
Talent Village / SERVICE PROPOSAL
仕事をきっかけに、
この町の関係者になる。
地域の魅力を外部に伝え交流人口増加にも繋がる
「週末 AIプロデューサー
派遣サービス」のご提案



私たち自身も、
地域から出てきた人間です。

家族や友人が暮らす町の、仕事と産業を次の世代へ。
AI・広告・マーケティング・IT・事業開発の経験を持ち寄る、小さなチームです。

人が足りない。
挑戦まで、手が回らない。



採用・後継者・発信の担い手が足りない。
AIを使えるかどうかで、少人数でできる仕事にも差が生まれかねません。

少人数 + AIで、どこまでできるか。

まず、自分たち自身で試しています。

営業の準備、調査、企画、発信。
サービスづくりや、日々の業務の自動化。



**AIに任せる作業と、人が判断する仕事を分け、
地域の企業でも使える方法を共有します。**

目指すのは、少ない人数でも事業を続け、新しい挑戦ができること。

私たちが目指す、二拠点生活

平日は、都市。



週末は、
もうひとつの居場所。

私たち自身がまず、地域に通う「交流人口・関係人口」になります。

その最初の実験が、このサービスです

週末 AIプロデューサー派遣サービス

仕事をきっかけに、地域との関係をつくる。

人が現地へ行き、魅力と課題を持ち帰る。
AIで調査・分析し、人が具体的な提案にする。

初回は原則　交通費 ＋ 宿泊費のみ



人間は会いに行く。AIと可能性を広げる。

HUMAN

人が、現地へ

会う・聞く・感じる
信頼をつくる

×

AI

AIが、調査を助ける

情報を整理・分析
事例や案を広く探す

×

LOCAL

地域と、一緒に決める

人・企業・文化・産業
現場でできる案を選ぶ

最初の姿勢	地域の皆さんが先生。まず教えてもらい、売り込みから始めません。

週末の過ごし方 / 1泊2日の例

土曜は仕事の話。日曜は、この町のファンに。



SAT 会って、教わる

会社の仕事・困りごとを2〜3時間
ここだけは見てほしい場所も教わる



SUN 教わった場所へ

おすすめの店・場所で、食べる・買う・話す
自分たちで体験してから、帰路へ

聞いた困りごとを、AIと具体案に変える。

現地で聞く

「宿への質問対応に時間がかかる」

人が、仕事の流れと困りごとを聞く

➡

AIで調べる・整理

質問を分類し、回答案と改善方法を比較

地域・市場・他社事例も調べる

➡

人が、提案にする

まずは、よくある質問の返信を下書きできる形に

事実・費用・現場の負担を確認

実際に聞いた話と、AIで広げた選択肢を合わせ、地域に合う方法を選びます。

5つの提案視点

AIと考える、地域の仕事の可能性。

01	02	03	04	05
売上を増やす	**仕事を減らす**	**知ってもらう**	**事業をつくる**	**人を呼ぶ**
商品説明・EC 販路の見直し	返信の下書き 集計の自動化	SNS投稿案 Web・記事づくり	地域資源から 商品・体験を企画	週末の過ごし方 交流・観光企画

AIの使いどころ　調べる・比較する・下書きを作る。人が選び、地域で使える形に整える。

後日、地域の可能性を提案としてお返しします。



WEEKEND AI PRODUCER REPORT

現地へ行った人間 × AIの分析

01 外から見つけた地域の魅力

02 企業・地域の課題の整理

03 AIで改善できること

04 売上・発信・観光・新事業の案

05 **まず小さく実行するアクション**

例：返信業務から試す／必要な情報と手順を整理する



地域の魅力を、外へ届ける

この町の日常が、誰かの「行きたい」に。

週末の過ごし方・おすすめの店・人と仕事を、SNS・Webで紹介。

二拠点生活情報発信サイト「Dual Guide」にも掲載する計画です。

dual-guide.com / 公開内容は地域の皆さんに確認してから。

初回の費用

最初にお願いするのは、実費です。

交通費　＋　宿泊費

原則、この2つだけ。

初回の企画・ヒアリング・コンサルティング・AI分析は原則無料。

人数・実費・訪問内容・成果物・納期は事前合意。後日の契約義務はありません。

初回の提案の、その先 / 希望するものだけ有料で実行

「やってみたい」を、使える形まで。

	困りごとと、AIで行うこと	作るもの・お渡しするもの
A 毎日の仕事	**問い合わせの返事が大変** AIで返信の下書きを作る	**FAQ・返信の仕組み**
B 集客・発信	**SNSやWebまで手が回らない** AIで投稿案や記事案を作る	**投稿素材・Webページ**
C 新しい事業	**地域資源を売上にしたい** AIで事例・企画・収支案を比較	**体験企画・募集・運営計画**

契約義務はありません。選んだ内容・予算・体制を相談し、個別にお見積もりします。

毎回書いていた返信を、AIが下書き。

困りごと　「駐車場は？」「チェックインは？」同じ質問に何度も返事している。

地域・担当者

営業時間・駐車場・
予約ルールを確認

➡

AI

確認済みの情報から
質問に合う返信案を作成

➡

担当者

内容を確認・修正して
お客様に送る

お渡しするもの　FAQ集・AIへの指示文・返信テンプレート・運用手順・使い方説明

導入するツール、Web・予約システムとの連携、保守は必要に応じて別途相談。

撮った写真と話が、投稿や紹介ページになる。

困りごと　商品には自信がある。でも、紹介文を書く人も発信する時間もない。

人が取材する

作り手の想いと特徴を聞く
商品・現場を撮影する

➡

AIが案を作る

SNS投稿文・記事の構成
商品紹介文の下書き

➡

人が仕上げる

事実とお店らしさを確認
購入・予約先まで案内

お渡しするもの　投稿文と画像・紹介記事／Webページ・更新カレンダー

制作本数・継続運用・広告費は事前合意。初回の地域紹介とは別の制作・運用支援です。

いつもの仕事を、訪れる理由に。



困りごと

技術はある。体験商品への仕立て方が分からない。

AIで調べる・案を出す

他地域の体験や価格を調査し、内容と収支案を比較。

人が、工房と試す

受入人数・安全・原価を確認。募集し、試験開催する。

お渡しするもの　体験企画書・収支案・募集ページ・当日の運営手順・改善案

私たちも、この町から学びたい。

地域の皆さんへ

外との交流・魅力の発信・AIによる改善案

私たちへ

現場を知る機会・AIサービスの種・試せる仲間




一度の訪問を、長いつながりの始まりに
まだ仕事じゃなくても、
また呼んでください。
「別の人にも会ってほしい」「今度は祭りの時期に」
会いたい理由が増えるたび、この町との距離が近くなる。
対話・地域体験の再訪も原則、交通費＋宿泊費で相談。条件は毎回事前に合意します。

SERVICE FLOW / ご相談から、その先まで

会いに行く前から、次の一歩まで。

01 応募・紹介
企業・自治体・地銀・商工会等

02 事前AIリサーチ
地域・企業・産業を調べる

03 週末訪問
事前に合意した実費で現地へ

04 地域ヒアリング
魅力・仕事・課題を教わる

05 翌日の地域体験
歩く・食べる・買う・話す

06 魅力発信
SNS・Web・Dual Guide掲載計画

07 AI分析
市場・事例・改善方法を調査

08 解決策提案
レポートをお返しする

09 再訪
もっと知る・一緒に考える

10 事業化
双方がやりたい案を有料で実行

このサービスがつくりたい循環

仕事で訪れた人が、
また来たい人になる。



仕事で訪問 ➡ **出会い・体験** ➡ **魅力を発信** ➡ **次の来訪・仕事**

人間が会いに行き、AIと一緒に可能性を考え、また人間が動かす。
まずは、「この街の、ここだけは見て帰ってほしい」を教えてください。