

マーケティングも、AIも。 「成果が出る体制」から設計する。

中小企業のためのAI導入支援サービス

合同会社Go-River | 2026年9月版



この資料でわかること

1

AI導入が「入れたが、動いていない」
で終わる理由

課題提起／課題の構造／自社とプロの役割分担

P3～5

2

開発より先に、見極めから。AI導入
設計でできること

AI導入設計（10万円）／すすみ方／4段の全体
地図と費用

P6～8

3

自社で毎日動かしているから、業務
の話ができる

自社実装の例／選ばれる理由／向いている会
社・向いていない会社

P9～11

4

補助金・よくある質問・会社概要

デジタル化・AI導入補助金／FAQ／会社概要

P12～14

「入れたが、動いていない」は、実装力の問題ではありません

AI導入が止まる会社には、共通する3つの状態があります。

ツール選びから始めた。

ボトルネックがどこかは、見
極めていなかった

デモでは動く。

でも毎日の業務フローには
入っていない

効果を測る数字を決めていな
い。

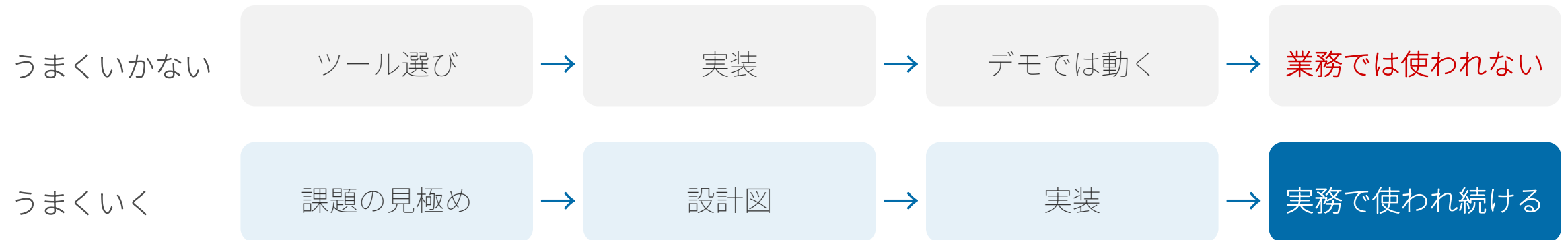
やめ時も広げ時も分からない

見極めなしで作ったシステムは、どれだけ立派に見えても業務を変えません。

AI導入の成否は、

「解決すべき課題を見極められるか」で決まります

実装そのものは、もう難しくありません。難しいのは、解決すべき課題の見極めです。



- ・システムは誰でも作れる時代になりました。それでも「入れたが、動いていない」会社は、いまでも珍しくありません
- ・見極めなしで作ることを、私たちは「開発ごっこ」と呼んでいます。自戒を込めて、です
- ・課題抽出と要件定義さえ固まれば、実装は誰がやってもうまくいきます

自社で決めること、プロに任せること

丸投げでも、全部自前でもありません。分担をはっきりさせます。

自社で決めること（Why / What）	プロに任せること（How）
どの業務の、何を減らしたいか	ボトルネックの特定
どこまで自動化するか	要件定義と設計図
投資額の上限	実装と、業務フローへの組み込み
効果を何の数字で見るか	運用と改善

Go-Riverが担うのは「How」の全部と、「What」を決めるための材料づくりです。

ツールを買う前に、設計図を。AI導入設計

10万円

税別

正式名称: AI導入設計コンサルティング

納品物: AI化設計図（貴社専用レポート）

含まないもの: 実装・ツール費用・補助金の申請代行

設計図に入るもの

1. AI化できる業務の優先順位（効果が大きく、実装が軽い順）
2. 各業務の効果見込み
3. 使うツール
4. 導入手順
5. 概算コスト（導入段階で補助金を使える場合はその旨）

特定ツールの代理店ではないので、ツールを売るために設計図を曲げる理由がありません。

効果が薄い業務は理由ごと書きます。貴社は社内実装か他社発注かを選べ、やめ時・広げ時を数字で決められます。

設計のすすみ方（ヒアリングから2週間で納品）

1

申し込み

フォーム3項目（会社名・メール・課題）。2営業日以内に日程調整のご連絡



2

ヒアリング

オンライン60分。業務の話だけで進みます。専門用語は使いません



3

納品

ヒアリングから2週間以内にAI化設計図＋解説30分。続けるかどうかは、そこで判断してください

打合せは、ヒアリング60分と解説30分の2回です。必要な資料はヒアリングでお伺いします。

小さく始めて、動いたものだけ広げる

段	商品	内容	料金（税別）
1	AI導入設計	課題抽出 → AI化設計図	10万円
2	AI活用研修	経営者・現場向けの実践研修。Go-Riverの実例を教材に「明日から使う」状態へ	15万円～
3	試験導入（PoC）	設計図で特定した1業務に実装し、効果を実測。動かなければ広げない	個別見積
4	月額の利用・改善支援	運用・改善と、次の自動化対象の拡張	個別見積

順番は固定しません。設計→試験導入の直行も、研修だけのご依頼も可能です。段階ごとに止められます。

事業を前に進めるための自動化を、自社でも日々実践しています

支援の土台は、自社で実際に動かしているシステムです。

実装したもの	いま起きていること
ECダッシュボード「朝刊」 (自社EC・Fuji Matcha)	売上・ファネル・広告CPAの日次レポートを毎朝Slackへ自動配信。人の作業はゼロ。売上ゼロの日もそのまま届く
Instagram DMの返信管理 (海外向けEC)	未返信DMを毎朝棚卸しし、優先度づけと英語の返信ドラフトまで自動作成。人は確認して送るだけ
会議の議事録 → タスク化 → 通知	外注見積が出ていたシステムを、連休中に社内でAI実装。会議が終わると担当者にタスクが振られている
タスク整理エージェント	社内のやり取りからタスクを拾って整理・追跡

数字がゼロの日も、そのまま出ます。見たくない数字から逃げない設計が、「実務で使われ続ける」の中身です。

Go-Riverが選ばれる理由

AI開発を手がける会社は増えました。私たちの違いは、開発の前工程にあります。

01

課題抽出は、マーケ支援の本業

BtoBマーケ支援で「目標→戦略→戦術」の順に設計してきました。施策から入ると失敗するのは、マーケもAIも同じです。

02

発注側の痛みも、経営側の慎重さもわかる

自社ブランド「Fuji Matcha」をゼロから立ち上げ、いまま越境ECを経営しています。見た目より課題解決。大きく賭ける前に、少額で確かめる。自分たちがそうだから、わかります。

03

一人の器用さに頼らない、プロチーム

領域ごとの専門家が集まる組織です。設計・実装・運用のどの工程も、特定の一人の腕に依存しません。

私たちがAIを実装するのは、自分の事業を大きくするためです。同じ基準で、貴社の業務を見ます。

向いている会社、向いていない会社

向いている

- 従業員数名～数十名で、ITに強い社員がいない
- レポート・議事録・問い合わせ管理などの定型作業に、管理職の時間が溶けている
- 大きく賭ける前に、少額で確かめたい

向いていない

- × 入れるツールが、先に決まっている
- × 開発規模や人月で比較したい
- × 効果測定なしで、全社一括導入したい

向いていないと判断した場合は、ヒアリングの段階でそうお伝えします。

設計の後の導入費用は、 デジタル化・AI導入補助金の対象になり得ます

1/2以内

補助率（条件により2/3以内）

5万～450万円

補助額（通常枠。150万円以上は4
プロセス以上）

9/29

5次の締切。6次以降は未公表

- ・ AI導入設計（10万円） そのものは対象外です。対象になり得るのは、ソフトウェア導入とセットの導入支援・研修・保守の費用です
- ・ 2026年から旧IT導入補助金は「デジタル化・AI導入補助金」に変わり、AI活用が重点化されました
- ・ 対象経費はソフトウェアに加え、導入コンサルティング・導入研修・保守サポートまで含まれます
- ・ 補助金を使うなら、設計図が先です。事業計画に書く内容が設計図で揃います。申請主体は貴社です

よくある質問

Q. ITに詳しい社員がいなくても大丈夫ですか

はい。むしろ非エンジニアの会社を対象です。専門用語を使わずに進めます。

Q. どんな業務がAI化できますか

自社で実装して動かしているのは、レポート作成、議事録とタスク管理、問い合わせ（DM）の管理です。

Q. ツールの販売はしていますか

していません。特定ツールの代理店ではないため、貴社の業務に合うものを中立に選びます。

Q. 設計図だけ受け取って、導入は自社でやってもいいですか

問題ありません。AI化設計図は手順まで書くので、社内実装の設計図として使えます。

Q. 設計の後、導入まで頼んだ場合の費用は

内容によるため、AI化設計図に概算を記載します。段階ごとに止められる設計にしています。

Q. AI導入設計に補助金は使えますか

設計単体は対象外です。導入段階で対象になり得るため、設計図に該当の有無を書きます。

会社概要

会社名	合同会社Go-River
代表	行川 大輝
所在地	東京都港区南青山2-2-15 WIN青山531
設立	2021年7月21日
事業内容	マーケティング事業／EC事業／AI導入支援事業
Web	go-river.co.jp

体制: 専任ディレクターが窓口となり、課題に応じて各領域のプロフェッショナル（マーケティング・開発・運用）でチームを編成します。



3つの事業

- ・マーケティング支援（コンサルティング・施策実行）
- ・自社EC「Fuji Matcha」の運営
- ・AI導入支援

ツールを買う前に、設計図を。

AI導入設計（10万円・税別）は、業務の棚卸しから効果見込み・導入手順までを1冊にします。

AI導入設計を申し込む

go-river.co.jp/ai/sekkei

フォーム3項目（会社名・メール・課題）。2営業日以内にご連絡します。

go-river.co.jp のお問い合わせフォームからでも受け付けます。

ヒアリング60分 → 2週間で納品 → 解説30分

合同会社Go-River