

会社の外にある、AI推進室

北のAI顧問 サービス概要

経営と現場をつなぎ、最初の成功体験を一緒につくります

✓ 毎月やる4つのこと

✓ 3つのプラン

✓ 全国オンライン（札幌・道内は対面も）

まず点検

自社のAI推進、いまどこまでできているか

01

AI推進の担当者に、社内で相談できる
相手がいる

はい・いいえ

02

試したいことを、触って判断できる形
にできる

はい・いいえ

03

何にAIを使ってよいかの線引きが決ま
っている

はい・いいえ

04

宿題と次にやることが、1枚で見えて
いる

はい・いいえ

05

経営陣に、進み具合を説明する資料が
ある

はい・いいえ

06

小さな成功を、社内で共有できている

はい・いいえ

「いいえ」が付いたところが、北のAI顧問が毎月一緒にやるところです。いくつ付いたかと、どれに付いたかを控えておいてください。

会社の外にある、AI推進室です

社内のAI推進担当者の隣に、相談役・試作係・推進役・経営向けの資料係を置く月額サービスです。



経営と現場をつなぐ

経営の「やりたい」と、現場の「困っている」を、同じ言葉にそろえます。



動く試作を早く形に

話し合いで終わらず、触って判断できるものを毎月お返しします。



担当者を育てる

外の人がいなくても回るように、社内の担当者が判断できる形で渡します。

毎月やること

相談・試作機・推進・経営陣への見せ方の4つ

柱	やること	毎月の約束（スタンダード）
① 相談	定例の打合せとチャットで、「何からやるか」「この使い方は安全か」にお答えします	定例の打合せ 月3回＋議事録
② 試作機	相談で出た課題を、触って判断できる形にしてお返しします。完成品ではなく、判断のための動くものです	新規は月1本まで。既存の改修は、定例で合意した範囲を含みます
③ 推進	宿題・要望・全体像と現在地を整理し、担当者の方が迷わない状態を保ちます	月次報告書 1本（やったこと・次にやること・判断していただきたいこと）
④ 経営陣への見せ方	委員会や取締役会で、担当者の方が説明できる資料を、御社の言葉で作ります	会議がある月に1本

プラン（月額）

毎月の約束の広さで、3つから選べます

ライト

- ① **相談** 定例の打合せ 月2回＋チャット
 - ② **試作機** 含みません
 - ③ **推進** 含みません
 - ④ **経営陣への見せ方** 含みません
- 判断の相談相手がほしい会社に。

スタンダード **標準**

- ① **相談** 定例の打合せ 月3回＋議事録・チャット
- ② **試作機** 新規は月1本まで（既存の改修は定例で合意した範囲）
- ③ **推進** 月次報告書 1本
- ④ **経営陣への見せ方** 会議がある月に資料1本

パートナー

- ① **相談** 週1回＋チャット
- ② **試作機** 新規は月2本まで
- ③ **推進** 推進を主導します
- ④ **経営陣への見せ方** 役員会・委員会に同席

料金は、毎月の約束（範囲）に合わせて、30分の無料相談のあとにお見積もりします。時間単価ではないので、範囲が増えたときだけ変わります。初めの3か月のあとは月ごとの更新で、長期の縛りはありません。

30分の無料相談から始まります

01

無料相談 (30分・オンライン)

御社の業務でAIが使えるか、
どこから始めるかまでお答え
します。

02

範囲を決めて お見積もり

毎月の約束を決め、プランを
選びます。

03

初めの3か月

最初の成功体験を、一緒につ
くる期間です。

04

月ごとの更新

続けるかどうかは、毎月決め
られます。

いきなり顧問でなくても構いません

試作1本から

1つの課題に、触れる試作機を作ります。そこでやめても、試作機は御社の手元に残ります。

やらないこと

月額範囲を、先に決めておくために

やらないこと	理由と、御社にとっての意味
本番システムの構築	試作機で「使える」と決まったあとに、別にお見積りします
調査レポート・全社規程の量産	量が読めないものは月額に入れず、別にお見積りします
最終判断	AIの出力も試作機も、決めるのは御社の方です。こちらは判断の材料を作ります
常時の即日対応	一人で運営しているため、チャットは平日の日中・翌営業日までの返信です

できないことは、約束しない方針です。

これまでの支援（社名は伏せています）

業種も規模も違う4つの現場

建設会社（首都圏・中部に複数拠点） | AI顧問

工事ごとの技術者配置と建設業許可の判断を支える試作機を、委員会の要望を反映しながら更新。判定のルールは先に日本語で書き出し、最終判断は人が行う形に。担当者が委員会で説明する資料も作成。

自治体向けのIT企業（北海道） | AI顧問

「自社の商材にAIを組み込む話」と「社内でAIを使う話」を分けて整理。社内活用の相談から生まれた新規事業の立ち上げに伴走。

農業機械の販売・整備会社 | 全6回の実践支援

営業・整備・管理の社員が、一人ずつ自分の業務用のAIツールを作成。その後、現場の課題の洗い出しや価格表のデジタル化に着手し、支援のあとも自分たちで進めている。

会計事務所 | 全6回の実践支援＋フォローアップ

職員全員が有料版のAIを使える状態になり、資料作成・調べもの・文書の下書きで日常的に使われている。

代表について

原 駿介（はら・しゅんすけ）

ゼネラリスト代表。北海道・札幌を拠点に、中小企業の生成AI導入・業務効率化・AI研修・外部AI顧問を、全国にオンラインで提供しています。Claude Code を使ったAIエージェントの設計が強みです。

10,000人以上

研修の延べ受講者

30社以上

研修を実施した企業・団体

年間50回以上

研修の実施回数

この資料について

自社の場合はどこから始めるか、 30分で一緒に考えます

2ページ目の点検で「いいえ」が付いた項目から、どこから始めるかを一緒に決めます。顧問をお勧めしない場合は、そう申し上げます。拠点は札幌、ご相談は全国オンラインで伺います。

無料相談（30分・オンライン）

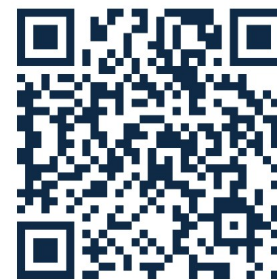
予約ページで日程を選ぶ

timerex.net/s/s.hara_e412_7b00/c5ee28f1

公式LINEで「AI顧問希望」と、「いいえ」が付いた項目を一言添えて送るか、www.generalist-inc.com/contact からも受け付けます

手間がかかるのは、ここから先

「いいえ」を「はい」に変えるための試作と、経営陣への説明を、毎月続けるところです



スマホで予約