

AI事務所構想(AIマーケティング新規事業アイデア)

9/30 AIC定例でAlexが提示。クリエイター支援を全自動化する新しい事務所モデルの提案

発表: 2026-09-30
10/2議事録 重要TOPIC参考資料

構想の核

Mac + GPT等のAIシステムを活用し、**動画編集・企画・台本作成などクリエイターの作業を全自動化**する新しい事務所モデル。本人の稼働をほぼゼロにし、インフルエンサー・個人漫画家・イラストレーターが創作そのものに集中できる環境を提供する。

1 ターゲットと提供価値

①すでに稼いでいるインフルエンサー

お金もフォロワーもあるが時間がない層。撮影・企画・編集の時間をAIが肩代わりし、本人は投稿を確認するだけの状態にする。

②これから始めたい初心者

何をすればいいかわからない層。画像・データの提供とセットで、長期(構想では10年)のマネジメント契約を結び、事務所側が全面的に運用する。

③既存の運用会社経由の案件獲得

LINEマーケティング・SNS構築を手掛ける既存の運用会社から紹介を受け、半年契約でインフルエンサーの運用代行を受託する。高単価の収益が見込めるチャンネル。

2 収益モデル(多角的マネタイズ)



AIシステム利用料

作家・インフルエンサーが継続的に支払う基本収益



企業案件獲得

育成したインフルエンサーへの企業案件を事務所が仲介



ファン課金サービス

キャラクターの着替え等、ファン向け体験課金プラットフォーム



IP化・広告事業

育成した人物を企業ライセンス化し広告事業として展開

3 3年計画(Alex発言ベース)

1年目

獲得・育成の開始

インフルエンサーの獲得・案件対応を開始し、半年後には自社でのインフルエンサー育成に着手

2年目

スケール(数字の追求)

プラットフォーム化、ファンサービス・企業マッチングを本格稼働させ規模を追求

3年目

エグジット

会社の売却(エグジット)を目指す。中国大企業への売却を想定例として言及

4 会議内で言及された数字

出資想定 2億円

持分49%で出資を受ける案として言及

月商試算 約3億円

年商換算で約36億円

売却想定 600億円規模

年商の20~25倍で試算、中国大企業への売却を想定

5 現状の課題と次のステップ

最大の課題: システム自体がまだない。 プロンプトを用いた作業効率化(編集・字幕・テロップ付け等が数分で完了)は実演で確認されたが、これはAlex個人の手元でのデモにとどまる。インフルエンサーが実際に使える商品化・顧客ヒアリングから見積もりまでを解決するサイト等の「仕組み」自体の構築が急務とされている。

☐ 事業計画書・資金計画を作成し、資金調達の必要額を明確にする

☐ インフルエンサー向けSNS運用代行の営業を開始する

☐ 管理システム・顧客ヒアリング用サイトを構築する

☐ SDの給与チームとミーティングを行い、料金表等の詳細を確認する