

PX包括的 マーケティング戦略

AI時代の職業的アイデンティティ回復——30回のエージェント会議による統合戦略

2026年5月6日 | Version 1.0 | Final

AI時代に、もう一度第一線へ。

戦略の核心：単一の戦略的テーゼ

Agent #30 統合洞察 – すべての意思決定の基軸

“

PXの存在価値は一つの洞察に帰着する――

日本の40～55歳のプロフェッショナルが求めているのは、
ツールの習得ではなく、

AI時代における「職業的アイデンティティ」の回復である。

PXが提供するものは、エグゼクティブとしての自己再定義である。

競合との根本的差別化

「教育プロダクト」ではなく「アイデンティティ変革機関」

価格を下げてはならない

安さはアイデンティティ回復の商品と相性が悪い

辻本氏は妥協できない

権威こそがアイデンティティ移転の媒体

目次

12部構成・22スライド

- 01 戦略的テーゼ**
AI時代の職業的アイデンティティ回復
- 02 現状分析**
提案書の強み・致命的な数理エラーの修正
- 03 競合ポジショニング**
ブルーオーシャンの位置取り
- 04 4つの絶対条件**
妥協できない非交渉事項
- 05 法的コンプライアンス**
即時削除すべき表現
- 06 修正後の財務モデル**
現実的なYear 1収益予測
- 07 5つの優先順位**
時系列シーケンス
- 08 メッセージング設計**
新カテゴリーの創造
- 09 テクノロジースタック**
統合プラットフォーム構成
- 10 B2B獲得プレイブック**
Andela/Toptal参照モデル
- 11 リスク管理**
リスクレジスターと危機対応
- 12 365日ロードマップ**
実装フェーズ計画

致命的な数理エラーと修正

Agent #16 ファネル数理監査

× 元提案の試算（誤り）

月間リーチ 500,000人

× LP CV率 3% = 15,000人

× ウェビナー化 20% = 3,000人

× 申込 20% = 600人/月

→ 年間 7,200名・¥792M/月

試算結果：年売上目標¥31.3Mと完全に矛盾

→ ステークホルダーの信頼を毀損するリスク

✓ 修正後の現実的試算

月間ユニークリーチ 222,000人

× LP訪問 2% = 4,440人

× ウェビナー申込 5% = 222人 (参加60%)

× 面談設定 25% = 33人

× 成約 90% = 30人/月（フル稼働後）

初期は1/10スケール → 年36名の現実的着地

36名 × ¥880,000 = ¥31.7M（持続可能なBase）

競合ポジショニングマップ

PXは「高価格×専門特化×権威」のブルーオーシャンに位置



PX独自の3要素

01 辻本氏のオーソリティ

元Microsoft役員。業界唯一の差別化資産

02 B2C+B2B複合モデル

Andela/Toptal型の構造的優位

03 実案件アサインメント

学習ではなく実績を作る場

4つの絶対条件

Agent #30 — 妥協できない非交渉事項

01 辻本氏の可視的存在

全広告素材に顔写真・引用を配置。月次ライブセッションを必ず実施。確保できない月は新規募集を停止する。

02 法的コンプライアンス優先

「学位」「案件保証」「20件案件待ち」を即時削除。弁護士による全文言レビューをローンチ前に必達。

03 B2B/B2C統一ポジショニング

「キャリアの再定義」と「中堅シニア層の転換」は同一のメッセージから派生する。分離訴求は禁止。

04 完走率 > 新規入学数

完走率75%未満は事業の死。第1コホートは12名上限。NPS<50で即時カリキュラム修正。

即時対応必須：法的コンプライアンス

Agent #23 法的監査－RED判定（ローンチ前削除必須）

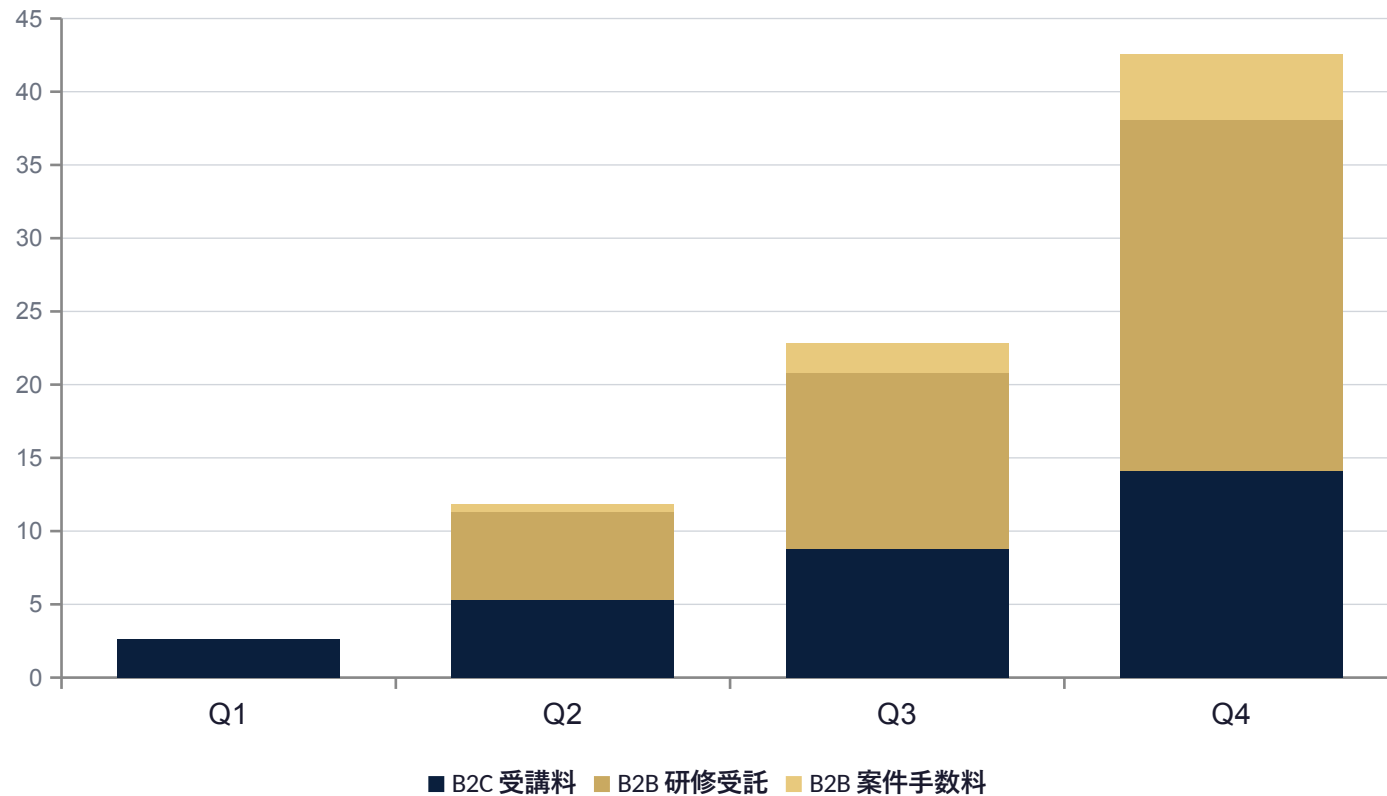
リスクレベル	現行表現	修正後表現	根拠法令
RED	就職学位プログラム	就職支援付きAI修了プログラム	学校教育法 第104条
RED	20件の案件待ち	現在複数社と協議進行中	景品表示法
RED	案件保証	案件マッチング支援	景品表示法・特商法
AMBER	88万昇格率	出典明記または削除	景品表示法
AMBER	副業収入保証的表現	実績ベース「～%が達成」	消費者契約法

△ 弁護士レビュー完了までローンチ不可。RED項目は5月12日ローンチ前に100%削除を必達。

修正後の財務モデル：Year 1 現実予測

Agent #19 — 元目標¥150M → 現実的¥79.8M (誠実な着地点)

四半期売上推移 (百万円)



Q1 ¥2.6M

立ち上げ・第1コホート準備

Q2 ¥11.8M

B2B初受託・第1コホート開始

Q3 ¥22.8M

累計黒字転換・第1コホート修了

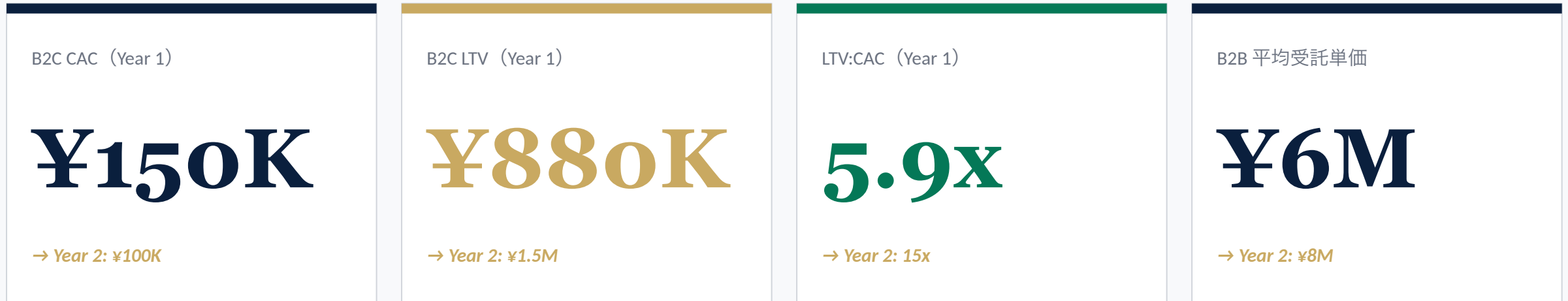
Q4 ¥42.6M

第2コホート稼働・スケール開始

※ 月次固定費 約¥4.5M。BEP=B2C 6名/月 または B2B 1社/月。Q3 で累計黒字転換が現実的目標。

Unit Economics — LTV:CAC の進化

Year 1からYear 2へ — アンバサダー収益が指数関数的にLTVを伸ばす



Year 2 LTV倍増の構造

- (1) アンバサダー紹介手数料：Tier別 ¥50K~¥100K/紹介の継続収益化
- (2) コーチ認定制度：上位修了生を講師として再雇用（Dale Carnegie参照モデル）
- (3) B2B年間契約パッケージ：単発受託から継続契約へのシフト（解約率<10%目標）

5つの優先順位（時系列シーケンス）

Agent #30 — Priority #1の達成なくしてYear 1目標は不可能



Priority #1 詳細：B2B パイロット 3社確保

なぜ最優先か - B2B収益なしにYear 1目標は達成不可能

3週間アクションプラン

5/7-9 辻本氏が10社にダイレクトアプローチ

5/10-11 提案書送付・3社からLOI締結

条件 通常¥6M → パイロット¥3M (50%割引)

規模 各社5名 × 3ヶ月 (部長～課長クラス)

見返り 受講後ケーススタディ提供への同意

ターゲット企業 優先度

Tier 1 (即アプローチ)

- ・ Microsoft Japan 関連・パートナー (辻本氏直撃)
- ・ 大手コンサルティングファーム
- ・ 総合商社のDX推進部門

Tier 2 (3ヶ月以内)

- ・ 地方金融機関 / 製造業大手 / 医療機関

Tier 3 (Year 2)

- ・ 自治体・官公庁 / 教育機関

7段階ファネルの実データ検証

ローンチ後30日の週次KPI監視 - 赤信号で48時間以内介入

#	ファネル段階	週次目標	赤信号閾値	状態
①	観察 (Reach)	週20,000	<10,000	●
②	認識 (LP訪問)	週800	<400	●
③	接続 (メルマガ登録)	週120	<60	●
④	没入 (ウェビナー参加)	週40	<20	●
⑤	認可 (個別面談申込)	週10	<5	●
⑥	配分 (入学申込)	週3	<1	●
⑦	増殖 (紹介者数)	週1	0が3週連続	●

メッセージング設計：3層アーキテクチャ

新カテゴリー「AI実務参入プログラム」の創造

LEVEL 1 - 最上位メッセージ（全チャンネル共通）

AI時代に、もう一度第一線へ。

LEVEL 2 - ターゲット別バリエーション

40代大企業中間管理職

部長経験者が3ヶ月でAI案件リーダーになる唯一のプログラム

50代士業・コンサル

あなたの20年の専門知識に、AIの実行力を加える

企業人事・研修担当

既存の中堅層をAI人材に変える、最速の投資対効果

LEVEL 3 - 証拠（Social Proof）

✓ 辻本氏（元Microsoft役員）の権威

✓ 修了生のBefore/After事例

✓ B2B企業の採用実績

週次コンテンツリズム

Agent #15 — 発信を「習慣化」する設計



辻本氏からの問いかけ投稿

「40代の管理職がAIで消える？それとも生き残る？」

LinkedIn



受講生インタビュー動画

「〇〇さんは3ヶ月でどう変わったか」 (5-7分)

YouTube + SNS



無料コンテンツ配信

実践的なAI活用Tipsを毎週

メルマガ + LINE



ウェビナー告知・リマインド

アーリーバード特典の期限訴求

全チャンネル



翌週コンテンツのティーザー

視聴者の期待感を継続的に醸成

Stories形式

月次ウェビナー (90分) : 辻本基調10分 → 受講生プレゼン30分 → カリキュラム説明20分 → 個別相談誘導20分 → 早期特典提示10分

テクノロジースタック

月¥120K～¥150Kで構築可能な統合プラットフォーム

学習・コミュニティ

Kajabi

LMS / コース配信 / 決済

CRM・自動化

HubSpot

リード管理 / メール自動化 / B2B商談

リアルタイム

Slack

受講生コミュニティ / 同期ネットワーク

日本市場特化

LINE Official

リード獲得 / リマインド / 配信

認証・バッジ

Credly

デジタル修了証 / LinkedIn連携

決済・分析

Stripe + GA4

決済処理 / ファネル分析

データフロー

SNS広告 → LP (Kajabi) → メルマガ登録 (HubSpot) → ウェビナー → LINE追跡 → 個別面談 → 入学申込 → Slack招待 → Credly修了証 → アンバサダー

B2B価格パッケージ設計

Agent #17 — Andela/Toptal モデルの日本版実装

STARTER	RECOMMENDED STANDARD	ENTERPRISE
スタータープラン	スタンダードプラン	エンタープライズ
¥3.0M	¥5.5M	¥15M~
参加者数：5名 期間：3ヶ月	参加者数：10名 期間：3ヶ月	参加者数：20名+ 期間：6ヶ月
パイロット用・50%割引適用版	中堅企業の標準採用パッケージ	別途見積・カスタマイズ可能

+ 個別コーチングオプション：¥200,000/名/月（任意追加）

リスクレジスター

Agent #25 – 7大リスクと先手対策

リスク	確率	影響	対策	Score
辻本氏が継続関与不可	中	極高	契約書に最低関与時間明記。代替権威者2名確保	
法的クレーム受領	中	高	弁護士顧問契約。LP文言の事前法務チェック制度化	
B2B受注ゼロ (Q1)	中	高	パイロット3社をローンチ前確保 (Priority #1)	
コホート大量離脱	低	極高	週次NPS。3回欠席で個別面談アラート	
競合の模倣参入	高	中	辻本氏IP化・カリキュラム著作権登録	
広告ポリシー違反	中	中	禁止ワードAD除外リスト整備	
受講生からの返金要求	低	中	特商法準拠契約書。クーリングオフ対応フロー	

365日実装ロードマップ

Agent #26 ・ #30 - 5フェーズの実行計画



✓Q3 (2026年8~10月) 累計黒字転換が現実的目標 - Phase 2の修了率と Phase 1のB2B進捗が達成可否を決定する

KPIダッシュボード

Agent #16 – 経営レベル& マーケティングレベルの2層管理

経営レベルKPI (月次レビュー)

月間B2C入学者 **6名 → 12名**

B2B受注社数 **1社 → 4社/Q**

コホート完走率 **80%以上**

NPS **50以上**

LTV:CAC **5x以上**

月次売上 **¥2M → ¥14M**

マーケティングKPI (週次レビュー)

SNSオーガニックリーチ **週20,000**

LP訪問者数 **週800**

メルマガ登録者増 **週120**

ウェビナー参加率 **60%**

個別面談設定率 **25%**

広告ROAS **5x以上**

成功・失敗事例からの統合教訓

Wave 2 全Agent – 6社の研究から抽出した行動指針

Andela

✓採用

需要側→供給側の逆順モデル

Jeff Walker

✓採用

ローンチ前無料価値提供 + 期限付き特典

Dale Carnegie

✓採用

卒業生コミュニティ + コーチ認定制度

Toptal

✓採用

厳格審査による品質保証→価格プレミアム

Tony Robbins

△部分

体験型イベント – ただし日本では落ち着いた演出

Lambda School

厶

ISA・誇大広告・急速スケール →すべて回避

ローン前チェックリスト

5月11日までに完了すべき必達タスク

法務

- 全RED表現（学位・案件保証等）削除
- 弁護士による全LP文言レビュー
- 特定商取引法表示ページ完備
- 個人情報保護方針整備
- 入学申込書の消費者契約法対応

コンテンツ

- 辻本氏紹介動画（2分）完成
- 広告クリエイティブ5種
- ウェビナー資料60分分
- メールシーケンス7本
- LP本文最終版確定

技術

- Kajabi LP・コース・決済稼働確認
- HubSpot自動メールシーケンス
- LINE公式アカウント 審査通過
- GA4イベント設定完了
- Stripeテスト決済完了

B 2 B

- パイロット企業3社からLOI
- B2B提案書テンプレート完成
- 辻本氏面談スケジュール月2回確保
- B2B価格表確定
- ケーススタディ収集合意書

単なる教育ビジネスを超え、
「AI時代の職業的アイデンティティ
変革機関」へ。

4つの絶対条件を守れば、PXは日本に唯一無二のポジションを確立できる。

5つの優先順位（再掲）

P1

B2Bパイロット3社確保

P2

ファネル実データ検証

P3

第1コホート完璧実行

P4

再現可能な仕組み化

P5

アンバサダー展開

AI時代に、もう一度第一線へ。