
来なくなったお客様は、
担当AIが洗い出し、
一人ずつ違う声かけの文まで作り、
社長は送る相手と割引を決めるだけ

AIエージェントの動き方の一例（見本：架空の自動車整備工場）

株式会社SeKnAck

見本の整備工場・お客様・車・記録は架空です。見本のため、声かけの文は作っただけで、どなたにも送っていません

来なくなったお客様は記録を見返さないと分からず、
一人ずつ文を書く手間が重いため、声かけが後回しになりやすい

小さな整備工場で、しばらく来ていないお客様への声かけに起きること（見本の整備工場の例）

	1 来なくなっても知らせは来ない	2 一人ずつ記録を見て文を書く手間	3 送るか・割引を付けるかの判断
起きていること	■ 来なくなったお客様は、たいてい「忘れている」か「きっかけが無い」だけ ■ 来なくなったことは、入庫の記録を見返さないと分からない	■ 入庫の記録は1,686行（2023年4月～2026年10月）。お客様ごとに最後の入庫を見て、前回の作業と車検の時期に合わせて書く 顧客台帳200人のうち 12か月以上来ていない方20人 うち決まりで外れる方8人 声をかける候補12人	■ 前回の作業にご不満があった方、他のお店に移ると話していた方がいる ■ 点検の割引は売り上げに関わり、1か月に10台まで
そのため	➢ 気づいた時には、他のお店に移っていることがある	➢ 手間が重く、声かけが後回しになりやすい	➢ 社長が決めるまで、送る文がそろわない

注：1と3は見本の「声かけの決まり」の前書きと2・4、2は見本の顧客台帳と入庫の記録（基準の日 2026年10月16日）。12か月以上は最後の入庫が2025年10月16日より前の方です

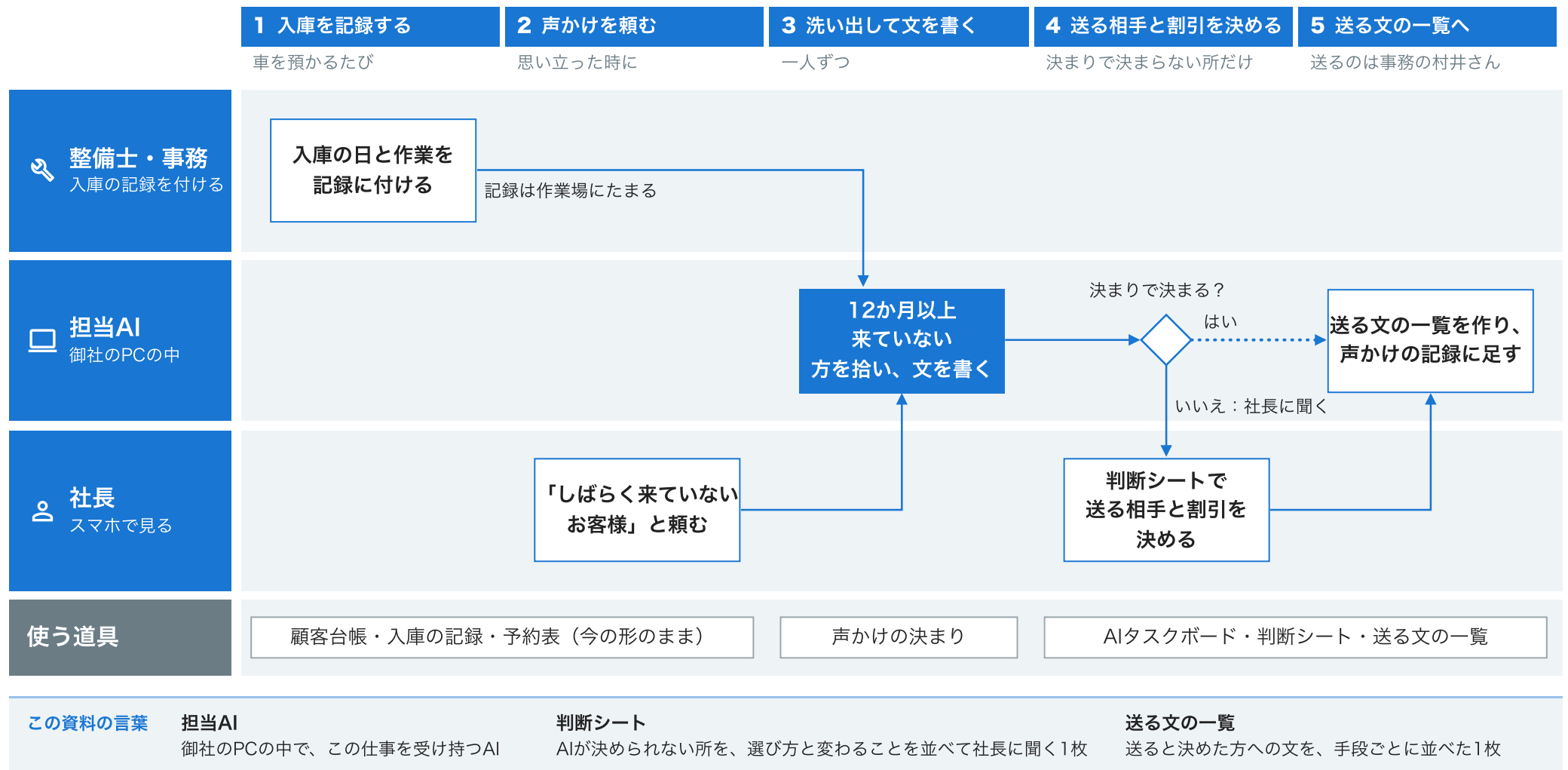
出所：見本の作業場（見本の整備工場・お客様・車・記録は架空）

全体の流れ

社長は頼んで、送る相手と割引を決めるだけで、 来なくなった方の洗い出しと一人ずつの文は担当AIが引き受ける

入庫の記録から送る文の一覧ができるまで（見本：架空の整備工場）

— 実線：今回の流れ 点線：決まりで決まる時 ◇ ひし形：判定 ■ 主役の仕事



注：番号は次のページから説明する順。お客様へ送るのは、決めた後に事務の村井さんがいつもの手段で行い、担当AIは送りません

出所：見本の作業場の「声かけの決まり」と担当AIの手順（見本の整備工場は架空）

1 記録から拾う

一言で頼むと、担当AIは入庫の記録からお客様ごとの最後の入庫を見て、12か月以上来ていない20人を拾う

社長のスマホの画面（左・中）と、頼んでから担当AIが見る物（右）

1 社長がスマホで頼む

← 戻る

ファイルと一言

選んだスキル

来なくなったお客様への声かけ

しばらく来ていないお客様を洗い出す

お客様や件名（カードの題になります）

しばらく来ていないお客様への声かけ

カードの題：しばらく来ていないお客様への声かけ 来なくなったお客様への声かけ

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）。

メールの本文を貼る・一言

しばらく来ていないお客様に、声かけの文を作ってください。

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

「始める」を押すと、カードができて担当AIが作ります。

2 声かけの候補

しばらく来ていないお客様（声をかける候補 12人）

基準の日：2026年10月16日

200人
顧客台帳

↓

20人
12か月以上来ていない

↓

8人
決まりで外れた

↓

12人
声をかける候補

うち佐々木社長が決める2人／1年半以上来ていない6人

まず薄い橙の2人（木下様・森田様）をご覧になり、判断シートで決めてください。白いカードの10人は、声かけの決まりどおりの下書きです（決めていただくことはありません。文をお確か

頼んでから担当AIが見る物	今回の見本で分かったこと
■ 一言欄 ➢ 「しばらく来ていないお客様に、声かけの文を作ってください。」と書いて始める	看板の「来なくなったお客様への声かけ」から
■ 顧客台帳 ➢ お客様ごとの連絡の手段・車種・次の車検・備考	200人
■ 入庫の記録 ➢ 車を預かるたびの1行。入庫日・作業	1,686行（2023年4月～2026年10月）
■ 拾い方 ➢ お客様ごとの最後の入庫が、基準の日の1年前（2025年10月16日）より前	12か月以上来ていない方 20人

社長は一言を書いて「始める」を押すだけです。顧客台帳と入庫の記録は、今の形のまま作業場に置いておきます

注：拾い方は見本の「声かけの決まり」の1。数え方は小さなプログラムで行い、暗算しません。見本のため、声かけの文は作っただけで、どなたにも送っていません

出所：見本の作業場で、担当AIの「来なくなったお客様への声かけ」（2026年10月16日）を実際に動かした結果（見本の整備工場・お客様・車・記録は架空）

2 決まりで外す

担当AIは一人ずつ入庫の回数・備考・予約・最近の声を当て、決まりで外す方を除いて、声をかける候補12人にしぼる

12か月前後のお客様のうち7人を、当て方の順に当てた結果（基準の日 2026年10月16日）

見る物	入庫の回数	顧客台帳の備考	予約表	半年以内の声かけ	最後の入庫	結果
	2回以上か	手放した・転居など	この先の予約	続けて送らない	12か月以上前か	
原田 修 様 前回 パンク修理	1回だけ	なし	なし	なし	2024年8月12日	外す
後藤 千尋 様 前回 12か 月点検	4回	「車を手放した」	なし	なし	2025年6月10日	外す
清水 良太 様 前回 オイル交換	4回	なし	10月24日 車検	なし	2025年5月17日	外す
池田 哲也 様 前回 車検	4回	なし	なし	2026年6月12日	2025年4月2日	外す
斎藤 奈緒 様 前回 オイル交換	4回	なし	なし	なし	2025年11月20日	入らない
高橋 実 様 前回 オイル交換	5回	なし	なし	なし	2025年9月20日	声をかける
木下 和子 様 前回 板金 (後ろのバンパー)	3回	板金の色味にご不満	なし	なし	2024年9月30日	社長が 決める

木下様・森田様に送るか、点検の割引を誰に付けるかだけは、決まりで決められず、社長が決める

候補12人の最後の入庫からの月数（左。濃い色は1年半以上）と、決まりで決まらない所の中身（右）

1年半以上来ていない（6人）

社長が決める2人

候補12人の、最後の入庫からの月数

高橋 実 様	12か月
中村 恵子 様	14か月
渡辺 誠一 様	14か月
山本 美和 様	15か月
伊藤 さくら 様	16か月
小林 拓也 様	17か月
加藤 正 様	18か月
吉田 浩二 様	20か月
森田 健 様	20か月
松本 由紀 様	22か月
井上 翔 様	22か月
木下 和子 様	24か月

拡大：木下様・森田様と点検の割引（決まりで決まらない所）

木下様の
最後の入庫

2024年9月 板金

木下様の
備考

板金の色味に
ご不満

木下様への
去年の
声かけ

割引つき・
来ていない

森田様の
備考

「次の車検は
ディーラーで」

ご不満があった方、他のお店に移ると話していた方は、送るかを社長が決める（決まりの2）。割引を誰に付けるかも社長が決める（決まりの4）

Q1 木下 和子様（アクア・SMS）に送るか

備考：2024年9月の板金の仕上がり（色味）にご不満。佐々木社長が電話でお詫びし手直しを申し出たが、まだ来られていない。入庫は3回（オイル交換2回、最後が2024年9月30日の板金）。去年10月にお詫びと割引を添えて声をかけ、その後は来られていません。下書きは、お詫びと「手直しは今も承ります。来年4月の車検の頃など、ご都合のよい時に」の文です。

☐ A 送る（下書きの文で）

選ぶと変わること：送る人数が1人増えます。2回続けての文での声かけになります。

☒ B 今回は送らない（記録 だけ残す）

おすすめ

担当AIは決めず、備考と記録の事実を並べて社長に聞く

注：月数は基準の日 2026年10月16日から数えた物（入庫の記録から）。右の画面は判断シートのQ1。木下様・森田様の文も、ほかの10人と同じく下書きしてあります

出所：見本の作業場で、担当AIの「来なくなったお客様への声かけ」（2026年10月16日）を実際に動かした結果（見本の整備工場・お客様・車・記録は架空）

点検の割引を誰に付けるかは、人数・工場の手・去年の結果を並べた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Q3（左）と、その中身の比べ（右。シートの選択肢・選ぶと変わる事・おすすめの理由から）

1 社長のスマホに届くシート（Q3）

Q3 点検の割引を付ける方

割引はお店の売り上げに関わり、付けた方と付けたなかった方の差がお客様どうして伝わることもあるため、佐々木社長に決めていただきます。

☒ **A 1年半以上来ていない方だけ（去年と同じ）** おすすめ

選ぶと変わる事：加藤様・吉田様・松本様・井上様の4人に付きます。Q1・Q2で送ると決めた方（木下様・森田様）にも付き、多くて6人。10台に収まります。

☐ **B 候補の全員**

選ぶと変わる事：送る方全員に付きます。決まりどおりの10人に、Q1・Q2で送ると決めた方が加わり、多くて12人。全員が来られると10台を超えます。

☐ **C 付けない**

選ぶと変わる事：割引の一文は入れません。売り上げは減りませんが、間が長く空いた方への後押しは弱くなります。

	案A 推奨・社長が選んだ 1年半以上 来ていない方だけ	案B 候補の全員	案C 付けない
割引が付く方	■ 1年半以上来ていない方。 多くて6人	■ 送る方の全員。多くて12人	■ 誰にも付けない
1か月に 10台まで	■ 10台に収まる	■ 全員が来られると10台を 超える	■ 関係しない
割引の一文	➢ 付ける方の文にだけ「11月 30日までに12か月点検で 基本料から2,000円引き」を足す	➢ 送る文の全部に足す	➢ 足さない
判定	◎ 去年、1年半以上の方は 割引で点検に来られ、 1年ほどの方は割引なしでも 来られた	△ 全員が来られると工場の 手が回らない	○ 売り上げは減らないが、 間が長く空いた方への後押しは 弱い

注：シートには「D 別案（下の窓に書く）」もあります。Q1（木下様に送るか）とQ2（森田様に送るか）も、同じ1枚の中で、事実とおすすめの理由を並べて聞きます

社長が3つに答えると、決めた方の分だけ送る文がそろい、割引を付ける方の文には割引の一文が入る

社長のスマホの画面（答えてから送る文の一覧ができるまで。順に1～3）

1 判断シートで3つに答える

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）。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

最初に戻す

Q1 B / Q2 A / Q3 A

このあと行うこと

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

2 答えで候補が決まる

8人

決まりで外れた

12人

声をかける候補

うち佐々木社長が決める2人／1年半以上来ていない6人

佐々木社長の答えで決まりました。送る方 11人（うち点検の割引つき 5人）。木下様は今回は送られません。送る文の一覧は [送る文の一覧.html](#) にあります。

薄い緑＝佐々木社長が決めた方

車検まで1～3か月 濃い色＝急ぎ

車検まで4～6か月 薄い色＝やや先

木下様は今回送らず、森田様は送る。送る方11人（うち点検の割引つき5人）

3 送る文の一覧がそろう

声かけの送る文の一覧（2026年10月）

佐々木社長が送ると決めた方への、声かけの文です。上から順に、事務の方がいつもの手段（LINE・SMS・はがき）で送ります。

佐々木社長が決めた 10月16日 1:31

送る相手と点検の割引は、判断シートの答えのとおりです。

送る方 11人

うち点検の割引つき 5人

LINE 7・SMS 2・はがき 2

12か月以上来ていない20人から、声かけの決まりで8人を外した候補12人のうち、送る方11人です。佐々木社長が決めた所：木下様は今回は送らない、森田様は送る、点検の割引は1年半以上来ていない方（加藤様・吉田様・松本様・井上様・森田様の5人）に付ける。割引の期限は11月30日。

LINE 7・SMS 2・はがき 2。送るのは事務の村井さんのいつもの手段

注：時間の目安：手作業で約80分の洗い出しと文づくりが、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6分（見本の撮影で実測）、手作業は台帳1人15秒×200人+文1通3分×11通で計算）。見本のため、声かけの文は作っただけで、どなたにも送っていません

出所：見本の作業場で撮影した社長のスマホの画面（見本の整備工場・お客様・車・記録は架空）

入庫の記録と車検の時期は一例で、美容や治療院の来店の記録や次の定期の時期など、今お使いの記録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



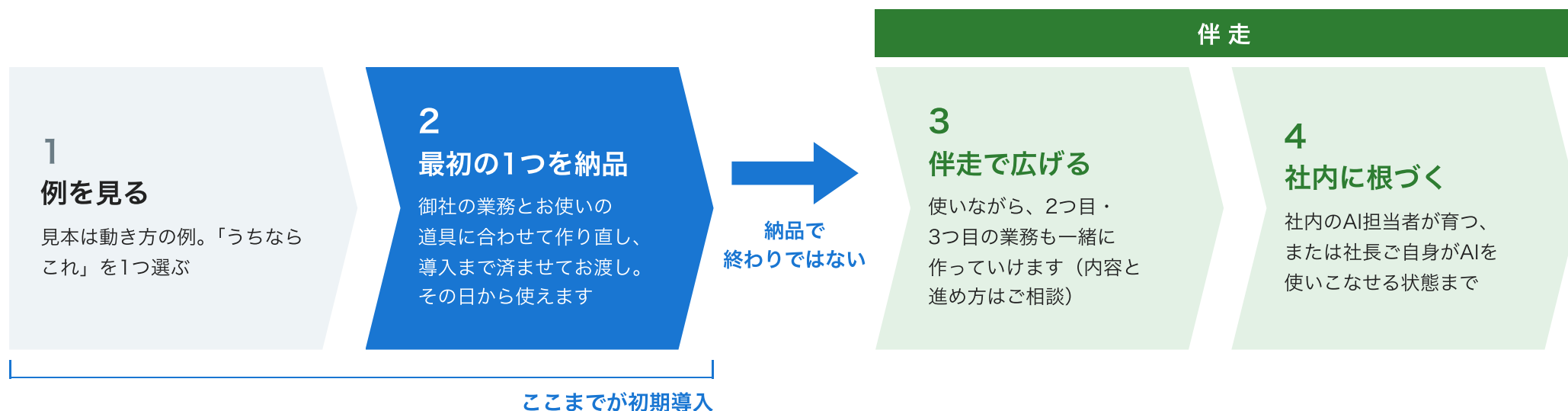
ここでお見せしたのは一例です。「ここをこう変えたい」をお聞かせください。

注：右の列は置き換えの例です。来店や予約の記録がある業種（美容・治療院など）で同じ形が使えます。実際にどれを使うかは、お話を伺ってから決めます

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。見本の整備工場・お客様・車・記録は架空）