

# ミエカタを、 あなたの会社の商品に。

既存客に、もう一つ提案できる商品を。

広告代理店・印刷会社・Web制作会社・コンサルタント・土業の皆さまへ

2026 年 先行パートナー募集    株式会社サードプレイス



「ChatGPT に、  
あなたの会社はどう見えている？」

## WHY NOW

# サイトを見るだけでは、 本当の「AI からの見え方」はわかりません。

お客さんは検索して見比べるだけでなく、AI に聞いて候補を絞るようになりました。SEO（検索対策）の隣に、AEO（AI の回答対策）という仕事が生まれています。



「AI に出るか」ではなく、「AI が何を答えるか」まで見ます。

## YOUR PRODUCT

# 作るのはミエカタ。売るのは御社。

診断レポートには御社のロゴと社名。ミエカタの名前を前面に出す必要はありません。



## 御社名で発行

レポートに御社のロゴと社名。管理画面から発注するだけ

## そのまま説明できる

質問／事実（根拠）／なぜ／やること、の順。用語集つき

## 無料診断から提案へ

無料はA4一枚。客先で一緒に見るところから

新しく商品を開発しなくても、  
明日から御社の商品として提案できます。

## HOW YOU EARN

# 診断して終わりではありません。 その先が、御社の仕事です。

無料診断

0 円

有料レポート

30,000 円



サイト修正

料金・対応範囲を文章に

Google 整備

社名・住所の表記統一

コンテンツ制作

事例・FAQ ページ

紙媒体・地域メディア

第三者掲載を増やす

LINE・Web 予約

電話以外の申込み導線

採用ページ

求職者も AI で調べる

ミエカタの利益は 15,000 円。本当の価値は、その先の仕事です。

## SIMULATION

# 月に 10 件、客先で診断したら。

無理のない件数で考えた場合の一例です。

**10 件**

無料診断を客先で一緒に見る

**0 円****3 件**

有料レポートを発注（1本 15,000 円で仕入れ、30,000 円で提供）

**粗利 45,000 円****1 件**

サイト改善・Google 整備などを受注

**30 万円～**

**月の粗利 約 35 万円。レポートの利益より、その先の 1 件が大きい。**

※ 受注率・単価は御社の商材によって異なります。上記は計算例で、成果を保証するものではありません。

## HOW TO SELL

# URL ひとつで、次の商談を始められます。

売り込む前に、まず一緒に診断する。だから営業の入り口が自然です。

### 01

#### まず、一緒に見る

客先で無料診断に URL を入れて、点数と「AI の第一印象」を一緒に見る

### 02

気になったら、深掘りする  
有料レポートを管理画面から卸値で発注。御社の名前で持つて行く

### 03

#### 必要な改善を提案する

「やること」をもとに、サイト改善・広告・印刷を提案する

### 04

#### 変化をもう一度見せる

3～6 か月後にもう一度レポートを取り、次の提案へ

「何かありませんか？」ではなく、「ここ、もったいないですね」から商談が始まります。

## WHAT'S INSIDE

# 3 万円で、「次に何を売るか」まで見えてきます。

### 今、どう見られている？

3 つの AI × 最大 10 問の答えと、AI が見ていた情報

### なぜ競合が先に出る？

同じ質問で競合 2 社と比較。どの聞かれ方で負けているか

### 何が足りない？

「今こう言われている／こう言われたい」の差を、事実ごとに

### 何から手をつける？

優先順・所要時間つき。AI 向け会社概要（付録）も

### 無料版と有料版のちがい

|         | 無料    | 有料            |
|---------|-------|---------------|
| ページ数    | A4 一枚 | 約 12 ページ      |
| AI への質問 | 1 問   | 最大 10 問 × 3AI |
| 競合比較    | —     | 2 社と比較        |
| 直し方     | 3 つだけ | 全項目・優先順       |
| 料金      | 0 円   | 30,000 円      |

お客さんが知りたいのは、点数より「何を直せばいいか」。

## CASE 01

# 「土曜も診療しているのに、 AI には伝わっていません。」

歯科医院の提案例

### お客さんの質問

「〇〇市で土曜に診てもらえる歯医者  
は？」

### AI の答え（要約）

A 歯科・B 歯科・C 歯科が候補に挙がりました。土曜診療をしている御社の名前は、3つのAIのどれにも出ませんでした。

### ミエカタで見つけたこと

- 診療時間と自費料金がPDFの中にしかない
- Googleの医院名が公式と違う
- Googleの予約リンクが未設定

### 御社の提案（例）

- 診療時間・料金・得意な治療を文章にして追加
- Googleの表記統一と予約リンク設定
- よくある質問ページの制作

**15 万円～**

サイト修正

**3 万円**

Google 整備

**診断から、18 万円＋印刷物の提案へ。**

※ 提案例（架空）です。金額は各社の料金体系により異なります。医療機関の掲載内容は医療広告ガイドライン等の確認が必要です。



## CASE 02

# 「50 個からできます」が、 AI には見えていません。

製造業の提案例。強みがある会社ほど、書いていないだけで機会を逃していることがあります。

### お客さんの質問

**「福岡で金属加工を 50 個から短納期  
で頼める会社は？」**

### AI の答え（要約）

F 製作所・G 工業が候補に挙がりました。小ロット対応が強みの御社は「詳細は問い合わせ」と説明され、条件付きの質問では競合が先に挙がりました。

### ミエカタで見つけたこと

- 最小ロット・納期・設備がカタログ PDF だけ
- 事例が「課題→対応→結果」の形になっていない
- 業界サイト・県の企業 DB に未掲載

### 御社の提案（例）

- 「50 個から」「最短〇日」を文章で明記
- 事例ページを型に沿って 5 本制作
- 業界サイト・県 DB・名簿への掲載代行

**30 万円～**

サイト改修

**+**

コンテンツ制作

**診断から、30 万円～の Web 改善提案へ。**

※ 提案例（架空）です。金額は各社の料金体系により異なります。

## CASE 03

# 個室があるのに、 AI には「不明」と言われていました。

飲食店の提案例。情報が Instagram の画像だけでは、AI に十分伝わらないことがあります。

### お客さんの質問

「〇〇駅で個室があって接待に使える  
和食は？」

### AI の答え（要約）

D 割烹・E 料亭が候補に挙がりました。個室を持つ御社は「個室の有無は不明」と説明され、候補から外れていました。

### ミエカタで見つけたこと

- ・ 個室・席数・予算が Instagram の画像にしかない
- ・ 食べログの住所が移転前のまま
- ・ 過去の低評価口コミが回答の参照情報に

### 御社の提案（例）

- ・ 用途別ページ（接待・家族・宴会）と料金目安を追加
- ・ 食べログ・Google の情報修正と口コミ返信の型づくり
- ・ LINE 公式の予約導線を整備

20 万円～

サイト改善

+

LINE 導線

診断から、サイト改善＋予約導線の提案へ。

※ 提案例（架空）です。金額は各社の料金体系により異なります。 地域情報誌・折込などは、診断をきっかけにした別施策として提案できます。

## Q & A

# 「でも…」に、先に答えます。

**Q** AIの答えって毎回変わる？

変わります。だから3つのAI×複数の質問で傾向を見ます

**Q** 客が自分で直したら？

それで構いません。専門作業が必要な部分が、御社の提案になります

**Q** ミエカタが客を取らない？

取りません。パートナーのお客さんへの営業は規約で禁止しています

**Q** うちの名前で出して、内容が違ったら？

診断日と「AIの回答の記録」である旨、免責を固定で記載。責任の分け方は規約で定めます

**パートナーの商売を奪わない。そのための仕組みです。**

## THE REPORT

# 「悪いですね」で終わらせない。 「ここを直しましょう」まで書く。

問題だけ伝えても、仕事にはなりません。次の一手まで見えるから、提案になります。

## 診療時間が伝わっていない

「トップに『平日 9～18 時／土曜 17 時まで』と文章で。PDF だけの情報は、AI に十分認識されない場合があります。約 60 分」

## 社名の書き方が揃っていない

「Google の表記を公式と同じ『〇〇歯科クリニック』に。医師会名簿も同じに。約 20 分」

## 条件付きの質問で競合が先に出る

「『土曜も診療』『駐車場 6 台』『Web 予約可』の 3 つを、AI が読める文章で。この 3 つが選ばれる条件です」

## 第三者サイトに載っていない

「地域情報誌・自治体サイト・業界名簿で情報が一致していることは、AI が確認する材料の一つ。代理店さんの得意分野です」

## PRICING

# まず 1 本。売れ始めたら定額へ。

初めから月額契約をする必要はありません。

### まず試す

## 15,000 円

／本 月額 0 円

- ・ 初期費用：0 円（2026 年先行 20 社。2027 年～ 50,000 円）
- ・ 契約期間：なし（いつでも終了可）

### 営業商品として使う

1 本あたり実質 3,000 円

## 60,000 円

／月 20 本まで込み

- ・ 超過は 1 本 3,000 円
- ・ 契約期間：半年（月払い・自動更新）／翌月 1 日から開始

## 月 4 本で元が取れます。 20 本なら、従量より 24 万円お得。

すべて税別。決済はクレジットカードのみ（自動更新）。従量プランで 3 か月間ご利用がない場合は、先行パートナー枠を見直すことがあります。



# 最初の 20 社と、 ミエカタの売り方をつくります。

完成した商品売るだけでなく、実際の営業現場の声を反映しながら、パートナーと一緒に育てる先行枠です。

- 01 フォームからお申し込み
- 02 審査（原則 3 営業日以内にご連絡）
- 03 アカウント発行・当日から利用開始

先行パートナーに参加する

[aeo-shindan.jp/partner](https://aeo-shindan.jp/partner)



初期費用

50,000 円

**0 円**

2026 年・20 社限定  
(枠に達し次第終了)

[aeo-shindan.jp](https://aeo-shindan.jp)