

日本中が急募している職を身に着ける！



AIで中小企業を支える 新しい専門職になる

最短2週間で学べて新規顧客も獲得できる。
それが新しい専門職「AIコンサルタント」です。

JDA公認AIコンサルタント | 募集のご案内

一般社団法人日本代理店協会

中小企業の多くは、競合との競争・変化し続ける外部環境・税金等の経済的負担に耐えながら強い信念で事業を継続させていかなければなりません。そんな中、AIという新しい技術の導入がいやが上にも進めなければいけない状況が訪れています。

しかしながら、多くの企業がほとんど導入を進められてないのが現状です。これはAI導入は必須だが、それ以外にもやらなければいけないことが山積していて、どうしても後回しになってしまっているというのが大半の理由です。

一般社団法人日本代理店協会では、こうした課題を解決するため、企業がAIをどの分野で・どう活用すればよいかを提案し、導入・定着まで支援できるよう、所定の研修と試験にもとづいて認定したJDA公認AIコンサルタント認定制度を開始しました。

ぜひ本資料をお読みいただき、新しい専門職であるAIコンサルタントにお申込みいただければ幸いです。クライアント企業の成功と、ご自身の経済的・人間的成功を、私たちと一緒に実現していきましょう。

一般社団法人日本代理店協会 会長 **佐藤 康人**

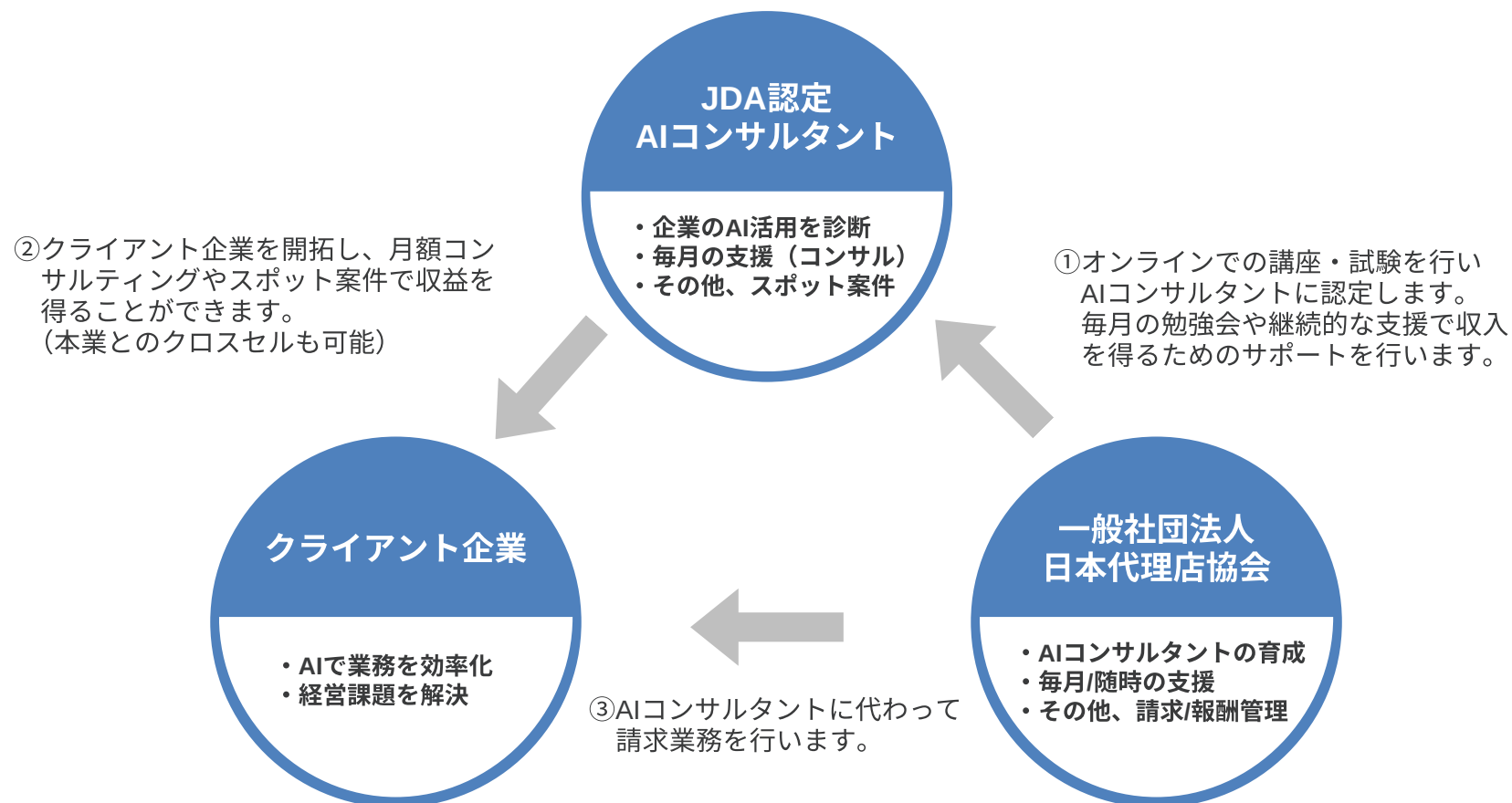


「AI導入」で、社員数人分の働きを手に入れる。



「AIコンサルタント」の役割は、AIの知識を企業に教えることではありません。
クライアント企業がAIをどの業務で・どう使えばよいかを提案し、必要に応じて実装まで伴走することで、
その企業が業務効率化や事業拡大といった経営課題を解決できるよう支援することです。

JDA認定AIコンサルタントは、クライアント企業のAI導入を支援することで、新たな収入を得ることができます。（個人だけでなく企業としても活動いただけます）



(税込)
月額5,500円のみ。基礎研修、業務別AI活用など、AIコンサルタントとして活動するために必要な知識をオンライン講座で学ぶことができます。

第1部 全8レッスン

基礎研修：AIコンサルタントの土台

AIコンサルタントとして活動するうえで欠かせない、土台となる知識・倫理・標準プロセスを習得いただきます。技術知識ゼロからでも、第1部修了時には「最初の1社」を受注できる状態を目指します。

学習内容

- AIコンサルタントの役割とマインドセット
- 生成AI基礎と主要ツール (ChatGPT/Claude/Gemini) の使い分け
- プロンプトエンジニアリング実践 (テンプレ100本) / ルールエンジニアリング (仕込み化の第一歩)
- AI導入コンサルティング標準プロセス (6ステップ)
- セキュリティ・個人情報・著作権・AI倫理
- 料金体系・契約・請求・キャッシュフロー
- KPI設計・効果測定・月次レポート
- JDA公認ブランド運用ルール

受講後にできること

- 社長との初回ヒアリングを機微化して実施
- 業務に最適なAIツールの選定と提案
- 業務委託契約書のテンプレ運用
- 顧客企業向け月次レポートの作成
- JDA公認の表記を法的に正しく利用

第2部 全9レッスン

業務別AI活用：実務に即した8つの領域

中小企業のあらゆる部門で求められるAI活用シーンを、領域別に深く学びます。各領域を戦略（向かう方向を決める）・戦術（取るべき手段を導く）・実行（日々の作業を効率化する）の3段階に分け、それぞれの段階でAIをどう使うかを具体的に習得します。社長から経理担当、現場社員までのニーズに応えられる「業務顧問者」になるためのコアバートです。

学習領域

- 経営戦略・意思決定支援（ビジョン言語化、3C分析等）
- 営業・インサイドセールス（リスト生成、CRM自動化等）
- マーケティング（ペルソナ設計、SNS運用、コンテンツ生成）
- 人事・採用・育成（求人票、教育マニュアル等）
- 総務・法務・コンプライアンス（契約書レビュー等）
- 経理・財務（請求書OCR、キャッシュフロー予測等）
- 製造・現場オペレーション（マニュアル整備、シフト最適化等）
- カスタマーサポート（FAQ整備、チャットボット等）

受講後にできること

- 顧客企業の業務全体を俯瞰し、AI適用優先度を提示
- 各部署担当者へ、職務に直結する提案ができる
- 業務改善PoC（小規模実証）の設計・実行
- 定型業務の自動化提案＝具体的な工数削減効果の試算
- 領域横断で経営者と対話できる「業務顧問者」へ

第3部 全7レッスン・JDA独自

代理店ビジネス展開（JDA独自カリキュラム）

他のAIスクールにはない、JDAの強みである代理店ビジネスの本部化・代理店化支援を学びます。AIと組み合わせることで、顧客企業の売上を「2〜3倍」に伸ばす提案力を身につけます。

学習内容

- 代理店制度の基礎（販売代理店/取次店/FCの違い）
- 本部化支援：収益モデル設計・代理店事業設計
- 代理店化支援：商材選定・デューデリジェンス・営業支援
- 代理店向けAI営業支援ツールの提案
- 代理店事業サイトへの掲載支援
- KPI・勉強会・表彰の仕組み化
- ポータルサイト代理店（複数商材展開）の組み立て

受講後にできること

- 顧客企業に「本部化」提案ができる（販路拡大）
- 顧客企業に「代理店化」提案ができる（販材拡張）
- 代理店向けAI営業支援パッケージを設計できる
- JDAの代理店ネットワークを使った提案ができる
- 競合他社の差別化要因を作れる

第4部 全8レッスン

顧客獲得・営業・マッチング実務

AIコンサルタントとして自身の事業を立ち上げ、安定的に顧客を獲得・継続させるための実務を学びます。JDAマッチング窓口の活用方法も含みます。

学習内容

- 自身のコンサル事業立ち上げ（屋号・法人化判断）
- プロフィール・SNS整備・実績の見える化
- 新規顧客獲得手法（アウトバウンド/インバウンド）
- 無料AI診断による新規開拓（合格者限定の協会公式ツール）
- 初回面談から月額契約獲得までの導線設計
- 顧客紹介（リファラル）の仕組み化
- JDAマッチング窓口の活用方法
- 複数顧客のマッチング（自顧客同士の紹介）
- セルフマネジメント・チーム化・外注化

受講後にできること

- 初月から「最初の1社」を受注できる営業力
- 5社・10社・20社へとスケールする受注設計
- JDAから紹介される案件を確実に受注
- 顧客満足度を高め、紹介を生み出す運用
- 独立後の安定したキャッシュフロー設計

第5部 月90分・毎月開催

継続勉強会（毎月開催・継続参加可）

AIは半年で景色が変わる業界です。最新のAIモデル・ツール・成功事例を毎月キャッチアップし、認定者全員で知見を共有する場をご用意しております。

勉強会の内容（例）

- 最新AIツール・モデルアップデートの解説（20分）
- 会員からの事例発表（30分）
- ワークショップ・プロンプトハンズオン（20分）
- Q&A・案件マッチング相談タイム（20分）

その他リソース

- 事例データベース（会員限定）
- テンプレ・プロンプトの継続アップデート
- 会員専用掲示板（24時間閲覧可）
- 地域別オンラインミートアップ（四半期1回）
- 年次カンファレンス（成功事例の表彰）

講座内容はAIの進化・進歩によって随時変更していきます。（最新の講座情報はホームページでご確認ください）

Copyright © 2026 一般社団法人 日本代理店協会（JDA）. All rights reserved.

5

「診断レポート」は約30ページあり、クライアント企業がどの業務でどうAIを使えば良いかをテキストと数値でまとめています。



表紙



レポートの読み方の解説



月額コンサルとスポット支援の案内

経営戦略・意思決定			
AI活用内容			
Cloud上でのAI-CFO・AI-COOなどの経営プロジェクトをすべて内蔵し、売上データを読み込ませた数値も試みているが、日次でのモニタリングにはできていない。毎月の戦略・戦術の振り返りには活用がしたいという強い意向があり、チャネル設定や投資判断は現状はほぼ人と人間の連携に依存している。過去に数千万円規模の投資ミスが複数あり、意思決定のガバナンス強化とキャッシュ状況の可視化が急務となっている。			
実施案／内容	期待できる効果	AI推薦度	
①計画・実施 毎朝AI戦略ブリーフィング 毎朝8分、生活AIに「昨日の数字・今日の優先タスク・最近の経営課題」を投げかけ、その日の意思決定の議論を管理するルーティンを開始する。	戦略を考える時間が「減った」とから「毎日確実に確保」になり、課題の高度化と軽減。意思決定の質が上がることで月終り以上の判断と迅速な対応が可能。過去実績から推察する上年間数十万~数千万円規模の無駄な投資削減につながる可能性がある。	90%	
②計画・実施 統合ポジショニング調査 生活AIと外部AIを組み合わせて、競合他社のサービス内容・強み・弱み・特徴などを定期的に調査し、「自社が本当にインパクトを与える領域」と「脅威になりうる新興領域」を可視化する。	現状は人間関係に依存していた競合情報が月1回の定例調査に変わり、ポジショニングのバリエーションを早期発見できる。競合対策を先手で行えるようになることで、新規ユーザー獲得の効率化が上がり、減少傾向にある新規集客を10~20%改善できる可能性がある（競合他社の意思決定が顕著な変化あり）。	85%	
③計画・実施 AIトレンドと自社の強み診断 「AI普及による業務効率化と競合・顧客ニーズの変化」という仮説を生活AIに検証させ、代理店ネットワークが扱うべきユーザー層・競合・顧客・サービス提供の方向性を最適化する数値化されたセッションを行う。	現状は会議から得た議論レベルにとどまっているトレンド洞察、議論のある戦略的観点として整理される。ターゲット層が明確になることでコンテンツ・広告の打ち込みが改善し、新規ユーザー獲得コストを10~20%削減できる可能性がある（メルゾシティが得意な状態での投資数値が最も顕著）。	75%	

経営戦略・意思決定におけるAI実施案（3案）			
実施案／内容	期待できる効果	AI推薦度	
①計画・実施 新規ユーザー獲得打ち手の自動化 SEO・SNS・フォーム運用管理システムに加え「AIに任せる獲得手段は何か」を生活AIに任せ、各手段のコスト・効果・リターン率との相性を比較し、優先順位を決めるセッションを実施する。	チャネル設定が人と人間の連携から解放され、比較的単純な意思決定になる。見落としがちな獲得手段もAIが得意とする。獲得手段の比較、現状減少中の新規ユーザー数を月単位で20%改善できる可能性がある。投資判断と意思決定で月間数十万円規模の売上増に貢献する。	85%	
②計画・実施 投資判断の事前シミュレーション 新たな外注・フォーム・広告への投資を検討する際、生活AIに「投資・期待効果・リスク・代替案」を提案させ、過去の投資と実績の比較とAIによる判断基準を提示するセッションを実施する。	過去に発生した数千万円規模の投資ミスのような意思決定を事前に防ぐことができる。年間1億~2億と大規模な投資で100~400万円のコスト削減に貢献し、投資判断の可視化によりキャッシュフローリスクも軽減できる。	75%	
③計画・実施 集客施策の効果比較フレームワーク 集客施策を1週間・1ヶ月・1年（長期）それぞれで「集客力・集客コスト・集客率・集客率」を比較し、AIと一緒に設計し、どの施策が期待できるかを数値化するセッションを実施する。	施策の成功判断が感覚から基準ベースに変わり、効果の悪い施策・効果の低い施策を1週間・1ヶ月・1年（長期）で比較し、AIと一緒に設計し、どの施策が期待できるかを数値化するセッションを実施する。	65%	

レポート内容

経営戦略・意思決定におけるAI実施案（3案）			
実施案／内容	期待できる効果	AI推薦度	
①計画・実施 AI経営ダッシュボードの活用 経営AIクラウドで作成した経営ダッシュボードに「新規ユーザー数・集客・チャネル別集客・キャッシュ流高の予測」などの数値が更新されるかをAIに任せ、意思決定に必要な数値が一覧で確認できるよう画面・操作を改善する。	「このダッシュボードで分かるべき数字」という現状の課題が解決され、毎日の意思決定の根拠となる数字が常に更新される。数字の更新と意思決定の連携が月2~3回から毎日になり、早期対応による機会損失の削減で年間数十万円規模の改善が見込める。	80%	
②計画・実施 AI経営プロジェクトの日常活用 作成済みのAI-CFO・AI-COOプロジェクトに「今日の売上・資金残高・最近の経営課題」を毎朝入力し、優先アクションと資金繰りの注意点を引き出すルーティンとして運用フローを固める。	過去に数回程度の不定期利用から毎日のルーティン運用に変わり、経営判断の一貫性が生まれる。キャッシュフローの予測を平均1~2ヶ月早く知ることができる。過去に数回発生したリスクの回避と資金繰りリスクを大幅に低減できる。	85%	
③計画・実施 月次経営振り返りのAI自動化 月末に売上・新規ユーザー数・主要施策の結果をAIに渡し、「今日の成果・失敗・来月の優先アクション」を提案させる。月次の意思決定のインプットとして使う月次レビューの自動化を行う。	月次の振り返りから年間計画を見直しと調整が可能になる。過去の成果の検証が容易になり、同じ失敗を繰り返さない。月次の成果・失敗・来月の優先アクションを提案させることで、月次の意思決定のインプットとして使う月次レビューの自動化を行う。	65%	

レポートは、経営戦略・営業・マーケティング・人事・総務・経理・製造・顧客対応の8領域ごとに、AIを実施すべき案、期待できる効果、AI推薦度（%）をまとめています。

JDA公認AIコンサルタント募集のご案内

一般社団法人日本代理店協会では、JDA公認AIコンサルタントになりたい方々を募集しています。
「日本企業のAI導入を支援したい」という想いに共感していただける方は、是非お申込みいただければ幸いです。

費用（会費）	料金は 月額5,500円（税込）のみ。初期費用・入会金は0円です。 ・ JDA公認AIコンサルタントは、月額会費制となっています。 ・ 講座の受講と修了試験、その後のフォローもすべて込みの料金となっています。 ・ 認定されることが約束されるものではありませんのでご注意ください
応募資格	法人・個人事業主・個人を問いません。 コンサルタントの認定は個人ごととなります。カード決済となっていますので、ご了承ください。
募集地域	日本全国、海外からのご参加も歓迎します。
収入（目安）	・ 月額コンサル（土台）：月額¥50,000（全国共通・協会経由）。月次ミーティング月1回／プロンプト月5本／成果物サンプル月5点／既存プロンプトの軽微な修正まで。 ・ スポット案件（+α）：量産・実装・研修・大型プロジェクトなどは協会経由で都度見積もり。目安：AI業務改善 ¥50～150万／全社AI研修 ¥30～80万／ツール導入 ¥50～200万／代理店化支援 ¥100～300万。（配分は個別に決定）

お申込み方法

- ① 専用サイトからお申込み手続きを行ってください

URL : <https://pro-aiconsul.jp/>

- ② お申込みページから必要事項を入力の上月額会費（継続課金）の決済を完了させてください



支払い

お申し込み内容のご確認

こちらは「JDA公認AIコンサルタント認定制度」月額会費のお申し込みページです。下記フォームにご入力の上、お手続きください。

- 料金は 月額5,500円（税込）のみ。初回費用・入会金は0円です。
- ご決済が完了すると、すぐにオンラインで受講を開始いただけます。
- 毎月自動更新の 継続課金（サブスクリプション）です。

ご不明な点は、お気軽にお問い合わせください。

エクスペリエンスチェックアウト

Apple Pay Google Pay

または以下から続行

連絡先情報

メールアドレス
info@j-dma.org

請求先住所

注文概要

JDA公認AIコンサルタント 月額会費（継続課金）	¥5,500
¥5,500	月額会費をお支払いいただく。
小計	¥5,500
合計	¥5,500

継続課金 JDA公認AIコンサルタント 月額会費

金額などをご確認の上お申込みください

最後までお読みいただき誠にありがとうございました。

本認定制度やお申込み方法などについて、ご不明な点がございましたらお気軽にご連絡ください。

<お問合せ先>

一般社団法人 日本代理店協会 TEL.03-3248-1500（平日9:00-18:00）



名称	一般社団法人 日本代理店協会（略称：JDA Japan Distributor Association）
協会事務局	〒154-0024 東京都世田谷区三軒茶屋1-32-3-1F
連絡先	TEL.03-3248-1500（平日9:00-18:00） FAX.03-6893-6126
設立	2013年1月
事業内容	AIコンサルタント認定制度の運営、優良ビジネス認定制度の運営、 代理店・フランチャイズ制度の普及活動