

AIを『時短ツール』としてしか使っていない全てのビジネスパーソンへ

人間は
意思決定に
集中せよ

全てを
自動化しろ

これが
『指揮官』の
仕事だ

10回振って1回当てるな。
AIで1,000回振り、
100回の『当たり』を引け。

作業員から指揮官へ！ 黒山社長に学ぶ AIコンテンツ量産・発信術

The Art of AI Content Mastery

アイデアが
枯渇した

成果が
出ない…

資料作成で
手一杯

毎日残業…

くそっ
間に合わない…
もうダメだ

もうダメだ

もうダメ



遅すぎる。
君はまだAIを単なる
『時短ツール』だと
勘違いしているようだ。

よし、3時間かけてようやく
渾身のブログ記事が
1本完成したぞ…！これで
明日の発信はバッチリだ！

【AI（無敵の相棒）】



1,000回振って100回の
当たり・データを得る

【人間（作業員）】



10回振って1回当たる

経営におけるAI導入の本質は
「打席に立つ回数（発信・提案数）」を圧倒的に増やし、
市場から「失敗データ」を高速回収すること。



勘に頼る時代は終わった。
AIを使えば、顧客の魂を
揺さぶるリサーチが
たった5分で
5分で完了する。
『Insight Journey』だ。



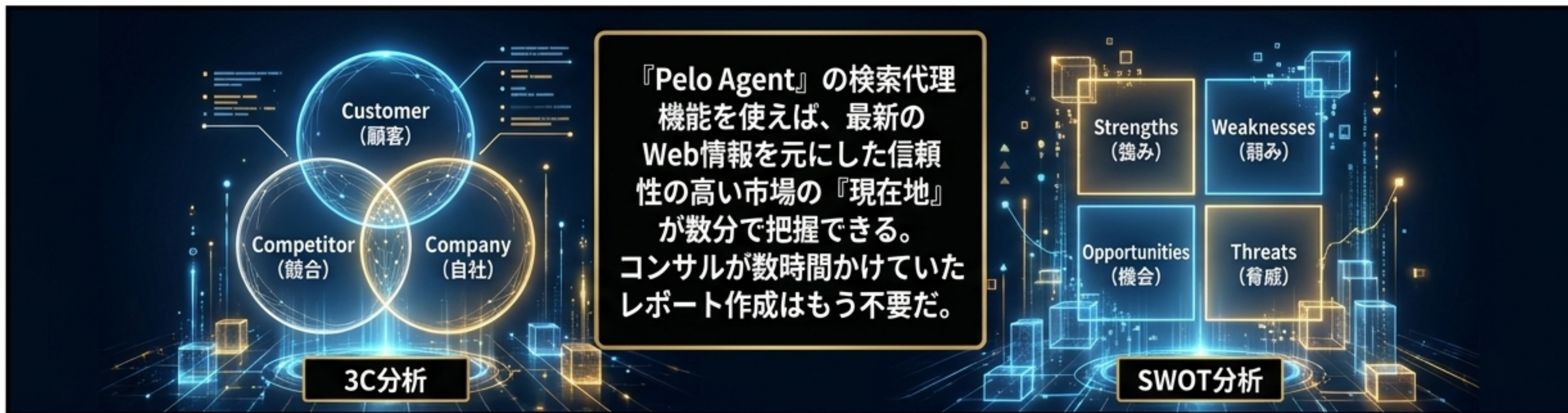
でも課長、
量産しろと言われても
『誰に何を』発信すれば…
また何日もかけて
ペルソナ調査ですか？

【氏名】田中太郎(自動車部品メーカー3年目)

【痛み(ペイン)】

夜も眠れないほどのペイン：
表面的なニーズの裏側にある真実の心理

ターゲットの悩みと属性を入力するだけで、
年齢・性別だけでなく「得たい未来」まで
実在の人間レベルで視覚化する。



最新のWeb情報を参照し、フレームワークの自動適用と意思決定の材料収集を同時並行で完了させる。



量産しても
品質が落ちない理由。
それは、AIに『自社の型』を
完全にさせるからだ。



でも、AIに書かせると
いかにも『AIっぽさ』が出て、
自社のトーンと
合わなくないですか？



4. 出力

手直しゼロの自社専用
テンプレートが即座に
完成。



3. Zip実装

生成されたZipを
ClaudeのSkillsに
アップロード。



2. 要件定義

「このデザイン・トーンを
学習し、構成案を作る
スキルを作成して」と指示。



1. 素材提供

自社の過去の営業資料、
ロゴ、カラーコードを
投入。

構成はできましたが、
これを図解にして
デザインを整えるのに
また時間が...



BEFORE

CLICK

AFTER



デザインの微調整に時間を溶かすな。

『Napkin AI』にテキストを流し込めば、AIが文脈を読み取って一瞬で『思考の図解』に変貌させる。ワンクリックで直感的なビジュアル化。マインドマップやフロー図の生成を完全自動化。



YouTube広告において
「認知」は不要。
目指すべきは
ダイレクトな注文だ。



1. 問題提起：
西新宿にお住まいの30歳のあなたへ。
太ももの太さで悩んでいませんか？



2. 常識を覆す：
実は、パーソナルジムに通うだけ
では脚は細くなりません。



3. 解決策：そこで、業界初のコンセプト
を持つこのメソッドの出番です。



4. 行動：この動画を見た方限定。
1万円が5,000円。今すぐ下のボタン
をクリック。

なるほど、この型に
当てはめるだけで
売れるスク립トが
ができるのか…！！





攻めの
量産と同時に、

攻めの量産と同時に、
『帰還できない飛行機』に
ための防御策も必要だ。

指示：ありとあらゆるネガティブな
反応やクレームを100個出せ

AIチャット

100個のクレーム

不安症な経営者ほど勝つ。
新規事業に対し、Aに想定
クレーム出させ、事業の存
致命的な10個を抽出して
事前に対策を打つんだ。

致命的な 10個



弾痕が多い翼を
補強すべきですね？



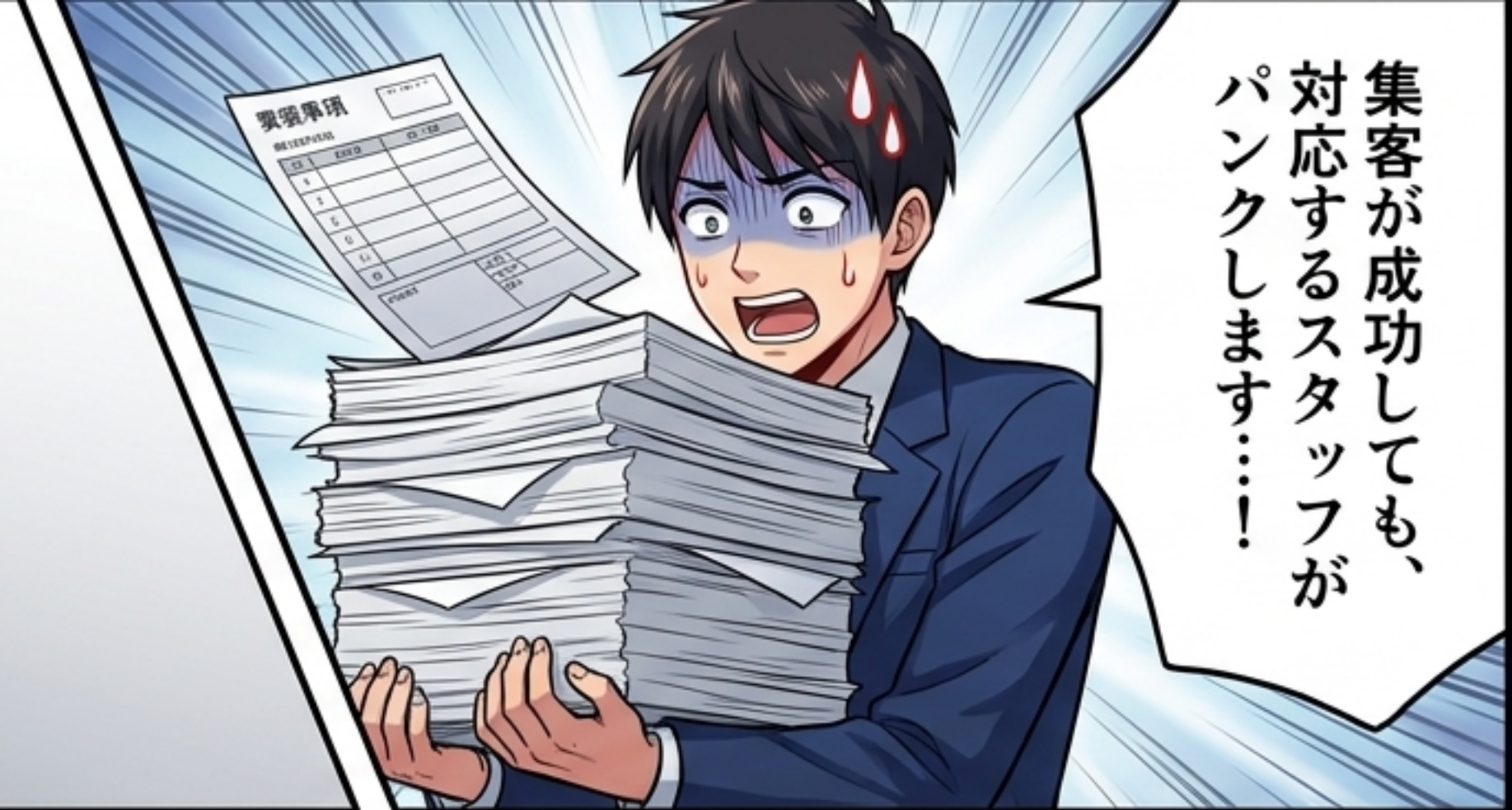
違う。
帰還できなかった
飛行機が撃たれた場所
場所（エンジンや操縦席）
こそが急所だ。
成功事例を真似るな。



【弾痕(帰還)】
= 買った理由(参考程度)



【エンジン故障(墜落)】
= Exit Pop-upの離脱理由
= 競合が気づいていない「**負けの要因**」。
AIにこれを学習させて補強する。



1年間のご継続
ありがとうございます。
回数を減らして
継続しませんか？
(ダウンセルの提案)

カート連携により顧客継続年数をリアルタイム照合。
AI特有の機械的な印象を排除し、
自然な音声での提案でLTVを最大化させる。

【AIコールセンター】

- ・コスト月額3万円～
(10分の1)
- ・24時間365日の
「神対応」

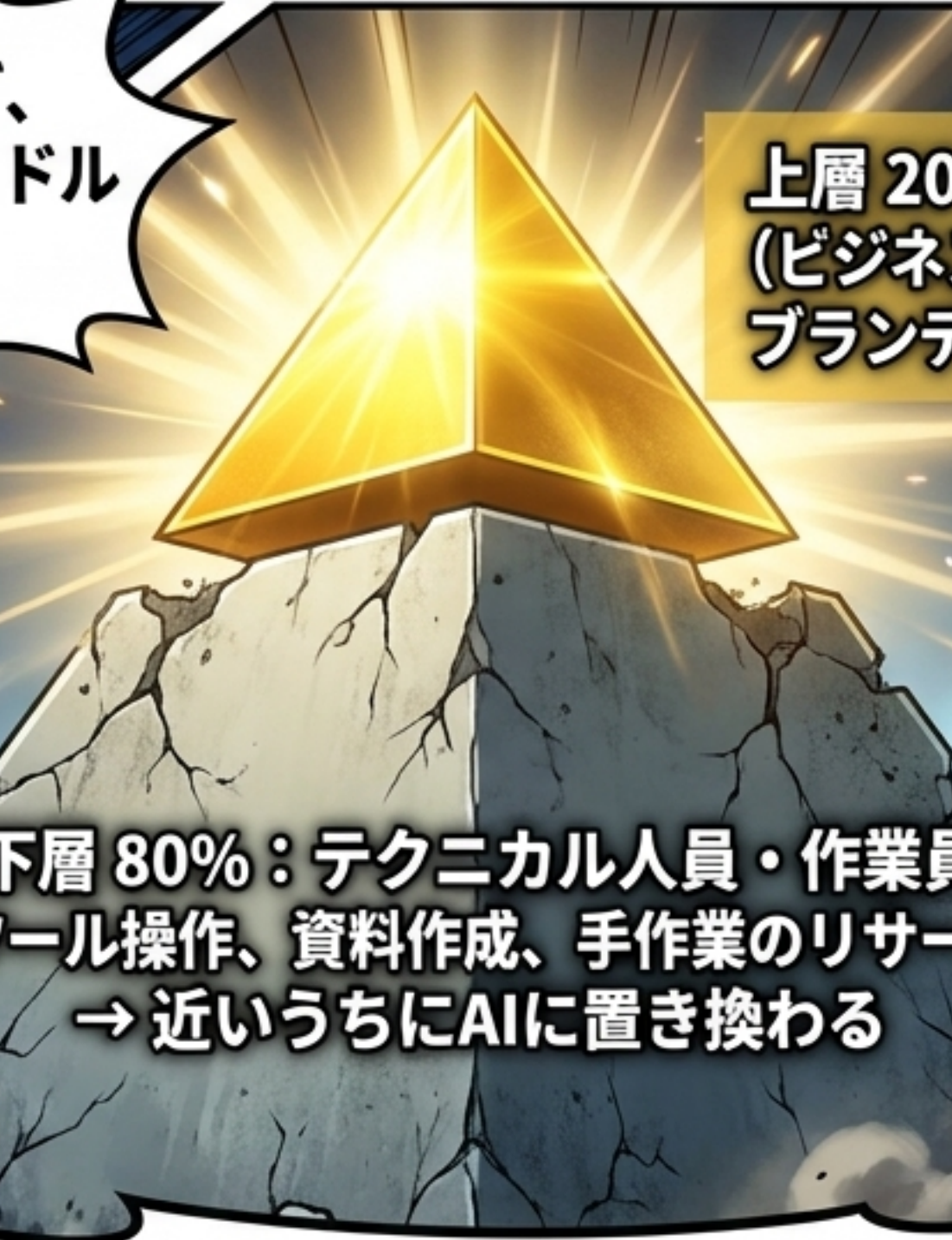
【従来(有人対応)】

- ・コスト月30万円以上
- ・営業時間の制限
- ・疲労による
ヒューマンエラー

【第3部】 AI時代の勝者：アスリート社長



作業をAIに投げ、
僕は経営のハンドル
を握る…！



上層 20%：指揮官 / アスリート社長
(ビジネスの根幹設計、SNSでの人間味ある
ブランディング、失敗データからの意思決定)

下層 80%：テクニカル人員・作業員
(ツール操作、資料作成、手作業のリサーチ)
→ 近いうちにAIに置き換わる



理屈をこねる時間は終わりだ。
今すぐAIに『想定クレーム100個』を出させることから始める。
それが、AI時代の『アスリート社長』の戦い方だ。