

AI 戦略パートナーシステム：生涯バディシステムへの進化を見据えた事業計画

内容

AI 戦略パートナーシステム：生涯バディシステムへの進化を見据えた事業計画	1
【STEP1】市場調査(マーケットバリデーション) (改訂).....	1
目的.....	2
① ターゲットペルソナの明確化	2
【STEP2】事業計画 (MVP~コンシューマー展開の見積) (改訂)	3
目的.....	3
【STEP3】MVP 開発計画と市場投入戦略 (改訂).....	5

本事業計画は、既存の AI 秘書ツールの枠を遥かに超え、ユーザーの思考と成長を促す真の戦略的パートナーとなる AI エージェントシステム『AI 戦略パートナー』の事業展開を詳述するものです。経営者・リーダー層の戦略的意思決定と業務効率化を起点とし、最終的には「人間力の樹」に示される人間性の向上を支援する**「生涯バディシステム」への進化**を目指します。

単なる効率化に留まらず、ユーザー一人ひとりの哲学、理念、ビジョン、行動指針を深く学習・理解し、意思決定の根幹にある「なぜ、そうするのか」という問いに寄り添うことで、AI は単なるツールではなく、ユーザーの思考の「分身」や「伴侶」となります。これにより、日々の業務から戦略的な意思決定まで、あらゆる場面で一貫性のある判断を支援し、過去の対話や決定事項、ナレッジを文脈に応じて統合・活用することで、ユーザーの「脳の拡張」として機能し、最終的には自己実現に貢献します。

【STEP1】市場調査(マーケットバリデーション)

ヨン)

目的

- 「AI 戦略パートナー」は誰が欲しいのか？
- 経営者・リーダー層が直面する、理念と行動の一貫性、人間性向上といった本質的な課題を AI がどう解決できるのか？
- 既存の類似サービスと何が違うのか？ 特に、哲学学習・進化支援機能および「人間力の樹」との連携による差別化ポイントを明確にする。

実行タスク (Claude Code や n8n 活用可能)

タスク

方法

① ターゲット

ペルソナの明確化 ChatGPT/Claude での仮説出し + SNS/口コミ分析

② 競合サービスの洗い出し

AI + Web スクレイピング or 手動 (Notion リスト化)

③ 差別化ポイントの特定

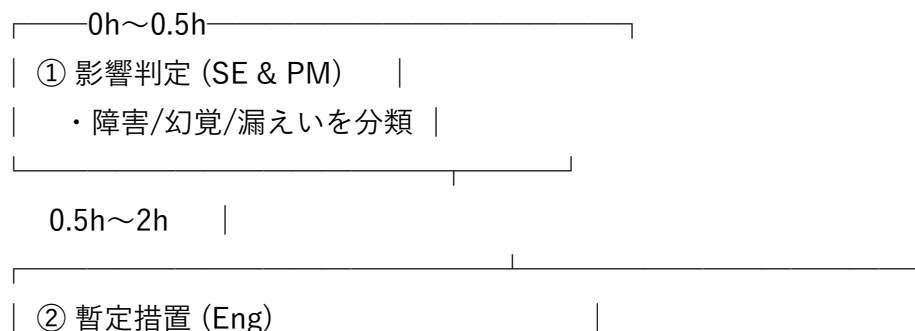
「課題→既存解決法→未解決ポイント→Z 案」構造化分析に加え、哲学学習・進化支援機能と「人間力の樹」連携を最重要差別化ポイントとして強調。

④ 市場規模の推定

Statista、グロービス、経産省白書などのデータ分析

⑤ 売れるユースケース検証

生成 AI × ○○ (営業、経営者、個人起業家など複数列举)



・ Model fallback or DB 遮断	
2h~24h	
③ ユーザー告知 (CS & CxO)	
・ メール / 管理画面バナー	
24h~72h	
④ 恒久対策レビュー (全員参加)	
・ RCA (根本原因分析) & 再発防止アクション	

【STEP2】 事業計画 (MVP~コンシューマー展開の見積)

目的

- ・ MVP 開発コスト/維持コスト/販売価格設定/収支見通しを明示化
- ・ 投資すべきかの判断材料をつくる
- ・ 生涯バディシステムとしての将来的な社会貢献性、およびそれに伴う持続的な収益モデルの可能性を提示する。

MVP 提供モデル案(収益例)

項目	内容例	月額 or 一時コスト (想定)
個人プラ	単なる AI アシスタント機能に加え、自身の哲学・理念の入力・保存、および厳選された偉人哲学「哲学の書」の参照機能を提供。ユーザー自身の思考	〇〇円

深化と意思決定の一貫性を支援し、将来的な「人間力の樹」に基づく成長支援の片鱗を体験できる高付加価値プラン。

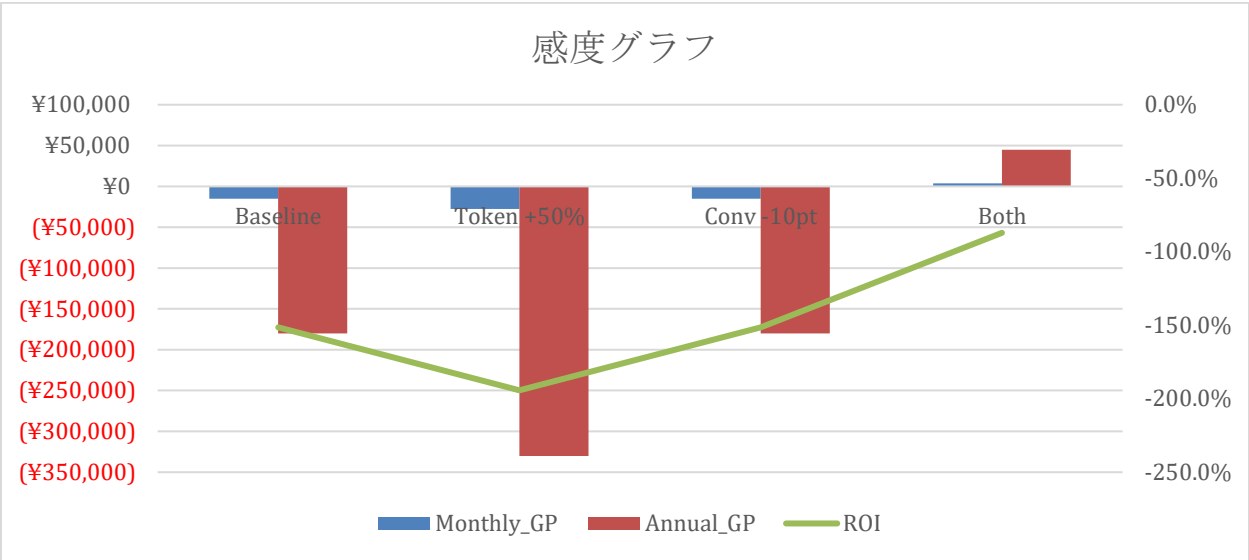
プロフェ 個人プランの全機能に加え、高度な長期記憶管理、詳細な分析レポート、
ッショナ 複数プロジェクト同時管理。特に、AI による行動と哲学の「ズレ」の検知 ○○円
ル 機能（ベータ版）を提供し、より深い内省と学びを促進。

企業のリーダーシップ育成プログラムや組織文化醸成に特化。「人間力の
樹」の各要素（道徳心、道、共創知、感性表現、技能）を組織全体で育むた
法人カス めのカスタマイズされた哲学学習モジュールや、チーム間の共創を促すフィ 個別見
タム ードバック機能を提供。セキュリティ・データ連携の要件に合わせた専用 積
環境を構築。

KPI & ROI 定義

Metric	Value
CAC	¥9,000
LTV	¥30,000
LTV_CAC	3.33
Monthly_Revenue	¥100,000
Monthly_COGS	¥25,000
Monthly_Gross_Profit	¥-15,000
Annual_Gross_Profit	¥-180,000
Initial_Investment	¥350,000
ROI	-151.4%

Scenario	Monthly_GP	Annual_GP	ROI	token_markup	conv_markup	CAC	LTV
Baseline	¥-15,000	¥-180,000	-151.4%	1.00	1.00	¥9,000	¥30,000
Token +50%	¥-27,500	¥-330,000	-194.3%	1.50	1.00	¥9,000	¥30,000
Conv -10pt	¥-15,000	¥-180,000	-151.4%	1.00	0.67	¥9,000	¥30,000
Both	¥3,750	¥45,000	-87.1%	1.50	0.67	¥6,000	¥30,000



CAC / LTV

指標	定義式	現状値 (M1)	目標値 (M6)	計測方法
CAC (顧客獲得コスト)	広告費 + 販促費 ÷ 新規有料登録数	9,000 円	6,000 円	GA & Stripe
LTV (顧客生涯価値)	ARPU × 平均継続月数	32,000 円	38,000 円	Stripe
LTV/CAC	LTV ÷ CAC	3.6	6.3	—

【STEP3】 MVP 開発計画と市場投入戦略

MVP のスコープ定義

- 1. 長期記憶を備えた対話 AI インターフェース:
 - 基本的なチャット機能と、過去の会話履歴を記憶し文脈を維持した対話。

2. 哲学学習・進化支援の初期実装（Phase 1 の最重要機能）：
 - ユーザー自身の哲学・理念の入力・保存機能。
 - 厳選された偉人（例：吉田松陰、松下幸之助など）の思想を現代版に適合させ、2,000 文字～10,000 文字程度にまとめた「哲学の書」参照機能。ユーザーが自身の哲学を構築する際の参考として提示。
 - AI が対話において、保存されたユーザー自身の哲学を常に参照し、一貫性のある情報提供を行う。
3. エンタープライズ RAG 機能（ドキュメントアップロード・検索）：
 - 社内ドキュメントやナレッジベースからの高精度な情報検索。
4. ワークフロー自動化（メール要約・返信支援）：
 - 受信メールの自動解析、要約生成、文脈とユーザーの哲学に基づいた返信の下書き提案。

開発スケジュール (MVP フェーズ)

フェーズ	期間 (目安)	主要タスク	成果物
デザイン・要件定義	2 週間	MVP 機能の詳細定義、UI/UX デザイン、技術選定最終化、哲学学習・偉人哲学参照機能の詳細設計	ワイヤーフレーム、技術スタック確定、API 仕様書
コア機能開発	4 週間	長期記憶チャット機能、簡易 RAG (ドキュメントアップロード・検索)、哲学学習・偉人哲学参照機能の開発	バックエンド API、基本 UI
ワークフロー連携	3 週間	メール要約・返信支援 (Gmail 連携)実装	外部連携機能、n8n ワークフロー
テスト・改善	2 週間	内部テスト、バグ修正、パフォーマンス最適化	安定した MVP
初期ユーザーテスト	2 週間	限定的なテスター (10~20 名)による利用とフィードバック収集	ユーザーフィードバック、改善点リスト
合計	13 週間 (約)	目標: 自身の哲学の入力・保存、偉人哲学「哲学の書」の参照機能、RAG での参照、メール要約・返信支援、基本的な	

3 ヶ月) 長期記憶チャット機能の実装。経営者・リーダー向けの基盤としての価値提供を開始。

フェーズ2	期間(目安)	主タスク	KPI/ゲート	成果物
2-A: 音声 UI 強化	+4 週	Whisper API/TTS 統合、音声 UX テスト	WAU/MAU 45 % 到達	音声入力・読み上げ実装
★バッファ(音声)	+1 週	バグ修正、レスポンス最適化	—	安定版リリース
2-B: アバター UI	+3 週	Ready Player Me SDK、WebGL 実装	NPS +30 到達	3D アバター β
★バッファ(アバター)	+1 週	表情同期・軽量化、負荷試験	—	高負荷耐性確認
合計 (Phase 2)	+9 週	—	—	Phase 2 完了

市場投入戦略(MVP 段階)

1. ターゲットユーザーへのアプローチ:

○ 個人プラン(Lite) / プロフェッショナル:

- SNS (X, LinkedIn)での活用事例共有とテスター募集。特に、**「経営における意思決定の軸の確立」「リーダーの人間力向上」「時代に左右されない普遍的な知恵の活用」**といった、本システムならではの価値を強調して訴求。
- テック系ブログやメディアへの寄稿・プレスリリース。
- 特定の課題(例: メール処理に時間を取られているビジネスパーソン)を解決するソリューションとして訴求するだけでなく、**「自己成長を志向するリーダー向けの新世代 AI パートナー」**としてのポジショニングを強化。

○ 法人カスタム:

- 経営者コミュニティ、リーダーシップ研修機関、コンサルティングファームへの直接アプローチ。
- **「人間力の樹」**の概念を提示し、組織の持続的な成長とリーダー育成への貢献を提案。

【新規セクション】 リスク管理 / 倫理的配慮 (改訂)

リスク管理

- データ損失・システム障害リスク: 定期バックアップ、高可用性構成、常時モニタリングを実施。
- AI モデルの品質リスク（「幻覚」対策）： 高度な RAG とファクトチェック機能を導入し、信頼性の高い情報提供を保証。
- ユーザー体験リスク: 哲学に関する問いかけが「煩わしい」と受け取られないよう、個人の成長段階や状況に応じた、丁寧で配慮の行き届いた UI/UX 設計を最優先事項とする。

倫理的配慮と信頼性

- AI がユーザーの哲学に介入する際の判断基準の透明性を確保し、倫理的ガイドラインを策定する。
- AI の判断理由を平易に説明する機能を必須とする。
- 特に、偉人哲学の提示において、特定の価値観の押し付けとならないよう中立性を保つ設計を徹底する。ユーザーの多様な価値観を尊重し、特定の思想への誘導を避ける。
- 哲学データや個人情報の保護には最善の注意を払い、データ暗号化(AES-256 以上)、ロールベースのアクセス制御、関連法規の遵守を徹底する。

運用・保守 (改訂)

- パフォーマンスモニタリング、詳細なログ管理、段階的なユーザーサポート体制の拡充を行う。
- ユーザーからのフィードバックを RAG の改善、プロンプトの最適化、そして哲学対話の質向上に継続的に反映させるサイクルを構築します。
- これにより、「人間力の樹」に基づく成長支援機能も継続的に磨き上げていき、ユーザーの生涯にわたる成長を支えるシステムとして進化させます。