

味

戦略統合 v5.0 FINAL

戦略統合 v5.0

60回会議成果+国内外リサーチ+ブランド刷新

Deck 3 / 10 ・ MIKATA — 霜月十二聖

01 UPDATE SUMMARY

v4.0 → v5.0 アップデート。

ブランド刷新・キャスト人格化・商標調査の3つの大改造

項目	v4.0	v5.0 ★
ブランド名	&board (アンドボード)	MIKATA (味方/ミカタ)
サブコピー	あなたの経営に、取締役会を	社長のミカタ、12人。
キャラ命名	漢字一文字 (蓮・銀・響)	苗字+名前 (朔月凜…)
世界観	(未設計)	「霜月十二聖」
商標調査	未実施	実施済 (霜月凜→朔月凜)
12色パレット	部分対応	完全12色対応
性格設定	簡易	CV候補・口癖・モチーフまで

02 EXISTING ASSETS

活用すべき既存資産。

60回経営会議で既に確定していた完成度の高い戦略

- 60回経営会議の結論 — 14機能の優先度・提供形態・3年財務試算
- Tongariの実証事例（B2B、ROI 225%）
- 藤本祐子さんの3年独立ロードマップ（個人）
- 5-Axis Search Protocol（独自リサーチプロトコル）
- Red Team方式経営会議（独自運営方式）
- ナレッジベース自動蓄積（learnings/）
- 8週間オンボーディング設計（W0-W4 + 60日伴走）
- 4プラン構成（5万/12万/25万/80万）

03 GLOBAL TRENDS

海外メガトレンド（2026）。

AIエージェント市場の3つの構造変化

01

人格化が標準

Artisan Ava / 11x Alice / Athena Intelligence。
B2Bでも「人格×名前」が定着

02

アウトカム課金

Sierra（解決1件いくら）が次世代モデル。
月額固定からシフト

03

Virtual C-Suite for SMB

Mastercardが2026年3月発表。
中小向けバーチャル経営者市場の本格立上期

04 DOMESTIC LANDSCAPE

国内市場の構造。

国内競合マップ — AI参謀／バーチャルCxOは未確立

カテゴリ	代表サービス	強み	弱み
大手LLM	Microsoft Copilot Business	統合・ブランド	業界知識ゼロ
国産LLM	exaBase (NTT系)	価格・営業網	中小UI弱
ナレッジ	Stockmark Anews	情報網羅	業界フィット低
AI社員型	JAPAN AI AGENT	AI社員訴求	価格非公開
バックオフィス	マネーフォワードAI	業務代替本命	経営戦略は薄い
★ 空白	AI参謀／Virtual CxO	ここに入る	未確立

05 EXEC PAINS

数字で殴れる事実。

中小企業経営者の真の悩み（中小企業白書2025等）

190～290時間

経営者が後方業務に奪われる時間/月

40～60時間

経理・記帳・請求書だけで/月

¥5,000万+

CSO・CFO・CMO 3名雇用の年収合計

427件

人手不足倒産（2025年・3年連続最多）

41.9%

AI不導入の最大理由「使い方不明」

56%

購入決定要因No.1：価格

06 BRAND ARCHITECTURE

MIKATA ブランド設計。

プロダクト名 / サブコピー / 英語版 / キャッチ

プロダクト名	MIKATA (ミカタ/味方)
サブコピー	社長のミカタ、12人。
英語版	The 12 Allies for SMB CEOs
キャッチ1	経営判断を、ひとりで抱える時代は、もう終わった。
キャッチ2	採用ゼロで、CxO体制。知が、組織に蓄積する。
世界観	明治・大正の華族参謀本部 × Neo-Tokyo和モダン
グランドコンセプト	霜月十二聖 (しもつきじゅうにせい)

07 12 CAST

12人キャスト × 12伝統色。

経営者が「〇〇さん」と呼べる、人格化された AI 役員 + 秘書

凜 朔月 凜 CSO	蓮 黒澤 蓮 CFO	颯 朱雀 颯 CBDO	茜 紅葉 茜 CMO	蒼 白瀬 蒼介 CPO	桐 月村 桐子 CDO
巖 鋼田 巖 SCM	紬 雪村 紬 CRO	葵 朝霧 葵 PMO	玄 烏丸 玄 CTO	実 樹下 実 COO	鈴 小鈴 美月 秘書

08 PRICING

4プラン + 補助金 + アウトカム。

心理価格帯にフィットさせ、補助金で実質1/3

Starter	Persona	Business	Enterprise
5万円 /月 1-20人スモール	12万円 /月 個人プロ★NEW	25万円 /月 6-50人主力 ★	80万円 /月 51-300人本格
補助金後 約20万年	補助金後 約48万年	補助金後 約100万年	補助金後 約320万年

09 ROADMAP

Phase A~D (18ヶ月)。

MVP 6機能 → 14機能完成

Phase A	M1-3	Phase B	M4-6	Phase C	M7-12	Phase D	M13-18
PDCA基盤MVP		Intelligence層		Planning層		Ecosystem完成	
API連携・KPI集計・30回会議・打ち手提案		情報リサーチ・SNSバズ検知・業種テンプレ3		AI新規事業・事業計画・60日伴走		業種テンプレ追加・海外版・Hybrid化	

5つの差別化の堀。

Y3まで構築する、競合参入不可能な要塞

業種データ

美容業界1,100店舗の暗黙知をRAG化

スイッチングコスト

12人と3年継続で乗り換え不可能

コミュニティ

顧客同士の匿名ベンチマーク

業界特化ブランド

「経営AIといえば叡智」想起率

マルチモデル設計

特定LLM非依存で進化

11 TARGETS

ターゲット 2軸戦略。

Track A 個人プロ × Track B 中小企業

Track B

1.68万社

個人プロフェッショナル（藤本さんモデル）

ターゲット

40-50代ファウンダー / 士業 / 独立準備層

主訴求

顔出しゼロで個人ブランド構築

追い風

女性活躍推進法 2026.04改正

中小企業経営（Tongariモデル）

ターゲット

6-50人 サービス・士業・美容・飲食・建設

主訴求

月25万で11人のAI経営幹部

追い風

14日PoCで成果先確認

GTM 4フェーズ。

建.LABO実証 → 美容業界 → 業界水平 → 海外

Phase 1	~2026/8	建.LABO実証	圧倒的なデータ取得
Phase 2	2026/9~	美容業界 垂直特化	Aguグループ1,100店舗
Phase 3	2027/4~	業界水平展開	飲食・建設・土業
Phase 4	Y3~	海外展開	韓国・台湾・タイ

キラーメッセージ 6本。

数字で殴る、社長の心に刺さる訴求

経理に月**60**時間。
蓮さんなら月**10**時間。

B

ChatGPTに顧客リスト？
それサムソンの二の舞。

C

隣町の社長は、
もう**12**人と経営している。

D

中小企業に、
取締役会を。

E

CxO3名 = 年**5,000**万。
12人で月**25**万。

F

3年で独立の選択肢**8**つ。
顔出しゼロで。

14 3-YEAR FORECAST

3年で年商19.2億円。

60回会議で確定したY3 累積28億円計画

指標	Y1	Y2	Y3
契約数（企業/個人）	60/40	240/160	600/400
月次MRR	820万	4,000万	1.6億
年商	9,840万	4.8億	19.2億
累積ARR	9,840万	5.8億	28億
LTV/CAC	10x	12x	15x

v5.0で揃った全要素。

戦略・ブランド・キャスト・価格・実装—すべて完成

- ブランド: MIKATA (霜月十二聖)
- 12人キャスト: 商標調査済 (朔月凜・朝霧葵に修正)
- 4プラン: 5万/12万/25万/80万 + アウトカム課金
- MVP実装: 47ファイル稼働中 (MIKATA-mvp/)
- 補助金活用: 実質1/3で販売
- 5つの差別化の堀を構築中
- 3年累積28億円計画
- Phase A MVP 6機能完成