
予約サイトと広告の効き目は、
担当AIが毎月、先月と並べて
1枚にまとめる。社長は来月も
同じ額を出すかを決めるだけ

AIエージェントの動き方の一例（見本：架空の旅館）

株式会社SeKnAck

見本の旅館・予約サイト・広告・数字は架空です。見本のため、予約サイト・広告の画面は映さず、管理画面から出した形の架空の表だけを使っています。

予約サイトと広告にお金を払っていても、数字が画面ごとに分かれ、先月と並べて効き目を確認されていない

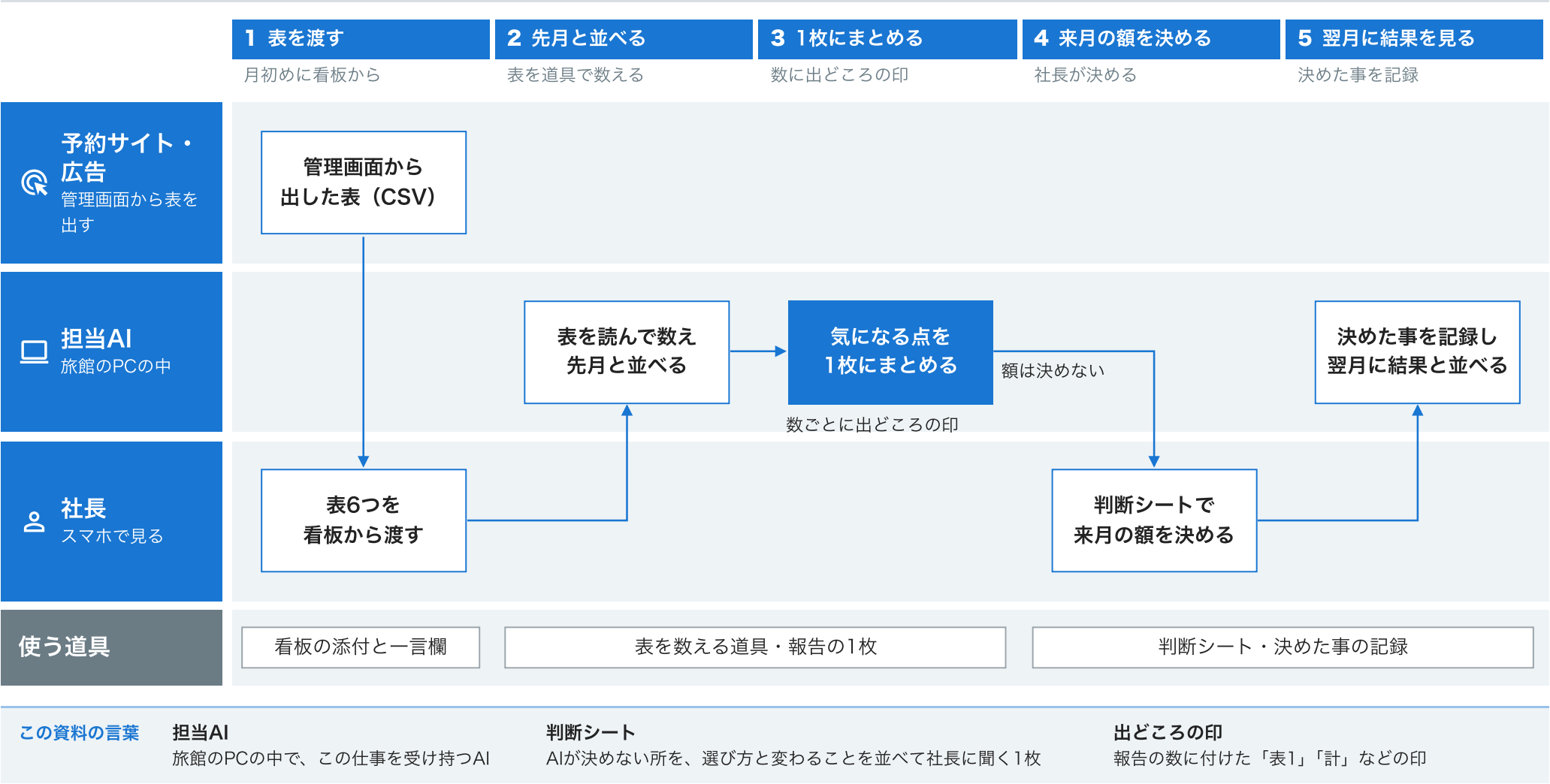
旅館で、予約サイトの手数料と広告の費用を払っている時に起きること（見本の会社の例）

	1 払う先がいくつもある	2 数字が画面ごとに分かれる	3 決めた事の結果が追えない								
起きていること	■ 予約サイト2つの手数料と、検索広告・SNS広告の費用を毎月払っている ■ 予約サイトAの手数料率は、9月から10%→12%に上がった	■ 予約サイト2つ・広告・自社サイトの予約の記録が、それぞれ別の表になる <table><tr><td>今回の見本（ゆのか荘・9月分）</td><td></td></tr><tr><td>管理画面などから出した表</td><td>6つ</td></tr><tr><td>表の行</td><td>236行</td></tr><tr><td>先月決めた事</td><td>3つ</td></tr></table>	今回の見本（ゆのか荘・9月分）		管理画面などから出した表	6つ	表の行	236行	先月決めた事	3つ	■ これまでは、それぞれの管理画面を開いて数字を見るだけで、先月と並べたり、決めた事の結果を確認めたりできていなかった ■ 広告の管理画面の「予約」の数は、多めに出る
今回の見本（ゆのか荘・9月分）											
管理画面などから出した表	6つ										
表の行	236行										
先月決めた事	3つ										
そのため	➤ 払った分が予約につながっているかが見えない	➤ 先月と並べるには手間がかかり、毎月が続かない	➤ 来月も同じ額を出すかを、結果を見ずに決めることになる								

注：「先月と並べたり、決めた事の結果を確認めたりできていなかった」と管理画面の「予約」の数（予約フォームを開いただけの人も数える）は見本の作業場の月の報告の決まり、手数料率は予約サイトAのお知らせ、表と行の数は今回渡した表から

社長は月初めに表を渡し、来月も同じ額を出すかを決めるだけで、先月との比べと1枚へのまとめは担当AIが引き受ける

表を渡してから、翌月の報告で結果と並べるまで（見本：架空の旅館）



1 表を渡す

表を添えて一言で頼むと、担当AIが表を1つずつ読んで道具で数え、数ごとに、どの表のどの行から数えたかを控える

社長のスマホの画面（左）と、できた報告の1枚の「読んだ表」（中）、頼んでから担当AIがすること（右）

1 社長が表6つを添えて一言で頼む

9月分の予約サイトと広告の報告

カードの題：9月分の予約サイトと広告の報告 予約サイトと広告の月の報告

ファイル

+ ファイルを選ぶ

写真・PDF・Word・Excel・PowerPoint・動画。1ファイル20MBまで、合計50MBまで（仮）。

文

予約サイトA_宿泊実績_2026年8月.csv

2KB

文

予約サイトA_宿泊実績_2026年9月.csv

2KB

文

予約サイトB_宿泊実績_2026年8月.csv

1KB

文

予約サイトB_宿泊実績_2026年9月.csv

1KB

文

広告_日別_2026年8月-9月.csv

3KB

文

自社サイトの予約_2026年8月-9月.csv

2KB

6件

合計 12KB / 50MB

メールの本文を貼る・一言

予約サイト2つと広告の管理画面から出した表と、自社サイトの予約の記録です。9月分の報告をお願いします。8月と並べてください。

メールは、スマホのメールの本文を長押しでコピーして貼ってください。

始める

2 報告の1枚の「読んだ表」

読んだ表（6つ）

表1

広告_日別_2026年8月-9月.csv

91行

表2

自社サイトの予約_2026年8月-9月.csv

36行

表3

予約サイトA_宿泊実績_2026年8月.csv

36行

表4

予約サイトA_宿泊実績_2026年9月.csv

31行

表5

予約サイトB_宿泊実績_2026年8月.csv

19行

表6

予約サイトB_宿泊実績_2026年9月.csv

23行

青い印（表1など）の付いた数を押すと、どの表のどの行から数えたかが出ます。灰色の「計」は、ほかの数から計算した数です。

予約の入り方

項目	8月（先月）	9月（今月）
予約サイトA 泊まった件数	34件 表3	28件 表4
減った		▼ 6件
予約サイトA キャンセル	2件 表3	3件 表4
		▲ 1件
予約サイトA 売上	2,589,500円 表3	1,676,500円 表4
減った		▼ 913,000円
予約サイトB 泊まった件数	18件 表5	21件 表6
増えた		▲ 3件
予約サイトB キャンセル	1件 表5	2件 表6
		▲ 1件

頼んでから担当AIがすること	今回の見本で分かったこと
■ 一言欄 ➢ 「予約サイト2つと広告の管理画面から出した表と、自社サイトの予約の記録です。9月分の報告をお願いします。8月と並べてください。」と書いて始める	看板の「予約サイトと広告の月の報告」から。表は添付
■ 渡した表 ➢ 予約サイト2つの宿泊実績（8月・9月）、広告の日別の表、自社サイトの予約の記録を、1つずつ読む	6つ・236行（予約サイト109・自社サイト36・広告91）
■ 決まりと記録 ➢ 数え方の決まり、先月決めた事の記録、予約サイトAの手数料のお知らせを読む	先月決めた事3つ（記録5行のうち）
■ 数える ➢ 道具で表を数え、数ごとに、どの表のどの行から数えたかを控える	数の名前 60種類

社長は月初めに、管理画面から出した表をまとめて添え、一言を書いて「始める」を押すだけです

注：見本のため、予約サイト・広告の画面は映さず、管理画面から出した形の架空の表だけを使っています。広告から何件の予約が来たかは、広告の管理画面の数ではなく、自社サイトの予約の記録の「どこから来たか」で数えます（月の報告の決まり）

出所：見本の作業場で、担当AIの「予約サイトと広告の月の報告」（2026年10月16日）を実際に動かした結果（見本の旅館・予約サイト・広告・数字は架空）

2 先月と並べる

担当AIは予約の入り方と払った費用を8月と9月で並べ、 予約サイトAの減りとSNS広告の費用の重さを気になる点に挙げる

予約サイト・自社サイト・広告ごとに、8月と9月を並べた結果（同じ3つの見方で）

並べた数 気になる点に挙げた所

	読んだ表	8月 → 9月	一緒に見た数	結果
予約サイトA 表3・表4	表3・表4	泊まった件数 34件 → 28件 売上 2,589,500円 → 1,676,500円	手数料率 10% → 12%	減った
予約サイトB 表5・表6	表5・表6	泊まった件数 18件 → 21件 売上 949,900円 → 1,134,000円	手数料 75,992円 → 90,720円	増えた
自社サイト 表2	表2	泊まった件数 16件 → 19件 売上 851,700円 → 895,000円	検索広告から来た件数 7件 → 8件	増えた
検索広告 表1・表2	表1・表2	費用 61,050円 → 59,560円	1件あたりの費用 8,721円 → 7,445円	下がった
SNS広告 表1・表2	表1・表2	費用 30,000円（9月だけの試し。8月は無し）	来て泊まった 1件・28,600円	費用が重い

注：並べた項目は31行（予約の入り方16・払った費用15）です。全体では、泊まった件数は68件で同じ、売上は4,391,100円 → 3,705,500円、費用の割合（払った費用÷売上）は9.0% → 10.3%に上がりました。広告から来た予約は、自社サイトの予約の記録で数えています

報告の数字はどれも、押すと元の表の行までたどれるので、社長は気になった数をその場で確かめられる

報告の1枚の気になる点（左。青い枠は担当AIがいちばん大きいとした2つ）と、数を押した所の中身（右）

報告の1枚の「気になる点」(4つ)

気になる点1	予約サイトAの件数と 売上が減った	34件 → 28件
気になる点2	SNS広告は、費用に 対して自社サイトに 来た予約が少ない	30,000円 で 1件
気になる点3	検索広告は、 1件あたりの費用が 下がった	8,721円 → 7,445円
気になる点4	全体の件数は 同じで、売上が 減り、費用の割合が 上がった	9.0% → 10.3%

拡大：数を押した所（予約サイトAの9月の泊まった件数「28件 表4」）

印

「表1」～「表6」は読んだ表の
番号。灰色の「計」は、ほかの
数から計算した数で、押すと
計算に使った数が出る

数

印つきの数は107個（社長が
決める前）。決めた後は114個

表の名前と、数えた行の番号（2～8・10～16・
19～32行目）が出る

9月、予約サイトAの泊まった件数

28件

「状態」が「宿泊」の行の数

表4 予約サイトA_宿泊実績_2026年9月.csv

28行（2～8・10～16・19～32行目）

行	予約番号	予約日	チェックイン	泊数	部屋数
2	RA90131	2026-07-08	2026-09-01	1	1
3	RA90245	2026-08-23	2026-09-03	2	1
4	RA90360	2026-08-19	2026-09-06	1	1
5	RA90424	2026-07-28	2026-09-07	1	1
6	RA90578	2026-08-07	2026-09-07	1	1
7	RA90615	2026-07-20	2026-09-07	2	1
8	RA90721	2026-07-22	2026-09-08	1	1
10	RA90945	2026-07-28	2026-09-12	1	1
11	RA91065	2026-08-14	2026-09-12	1	1
12	RA91152	2026-08-17	2026-09-12	1	2
13	RA91234	2026-09-09	2026-09-15	2	1
14	RA91348	2026-07-30	2026-09-17	1	1
15	RA91436	2026-08-19	2026-09-18	1	1
16	RA91590	2026-08-07	2026-09-19	2	1
19	RA91812	2026-08-03	2026-09-21	1	1
20	RA91975	2026-09-05	2026-09-22	1	1
21	RA92057	2026-08-16	2026-09-23	1	1

押すと、元の表の行がそのまま並ぶ

注：気になる点は、数字で言えることだけを書いています。予約サイトAが減った理由のように表から分からない事は、報告に「表からは分かりません」と書いています

4 1枚で決める

来月も同じ額を出すか、どれを止めるかは、選ぶと変わることを
おすすめの理由を並べた1枚で、社長が選ぶだけで済む

担当AIが作った判断シートのQ2（左）と、3つの問いで社長が選んだ案の中身（右。シートの選択肢・選ぶと変わることを・おすすめの理由から）

1 社長のスマホに届くシート（Q2）

Q2 SNS広告（写真の広告）を、10月も出すか

9月だけの試しでした。クリックは多いのに、自社サイトの記録で来た予約は1件で、売上（28,600円）が費用（30,000円）を下回りました。

☐ **A 同じ額（月3万円）で、もう1か月試す**

選ぶと変わること：10月も約3万円を払います。9月に見た人が10月以降に泊まる予約を入れるかも含めて、10月分の報告でもう一度見ます。

☐ **B 額を変えて続ける（いくらにするかを下の窓に書く）**

選ぶと変わること：減らせれば損は小さくなりますが、件数が少ないので、効いたかどうか10月も分かりにくくなります。

☒ **C 止める（試しを終える）** おすすめ

	Q1 推奨・社長が選んだ 検索広告を続けるか	Q2 推奨・社長が選んだ SNS広告を続けるか	Q3 推奨・社長が選んだ 予約サイトAの載せ方
選んだ案	■ A 同じ額（月6万円）で続ける	■ C 止める（試しを終える）	■ A もう1か月このままにして、理由を確認する
選ぶと変わる こと	■ 10月も約6万円を払う	■ 10月の広告費が約3万円減る	■ 10月も12%の手数料を払う
おすすめの理由	■ 9月は払った59,560円に対し、検索広告から8件・343,600円の予約	■ 1件あたりの費用が30,000円で、検索広告（7,445円）の約4倍	■ 9月も28件・1,676,500円と、売上がいちばん多い入口
10月分の 報告で見る数	➤ 検索広告から来た予約の件数と売上、1件あたりの費用	➤ 止めた後もSNS広告から来た予約があるか	➤ 予約サイトAの件数と手数料

注：社長の答えは Q1 A・Q2 C・Q3 A で、3つともおすすめのとおりでした。どの問いにも、額を変える案や、下の窓に書く別案があります。「おすすめ」は担当AIが数字から出した案で、決めるのは社長です

5 翌月に結果を見る

社長が答えると、決めた事が報告と記録に残り、翌月の報告で結果と並べて見られる

社長のスマホの画面（答えてから、決めた事が残るまで。順に1～3）

1 判断シートで答える

回答

選び終わったら「回答文を作る」を押し、「コピー」した文を、この依頼の看板のカードの会話欄に貼って送ってください（看板を使っていない時は、Claude の会話に送ってください）。「額を変える」「載せ方を変える」「別案」を選んだ時は、下の窓に中身を書いてから作ってください。

回答文を作る

コピー

最初に戻る

Q1 A / Q2 C / Q3 A

このあと行うこと

「回答文を作る」で「Q1 A / Q2 C / Q3 A」ができ、カードの会話欄に貼って送る

2 今月決めた事が報告に残る

今月決めた事（来月の報告で結果と並べます）

検索広告は同じ額のまま続ける

来月の報告で見る数字 検索広告から自社サイトに来た予約の件数と売上、1件あたりの費用（9月は8件 [表2](#)・343,600円 [表2](#)・7,445円 [計](#)）

2026年10月分で、結果と並べます

SNS広告は止める（試しを終える）

来月の報告で見る数字 止めた後もSNS広告から自社サイトに来た予約の件数と売上（9月は1件 [表2](#)・28,600円 [表2](#)）

2026年10月分で、結果と並べます

予約サイトAは載せ方を変えずにもう1か月様子を見て、減った理由を管理画面で確かめる

来月の報告で見る数字 予約サイトAの予約の件数と手数料（9月は28件 [表4](#)・201,180円 [表4](#)）

2026年10月分で、結果と並べます

3つとも「2026年10月分で、結果と並べます」。決めた事の記録は5行 → 8行

3 翌月は結果と並ぶ（今回の例）

先月決めた事と、その結果

2026-09-03 検索広告は月6万円のまま続ける

結果 検索広告の費用は59,560円 [表1](#)。自社サイトの記録で検索広告から来て泊まったのは8件 [表2](#)、売上343,600円 [表2](#)（先月は7件 [表2](#)・352,800円 [表2](#)）。1件あたりの費用は7,445円 [計](#)。

2026-09-03 SNS広告（写真の広告）を9月の1か月だけ、月3万円で試す

結果 SNS広告の費用は30,000円 [表1](#)。自社サイトの記録でSNS広告から来て泊まったのは1件 [表2](#)、売上28,600円 [表2](#)。1件あたりの費用は30,000円 [計](#)（管理画面の予約は4件 [表1](#)、参考）。

2026-09-03 予約サイトAの手数料が9月から12%に上がるが、9月は載せ方を変えず

9月分の報告の「先月決めた事と、その結果」。8月分で決めた3つに、9月の数が並ぶ

注：時間の目安：手作業で約80分の表の集計と報告づくりが、確認の約5分になります（見本の条件での試算。担当AIの作業は約4分（見本の撮影で実測）、手作業は表1つの集計10分×6つ＋報告づくり20分で計算）。広告の額を変える・止める、予約サイトの載せ方を変えるのは社長が管理画面で行い、担当AIは予約サイトや広告の会社に何も送りません。見本のため、予約サイト・広告の画面は映さず、管理画面から出した形の架空の表だけを使っています

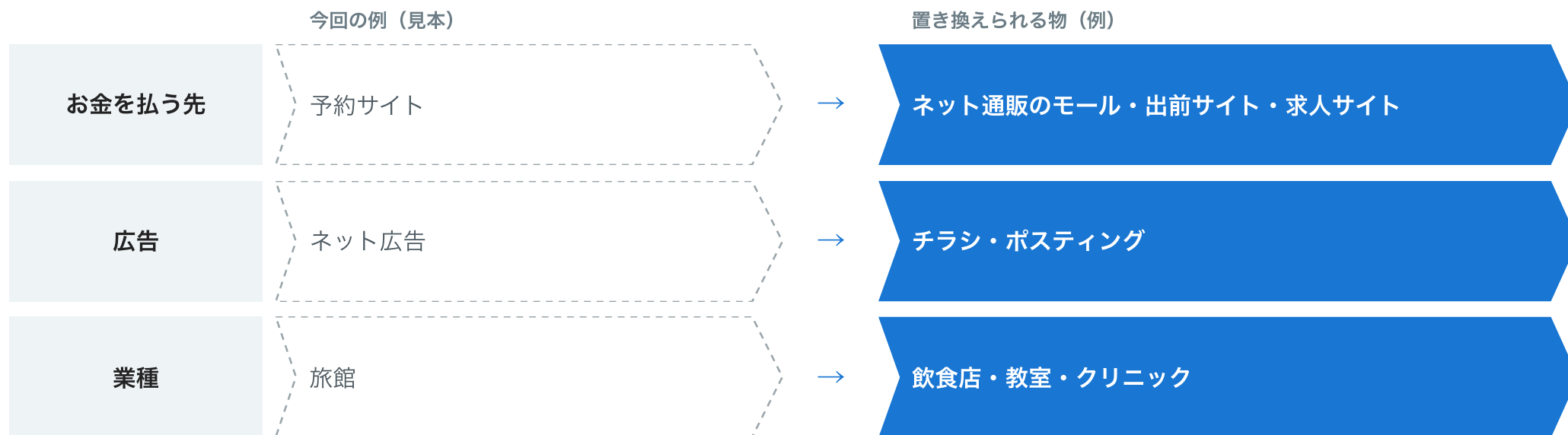
出所：見本の作業場で撮影した社長のスマホの画面（見本の旅館・予約サイト・広告・数字は架空）

御社に合わせる

旅館の予約サイトとネット広告は一例で、出前サイトやチラシの飲食店など、 今お使いの形に合わせて作り直せる

今回の見本で使った物と、御社に合わせて置き換えられる物

□ 今回の例 ■ 置き換えられる物



ここでお見せしたのは一例です。「ここをこう変えたい」をお聞かせください。

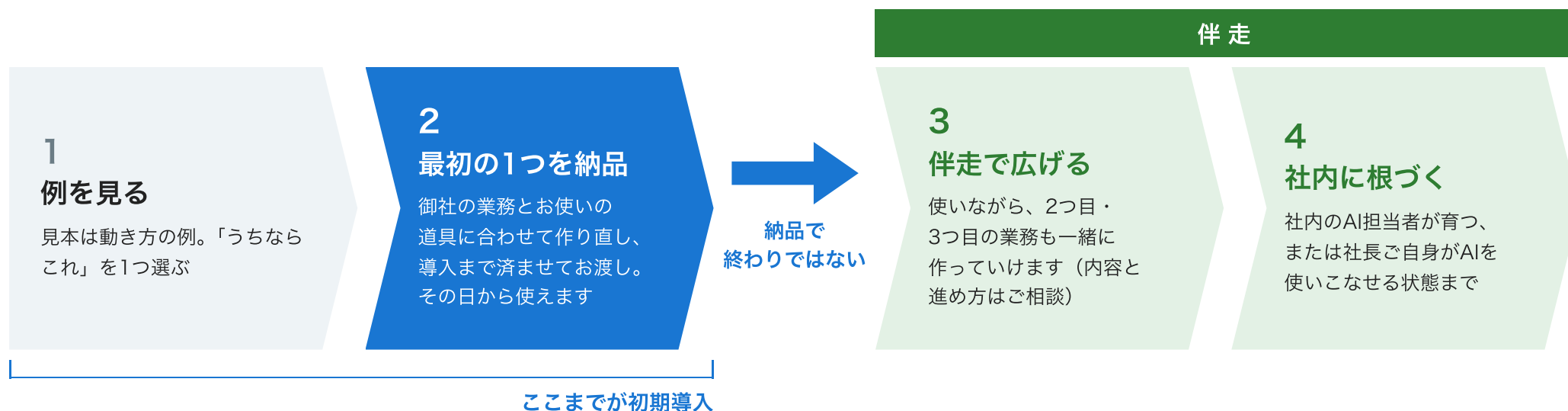
注：右の列は置き換えの例です。お金を払っている先から出した数字を月ごとに並べ、決めた事の結果を翌月に確かめる仕事なら、同じ形が使えます。実際にどれを使うかは、お話を伺ってから決めます

導入とその先

最初の1つを使える状態で納品し、その先は伴走で一緒に広げていく

最初の1つの納品から社内に根づくまでの4段と、お問い合わせ先

納品までと、その先の伴走



お問い合わせ先

資料のご請求・お問い合わせ

ai-setup@seknack.com

株式会社SeKnAck

注：伴走の内容と進め方は、ご相談のうえ決めます。

出所：株式会社SeKnAck（このページまでの画面と数字は見本の作業場の物。見本の旅館・予約サイト・広告・数字は架空）