

ラスワン顧問

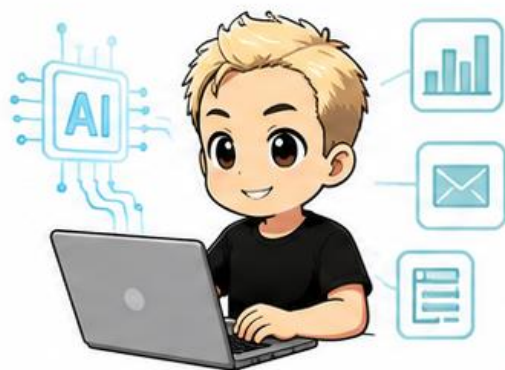
AI時代に、最後まで伴走する顧問チーム



AI時代に、本当に必要なのは“相談できる仲間”

01

AIで多くの業務が
自動化される時代



テクノロジーの進化により、
定型業務や情報処理はAIが担う時代へ。

02

“働く”の概念そのものが
変わっていく



雇用・働き方・キャリアのあり方が
大きく変わり、先行きが見えない時代に。

03

その中で価値が高まるのは、
人とのつながり、信用、
実行してくれる仲間



どれだけAIが進化しても、信頼関係や
人の力が成果を生み出す原動力に。

04

ラストワン顧問は、
単なるアドバイザーではなく、
経営者のそばで動くチーム



戦略立案から実行まで、最後の一步まで
一緒に走る“伴走チーム”です。



AIの時代だからこそ、人のネットワークが資産になる。

ラスワン顧問とは

経営者の最も近くで、戦略から実行までを支える
伴走型の顧問チームです。



顧問実績

60 社



社会人
顧問チーム

6 人



学生 AI チーム

約 20 人



合計サポート体制

約 30 名

約 30 名体制
でサポート

チーム構成

社会人顧問チーム

経営・事業・財務・マーケティング・SNS など、各分野のプロフェッショナル



経営戦略



事業開発



財務・M&A



マーケティング



SNS・広報



人事・組織



学生 AI チーム

AI・デジタルが得意な学生チーム



リサーチ・分析



データ活用



AI・開発支援



コンテンツ制作



業務改善支援



運用サポート



合計 約 30 名体制で、企業の成長を支援します

ラスワン顧問ができること

01 ラスワンによる営業戦略・営業企画



02 AI導入支援



03 ホームページ・サイト制作



04 AI研修・社長研修



05 営業リスト作成・見込み顧客発掘



06 資料作成・企画整理



07 バカラ講座・同行



08 人生の本質相談



09 ギバーの仲間づくり



相談、企画、実行までワンストップで対応

ラスワン清水望の実績

経営者・営業責任者・実行家として、数々の成果を創出してきた実績



株式会社ラストワンマイル創業者

清水望



組織マネジメント実績

300 人規模の
組織を統括



インサイドセールス体制

400 席規模の
インサイドセールスを構築



営業実績

光通信コールセンター
契約数 **全国1位**



上場経験

ラストワンマイルを
東証上場へ導く

経歴



18歳

光通信で営業を開始

営業現場で圧倒的な実績を出し、営業の基礎と実践力を徹底的に磨く。



7年間

受注営業の電話をかけ続けた実践型

テレマーケティングのアルバイトからスタートし、
7年間ひたすら受注営業の電話をかけ続け、アルバイトでトップを走り続ける。



20歳

300人の部下を持つ

20歳の時点で300人の部下を持つ組織を任せられ、マネジメントの原点を確立。



コールセンター
全国1位

光通信のコールセンターで全国一位を獲得

契約数・営業力の両面で全国一位を達成。



26歳

営業代行・インサイドセールス型の会社を創業

営業・コールセンター・インフラ商材販売を軸に事業を拡大。



2021年
11月24日

ラストワンマイルを上場

東証マザーズへ上場。営業会社を上場企業へと成長させる。



2021年
11月24日以降

AIに可能性を見出し、株式会社ZETTAI設立

AI技術の社会実装と、未来の働き方の創造に挑戦。

料金体系

年間一括 **100万円**



効果が出るまで
一生やります

結果に徹底的にコミットします。



もし大きく儲かったら
OHINERI歓迎

成果が出たら、
ぜひ分け合しましょう！



シンプルで分かりやすい料金体系で、安心してご依頼いただけます。

まずはお気軽にご相談ください

各種SNS・お問い合わせ導線を、**わかりやすく**まとめました。

各種リンクから
お気軽に
ご連絡ください！



QRコードから友だち追加

