

RockHill

あなたはどのタイプ？

ぴったりの RockHill サービスが見つかります

飲食店オーナーの自店舗の「課題」と「目的」から、
自分に合ったサービスを見つけるガイド

AI活用・マーケティング・人材育成を、成長フェーズに合わせて

あなたの「課題」と「目的」で選んでください

一番近いものから読み進めてください。店舗規模だけでは決まりません。大事なのは「今の自分の目的」です。

今ある課題	目的・なりたい状態	おすすめプラン	
情報が足りない AIの使い方がわからない	まずは業界の今を知りたい 自分で実践して学びたい	サロン 月16,500円	→ P.4から
担当者が育たない 施策が属人化している	担当者を育てて 自走できる組織を作りたい	ブーストプラン 月90,000円～	→ P.6から
判断に迷うときに 相談する相手がいない	経営判断の壁打ち相手 を近くに置きたい	サロン+顧問 月99,000円	→ P.8から
組織として次に進めない 標準化・AI実装が進まない	3年後も負けない 組織基盤を作りたい	伴走型CGO 月250,000円～	→ P.10から

迷ったら、無料30分オンラインMTGで一緒に最適なサービスを考えます。

4つのタイプと、それぞれに合うサービス

次のページから1タイプずつ詳しく解説します

タイプ 01

情報だけでいい

自分で実践できる個店オーナー

あなたにおすすめ

サロン

月16,500円
(最大120人)

タイプ 02

次の1店舗を 成功させたい

成長期のオーナー

あなたにおすすめ

ブースプラン

月90,000円～
(4社限定)

タイプ 03

自分で決めたい

相談相手だけ欲しいオーナー

あなたにおすすめ

サロン+顧問

月99,000円～
(10社限定)

タイプ 04

より負けない 組織をつくりたい

繁盛店のオーナー

あなたにおすすめ

伴走型CGO

月250,000円～
(6社限定)

情報だけでいい。自分で実践できる個店オーナー

1~2店舗 月商300~700万 社員・家族含め数人で回している

こんな悩み、ありませんか？

- 「最新のマーケって結局なに？」とググっても答えが出ない
- SNS代行を月5万で頼んだけど、効果が見えずに解約した
- セミナーに行くと感動するけど、店に戻ったら何もできない
- 「AI活用」が気になるけど、何をすればいいかわからない
- 食ベログの点数が少しずつ落ちている気がする

あなたにおすすめ

サロン

月額 16500円(1日550円)

受け取れるもの

- 今月の飲食トレンド・AI動向レポート(動画+文章)
- 実在する繁盛店の事例(売上を伸ばした具体策)
- すぐ使えるAIプロンプト集(メニュー企画・SNS文案)
- 月1回のオンライン勉強会で質問し放題(録画あり)
- RockHillの診断サービスが無料で使える

AI活用支援:

AIプロンプト集のダウンロード+オンライン勉強会で AI活用の疑問を解消

毎月のインプットが、店の改善に直結します

サロンに入ると、自分の店に使える情報が毎月届き、月回のオンラインで疑問を解消できます。

こんな時間の使い方になります

毎月1日

今月のトレンドレポートが届く(30分で読める量)

毎週

繁盛店事例・AIプロンプト集が随時追加される

月1回・夜 20:00~

オンライン勉強会(60分)で蛭田に直接質問できる

好きなタイミング

診断サービス(店長力・AI集客)を無料で使える

随時

気になったコンテンツを、翌日の営業・SNS投稿に活用

このサービスで、こう変わります

1ヶ月後

業界の今がわかる

「最近の繁盛店はこういう SNSをやっている」など、現場で使える知識が溜まり始めます。

3ヶ月後

AIを使えるようになる

プロンプト集を使って、SNS文案やメニュー説明文が 30分→5分に短縮されます。

半年後

店の方向性が見えてくる

診断結果と事例を重ねることで、自店の強み・弱みと次の打ち手が明確に。

RockHillが大事にしていること

情報の「出し惜しみ」はしません。繁盛店の視点で本当に使える情報だけを、毎月届けます。

お店の解像度をあげより強くしたい、成長期のオーナー

2~4店舗 月商700万~2000万 店長やマーケ担当が動き始めている

こんな悩み、ありませんか？

- 1号店はうまくいったのに、3店舗目で集客に苦戦している
- SNSを担当者に任せただけ、その人が辞めたら終わってしまう
- いま自分がやってるマーケが正解か、誰にも聞けない
- 広告を出しても、効いているのかいないのかわからない
- 店長やマーケ担当を育てたいけど、教え方がわからない

担当者が「自分で考えて動ける人」に変わります。5店舗以上に成長したら、伴走型 CGOへステップアップ。

あなたにおすすめ

ブーストプラン

月額 90,000円~(店舗数に応じて変動)

1店舗	2店舗	3店舗	4店舗
9万	13万	17万	21万

受け取れるもの

- 月2回×30分の作戦会議(担当者と一緒に参加OK)
- 「いまうちは何をすべきか」を一緒に言語化
- 担当者がマーケ・AIを使えるようになるトレーニング
- 半年に1回、成長診断で「どれだけ強くなったか」を可視化
- サロン(16,500円相当)のコンテンツも全て含む(店舗に対して1名)

AI活用支援:

担当者がAIを日常業務で使えるレベルに。GBP投稿・メニュー企画・販促企画を AIで自走

担当者と一緒に、次の成長戦略を設計します

月2回のMTGで方向性を決め、担当者が日々動く。RockHillは「伴走パートナー」として近くにいます。

こんな時間の使い方になります

初回 MTG

現状ヒアリング + RockHill独自の診断テストで出発点を測定

毎月1回目の MTG

数値の振り返り・今月やること・担当者の課題感を共有

毎月2回目の MTG

具体施策の実行レビュー・AI活用の実演・次月の作戦決め

MTGの合間

担当者はサロンコンテンツで学び、オンライン勉強会にも参加

半年に1回

成長診断を再実施。担当者のレベルアップを数値で確認

このサービスで、こう変わります

3ヶ月後

担当者が迷わなくなる

「今月は何をすればいいか」が明確に。場当たりのな施策から、計画的な運用へ。

6ヶ月後

施策の質が上がる

SNS投稿・GBP運用・食べログ対策が、AI活用で速度と精度が同時に向上します。

1年後

新店でも通用する型

1号店で作った勝ちパターンが、新店でも再現できるようになります。

RockHillが大事にしていること

「代わりにやる」ではなく、「一緒にやる」。担当者が卒業後も自走できる状態を作ることが目的です。

自分で決めたい。相談相手だけ欲しいオーナー

規模は問わず 経営者本人が動きたい 深く話せる一人が欲しい

こんな悩み、ありませんか？

- 社内に本気で相談できる人がいない。経営は孤独だと感じる
- 大事な判断のとき、誰かに「それでいい」と言ってほしい
- コンサル会社に頼むのは重い、信頼できる一人は欲しい
- 自分のペースで、自分の判断で、経営を続けたい
- 最新情報と深い相談、両方ほしい

あなたにおすすめ

サロン+顧問(8社限定)

月額 99,000円

受け取れるもの

- ・ 月1回×50分、あなただけのミーティング(1対1)
- ・ 個別LINEグループで、平日いつでも相談できます
- ・ 「この判断で大丈夫？」という壁打ち相手になります
- ・ あなたの業界・競合の最新動向を個別にお伝えします
- ・ サロン(16,500円相当)のコンテンツも全て含む

AI活用支援:

オーナー自身がAIを経営判断に使えるように。競合調査・仮説検証・意思決定支援に AIを活用

経営者の「外部の右腕」として、隣で考えます

月1回の個別MTGと日常のLINE相談で、オーナーの意思決定の質とスピードを高めます。

こんな時間の使い方になります

毎月第1週

50分の個別MTG。今月の論点・来月の打ち手を深く議論

日常

LINEグループで随時相談(判断に迷ったら、その日のうちに壁打ち)

隔月

オーナーの業界・競合の動向レポートを個別に作成・共有

MTG準備

RockHillが事前資料を作成。MTG当日は「議論」に集中できる

いつでも

サロンの全コンテンツも利用可能(情報収集の基盤)

このサービスで、こう変わります

3ヶ月後

判断スピードが上がる

「この件どう思う?」と投げた数時間で答えが返る。悩む時間が大幅に減ります。

6ヶ月後

経営の孤独感が減る

数字を見て一緒に考えてくれる人がいる。経営者特有の「一人で抱える」状態から解放。

1年後

次の一手が明確に

業界動向・競合分析・AIトレンドが常にインプットされ、中期戦略を描きやすくなります。

RockHillが大事にしていること

オーナーの判断を「代わりに下す」のではなく、「より良い判断ができる材料と視点」を提供する関係です。

より負けない組織をつくりたい繁盛店のオーナー

5～50店舗 月商3,000万以上 繁盛店を「負けない組織」に進化させたい

こんな悩み、ありませんか？

- 競争が増えた今、これまでの勝ちパターンだけでは通用しないと感じている
- マーケ責任者を採用したいが、いい人が見つからない／育たない
- 新店を出すたび、毎回ゼロから販促を考え直している
- 経営会議で「マーケの話」になると議論が進まない
- 店ごとにやり方がバラバラ。全社で標準化できていない
- AIをちゃんと活用したいけど、社内に詳しい人がいない

あなたにおすすめ

伴走型CGO(6社限定)

月額 250,000円～(規模により変動)

受け取れるもの

- ・ 経営会議・店長会議に毎回参加、成長を支援するCGOとして関与
- ・ マーケ担当者を採用から育成まで一緒に設計
- ・ SNS・MEO・食ベログの現場運用まで入ります
- ・ 新店立ち上げ、リブランドを一緒に担当
- ・ サロン(16,500円相当)のコンテンツも全て含む(店舗に対して1名)
- ・ 3年後の成長戦略を、社長と一緒に描きます

AI活用支援:

社内業務へのAI実装。Claude・NotebookLMを使った業務自動化・ナレッジ共有・意思決定を構築

成長を支援する CGOとして、組織に「勝ち続ける力」を実装します

経営・店長会議に参加し、現場と一緒に動きながら、競争が増えても負けない組織基盤を設計します。

こんな時間の使い方になります

毎週

経営会議・店長会議に参加。戦略レベルから現場課題まで一緒に議論

月数回

各店舗のマーケMTG・試食会・リブランド会議にも参加

毎月

マーケ担当者の1on1育成。KPI設計から実行まで並走

随時

新店立ち上げ・リブランド・BtoB開拓などの特命プロジェクト

四半期ごと

成長戦略の見直し。AIツール導入・業務自動化の実装を推進

このサービスで、こう変わります

3ヶ月後

組織に「型」ができる

属人化していたマーケ業務が標準化。誰が担当しても一定品質を出せる仕組みに。

1年後

担当者が成長する

マーケ責任者・店長が自分で施策を考え、実行・改善できるレベルに到達します。

3年後

負けない組織に

RockHillが抜けても成長が止まらない。競争が増えても勝ち続ける組織基盤が根付きます。

RockHillが大事にしていること

「関わっている期間だけ売上が上がる」外注型ではなく、「卒業後も勝ち続ける組織」を作るのが私たちの仕事です。

AI活用支援:すべてのプランに含まれる独自価値

RockHillは全プランでAI活用を支援。プランごとに、AIの使い方が深まっていきます。

Level 1

サロン

AIを知る・使い始める

AIプロンプト集(メニュー企画・SNS文案・GBP投稿など)をダウンロードして、自分で試せる状態に。

Level 2

ブーストプラン

担当者がAIで自走する

店舗担当者がAIを日常業務で使えるようにトレーニング。属人化せず、チームで使いこなせる形に。

Level 3

サロン+顧問

経営判断にAIを使う

オーナー自身が、競合調査・市場分析・意思決定の壁打ちにAIを使える状態に。判断の質とスピードを高める。

Level 4

伴走型CGO

AIを組織に実装する

Claude・NotebookLM等を社内業務に実装。ナレッジ共有・業務自動化・新人教育をAIで仕組み化。

プランが上がるごとに、AIの使い方が「知る→使う→判断する→組織に実装する」へと深化します。

これまでの実績：602店舗以上の支援経験

代表・蛭田一史が関わってきた飲食ブランド。「現場で何が起きているか」を知り抜いています。

602+

支援店舗数

10年+

飲食業界での経験

44

自社AIエージェント数

主要実績

SHOGUN BURGER

CMO(過去)

株式会社ガナーシャのCMOとして、ブランド立ち上げ期から組織マーケティング体制の構築、広報育成まで一貫して伴走。

PiF

社外CGO(現在)

株式会社PiFの社外CGOとして、炭火成る・焼鶏メジャーなど複数業態で経営MTG・店長MTGから現場運用まで一貫して伴走。

多数の外食企業

マーケ伴走・研修

APカンパニー、レッドロブスター、東京RF、BSP、くるとん、串カツ田中など、幅広い業態で支援実績。

「SNSってなに?」「AIってなに?」という段階からスタートしているクライアントも多数。専門用語は使わず、現場で使える言葉で進めます。

まずは無料の 30分オンライン相談から。

しつこい営業は、一切しません。

一緒に、繁盛店をさらに伸ばす。

RockHill

<https://www.rockhill.jp/>

株式会社 RockHill