

UTAGE活用した集客自動化



五十嵐和也

◆「分かった」で終わらせない。今日、最初の1個を決めて帰る。

① 集客の自動化の「全体像」が分かる

② UTAGEで何ができるか、「地図」を持って帰る

③ 自分が最初に作る「1個」を決める

実は、志師塾もこれで回している

- ◆ 今日の話は机上の理論ではない。志師塾自身が、UTAGEで集客を自動化している。

- ・ 申込の受付とリスト化(手入力ゼロ)
- ・ 申込者への教育メールを自動で配信
- ・ セミナーの予約と、前日・当日のリマインド
- ・ 個別相談までの導線

「人が毎回やる」から**「仕組みがやる」**へ

◆先生業の集客は、気づけば“手作業”だらけ。

- ・申込のたびに、手でメールを返している
- ・セミナー前日に、一人ずつリマインドを送る
- ・申込者の氏名・メールを手で表計算に転記している
- ・集客・事務に追われ、本業の時間が減っている
- ・「自動化したい」が、何から始めるか分からない

一つでも当てはまるなら、今日の話は**あなたのため**のもの。

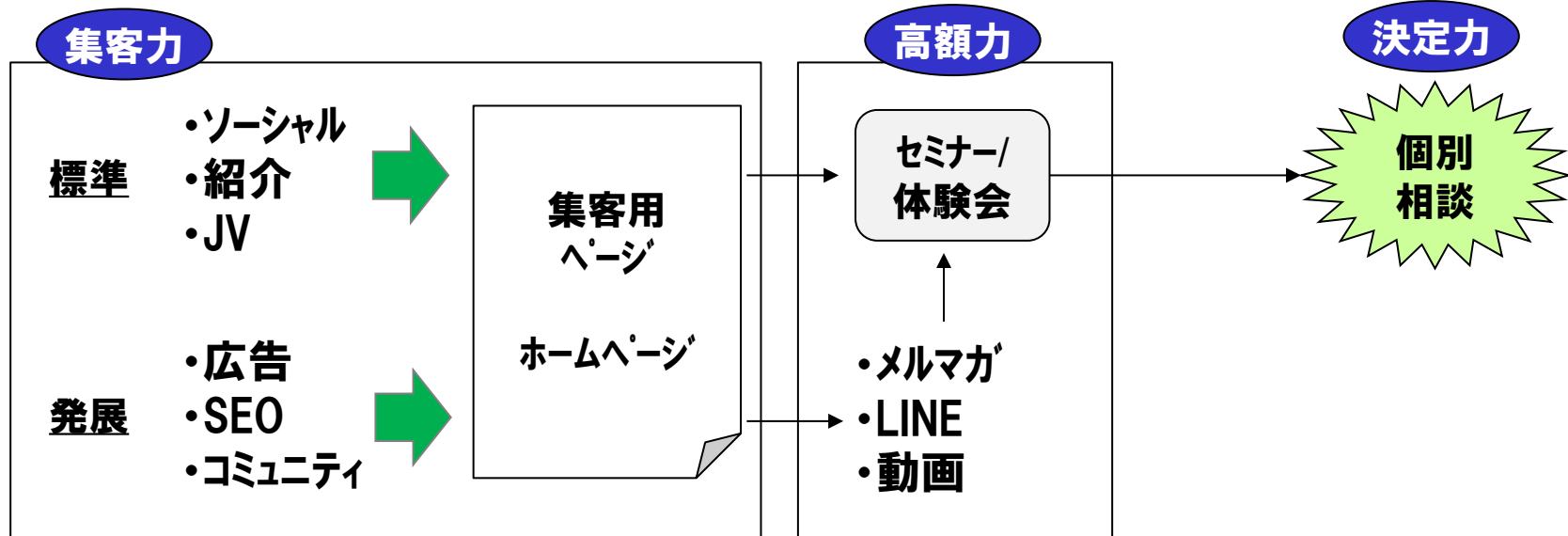
そもそも「集客の自動化」って何？

キラーコンテンツ

集めて

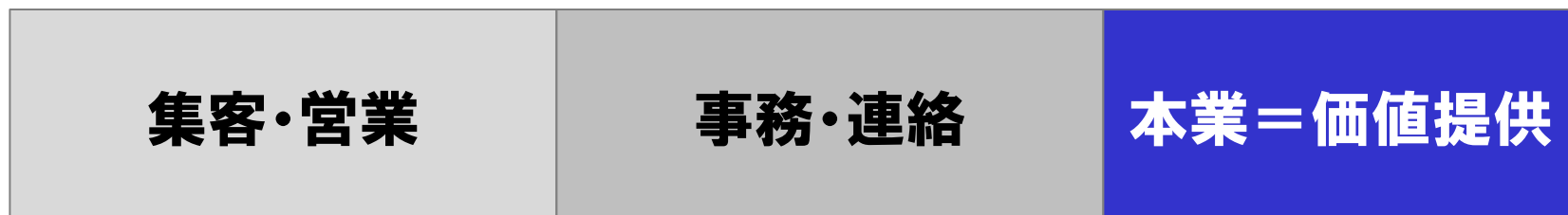
教えて

売る



- ◆集めて・教えて・売る作業に時間を奪われ、本来の“価値提供”は後回し。

— 1日の仕事時間のイメージ —



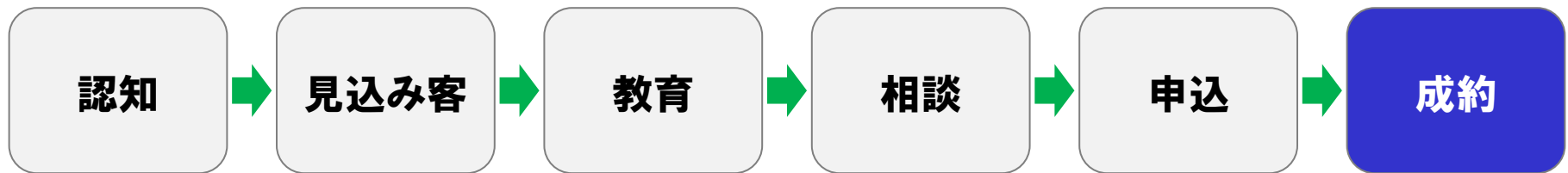
↑ ここが圧迫される

「集める」「教える」「売る」のくり返し作業に時間を取られ、
価値提供＝本業に使える時間は、ほんのわずかになる。

くり返しの作業に、**時間を奪われて**いませんか？

集客の全体像＝「ファネル」

- ◆ 集客は「知ってもらう→教育する→相談する(申込む)」までの一本の流れ。



段階が進むほど人数は絞られていく＝これがファネル。

「相談」までスムーズにつなぐほど、成約は増えていく。

どこを人がやり、どこを仕組みに任せるか

- ◆くり返す作業は仕組みに渡し、人は「人にしかできない価値提供」に集中する。

人がやる(価値提供)

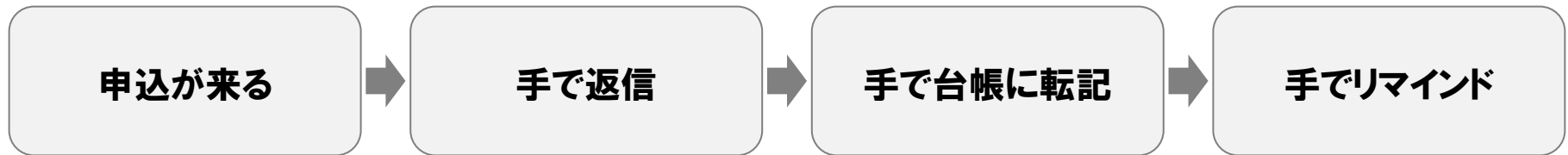
- ・個別相談・コンサルティング
- ・提案・クロージング
- ・コンテンツの中身づくり

仕組みがやる(くり返し作業)

- ・申込の受付・自動返信
- ・リストづくり(転記)
- ・教育メールの配信
- ・予約・前日／当日リマインド

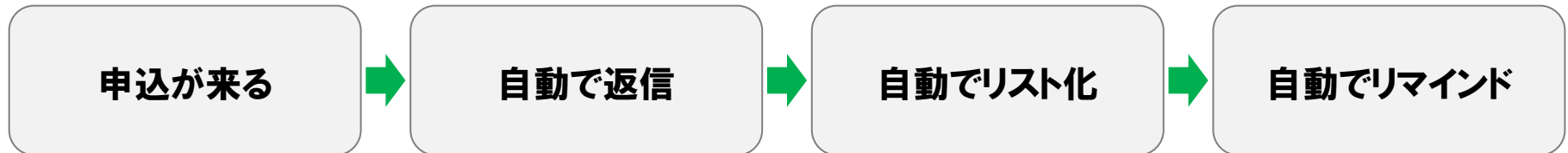
- ◆ 同じ申込でも、手作業は増え続け、自動化は一度つくれば回り続ける。

ビフォー：手作業で回す



申込が増えるほど作業も増え、**人が動かないと止まる。**

アフター：自動で回る



一度つくれば**24時間ひとりでの回り、価値提供に集中できる。**

- ◆あなたが今、毎回手でやっている集客の作業を、思いっただけ書き出しましょう。

考えるヒント

- ・申込が来たときの対応・お礼メール
- ・セミナー前日・当日のリマインド
- ・申込者リストの作成・更新(転記)
- ・見込み客への案内・フォロー連絡

多いほど、自動化できる余地が見えてきます。

UTAGEとは？＝道具が1つになった箱

- ◆UTAGEは、集客に必要な道具が“ぜんぶ入った箱”。



UTAGEとは？（紹介動画で全体像をつかむ）

- ◆まずは公式の紹介動画で、UTAGEの全体像をつかむ。



▲ ここから視聴（スマホはQR・PCはクリック）

- ◆ 別々に契約・管理していたものが、1つの料金・1つの管理画面にまとまる。

これまで(バラバラ)

- ・LP作成ツール
- ・メール配信サービス
- ・LINEツール
- ・予約システム
- ・決済サービス

UTAGE(ぜんぶ入り)

- ・LP・フォーム／メール・LINE
- ・予約・イベント／会員サイト
- ・決済まで一つで完結
- ・= 1つの料金・1つのID

料金(導入を判断する材料)

◆まずは月9,700円の「ライトプラン」から、小さく始められる。

	一般(公式通常)	志師塾の紹介
プラン	スタンダード	ライト(一般非公開)
月額	19,700円 (税込21,670円)	9,700円(税込)
初期費用	0円	0円
無料お試し	14日間	14日間 ▲
主な上限	すべて無制限	読者3,000人・ ファネル5ほか



▲ 申込はこちら(スマホはQR・PCは
クリック)

※金額は2026年6月時点。ライトプランは志師塾の紹介経由のみ申込できる。

- ◆無料ではない。でも“次のような人”には、結局コストも手間もお得になる。

UTAGEが向いている人

- ・他ツールの合計コストより安くなる
- ・複数のツールを1つに連携したい
- ・完全自動化(オートウェビナー等)を目指す

エントリーツールで十分な人

- ・まずは小さく始めたい
- ・プロナビ・アスメル等でもOK
- ・必要になったら乗り換えればいい

背伸びは不要。**目的に合うもの**を選べばいい。

UTAGEでできること＝自動化の地図

◆UTAGEの機能は「集める・教える・売る」の3つに整理できる。

集める

- ・LP・フォームで受付
- ・申込→自動返信
- ・自動でリスト化

教える

- ・ステップメール配信
- ・属性で出し分け

売る

- ・イベント予約・受付
- ・前日・当日リマインド
- ・決済まで一本道

この3つを、**UTAGEの標準機能**だけで回していく。

ファネルは「ひな型」から選ぶだけ

◆UTAGEはファネルのひな型が豊富。最初はひな型を選ぶだけで始められる。

▼ ファネルのひな型ギャラリー(目的に合うものを選んで複製)

◆ 申込ページが1枚あれば、24時間ひとりで見込み客を集める。

▼ 志師塾の実際のセミナー申込LP(すべてUTAGEで作成)

士業・コンサル・講師・コーチなどの先生業の方へ
～AI時代に“取り残されない先生”になる実践戦略～

"AI伴走士"という新発想

(無料オンラインセミナー)

ChatGPT・Geminiに触ってる、でも使いこなせていない…
AIを「壁打ち相手」から「ビジネスの武器」に変える方法

「3時間→15分」などの業務効率化と、
月額20万円の顧問報酬や100万円の研修などの収益アップ。
先生業ならではのAI活用法を、80分で解説します。

メールアドレスを入力

今すぐAI伴走戦略を学ぶ(無料) >>

わずか80分で体系的に解説します

※顔出し不要・ミュートでご参加いただけます

LPは、自分でかんたんに編集できる

◆ブロックを選んでクリックするだけ。専門知識がなくても直せる。

▼ ページ編集画面(要素を選んでその場で編集／PC・スマホ表示も切替)

The screenshot shows a web page editor interface. At the top, there are navigation buttons: a back arrow, PC and SP (mobile) device icons, undo and redo arrows, and a dropdown menu for 'ページ設定' (Page Settings) with 'AIアシスト' (AI Assist) selected. On the right, there are buttons for '要素一覧' (Element List), 'プレビュー' (Preview), and '保存' (Save). The main editing area is divided into two parts. The left part is a dark blue sidebar with the text '要素を選択すると編集することができます' (You can edit by selecting an element). The right part is a light blue area containing a page layout. The layout includes a yellow header bar with the text '士業・コンサル・講師・コーチなどの先生業の方へ' (For teachers, consultants, lecturers, coaches, etc.). Below this is a blue subtitle bar with the text '～AI時代に“取り残されない先生”になる実践戦略～' (Practical strategy to become a teacher who is not left behind in the AI era). The main content area has a large blue title '“AI伴走士”という新発想' (A new concept called 'AI Companion') and a subtitle '(無料オンラインセミナー)' (Free online seminar). Below this is a paragraph of text: 'ChatGPT・Geminiに触ってる、でも使いこなせていない… AIを「壁打ち相手」から「ビジネスの武器」に変える方法' (I've touched ChatGPT・Gemini, but I can't use them properly... How to change AI from a 'wall-bumping partner' to a 'business weapon'). This is followed by another paragraph: '「3時間→15分」などの業務効率化と、月額20万円の顧問報酬や100万円の研修などの収益アップ。先生業ならではのAI活用法を、80分で解説します。' (Business efficiency improvements such as '3 hours → 15 minutes' and revenue increases such as monthly consultant fees of 200,000 yen or training fees of 100,000 yen. We will explain the unique AI usage for teachers in 80 minutes). At the bottom, there is a white input field with the placeholder text 'メールアドレスを入力' (Enter email address) and an orange button with the text '今すぐAI伴走戦略を学ぶ(無料) >>' (Learn AI Companion Strategy Now (Free) >>). A small red label 'PCのみ' (PC only) is visible in the top right corner of the editing area.

【集める】申込→自動返信→自動リスト化

- ◆ 申込が入ると、自動で返信が飛び、リストにも自動で追加(手入力ゼロ)。

▼ 読者一覧(申込が自動で登録され、リスト化される)

UTAGE

シナリオ管理

シナリオ配信

読者

読者一覧

読者数推移

メール一斉送信

LINE一斉送信

ステップ配信

リマインダ配信

予約中

送信済

メール配信エラー

シナリオ設定

登録フォーム・読者項目

登録・解除フォーム

LINE登録ページ

三 ファネル メール・LINE配信 会員サイト イベント・予約 パートナー AIアシスト 志師塾

五十嵐Claude さん

志師塾 / 【AIB】A_オプトイン～日時登録

絞込条件

☒ 全ての読者を表示(条件を指定しない)
☐ 指定した条件に該当する読者を表示(条件を指定する)

絞り込む

読者一覧

追加 ラベル操作 CSV出力

	LINE登録名	メールアドレス	登録経路	配信基準日時	ステータス
☐			川口さん (メルマガ)	2026-06-27 14:48:31	購読中
☐				2026-06-27 13:21:54	購読中
☐			流入経路①-2r (広告)	2026-06-27 12:17:39	購読中
☐			流入経路①-2r (広告)	2026-06-27 06:05:18	購読中
☐			流入経路①-2r (広告)	2026-06-27 06:01:50	購読中
☐			流入経路①-2r (広告)	2026-06-26 00:09:29	購読中
☐			岩永さん	2026-06-25 15:04:02	購読中

既存のLPも、かんたんに移植できる

◆今あるLPは、HTMLを貼り付けるだけでUTAGEに移植できる。

▼ 実際にUTAGEで公開しているWeb集客セミナーLP(既存HTMLから移植)

The screenshot shows a landing page for a seminar titled '先生業のためのWeb集客セミナー' (Web Lead Generation Seminar for Teachers). The page features a man in a suit, identified as the instructor 五十嵐 和也 (Ihara Kazuya), who is the head of Shisensei. The main headline is '先生業で年商3,000万円を目指す!' (Aiming for 30 million yen in annual sales as a teacher!). Below this, it highlights '集客数5倍 & 安定継続' (5x increase in lead generation & stable continuation) and '売上UP' (Sales increase). The seminar is described as a way to learn the '仕組み' (mechanism) for achieving these goals. A large red banner at the bottom of the main content area says 'Web集客セミナー' (Web Lead Generation Seminar). To the right of the main text, there is a circular badge indicating '年間申し込み2,500名超え' (Over 2,500 annual applications). Below the main text, a box celebrates 'セミナー受講者15,000名突破記念' (Seminar participant 15,000 breakthrough commemoration) with a '特別無料ご招待' (Special free invitation). On the right side, there are images of two books: '先生ビジネスマーケティングの教科書' (Textbook of Teacher Business Marketing) and '先生ビジネス儲かる' (Teacher Business Profitable). A gold seal with 'amazon ランキング 1位' (Amazon Ranking 1st) is also visible. At the bottom of the page, there is a green button that says 'オンライン開催に申込み >' (Apply for online event >).

志師塾 先生業のためのWeb集客セミナー

費用をかけても顧客獲得に苦戦し、『売上が頭打ち』とお悩みの先生業の方へ

士業・コンサルタント・講師・コーチなど、

先生業で年商**3,000万円**を目指す!

集客数5倍 & 安定継続

売上UP の仕組みを学ぶ

Web集客セミナー

年間申し込み2,500名超え

講師:五十嵐 和也
志師塾塾長

セミナー受講者**15,000名**突破記念
「特別無料ご招待」

amazon ランキング 1位

先生ビジネスマーケティングの教科書

先生ビジネス儲かる

オンライン開催に申込み >

◆一度つくれば、申込者全員に同じ順番で自動で届く。

▼ 登録直後～3か月後まで、7通が自動で配信される設定

UTAAGE

シナリオ管理

シナリオ配信

読者

メール一斉送信

LINE一斉送信

ステップ配信

リマインダ配信

予約中

送信済

メール配信エラー

シナリオ設定

登録フォーム・読者項目

登録・解除フォーム

LINE登録ページ

登録経路

シナリオ内アンケート

メニュー

ファネル

メール・LINE配信

会員サイト

イベント・予約

パートナー

AIアシスト

志師塾

五十嵐Claude さん

LINE公式配信数 1,030 / 5,000

表示条件

媒体

表示

ステップ配信

メール追加

LINEメッセージ追加

SMS追加

アクション追加

媒体	管理名称	送信タイミング	ステータス
メール	【Web】A-1_オプトイン直後メール	登録直後	稼働中
メール	【Web】A-2_翌日朝リマインド	1日後 8:00	稼働中
メール	【Web】A-3_翌日夜リマインド	1日後 18:00	稼働中
メール	【Web】A-4_2日後リマインド	2日後 17:00	稼働中
メール	【Web】A-5_21日後リマインド	21日後 8:00	稼働中
メール	【Web】A-6_45日後リマインド	45日後 8:00	稼働中
メール	【Web】A-7_3か月後リマインド	90日後 8:00	稼働中

【教える】シナリオ＝属性で出し分け

- ◆ 来た人の属性(ラベル)に合わせて、配信する相手と内容を自動で変えられる。

▼ 配信条件の設定(ラベルで対象を絞り込み＝属性で自動出し分け)

The screenshot shows the Utagage system interface for setting distribution conditions. The left sidebar contains navigation options like 'シナリオ管理' (Scenario Management), '読者' (Reader), 'メール一斉送信' (Mass Email Send), 'LINE一斉送信' (Mass LINE Send), 'ステップ配信' (Step Distribution), 'リマインダ配信' (Reminder Distribution), '予約中' (On Hold), '送信済' (Sent), 'メール配信エラー' (Email Distribution Error), 'シナリオ設定' (Scenario Settings), '登録フォーム・読者項目' (Registration Form/Reader Item), '登録・解除フォーム' (Registration/Release Form), 'LINE登録ページ' (LINE Registration Page), '登録経路' (Registration Path), and 'シナリオ内アンケート' (Survey in Scenario).

The main content area is titled '志師塾 / 【Web】B_日時登録～視聴完了' (Shisensei / 【Web】B_Registration Date/Time ~ Viewing Complete). It shows the '配信条件' (Distribution Conditions) section with the following settings:

- 管理名称** (Management Name): 【Web】B-10_30分前リマインド (事前動画未視聴者向け) (【Web】B-10_30 min before reminder (for those who haven't watched the pre-video))
- 配信条件** (Distribution Conditions):
 - ☐ シナリオ登録者全員に配信(条件を指定しない)
 - ☒ 条件に該当する登録者に配信(条件を指定する)
- ラベル** (Label) conditions:
 - ラベル: [Dropdown] | 条件: に次を1つ以上含む人を除外 | 除外条件: × 【Web】事前視聴終了
 - ラベル: [Dropdown] | 条件: に次を1つ以上含む人を除外 | 除外条件: × 【Web】事前キャンセル(振替希望)
 - ラベル: [Dropdown] | 条件: に次を1つ以上含む人を除外 | 除外条件: × 【Web】事前キャンセル(内容合わず)
- AND条件追加** (Add AND Condition) and **OR条件追加** (Add OR Condition) buttons are available.
- 対象者確認** (Check Target) button is present.
- 配信メッセージ** (Distribution Message) section:
 - カスタム送信者** (Custom Sender): 利用しない (デフォルト送信者で送信)
 - メッセージ1** (Message 1): テキスト | 画像 | ボタン | カラーセル | 音声 | 動画 | スタンプ
 - プレビュー** (Preview) button is available.
 - Preview text: セミナーまで、あと30分です。

◆ 日程を並べておくだけ。申込も日程調整も自動で回る。

▼ 多数の開催日を自動で管理し、申込もそのまま受付

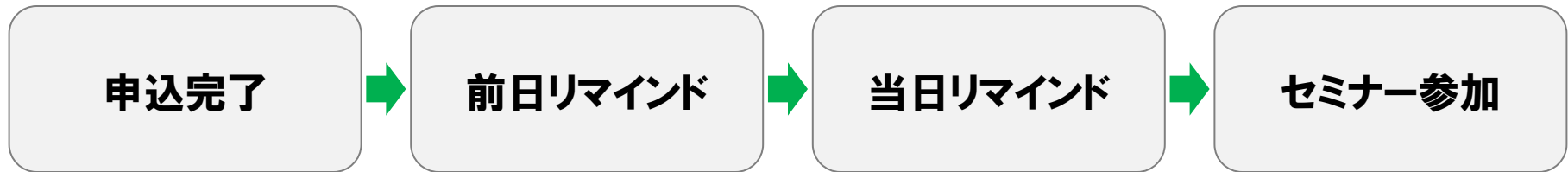
The screenshot displays the UTAGI event management dashboard. The left sidebar contains navigation links for '日程' (Schedule), '申込者' (Applicants), 'リマインダ配信' (Reminder Distribution), '申込フォーム・申込者項目' (Application Form/Applicant Items), '申込フォーム' (Application Form), 'イベント設定' (Event Settings), '全体設定' (Global Settings), 'イベント一覧' (Event List), 'サポート' (Support), 'マニュアル' (Manual), 'よくある質問' (FAQ), 'お問い合わせ' (Contact Us), and '機能改善要望' (Feature Improvement Request).

The main content area shows the 'イベント・予約' (Event/Reservation) section. It includes a search filter for '表示条件' (Display Conditions) and a date range selector set to '2026/06/22' to '年/月/日'. A '絞り込み' (Filter) button is present.

Below the filter, a table lists the events:

日程	開催地	定員	申込数	キャンセル数	残数
2026/06/23(火) 18:30-21:30	オンライン	無制限		0	無制限
2026/06/27(土) 13:30-16:30	オンライン	無制限		2	無制限
2026/06/30(火) 18:30-21:30	オンライン	無制限		0	無制限
2026/07/04(土) 13:30-16:30	オンライン	無制限		0	無制限
2026/07/08(水) 18:30-21:30	オンライン	無制限		0	無制限
2026/07/12(日) 13:30-16:30	オンライン	無制限		0	無制限
2026/07/14(火) 18:30-21:30	オンライン	無制限		0	無制限
2026/07/18(土) 13:30-16:30	オンライン	無制限		0	無制限
2026/07/23(木) 18:30-21:30	オンライン	無制限		0	無制限
2026/07/28(火) 18:30-21:30	オンライン	無制限		0	無制限

- ◆ 前日・当日のリマインドが、申込者全員に自動で届く。



送り忘れがなくなり、「うっかり欠席」が減って**参加率が上がる**。

一人ひとり手で送っていたリマインドが、ぜんぶ自動になる。

◆ 申込から支払いまで、ページを移動せず一本道。

▼ 商品(参加費・決済)の設定画面

UTAGE

ファンネル

アクション設定

外部連携フォーム設定

広告連携設定

決済関連設定

商品管理

商品詳細管理

商品基本設定

クーポン管理

売上

決済連携設定

事業者設定

サポート

マニュアル

よくある質問

お問い合わせ

三

ファンネル

メール・LINE配信

会員サイト

イベント・予約

パートナー

AIアシスト

五十嵐Claude さん

基本設定

商品名AI伴走士養成講座

重複購入許可する

メモ

販売上限指定しない

領収書設定

発行事業者デフォルト

保存

© 2026 Fountain Co., Ltd.

◆ここまでの自動化は、すべてUTAGEの標準機能だけで実現できる。

集める

- ・LP・フォーム
- ・自動返信・リスト化

教える

- ・ステップメール
- ・シナリオ出し分け

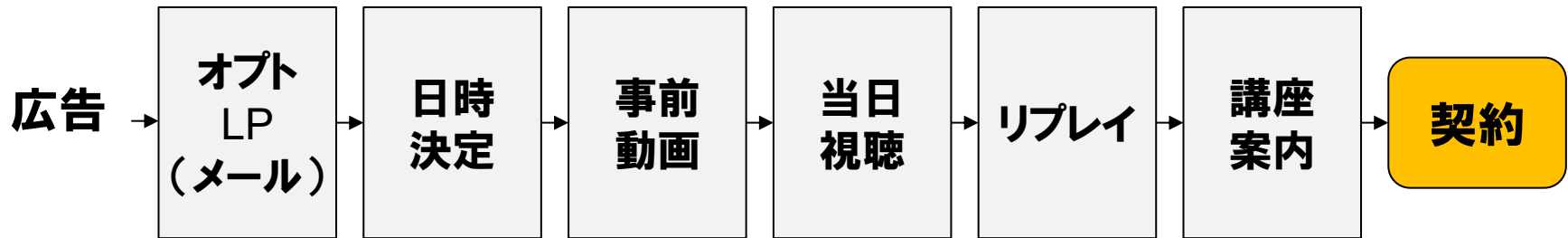
売る

- ・予約・リマインド
- ・決済まで一本道

ここまでの標準の“基本”。次は、標準だけで作る“**発展形**”＝志師塾のオートウェビナーを見てみよう。

AI伴走士のオートウェビナー化の事例

(例) オートウェビナーから成約までを自動化



◆ 広告のみで集客

- 》 オプト単価: 3000円
- 》 広告費総額: 96万円
- 》 オプト数: 320名
- 》 成約: 14名
- 》 単価(税込): 294,800円
- 》 売上: 4,127,200円
- 》 ROAS: 429%

◆ 参考(自動化前:ビフォー)

- 》 Zoomセミナーを実施。
- 》 成約率は40%程度。
- 》 自動化したら成約率は15%に。
- 》 ただ、視聴者数が激増し、成約数はトータルでは増加。
- 》 最初から自動化しないこと。
ライブセミナーで成果出してから。

- ◆標準機能だけでできる“発展形”。外部ツールは要らないが、難易度は少し高め。

○ 毎回開催しなくていい：
録画を1本用意すれば、何度でも自動で配信できる

○ 申込者は好きな日時を選べる：
まるで毎日開催。だから参加率が上がる

○ 視聴後の販売まで自動でつながる：
案内→申込→決済→フォローまで一気通貫

だから「動画だけで成約」が24時間・自動で起きる。

- ◆すべて第2部で見たUTAGE標準機能。それを“フル活用”して1本のファネルにしたのがこれ。

集める

- ・①オプトインLP
- ・②ウェビナー日時登録
- ・③LINE登録

教える

- ・④事前動画視聴
- ・⑤-1 当日ウェビナー
- ・⑤-2 リプレイ視聴

売る

- ・⑤-3 講座案内
- ・⑥ 申込・入金案内
- ・⑦ オンデマンド販売

この後、1ページずつ実際の画面で見っていく。

全体像：ファネルの全ページ(管理画面)

◆これら全ページが1つのファネルにまとめられ、自動でつながっている。

▼ ファネルのページ一覧(左:全ステップ／右:各ページのサムネ)

The screenshot displays the Utaga management interface for a funnel titled "AI伴走士養成セミナー / ページ". The left sidebar contains a navigation menu with options like "ファネル", "ページ", "ファネルマップ(β版)", "データ(合算)", "データ(日別)", "登録者", "登録経路", "コメント", "ファネル共通設定", "アクション設定", "外部連携フォーム設定", "広告連携設定", "決済関連設定", "商品管理", "クーポン管理", and "売上". The main content area is divided into two sections: "ページ一覧" (Page List) and "自動ウェビナー設定" (Auto Webinar Settings). The "ページ一覧" section shows a list of steps in a funnel, including "①オプトインLP", "②ウェビナー日時登録", "③LINE登録", "④事前動画視聴", "⑤-1ウェビナー視聴", "⑤-2リプレイ視聴", "⑤-3講座案内", "⑤-4リプレイ視聴期限終了", "⑤-5視聴時トラブル", "⑥講座申込後&入金案内", "⑦-1オンデマンドLP(ダウンロード)", "⑦-2オンデマンド申込完了", "⑦-3オンデマンド期限超過", and "⑦-4オンデマンド(定価)". The "自動ウェビナー設定" section shows two preview thumbnails for the "オプトインLP" page, each with a URL and a "プレビュー" (Preview) button.

①オプトインLP(集める)

◆無料セミナーの入口。メール登録で見込み客を集める。

▼ オプトインLP(AI伴走士オンラインセミナー)

士業・コンサル・講師・コーチなどの先生業の方へ
～AI時代に“取り残されない先生”になる実践戦略～

"AI伴走士"という新発想

(無料オンラインセミナー)

ChatGPT・Geminiに触ってる、でも使いこなせていない…
AIを「壁打ち相手」から「ビジネスの武器」に変える方法

「3時間→15分」などの業務効率化と、
月額20万円の顧問報酬や100万円の研修などの収益アップ。
先生業ならではのAI活用法を、80分で解説します。

メールアドレスを入力

今すぐAI伴走戦略を学ぶ(無料) >>

わずか80分で体系的に解説します

※顔出し不要・ミュートでご参加いただけます

②ウェビナー日時登録(集める)

◆都合のいい日時を選ばせる。だから“毎日開催”のように参加できる。

▼ 日時登録ページ(参加日を選んで登録)

【ご登録ありがとうございます】
あと1ステップで参加登録が完了します

<AI伴走士オンラインセミナー>

今すぐ日程を確定させてください

下記より日時をお選びいただき、今すぐ参加枠を確保してください。
(各回とも参加枠に限りがあります)

ご希望の日時を選択してください

▼▼▼

参加日

選択してください ▼

メールアドレス

今すぐ無料ウェブセミナーに申し込む

日時確定後、次ページで参加者限定の参加特典をご案内します。必ず画面を閉じずにお進みください。

開催概要

所要時間	約80分
参加費	無料(オンライン開催)

③LINE登録(集める)

◆メールに加えLINEでも登録。二重のリマインドで参加率を上げる。

▼ LINE登録ページ(視聴URLを確実に届ける)

ご登録ありがとうございます。
セミナー参加の準備は、ほぼ完了です。

セミナーの成果を**最大化**したい方は、
ここで**LINE**にもご登録ください。

メールが届かず参加できなかった方が毎回発生しています。**視聴URLを確実に
受け取る**ため、今ここでLINE登録を推奨します。

※LINE登録先は、AI伴走士オンラインセミナーを運営する「志師塾」の公式LINEです。

今すぐLINEに登録して特典を受け取る

**LINE登録者限定で
「AI時代の先生業 生き残り度診断」
をお受け取りいただけます。**

LINE登録者限定
AI時代の先生業
生き残り度診断

5つの質問に答えるだけで、あなたのビジネスの現在地がわかります



④事前動画視聴(教える)

◆当日までに“事前教育”。温めてから本編に進ませる。

▼ 事前学習動画ページ(約4分)

事前学習動画 (約4分)

～ AI伴走士オンラインセミナー ～

セミナー本編をご覧になる前に、まずは以下の「特別ビデオ」をご視聴ください。
ここから、AI伴走士の“全体像と、あなたにとっての可能性”が見えてきます。

＼ Why AI伴走士？ 成功事例も紹介 ／



※中央の再生ボタンを押すと動画がスタートします（音声が出ます）。

この動画では、

- ✓ 講師（五十嵐）がどのような背景で「AI伴走士」に行き着いたのか
- ✓ 実際にAI伴走士を導入した先生業が、どのような成果（売上向上、業務効率化）を出し

⑤-1 当日ウェビナー視聴(教える=本体)

- ◆指定の日時に録画を自動再生。時間外は視聴できない(=時限制御)。

▼ 当日視聴ページ(視聴時間外は「終了しました」表示)

AI伴走士オンラインセミナー
講師：五十嵐和也

終了しました

本セミナーは、通しでの理解を前提とした構成のため、巻き戻しはできません。

うまく視聴できない場合

セミナーの最後に、特別ご案内が表示されます。最後まで楽しんでご視聴ください。

プライバシーポリシー | 特定商取引法に基づく表記 | 会社概要
Copyright(c) 2026 志師塾 All Rights Reserved.

⑤-2 リプレイ視聴(教える)

◆見逃した人向けに、“期間限定”で再配信する。

▼ リプレイ視聴ページ(期間限定の再配信)

先生業のための、AI伴走士オンラインセミナー
＜本日限定：リプレイ＞

まもなくセミナーを開始します
(セミナーは約80分間です)

音の有効化

セミナー参加者限定

実践3大ツール
をプレゼント!

1
先生業AI活用
20業務チェックリスト
AI化できる20業務を一覧化

2
AI収益化
設計シート
AI活用の収益インパクトを試算

3
SNS投稿AIプロンプト
テンプレート
コピペですぐ使えるプロンプト

特典はセミナーを最後まで見た方にお渡しします

本セミナーは、通しでの理解を前提とした構成のため、巻き戻しはできません。
(中断して再開した場合、最初からの視聴となります。)

うまく視聴できない場合

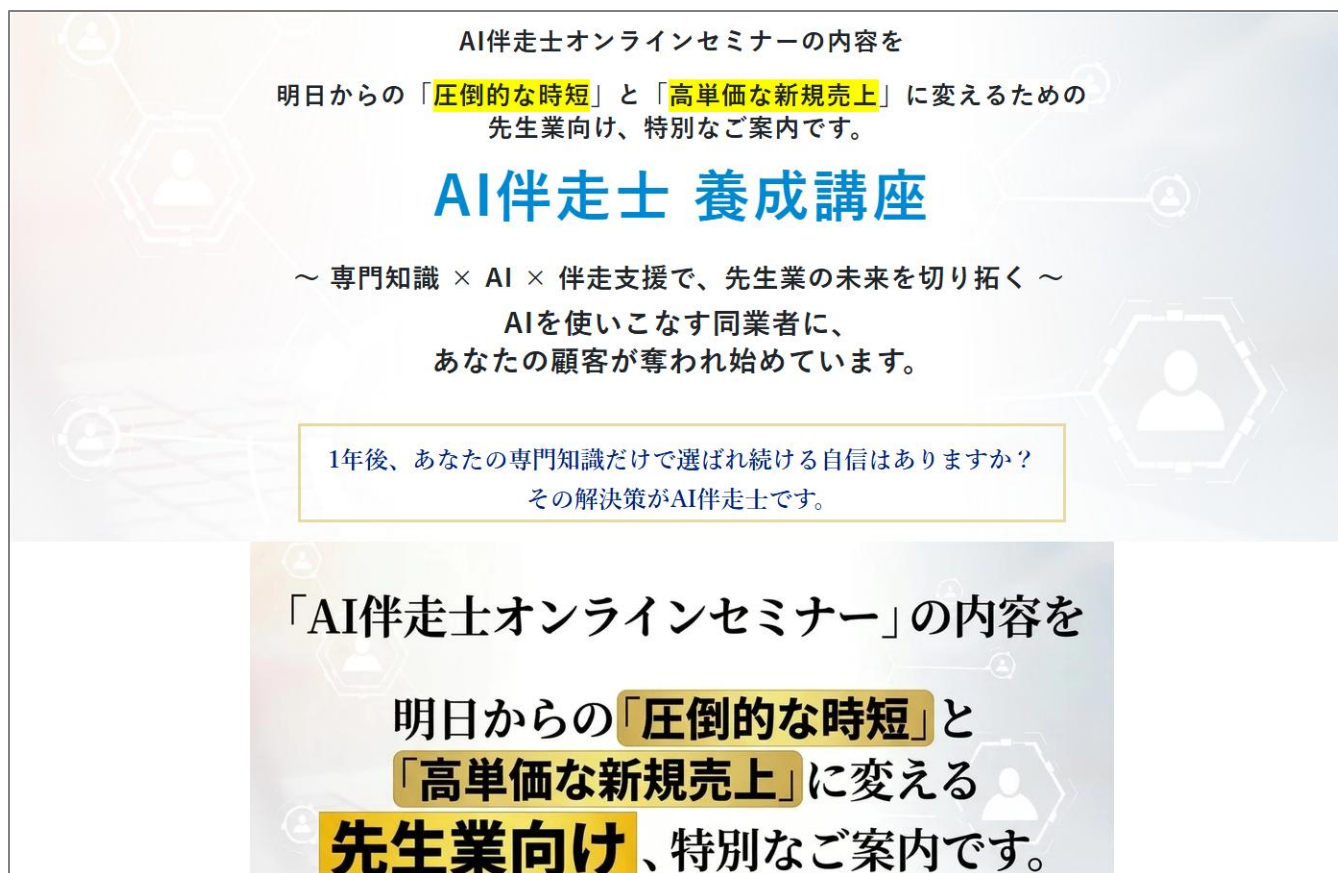
セミナーの最後に、特別なお案内が表示されます。最後まで楽しんでご視聴ください。

[プライバシーポリシー](#) | [特定商取引法に基づく表記](#) | [会社概要](#)

⑤-3 講座案内(売る)

◆視聴後に商品を提案。ここが“売る”の入口になる。

▼ 講座案内ページ(AI伴走士養成講座)



AI伴走士オンラインセミナーの内容を

明日からの「**圧倒的な時短**」と「**高単価な新規売上**」に変えるための
先生業向け、特別なお案内です。

AI伴走士 養成講座

～ 専門知識 × AI × 伴走支援で、先生業の未来を切り拓く ～

AIを使いこなす同業者に、
あなたの顧客が奪われ始めています。

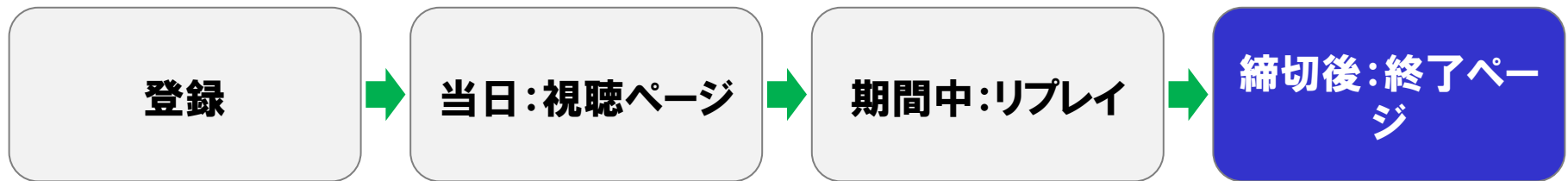
1年後、あなたの専門知識だけで選ばれ続ける自信はありますか？
その解決策がAI伴走士です。

「AI伴走士オンラインセミナー」の内容を

明日からの「**圧倒的な時短**」と
「**高単価な新規売上**」に変える
先生業向け、特別なお案内です。

【ポイント】時間が経つと、表示が自動で切り替わる

- ◆ 申込者ごとに、経過時間に応じて“見えるページ”が自動で変わる（エバーグリーン）。



価格も同じ。**早期割引 → (締切) → 自動で定価に切替。**

締切・価格の切替も自動。**“今だけ”の緊急性が、人手なしで生まれる。**

⑤-4 リプレイ視聴期限終了(時限で自動切替)

◆ 締切が来ると、自動で“終了ページ”に切り替わる。

▼ 視聴期限終了ページ(締切後に自動表示)

視聴期限が終了しました

「AI伴走士オンラインセミナー」に
日程を変更して再参加されたい場合は、
事務局までお気軽にご連絡ください。

メール：seminar@shishijyuku.jp
(平日10:00～19:00対応)



[プライバシーポリシー](#) | [特定商取引法に基づく表記](#) | [会社概要](#)

Copyright(c) 2026 志師塾 All Rights Reserved.

⑤-5 視聴トラブル対応

◆見られない人向けの案内も用意。サポートも仕組み化。

▼ 視聴トラブル対策の案内ページ

うまく視聴できない場合

うまく視聴ができない際には、以下をご参照ください。

■読み込みマークがずっとぐるぐると回ってる場合

原因：スマホ側で「省電力モード（低電力モード）」になっている。

スマホ側で「省電力モード（低電力モード）」がオンになっている場合
消費電力の大きい動画再生などがされない可能性がありますので
設定をオフにいただき、動画再生が可能か、お試しください。

▼iPhoneの場合

設定 > バッテリー > 「低電力モード」をオフにする

▼Androidの場合

設定 > バッテリー > 「省電力モード」または「バッテリーセーバー」を「オフ」にする

※Android端末の場合、各メーカーによって「省電力モード」や「バッテリーセーバー」といった
メニュー名が異なる可能性があります。

上記メニュー名が存在しない場合はご利用端末メーカーのHP等で「省電力」（電力消費を抑える、バ
ッテリーセーバー）機能がないかご確認いただき、該当メニューの機能を「オフ」にしてください。

■画質が悪い・見えにくい場合

原因：お使いのデバイスの通信状況による可能性が高い。

▼iPhoneの場合

iPhoneでの動画再生時の画質は、画面サイズと回線速度によって最適化される仕様です。

▼Androidの場合

通信環境が影響している可能性があります。通信環境を変えて頂くか、解像度をご変更頂けますと幸
いです。（Android端末の場合は解像度を調整可能です。）

⑥ 講座申込後 & 入金案内(売る)

◆ 申込が入れば、決済・入金案内まで自動でつながる。

▼ 申込後の手続き・入金案内ページ

お申し込みありがとうございます！
(まだお手続きは完了していません)

AI伴走士への第一歩、おめでとうございます。

AIを武器にして、先生業としての新しい未来を切り拓くご決断を心より歓迎いたします。

メールにも同じ内容をお送りしています。

講座でもメールアドレス宛にご連絡するため、メール受信を必ずご確認ください。

以下のご案内をご確認いただき、【お支払い手続き】を完了させてください。

▼お支払について（早期割引）

お支払金額：税込 294,800 円 ← (480,000円 - 212,000円) × 1.1

お支払期限：本日から翌3営業日以内

★重要★

お支払い期限を過ぎますと、早期割引の適用外となる可能性があります。

＜お支払方法＞

- ・銀行振込一括払い
- ・クレジットカード一括払い
- ・分割払い

※銀行振込で一括払いにてお支払いいただいた場合のみ。

⑦-1 オンデマンドLP(ダウンセル)

- ◆講座に申し込まなかった人へ、ダウンセル(安価な商品)を提案する。

▼ オンデマンド販売LP(ダウンセル)

「必須ツール」を体系的に学び、
まずAIを"迷わず使える"状態にする。

「AI伴走士」 オンデマンド

AI伴走士養成講座で実際に使用しているオンデマンド教材を、
月額3,850円でご利用いただけます。

[オンデマンドに申し込む >>](#)

AI伴走士オンラインセミナーを視聴いただき、ありがとうございました。

AIの重要性は理解できた。
先生業にとってAI活用が不可欠な時代だということも、
十分にお感じいただけたと思います。

ただ、こうお考えではないでしょうか。

「養成講座に興味はあるけれど、今すぐ講座に参加するのは難しい」

その判断は、まったくおかしくありません。

⑦-2 早期割引の期限超過(価格が自動で切替)

◆早期割引の締切が過ぎると、自動で“定価ページ”に切り替わる。

▼ 特別割引期限終了ページ(締切後は定価へ自動切替)

特別割引期限が終了しました

「AI伴走士オンデマンド」に
後日、お申込みたい方は、
[こちらのページ](#)よりお手続きください。

月額3,850円で学習をスタートできます。



[プライバシーポリシー](#) | [特定商取引法に基づく表記](#) | [会社概要](#)

Copyright(c) 2026 志師塾 All Rights Reserved.

- ◆ここまで全部、外部開発なしのUTAGE標準機能だけ。ただし作り込みの難易度は高め。

○ 集客～成約～フォローまで一気通貫：
人が貼り付かなくても、見込み客が育ち、売れる

○ 時限・価格の切替も自動：
締切ページ・定価切替まで、仕組みが処理する

○ 空いた時間は価値提供へ：
あなたは目の前の人に集中できる

いきなりは難しい。次は“型”に分解して、簡単なものから。

自動化の「型」＝再現できるパターン

型1: 申込の自動受付(最小構成)

◆ いちばん簡単な型。フォームをひとつ作るだけで始められる。



まずはこの型から。フォーム1枚で「受付の自動化」が完成。

◆ フォームを1枚用意すれば、申込の受付が自動で始まる。

▼ 申込フォームの項目設定

志師塾 WEB集客セミナー

- 日程
- 申込者
- リマインダ配信
- 申込フォーム・申込者項目
- 申込フォーム
- イベント設定
- 全体設定
- イベント一覧
- サポート
- マニュアル
- よくある質問
- お問い合わせ
- 機能改善要望

三 ファネル メール・LINE配信 会員サイト イベント・予約 パートナー AIアシスト

② 五十嵐Claude さん ▼

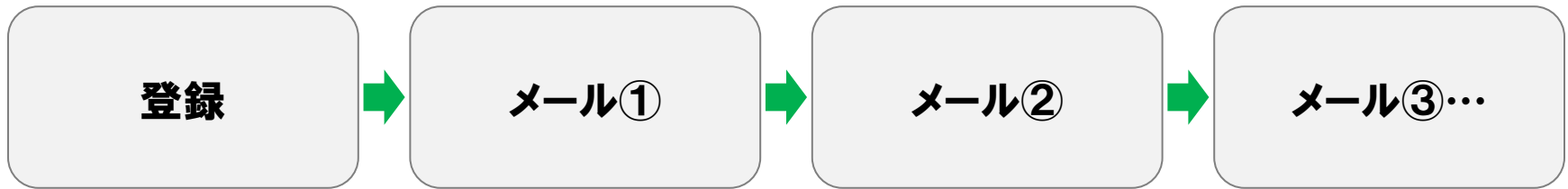
登録フォーム

フォーム項目設定

名称	フォーム利用	必須	入力形式	初期値・選択肢	プレースホルダー
フリガナ	利用しない ▼				
携帯番号	利用しない ▼				
フリガナ	利用する ▼	入力必須 ▼	テキスト ▼		フリガナ
電話番号	利用する ▼	入力必須 ▼	テキスト ▼		09012345678
会社名・屋号	利用する ▼	非必須 ▼	テキスト ▼		株式会社エクスウィルバー
業種・資格など	利用する ▼	入力必須 ▼	テキスト ▼		税理士、コンサルタント、
何を見て知りましたか?	利用する ▼	入力必須 ▼	プルダウン ▼	一選択してください	
紹介者	利用する ▼	非必須 ▼	テキスト ▼		紹介の場合のみ、紹介者の
郵便番号 (ハイフン無し)	利用する ▼	入力必須 ▼	テキスト ▼		ハイフンなしで入力
テキストの送付先住所	利用する ▼	入力必須 ▼	テキスト ▼		東京都新宿区西新宿7-2-
ご質問など	利用する ▼	非必須 ▼	複数行テキスト ▼		ご質問がありましたらご記
項目10	利用しない ▼				
項目11	利用しない ▼				
項目12	利用しない ▼				
項目13	利用しない ▼				
項目14	利用しない ▼				

型2:見込み客教育(最小構成)

◆メールを数通用意するだけ。まずは3通から。



一度書けば、**申込者全員に自動で届く**。あとから増やせる。

◆メールを1通ずつ書いておけば、順番に自動で届く。

▼ メール編集画面(件名・本文・送信者)

UTAGE

シナリオ管理

シナリオ配信

読者

メール一斉送信

LINE一斉送信

ステップ配信

リマインダ配信

予約中

送信済

メール配信エラー

シナリオ設定

登録フォーム・読者項目

登録・解除フォーム

LINE登録ページ

登録経路

シナリオ内アンケート

三 ファネル メール・LINE配信 会員サイト イベント・予約 パートナー AIアシスト 志師塾

五十嵐Claude さん

志師塾 / 【AIB】 A_オプトイン～日時登録 LINE公式配信数 1,030 / 5,000

管理名称

管理名称 【AIB】 A-1_オプトイン直後メール

配信条件

☒ シナリオ登録者全員に配信(条件を指定しない)

☐ 条件に該当する登録者に配信(条件を指定する)

対象者確認

配信メール

送信者名 必須 【志師塾】 AI伴走士事務局

送信者メールアドレス 必須 seminar@shishijyuku.jp

件名 必須 【あと1ステップ】 セミナーの視聴日時を確定してください ☐ A/Bテストを行う

種類 必須 テキスト HTML

本文 必須 志師塾 AI伴走士事務局です。 置き換え文字

お名前

- ◆ 日程を登録すれば、申込もリマインドも自動。



日程調整の往復が消え、「**うっかり欠席**」も減る。

型3の実画面①: 予約カレンダー(個別相談の場合)

◆個別相談は、申込者が空き枠を選ぶだけ。日程調整の往復が消える。

▼ 個別相談の予約カレンダー(申込者の画面)

志師塾 個別相談 (BtoB)

個別相談は、30分を目安にZoomにて実施いたします。クリック可能な日時をご選択ください。
(セミナーの記憶が残っている、早い日程の方がお勧めです)

- ・カレンダーには、直近7日間のご予約可能な日時が表示されています。
- ・もしも、ご希望の日程が見当たらない場合には、こちらのフォームからご入力ください。
[「個別相談 候補日程入力フォーム」はこちら](#)

日程の選択

<前の月

2026年6月

次の月>

日	月	火	水	木	金	土
31	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29 ○	30 ○	1 ○	2 ○	3	4 ○

選択した日程

日程

情報入力

◆セミナー・説明会は、用意した日程から選んで申し込むだけ。

▼ セミナー日程の選択画面(申込者の画面)

【ご登録ありがとうございます】
あと1ステップで参加登録が完了します

<先生業のためのWeb集客セミナー>

今すぐ日程を確定させてください

下記より日時をお選びいただき、今すぐ参加枠を確保してください。
(各回とも参加枠に限りがあります)

ご希望の日時を選択してください

▼▼▼

参加日程の選択

日程

☐ 6月30日(火) 18:30~21:30

☐ 7月4日(土) 13:30~16:30

☐ 7月8日(水) 18:30~21:30

☐ 7月12日(日) 13:30~16:30

☐ 7月14日(火) 18:30~21:30

☐ 7月18日(土) 13:30~16:30

日程	
会場	

お客様情報の入力

型4:データ連携(最小構成)

◆バラバラの申込情報を、ひとつの表に自動で集約できる。



どこから申し込まれても、**情報が1か所に集まる。**

◆ 申込情報を、Googleスプレッドシートへ自動で追記できる。

▼ アクション設定(申込→Googleスプレッドシートへ自動追記)

The screenshot shows the 'Action Settings' screen in the Utago system. The left sidebar contains navigation options like 'シナリオ管理', 'LINE', and 'アカウント共通設定'. The main area is titled '志師塾 / アクション管理 / 【Web】スプシ出力_セミナー申込マスタ'. It features a form for configuring an action:

- グループ:** Web集客セミナーグループ
- 管理用名称:** 【Web】スプシ出力_セミナー申込マスタ
- 種類:** Googleスプレッドシートへ追記
- Googleアカウント:** [Redacted]
- スプレッドシートURL:** ht [Redacted]
- シート:** セミナー申込

Below these fields is a table for mapping data columns:

列	値	置き換え文字
A列 (申込日時)	%now%	お名前 %name%
B列 (お名前)	%name%	姓_共通 %free61%
C列 (ふりがな)	%event_item01%	名_共通 %free62%
		運営判定_ %free63%

4つの型まとめ:どれも一度つくれば働き続ける

◆どの型も「一度つくれば働き続ける」のが共通点。まず1つ選んで作る。

型	やること	最初の一步
型1 申込受付	フォーム→自動返信→リスト化	フォームを1枚つくる
型2 見込み客教育	ステップメールで教育	メールを3通書く
型3 予約・リマインド	予約→自動リマインド	日程を登録する
型4 データ連携	申込情報を1つの表に集約	申込を1か所に集める

- ◆あなたのビジネスに活かせそうな型はどれ？ 気になるものを選んでみましょう(複数でもOK)。

4つの型から(複数OK)

- ・型1 申込の自動受付(フォーム→自動返信→リスト)
- ・型2 見込み客教育(ステップメール)
- ・型3 予約・リマインド(イベント予約→自動リマインド)
- ・型4 データ連携(申込情報を1つの表に集約)

ワーク①で書き出した“手作業”が減りそうな型を選ぶのがコツ。やりたいものは複数でOKです。

**ここから先は“伸びしろ”の話
（できたら、でOK）**

- ◆ 志師塾は、UTAGE標準に外部の仕組み(AI・GAS)を少し足して、ここまで自動化している。

志師塾の取り組み	ざっくり何が起きる
申込台帳をGASで自動整形	標準の転記 + GASで重複削除・項目補完まで
セミナー日程を「近い順」に自動表示	古い日程が自動で消え、常に最新が並ぶ
個別相談パイプライン	予約～リマインド～記録までを自動で連携
多層の自動バックアップ	大事なデータを定期的に自動で退避

※ ここは「伸びしろ」の例。最初から全部やる必要はない。

- ◆型4(標準)の転記に“GAS”を足すと、台帳が自動で“使える形”に整う。



転記しただけの“バラバラ”を、**人手なしで整える**のが外部連携。

※ ここがGAS(外部スクリプト)の役割。標準機能だけでは、ここまではできない。

◆GASで整形され、こうして“使える台帳”に仕上がる。

▼ GASで整形された台帳(氏名・連絡先・住所はマスク済み)

セミナー連携データ

☆

📁

🔍

ファイル

編集

表示

挿入

表示形式

データ

ツール

Gemini

拡張機能

ヘルプ

ユーザー補助機能

🔍

↶

↷

🔄

🔍

100%

¥

%

0.00

123

デフォ...

10

+

B

I

↶

A

🔍

田

🔍

≡

↓

↶

↷

↶

↷

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

🔍

◆ 終わった回は自動で隠し、申込ページには常に“近い順”だけが並ぶ。

▼ イベント日程(近い順に自動整列・古い回は自動で非表示)

The screenshot shows the UTAJE event management interface. The left sidebar contains navigation links for '日程' (Schedule), '申込者' (Applicants), 'リマインダ配信' (Reminder Distribution), '申込フォーム・申込者項目' (Application Form / Applicant Items), '申込フォーム' (Application Form), 'イベント設定' (Event Settings), '全体設定' (Global Settings), 'イベント一覧' (Event List), 'サポート' (Support), 'マニュアル' (Manual), 'よくある質問' (Frequently Asked Questions), 'お問い合わせ' (Contact Us), and '機能改善要望' (Feature Improvement Requests). The main content area is titled 'イベント・予約' (Event / Reservation) and shows a '表示条件' (Display Conditions) section with a date range filter set to '2026/06/22 ~ 年/月/日'. Below this is a table of events sorted by date.

日程	開催地	定員	申込数	キャンセル数	残数
2026/06/23(火) 18:30-21:30	オンライン	無制限		0	無制限
2026/06/27(土) 13:30-16:30	オンライン	無制限		2	無制限
2026/06/30(火) 18:30-21:30	オンライン	無制限		0	無制限
2026/07/04(土) 13:30-16:30	オンライン	無制限		0	無制限
2026/07/08(水) 18:30-21:30	オンライン	無制限		0	無制限
2026/07/12(日) 13:30-16:30	オンライン	無制限		0	無制限
2026/07/14(火) 18:30-21:30	オンライン	無制限		0	無制限
2026/07/18(土) 13:30-16:30	オンライン	無制限		0	無制限
2026/07/23(木) 18:30-21:30	オンライン	無制限		0	無制限
2026/07/28(火) 18:30-21:30	オンライン	無制限		0	無制限

◆予約～リマインド～記録までを、自動で連携して回す。

▼ 個別相談の予約カレンダー(申込者の画面。この裏で連携が自動で動く)

志師塾 個別相談（BtoB）

個別相談は、30分を目安にZoomにて実施いたします。クリック可能な日時をご選択ください。
（セミナーの記憶が残っている、早い日程の方がお勧めです）

・ カレンダーには、直近7日間のご予約可能な日時が表示されております。

・ もしも、ご希望の日程が見当たらない場合には、こちらのフォームからご入力ください。
「[個別相談 候補日程入力フォーム](#)」はコチラ

日程の選択

<前の月

2026年6月

次の月>

日	月	火	水	木	金	土
31	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29 ○	30 ○	1 ○	2 ○	3	4 ○

選択した日程

日程

情報入力

- ◆ 予約した人へ、事前ヒアリングシートが自動で案内される。相談の質が上がる。

▼ 個別相談 事前ヒアリングシート(予約後に自動連携)

志師塾 個別相談事前ヒアリングシート

個別相談の効果を高めるため、事前ヒアリングシートの入力をお願いします。
※回答が難しいものは、「分からない」で大丈夫です。
※具体的にしっかり記載された方が、個別相談の精度は高まります。
(記載内容によっては、個別相談をお断りさせて頂くことがありますので、ご了承ください)

姓 *

姓を入力

名 *

名を入力

メールアドレス *

メールアドレスを入力

1.現在の立場を教えてください。 *

☐ 経営者

☐ 個人事業主

☐ 会社員

☐ その他（自由入力）

2.現在の仕事内容を教えてください。
※現在無職・会社員で副業NGなど、ビジネスを始められない方は、ご遠慮ください。 *

回答を入力

◆大事なデータを、複数の方法で定期的に自動で退避している。

○ L1:CSVを週2回 自動保存:読者・申込データを軽くこまめに退避

○ L2:APIで週1回 まるごと取得:アカウント全体を自動で退避

○ L3:四半期ごとに 全体を保管:長期保存用に丸ごとアーカイブ

すべてDropboxへ自動で保管。万一のときも安心。

◆ 志師塾も、標準に少し足して、これだけのファネルを自動で動かしている。

▼ ファネル一覧(一部の内部運用名は伏せています)

UTAGE

三 ファネル メール・LINE配信 会員サイト イベント・予約 パートナー AIアシスト ② 五十嵐Claude さん ▼

ファネル一覧 アーカイブ済

+ 追加 グループ管理 表示順変更

ファネル名	ステータス
AI伴走士養成セミナー	公開
Web集客セミナー (Zoom)	公開
SME向けAI活用セミナー	公開
無料オファー用ファネル	公開
U [REDACTED]	公開
A [REDACTED]	公開
送 [REDACTED]	公開
AI活用売上アップセミナー	公開
写真撮影会	公開
未経験からはじめる財務顧問獲得セミナー	公開
人材採用マイスター養成セミナー	公開
[REDACTED]	公開

- ◆今日のゴールは“標準で1個”。あとは慣れてから、少しずつ広げればいい。



完璧をめざすより「**まず動かす**」。慣れてから、少しずつ。

で、あなたはどこから始める？

優先順位：効果×手間マトリクス

◆「効果が高くて、手間が少ない」ものから手をつけるのが正解。



◆自動化でつまずくのは、だいたいこの3つ。

✕ 作り込みすぎ: 最初から完璧を目指して、いつまでも公開できない

✕ 全部いっぺんに: あれこれ同時に手を出し、どれも終わらない

✕ 完璧主義で出さない: 「まだ早い」と寝かせ、機会を逃す

◆うまくいく人の共通点は「小さく1つ、動かしながら直す」。

○ 小さく1つだけ:まず1つの型に絞る。あれこれ広げない

○ まず動かす:60点でいいから公開する。完璧は後回し

○ 動かしながら直す:使いながら、少しずつ良くしていく

- ◆ワーク②で挙げた型の中から、効果×手間で見て「最初の1個」を確定しましょう。

決め方

- ・効果は高い？（手作業がどれだけ減る？）
- ・手間は少ない？（今日からすぐ作れる？）
- ・「効果が高く・手間が少ない」ものを1つだけ選ぶ
- ・それが、あなたが今日から作る「最初の1個」

迷ったら「型1：申込の自動受付」から。いちばん簡単で、効果が出やすいです。

◆今日のゴールは3つ。ここで振り返る。

○ 集客の自動化の「全体像」が分かった

○ UTAGEで何ができるか、「地図」を持ち帰る

○ 自分が最初に作る「1個」を決めた

自動化は、時間と機会を取り戻す

- ◆ 自動化の目的は、ラクではなく「時間と機会を取り戻す」こと。



取り戻した時間を、**目の前の人への価値提供**に使う。

◆今日決めた「最初の1個」を、14日間の無料お試しで触ってみる。

今日からの2ステップ

- ・14日間、無料で試す(料金は0円)
- ・紹介ページから申込む(月9,700円)



▲ 志師塾の紹介ページ(スマホはQR・PCはクリック)

完璧を待たず、**まず触ってみる**のがいちばんの近道。

事務連絡

◆理解度チェックシートの記載

》 <https://1lejend.com/stepmail/kd.php?no=555788>

》 チャットにURLを張ります。

強化研修会 理解度チェックシート	
下記のフォームに記入して「確定」ボタンをクリックしてください。（※は必須項目）	
お名前 ※	
メールアドレス ※	
1. 本日、講師の話を聞いて、気付いたことや学んだことを教えてください。 ※	
2. 今日の内容で、あなたのビジネスに活かせる点を教えてください。 ※	
3. 講師の話し方や立ち振る舞いについての感想・意見を教えてください。 ※	



士業・コンサル・講師・コーチなどの先生業の方

～AI時代に“取り残されない先生”になる実践戦略～

"AI伴走士"という新発想

(無料オンラインセミナー)

ChatGPT・Geminiを触ってる、でも使いこなせていない…
AIを「壁打ち相手」から「ビジネスの武器」に変える方法

「3時間→15分」などの業務効率化と、
月額20万円の顧問報酬や100万円の研修などの収益アップ。
先生業ならではのAI活用法を、80分で解説します。

◆7月

- 》 日 時:2026年7月29日(水)19:00～21:30
- 》 テーマ:AIで集客アプリを創ろう
- 》 講 師:五十嵐和也

◆8月

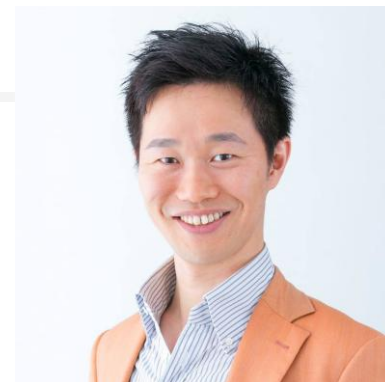
- 》 日 時:2026年8月24日(月)19:00～21:30
- 》 場 所:Zoom
- 》 テーマ:AIで集客PDCAを自動化
- 》 講 師:五十嵐和也

◆9月

- 》 日 時:2026年9月27日(日)13:30～16:00
- 》 テーマ:AIで動画を楽しみ創る
- 》 講 師:五十嵐和也

◆影響力の与え方

》 2026/11/16(月)19:00～21:30



志師塾のオプション講座「影響力の与え方」セミナー
の案内です。

塾長の五十嵐が研究している「影響力」について、その情報を共有するとともに、自ら志について、改めて考えて頂く時間になっています。

・見込み客に影響力を与えて、仕事を獲得したい ・取引先に影響力を与えて、良い仕事を
してもらいたい ・スタッフに影響力を与えて、チームを大きくしたい

という方は、是非、ご参加ください。



A large background image showing the silhouette of a person in mid-air, jumping or falling with arms and legs spread wide, set against a light blue sky with soft white clouds. The text "「困難の乗り越え方」セミナー" is overlaid in white on this image.

「困難の乗り越え方」セミナー

事業継続につきものの”困難”、これをどう乗り越えていけば良いのか？

五十嵐が自身の実体験をもとに、困難の乗り越え方に対する考え方を、“しくじり先生風”に伝えます。

2026/9/8(火)19:00～21:00

「本気度の高め方」セミナー

「本気度の高め方」セミナー 挑戦し続ける人の成長マインド

あなたは今、本気で取り組んでいますか？

- ・本気度を高める重要性
- ・五十嵐が本気度を高めた3つの出来事
- ・成長する起業家・経営者に共通する特徴
- ・自身の本気度に向き合う



2026/8/3(月)19:00～21:00

**本資料に関するお問い合わせは、
下記宛先までお願いいたします。**



運営：株式会社エクスウィルパートナーズ

Mail: customer@44jyuku.com

Tel: 03-5937-2346

HP: <https://44jyuku.com/>

〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-2-5 TH西新宿ビル5階

(注)ExWillPartnersの許可なしに本資料の複製・配布を禁止します。