

CEO DIRECT NEW BUSINESS TEAM

社長直下に、 外部の新規事業 実行チームを。

構想・LP・営業・開発・運用まで。最短3ヶ月で立ち上げる、専門家チーム × AIエージェント群の月額制サービス

本資料の目次

01 新規事業が「アイデアで止まる」構造

02 ツギノメのポジショニング

03 実行体制(人 × AIエージェント)

04 支援範囲・推進フロー

05 ご一緒する仮説検証の進め方

06 立ち上げ実績

07 料金・ご契約の進め方

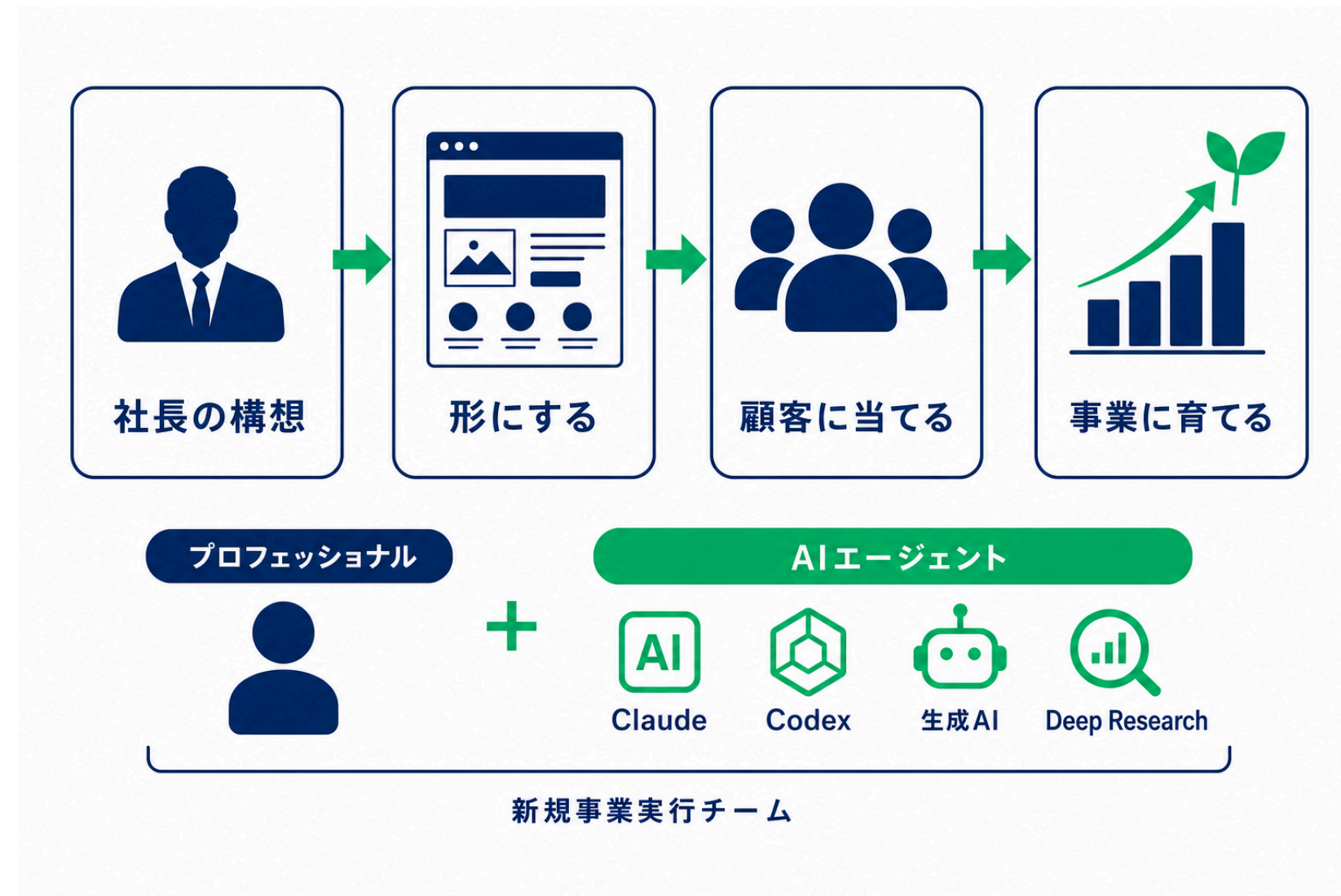
08 向いている事業 / 向かない事業

09 会社情報・FAQ・次のアクション

ツギノメは、こういうサービスです。

社長の構想を、社長直下の外部チームが最短で形にし、顧客に当てて事業に育てる。

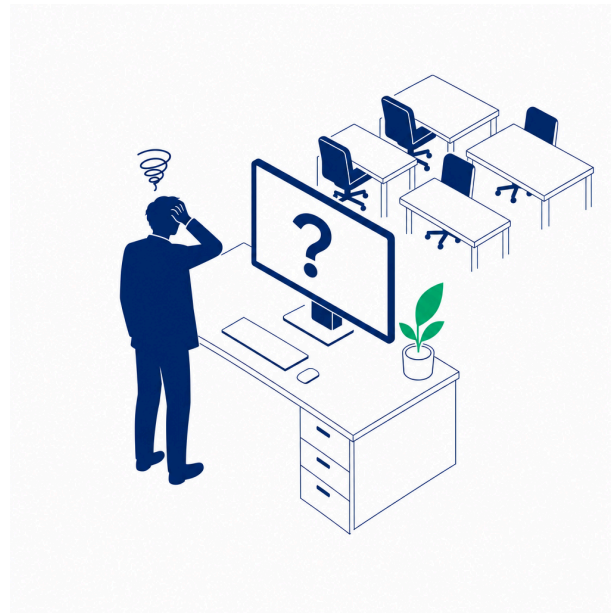
専門家チーム × AIエージェント群で、立ち上げに必要な実務を一気通貫で実行します。



PROBLEM

新規事業、アイデアで止まっていませんか？

年商10～100億の事業会社で、社長や事業開発役員が直面する典型的な「実行が動かない」構造。



担当者がいない

兼任の社内エースが本業で手一杯。動かない構想が3ヶ月、半年と積み上がる。

専任1人の採用に **年収1,200万円 + 採用工数3ヶ月**。それでも全領域は埋まらない。

提案で終わる

戦略資料・調査レポートはできる。でもLP・広告・営業の"動くもの"が出てこない。

コンサル初期**500万円 + 月300万円**を払って、半年経ってもローンチ前。

検証が始められない

議論ばかりが続き、最初の顧客の声を1件も聞けていない。仮説の精度が上がらない。

市場との接点ゼロ。**判断材料が増えないまま**、半年が過ぎる。

必要なのは、もう一つの提案ではなく、**来週から動くチーム**です。

コンサルではなく、 新規事業実行チーム。

調査や戦略だけでなく、検証、LP制作、集客、営業、業務設計、運用改善まで手を動かします。

一般的なコンサル

- 調査する
- 戦略を立てる
- 提案資料を作る
- 実行は社内任せ

提案で止まりがち

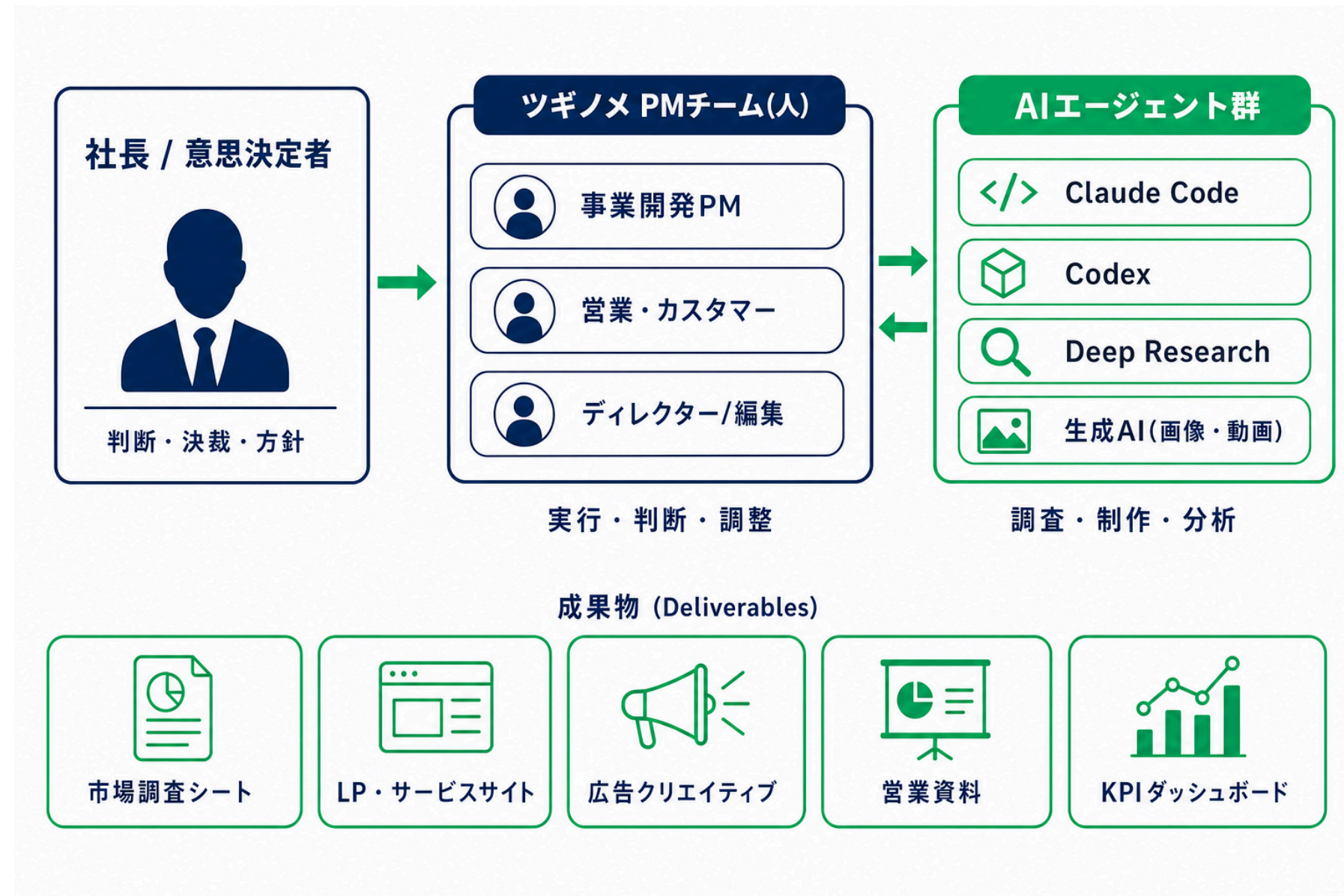
VS

ツギノメ

- 市場調査する
- 仮説検証する
- LP・広告を作る
- 営業・改善まで担う

実務まで担う

判断は人、実装はAI、実行はチーム。



人間のPMチーム × AIエージェント群 × 成果物。三者の分業で、構想から成果物までを止めずに進めます。

構想を形にし、顧客に当て続ける。



01 構想を形に

**社長のアイデアを、
最短でLPやモックに。**

分厚い調査資料を作らず、頭の中の構想をその場でLP・モック・プロタイプに落とし込む。動くものを早く世に出すこと自体が、最初の検証になる。



02 サービスを走らせる

**LP・サービス・営業導線を、
動くものに実装。**

仮説に沿ったサービス本体・問い合わせフォーム・初期営業の素材まで実装してすぐ世に出す。デザインもコードも自分たちで手を動かす。



03 顧客に当て続ける

**広告・営業・ネットワークで、
反応を取りに行く。**

顧客の反応を待たず、取りに行く。広告・営業・SNS・既存顧客への提案を並列で走らせ、最短で生の声に触れる。



04 反応で、すぐ改善

**数値と声をもとに、
その日のうちに書き換える。**

反応・数値・顧客の声をもとに、LP・サービス・営業トークをすぐ書き換える。改善サイクルを短く回し続けることで、PMFに近づく。

METHOD

CPF → PSF → SPF → PMF → GTM。 王道のフローを、AIで加速する。

新規事業の検証フロー自体は王道どおり。だからこそ各段階の打ち手をAIで圧縮し、検証回数と学習速度を上げます。



AI・開発ツールを、フル活用。

下記は活用しているツールの一部です。事業フェーズに応じて、最適なものを組み合わせて使いこなします。
「これを使う」より「目的に合うものを選ぶ」スタンスです。

● AI エージェント / LLM



ChatGPT
汎用LLM



Claude
汎用LLM



Claude Code
コーディングエージェント



Codex
コーディングエージェント

● 開発・インフラ



GitHub
ソース管理



AWS
クラウドインフラ



Vercel
Webプラットフォーム



Supabase
DB / バックエンド

● ナレッジ・コラボ



Notion
ナレッジ・仕様



Slack
非同期連絡



Figma
デザイン



Linear
タスク管理

● 分析・自動化



Looker Studio
ダッシュボード



Zapier
SaaS自動連携



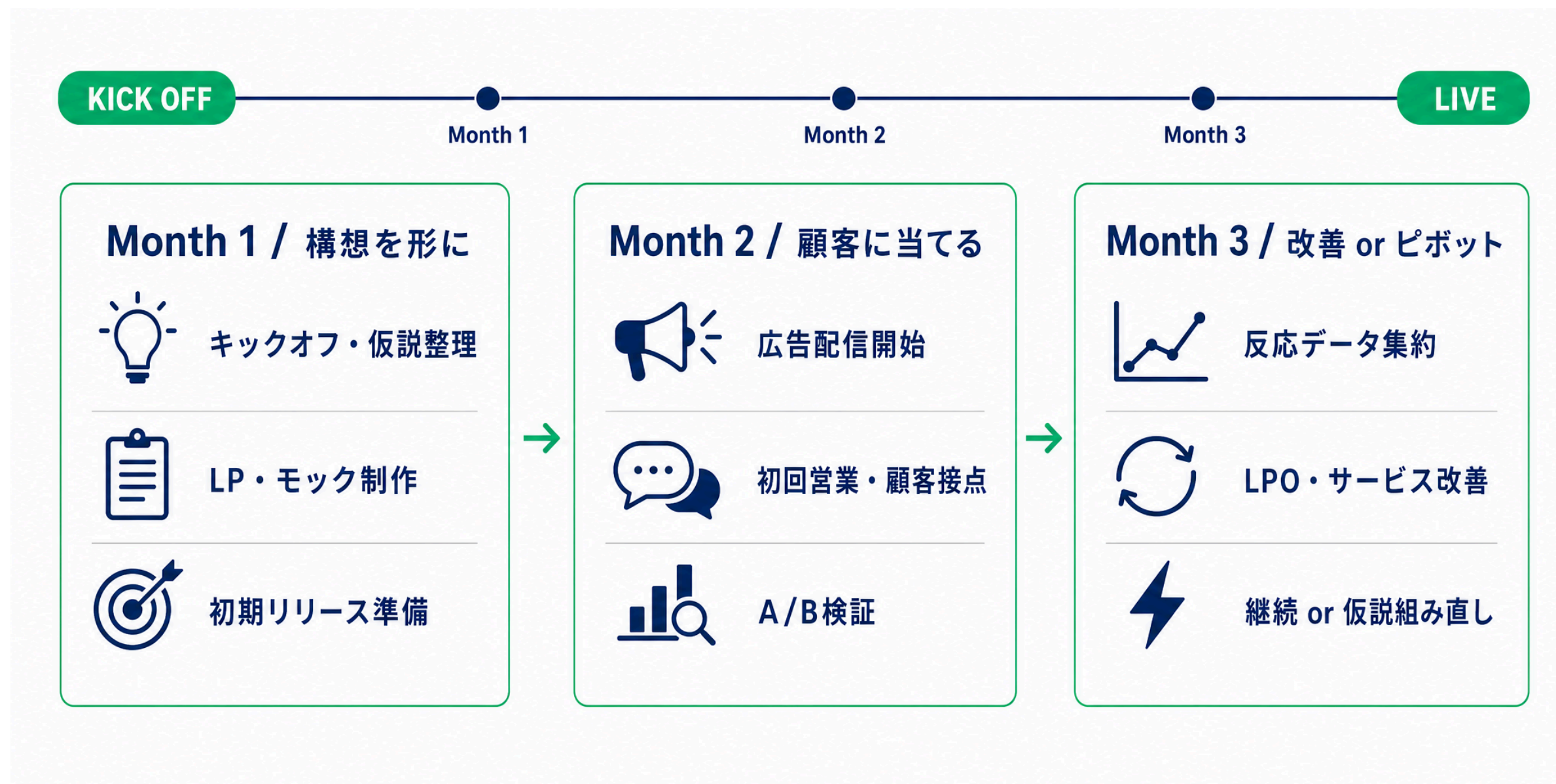
n8n
ワークフロー



HubSpot
CRM / 営業

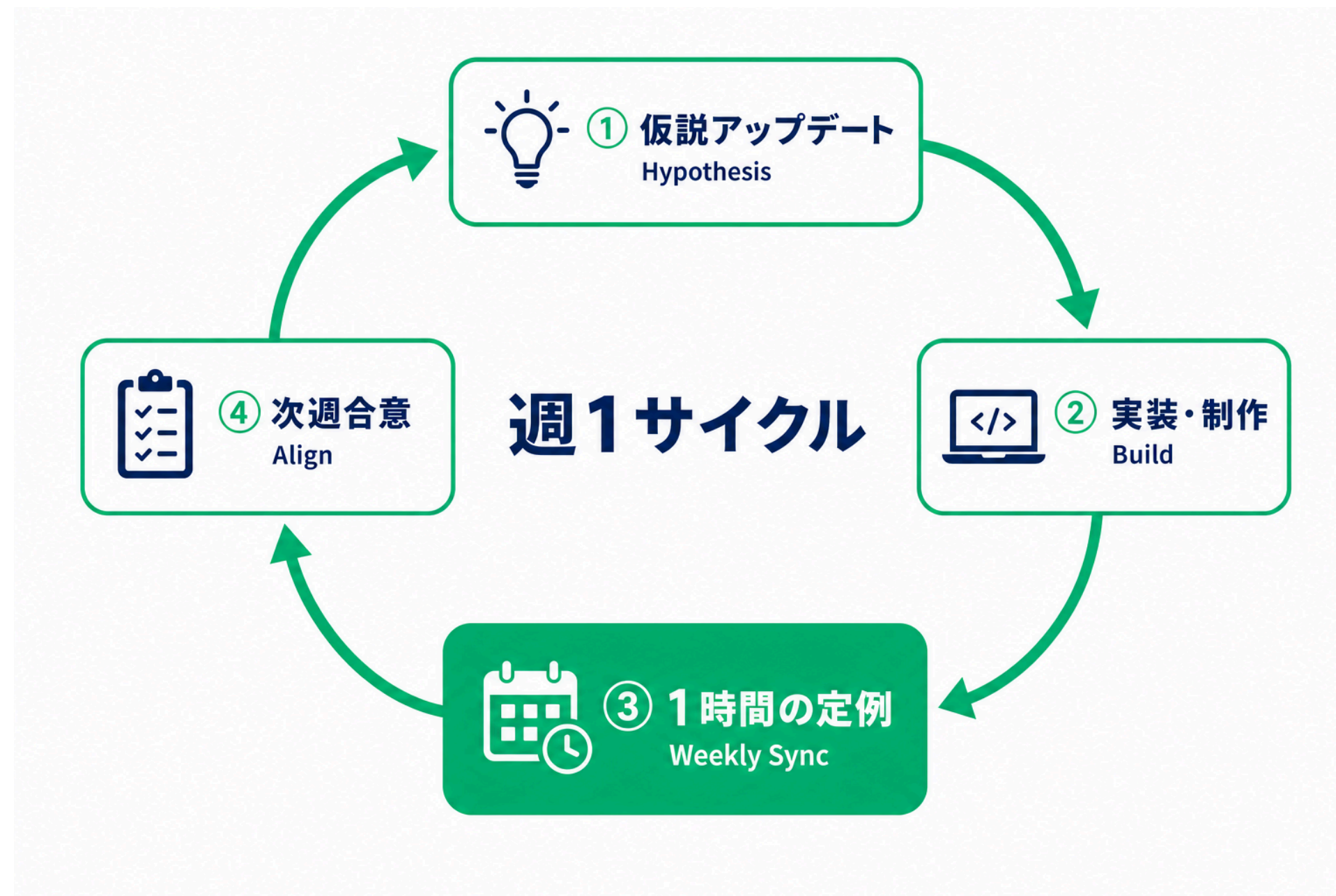
仮説検証を、徐々に前に進める。

ピボット前提のスケジュール設計。一発で当たる前提ではなく、毎月の検証結果に応じて継続改善かピボットか判断しながら、徐々に事業の輪郭をつくっていきます。



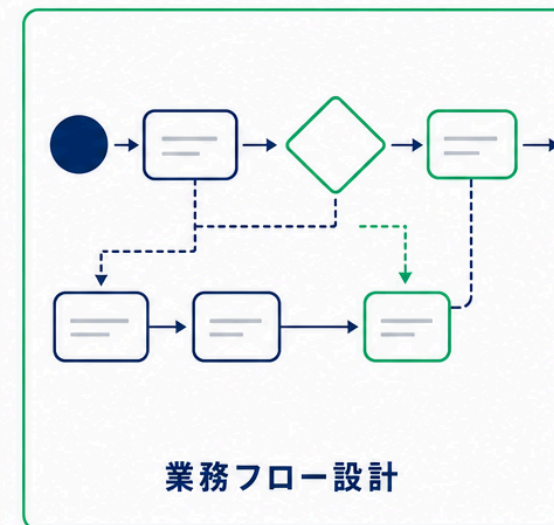
週1の定例で、常に改善サイクルを回す。

月次の区切りではなく、毎週、仮説の更新と打ち手の合意を繰り返す設計。動きながら判断するスタイルです。



立ち上げに必要なものを、走りながら全部つくる。

新規事業立ち上げのカオスな環境に対する、AI時代のアプローチ。社長直下のプロ × AIエージェントで、デザイン・コード・営業資料・ダッシュボード・データ整備・プロダクト本体まで、必要なものを順次つくります。



選択肢を、フラットに並べると。

長期で社内に資産を残したいなら専任採用、大規模な調査・戦略立案が必要ならコンサルティング会社、構想を最短で形にして顧客に当てたいならツギノメ。

	専任を採用	コンサルティング会社	 ツギノメ
初期コスト	△ 採用工数 3ヶ月+	× ¥5,000,000~	◎ ¥0
月額コスト	△ ¥800,000~ <small>年収800万+社保込み換算</small>	× ¥3,000,000~	◎ ¥500,000~
得意領域	◎ 長期で深く特定領域を担う	◎ 大規模な調査・戦略立案	◎ 構想を最短で形にして当てる
ドメイン知識	◎ 業界経験者を採用すれば深い	◎ 業界特化の知見を蓄積	△ 担当者の経験による
立ち上げスピード	× 採用後 3ヶ月~	△ 契約後 1~2ヶ月	◎ 最短 1週間
実行範囲	△ 1領域に特化	△ 戦略提案中心(実行は別)	◎ 構想~開発~運営まで
大規模調査・戦略	△ 担当者の力量に依存	◎ 圧倒的なリソース	× 大規模リサーチは不得意
長期ナレッジ蓄積	◎ 社内に深く資産化	△ レポートで残る	△ 成果物は渡せるが、外部依存は残る
柔軟性・離脱	× 退職リスク・移籍リスク	× 長期契約が前提	◎ 3ヶ月単位で見直し可能

PRICE

月額50万円から、定額で始める。

from **¥500,000** / 月(税別)
月額定額・最低契約期間3ヶ月

- ✓ 市場調査・仮説設計
- ✓ 広告クリエイティブ制作
- ✓ KPI設計・ダッシュボード構築
- ✓ 検証用APIコスト
- ✓ LP・サービスサイト制作
- ✓ 営業資料・初回営業の実務
- ✓ 業務フロー設計・運用改善
- ✓ 週次定例・月次レポート

※ 実行範囲・稼働比率により個別設計します。実装ボリュームに応じて月額80～150万円のレンジもございます。

向いている企業様、そうでない企業様。

ツギノメは万能ではありません。仮説検証を素早く回したい・社長の構想を最短で世に出したい企業様に最も向いています。

向いている企業様

- **構想を持つ社長が、すぐ動かしたい**
頭の中のアイデアをLPやプロトに落として、市場に当てたい
- **自社アセットを新規領域に展開したい**
既存顧客・チャンネル・データを活かす新規事業
- **0→1 / 1→10 のフェーズ**
まだ動くプロダクトがない・初期ユーザー獲得段階
- **フルスタックな実行リソースが要る**
企画・デザイン・開発・営業まで、内製で全部は揃えにくい

向いていない企業様

- **大規模な調査・戦略コンサル**
緻密な定量調査や数百ページのレポートが必要
- **すでに事業フェーズが成熟**
10→100の専門領域グロースが主目的
- **完全な丸投げを希望**
意思決定も含めて任せたい(社長関与なし)
- **厳格な大企業セキュリティ要件**
ISMS・物理隔離など特殊なコンプライアンス前提

ご契約までの進め方。



意思決定～稼働開始まで、最短1週間。検討の途中で中止しても、費用は発生しません。

運営会社



代表取締役社長

榎谷 一成

Issei Kuwatani

新規事業の構想・立ち上げ・実行支援を本業とし、
ツギノメでは社長直下の外部実行チームとして
企業の新規事業に伴走しています。

FitDesign AI / Lead Dock / 本読みさん /
Yonaka Studio / マモリス / CMOAI 等の
プロダクトを稼働中。

領域

事業開発 / マーケティング / Webデザイン /
フロントエンド・バックエンド開発 /
CRM 設計 / 業務オペレーション設計

inovie株式会社

代表者	代表取締役社長 榎谷 一成 Issei Kuwatani
設立	2026年5月
所在地	〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田 1丁目2番2号 大阪駅前第2ビル 12-12
メール	kuwatani@inovie.jp
サイト	https://inovie.jp

よくあるご質問。

Q. テーマが固まっていなくても相談できますか？

A. はい。会社資産・顧客・課題を整理し、検証しやすいテーマから設計します。

Q. AIに詳しい社員がいなくても進められますか？

A. はい。AIはツギノメ側で実務に組み込むため、社内に専門人員は不要です。

Q. 期間はどのくらいから？

A. 最低契約3ヶ月。検証サイクルが回るには3~6ヶ月、PMFの確認までは6~12ヶ月が目安です。

Q. 検証で結果が出なかったらどうしますか？

A. 検証は学習であり失敗ではありません。3ヶ月単位で「続行 / ピボット / 撤退」を一緒に判断する設計です。

Q. コンサルや制作会社との違いは？

A. 提案や制作物で終わらず、LP・広告・営業・業務設計・運用改善まで実務を担う点です。

Q. 丸投げで依頼できますか？

A. 完全な丸投げの場合は、ツギノメは向いていません。実務はツギノメで巻き取りますが、意思決定だけは貴社の社長/責任者と週次で握ります。

Q. 契約後に範囲を変えられますか？

A. 月次定例で稼働範囲を見直せます。事業フェーズに合わせて柔軟に変更可能です。

Q. 既存社員との役割分担は？

A. 既存社員は本業に集中いただき、ツギノメは新規事業の実行を担います。週1の定例で意思決定だけ握ります。

CONTACT

まずは、壁打ちしてみませんか。

1時間のセッションから、できること・できないことを率直にお話しします。

壁打ちを予約する →

日程はカレンダーから直接お選びいただけます。費用は発生しません。