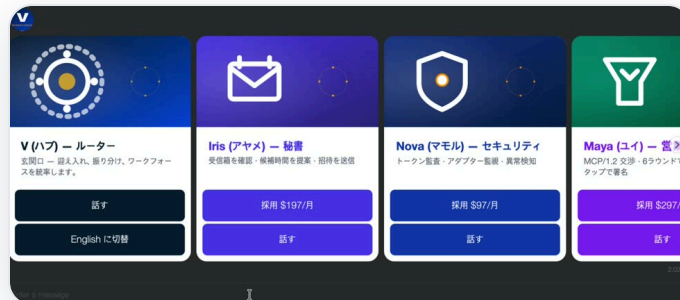


V Workforce の使い方

中小企業のための AI ワーカー。普段お使いのチャットアプリから雇い、動かします。



チャットでの表示例

サービス概要

V Workforce は、それぞれが専門分野を持つ AI ワーカーのチームです。LINE でメッセージを送るだけ (WhatsApp 対応は近日提供予定)。ワーカーを雇い、話しかければ、実際の業務をこなします。アプリのインストールも、管理画面の習得も不要です。

チャットの裏側にいるのが、司令塔の V です。V があなたを迎え、要件を理解し、最適な専門ワーカーへ取り次ぎます。

チーム

- Iris — パーソナルアシスタント。受信トレイの整理、会議の調整、メール送信。
- Maya — 営業。CRM パイプラインの確認、自動交渉、ワンタップ署名。
- Ken — 法務。NDA・契約書の作成、リスクの指摘、電子署名の送付。
- Alex — 経理。レシートの OCR、リアルタイム損益、QuickBooks への請求書発行。
- Sherly — グロース。リードの発掘とスコアリング、文面作成、キャンペーン配信。
- (Nova — セキュリティ/テレメトリーはプレビュー版です。)

はじめかた

1. LINE でボットを追加します: @433fxwqh。(WhatsApp — AID Japan — は開発中です。)
2. 「introduce」と入力してチームに会いましょう。
3. ワーカーのカードをタップするか、「talk to iris」（または maya / ken / alex / sherly）と入力します。
4. あとは、やりたいことを普通の言葉（英語または日本語）で入力するだけです。

2つの操作方法

- ワーカーのカードにあるボタンをタップすると、よく使う操作をすぐ実行できます。
- または、普通に文章で書くだけ。ワーカーが自然言語を理解し、そのまま実行します。フォーム入力は不要です。

言語

すべて英語・日本語の両方に対応しています。初回に言語を選ぶか、いつでも「日本語」「English」と入力して切り替えられます。

料金

- 各ワーカーは月額サブスクリプションです — Iris \$197、Maya \$297、Ken \$347、Alex \$247、Sherly \$197、Nova \$97。チャット内のリンクからいつでも解約できます。

データの取り扱い

メッセージ ID はログ記録前にハッシュ化し、外部通信は許可リストの処理事業者のみに制限。いつでも全データを削除できます。プライバシーポリシーとデータ削除ページをご覧ください。

Iris — パーソナルアシスタント

本番接続

受信トレイの確認、会議の調整、メール送信を、チャット一通で。

Google Gmail・カレンダーに接続。



チャットでの表示例

できること

Iris は受付役のアシスタントです。実際の受信トレイを整理し、あなたの代わりにメールを送り、ビデオ会議リンク付きの予定をカレンダーに登録します。すべて自然な文章で操作できま

す。さらにチームメイトを把握しており、必要に応じて引き継ぎを提案します（例：契約は Ken へ、レシートは Alex へ）。

開始方法

1. 「talk to iris」と入力するか、チームカルーセルで Iris をタップします。
2. Gmail・カレンダー接続済みのときは、カードに「Ready・linked to your calendar」と表示されます。

入力してみる

受信トレイを見せて

「Hello」という件名でテストメールを送って

明日の午後3時に30分の会議を入れて

チームメイトは誰がいる？

またはボタンをタップ

Inbox digest

Send email

Schedule meeting

Extract from screenshot

Connect Gmail

本番接続の範囲 **本番接続**

- 実際の Gmail を読み取り、優先度別（重要 / マーケティング）に整理して要約します。
- 実際にメールを送信します。Gmail 接続後はあなたのアドレスを把握済みです。
- Google Meet リンク付きの予定を実際に作成し、日付計算も自動で行います。
- 招待状のスクリーンショットを読み取り、予定に変換します（ビジョン / OCR）。

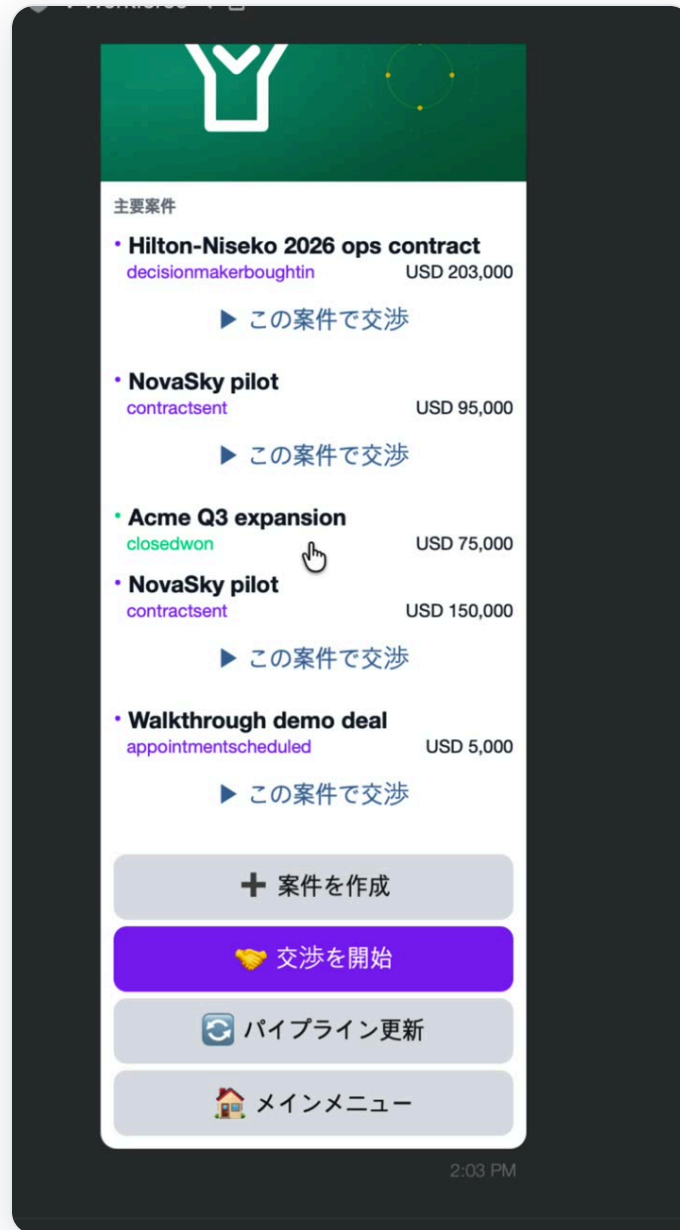
ヒント

フォーム入力は不要です。メールや会議を一文で伝えれば、Iris が実行します。

Maya — 営業 本番接続

リアルタイムの CRM パイプライン、自動交渉、ワンタップ署名。

HubSpot CRM に接続。(交渉相手はシミュレーションです。)



チャットでの表示例

できること

Maya は営業活動を担当します。リアルタイムの CRM パイプラインを表示し、商談を作成し、案件を自動で進めます。数ラウンドの交渉を経て、成立した案件を契約のために Ken へ、請求のた

めに Alex へ引き継ぎます。

開始方法

1. 「talk to maya」と入力するか、カルーセルで Maya をタップします。
2. 「Show pipeline」をタップすると、進行中の案件が表示されます。

オートパイロット

1. 「Start negotiation」をタップ — Maya が複数ラウンドの交渉を行い、価格を収束させます。
2. 「Tap to sign」をタップ — 案件が確定し、署名が保存され、自動的に Ken へ引き継がれます。
3. 請求書が生成・送信され、以降の操作は不要です。

ボタン

Show pipeline

Create deal

Start negotiation

Send proposal

Warm leads from Sherly

本番接続の範囲 **本番接続**

- 実際の HubSpot パイプライン — 実在の案件・ステージ・金額。
- 実際の商談作成 — HubSpot に書き込まれます。
- 交渉はシミュレーションの相手と行われます（署名と CRM への書き込みは本番です）。

Ken — 法務・契約 デモ

NDA・契約書を作成し、法的リスクを指摘し、電子署名へ送付します。

DocuSign はサンドボックス/デモモードで動作します — エンベロープ API は本物、署名相手は本番ではありません。



チャットでの表示例

できること

Ken は契約担当のパラリーガルです。NDA や契約書を作成し、DocuSign エンベロープにまとめます。そして重要な点として、法的リスクを自ら指摘します。Maya が案件を成立させると、Ken が相手先と参照番号を引き継いだ状態で自動的に対応します。

開始方法

1. 「talk to ken」と入力するか、Maya の成立案件から引き継がれます。
2. 「Draft contract / NDA」をタップします。

実行例

- NDA 作成 → 指定した準拠法に基づく、10 条・12 か月の相互 NDA を作成し、DocuSign エンベロープにまとめます。
- Ken はリスクを自ら指摘します 一例：「準拠法はニューヨークだが、一方の当事者は日本拠点。確認してください」。

ボタン

Draft contract / NDA

Review redline

Send for signature

Connect DocuSign

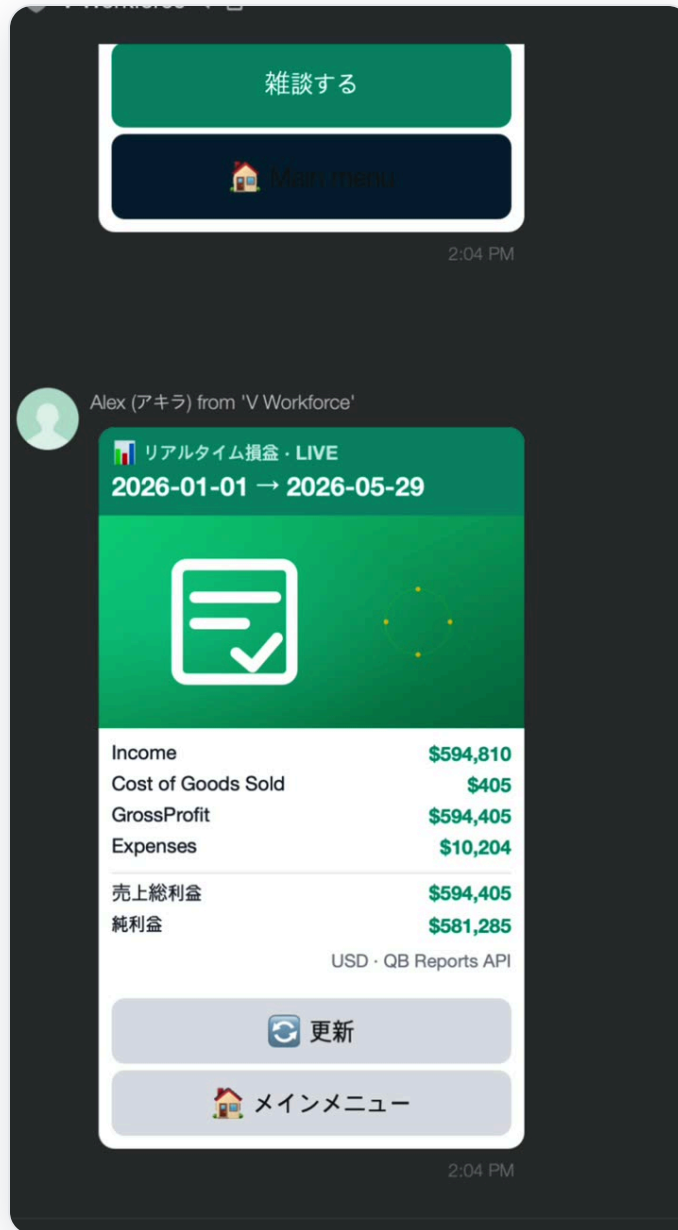
ご注意

署名送付の前に必ず契約内容をご確認ください。Ken は作成と指摘を行います。承認はあなたが行います。

Alex — 経理 本番接続

レシート OCR、リアルタイム損益、請求書発行 — そのまま QuickBooks へ。

QuickBooks に接続。(Plaid による銀行照合は対応予定です。)



チャットでの表示例

できること

Alex は帳簿を管理します。レシートを撮影すると OCR で読み取り、仕訳を QuickBooks に登録します。損益を尋ねれば、QuickBooks からリアルタイムの損益計算書を取得します。請求書の作

成も行います。

開始方法

1. 「talk to alex」と入力するか、カルーセルで Alex をタップします。
2. 「Show P&L」でリアルタイムの数値を、「Send receipt」で写真の OCR を実行します。

ボタン

Send receipt

Show P&L

Create invoice

Reconcile bank

本番接続の範囲 **本番接続**

- QuickBooks Reports API から取得するリアルタイム損益 — 実際の収益・粗利・純利益。
- レシート写真を OCR し、実際の仕訳として登録します。
- 銀行照合 (Plaid) は今後対応予定です。

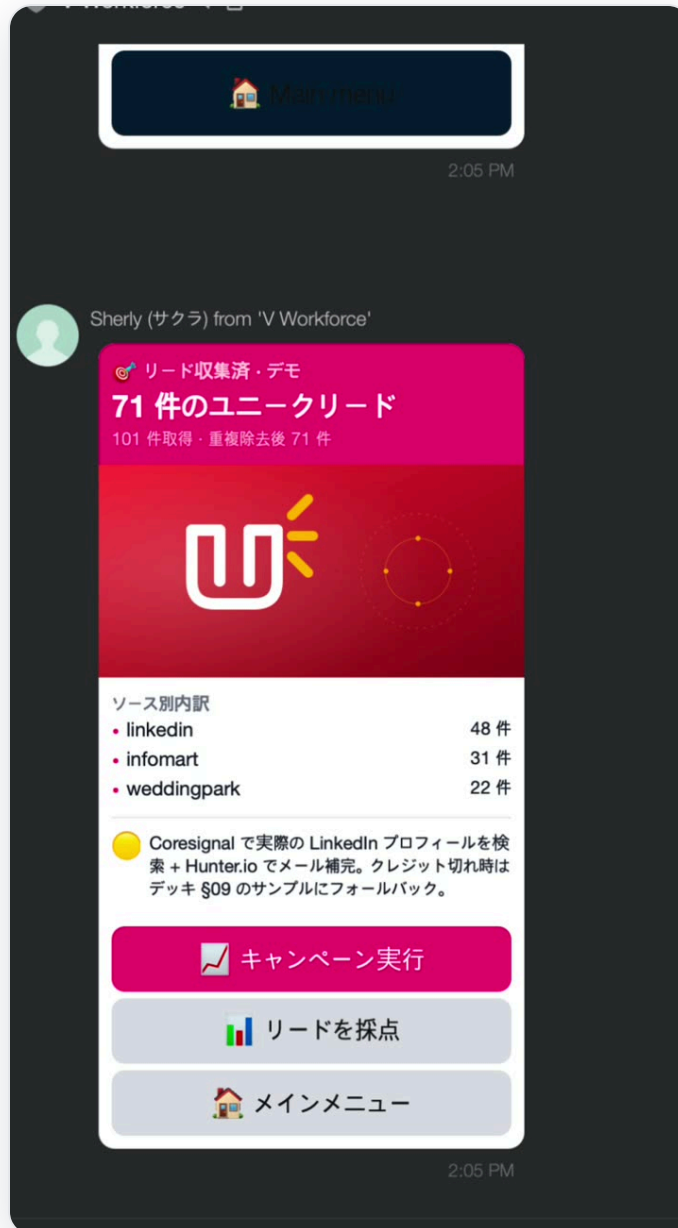
ヒント

チャットでレシートを撮って送るだけ — 手入力は不要です。

Sherly – グロース・リード獲得 本番接続

リードの発掘・スコアリング、文面作成、メールキャンペーンの配信。

SendGrid によるメール送信は本番接続です。リード収集は API クレジットが尽きるとサンプルデータに切り替わり、その旨を明示します。



チャットでの表示例

できること

Sherly はグロースを担当します。リードを発掘・重複排除してスコアリングし、パーソナライズした文面を作成して、実際のメールキャンペーンを配信します。有望なリードは Maya に引き継ぎます。

開始方法

1. 「talk to sherly」と入力するか、カルーセルで Sherly をタップします。
2. 「Find leads」をタップします。

実行例

- Find leads → 複数ソースから収集し重複を排除（例：101 件 → 71 件のユニーク）。ソース別の内訳も表示します。
- データクレジットが尽きるとサンプルデータに切り替え、明確に表示します。デモの数値を本物と偽ることはありません。

ボタン

Find leads

Draft email

Show campaign

本番接続とデモの違い

- メールキャンペーンは SendGrid 経由で実際に送信されます（本番）。
- リード収集は API クレジットがある場合は本番、ない場合はサンプルデータ（デモ）を使用し、明示します。

AI に関する免責事項：V Workforce の応答は AI により生成され、ベストエフォートで提供されます。不正確または不完全な場合があります。メール・カレンダー招待・契約・請求書・会計仕訳などの重要な操作は、利用前に必ずご確認ください。

V Workforce · Operator: AID Japan, Niseko, Hokkaido, Japan · caesarniseko@gmail.com · LINE @433fxwqh ·
WhatsApp AID Japan (+1 484-623-6066) (開発中)