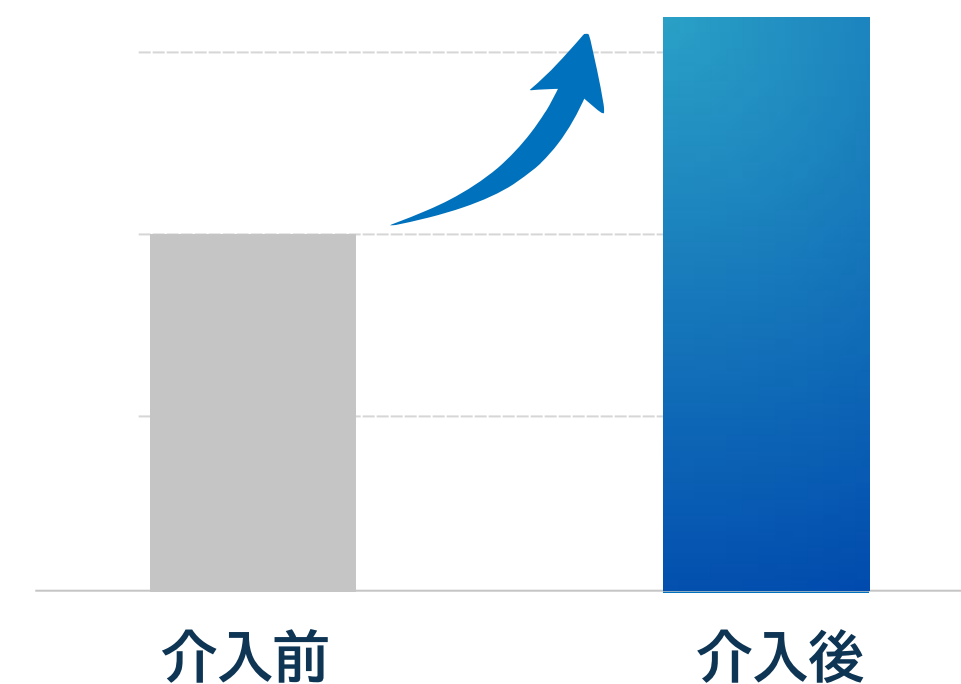
歯科医院の例

年商4～5億円規模の経営

30院すべてで改善成果を確認

集客数

平均 **1.3** 倍



歯科医院Kの事例 ① (年商4~5億円規模)

売上が伸びない。 原因は集客不足ではなかった

歯科医院Kの経営者のお悩みは、
売上げが伸びないこと。

しかし、新規患者数は安定し、
広告・HPからの流入も確保できていました。

本当に伸びていなかったのは、
高単価の自費診療。

課題は集客数ではなく、
高単価メニューにつながる売上構造にありました。



歯科医院Kの事例 ②（年商4～5億円規模）

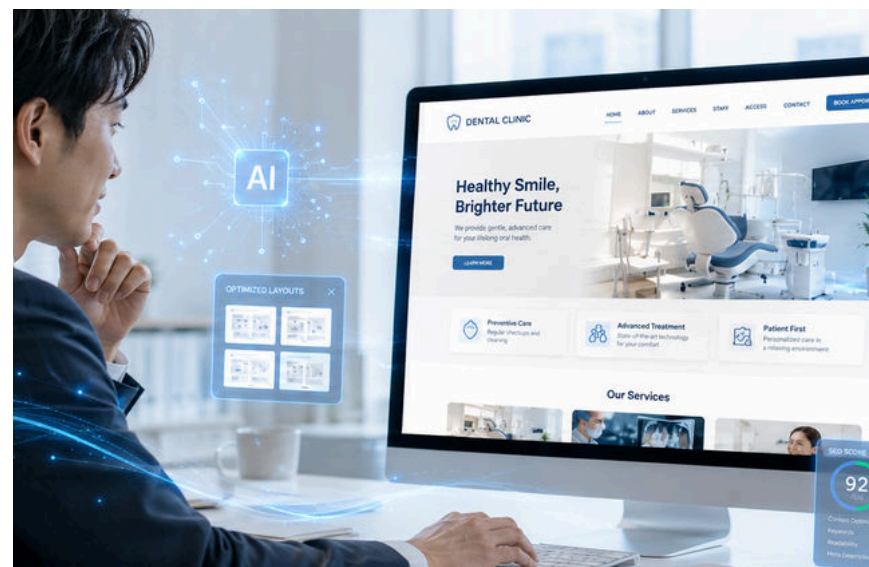
高単価の見込み客を逃さない仕組みに変換

AIによる分析に加え、院長・スタッフへのヒアリングも踏まえて、相談内容や患者ニーズを多角的に整理。その結果、一般相談の中に埋もれていた、高単価の自費診療につながる候補層が見えてきました。

01

入口を変える

高単価層に届くよう、
ブランディング・広告・サイトの
伝え方を再設計



02

導線を変える

お問い合わせから提案までの流れを、
院内の業務フローとして再構築。



03

現場で再現する

属人化を防ぐため、対応マニュアルを
整備。スタッフ全員が見込顧客を逃さ
ない体制へ。



歯科医院Kの事例 ③ (年商4~5億円規模)

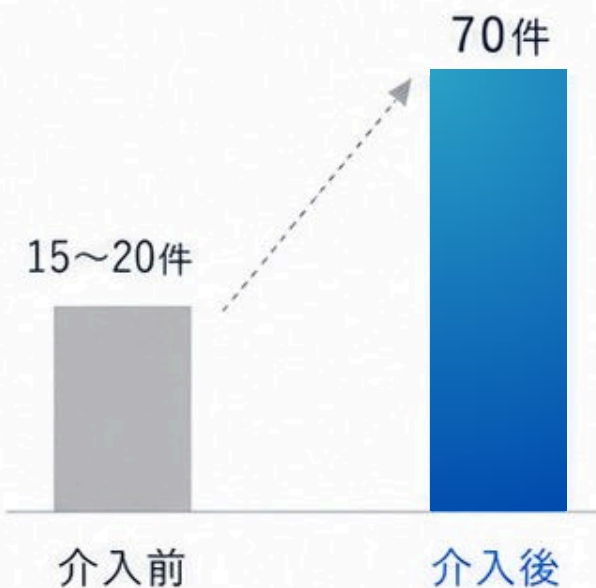
売上の”量”ではなく”質”が変わった

新規患者数

月平均120~130名 → 大きな増減なし(微増)

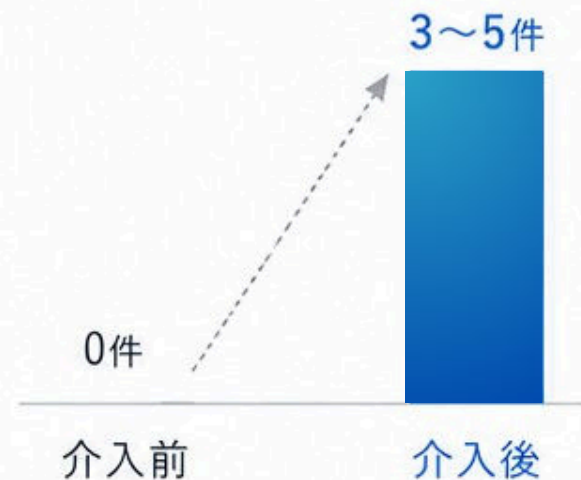
高単価成約数

月15~20件 → 月**70**件



最高単価成約数

月0件 → 月**3~5**件



高単価自費診療 月間売上推移概算 (期間:2025/04~2026/02)



チーム紹介

同じ経営者の目線で、 課題に向き合う。

東証一部上場企業(当時)で、Webマーケティング領域を担当後に独立。
現在は2社の経営者として、事業戦略・収益改善・業務設計にAIを実務
活用しています。

経営者へのヒアリングから、課題整理・改善設計まで直接担当します。

一般社団法人Trait 代表理事

披川 佑基

経歴

- ✓ Webマーケティング歴 約15年
- ✓ AI実務活用歴 約2年
- ✓ 歯科30院ほか、複数業種の経営支援を担当
- ✓ 現在2社を経営



チーム紹介

調査・分析・資料作成・制作・自動化を実行する、AIエンジニアチーム。



AIエンジニア(チームリーダー)
高橋 亮太郎
TAKAHASHI RYOTARO

🎓 立命館大学
産業社会学部 メディア社会専攻



AIエンジニア
SAYA
SAYA

🎓 名城大学
理工学部 社会基盤デザイン工学科



AIエンジニア
原田 愛子
HARADA AIKO

🎓 名古屋工業大学大学院
工学研究科 博士前期課程

さいごに まずは、 **30分**だけお話しできればと思っています。

契約の話ではありません。

私たちが普段どんなふうにAIを使っているか、
他社でどんな成果が出ているか、
30分ほどお話しできればと思っています。

「AIを少し触っているが、もっと深く使ってみたい」
「自社で何かに使えそうか、聞いてみたい」

そのくらいの温度感で大丈夫です。
ご興味があれば、ご紹介者を通じてお声がけください。

