



ENVIRON

会社に、 開発する場所を。

サイトも、業務データも、ひとつの基盤の上に。
必要なものを、必要なときに、自分たちで作れる状態をつくれます。

1か月

ご入金の確認から環境の納品まで

50万円

導入費（3ユーザまで）

10万円～

月額・人数で増えません

ENVIRON が変えること

**システムの提供から、
環境の提供へ。**



全体像

AIが働ける場所を、 御社専用にご用意します。

御社専用の仮想サーバ（VPS＝土地）に、AI（作業員）と、最初から使える道具（共用設備）を入れてお渡しします。業務システム（建物）は、その上に建てていきます。

土地＝御社専用の仮想サーバ（VPS。ほかのお客様と領域を分けて使います）。建物＝業務システム。道＝データのつながり。歩いているのが作業員（AI）です。サーバの面倒は当社が見るので、情シスのいない会社向けです。

システムを買うのではなく、作れる場所を持つ。

これまで

手作業、手作業、手作業。

せっかく作ったシステムも、メールやFAXの発注書から手入力か、せいぜいCSVでの一括入力。

でも間違いがないように、一件一件目視で確認。

ウェブサイトを更新しようにも、ウェブデザイナーにメールを作成し、数ラリーで更新費5万円。

AIを使おうにも、クラウドのシステムとは未接続で、結局手作業が発生。

お、定時だ。残業できないので帰らなきゃ。

どんな立派な建物（システム）も、人が働かなきゃ動かない。限られた時間の中で、作業に追われ、本来やるべき仕事に全く手がつかない。。。



現在

手作業から解放された、 ように見えます。

ですが、実際は業務量は変わらず、テキストや画像生成が多少捗る程度。肝心な他の業務に充てる時間はなく、AI生成に割かれる時間だけが増えていきます。

その間にも業務は溜まっていき、肝心のウェブサイトの更新や新企画は後回しになってしまいます。

人とAIが一緒に働く前提には、まだまだ程遠い。

なぜこんなことが起きるのか

**現場は回っている。
でも、このままでは続かない。**

**これを打破するには、システムの見直しではなく、
仕事が置かれる環境を根本的に見直す必要があります。**

今の環境は、人とAIが一緒に働くことを前提にはしていません。数多あるAIサービスの契約が増えるほど、逆に効率が落ちることもあります。

The background is a stylized illustration of a building under construction at dusk. The building is a multi-story structure with a modern, blocky design. It has several windows and doorways, some of which are open. The building is surrounded by scaffolding and construction materials, including stacks of wood and concrete blocks in the foreground. The sky is a deep blue, and the overall scene is dimly lit, suggesting the end of the day. The text is overlaid on the left side of the image.

これから

システムだけを納品するのを、 やめました。

これまではシステム（建物）だけの納品でした。設計図は当社が持ち、直すたびに見積もりと保守の契約が要りました。これからは、**御社専用の仮想サーバ（VPS。区画整理された土地）**と、そこで人間と働く**AI（作業員）**を、一緒に構築します。つまり、発注書の転記や請求と入金の突き合わせのような手作業を、御社の中で道具にして、御社の手で直せます。

サーバが土地、システムが建物、AIが作業員です。



01

土地

御社専用の仮想サーバ（VPS）を1台。ほかのお客様と領域を分けて使います。御社の記録の置き場所が、ここに決まります。



02

建物

システムです。サイトも業務データも、この上に置きます。置き場所が同じなので、写して回らなくてもデータがつながります。



03

作業員

そこに住むAI。話しかけるだけで、大抵のことは直してくれます。それでも最初はずまずくので、伴走支援（月額・任意）で隣に座ります。



04

記憶

やりとりも結果も、ここに溜まります。サービスごとに散らばりません。

この3つの言葉は、ここまでです。以降は、サーバ・システム・AI と普通に書きます。

7つの道具が、最初から入っています。

建物（業務システム）を建てる前から、環境に標準で通してある道具です。これは商品ではなく、設備です。面倒はインフラ保守（月額）の範囲で見ます。

設備	何をするか
チャット	社内の連絡と、作業員（AI）への頼みごとが同じ場所でできます。会話は御社のサーバに残ります
記憶	メモと手順のノート。書いたものを作業員が読めるので、書くほど頼みごとが通じやすくなります
書庫	社内の文書を読み込んで、そこに書いてあることだけ答えます。規程やマニュアルの問い合わせ係
ポスト	置くと、動きます。会議の録音を置けば議事録に。発注書のPDFを置けば読み取りに
朝の数字	毎朝そろそろ数字の画面と、定時実行の土台。何を並べるかは最初の1本で決めます
つなぎ口	ログインを束ねる認証の土台（OIDC）と、Google Workspace・Microsoft 365への接続口
運転記録	どの道具がいつ動いて、成功したか失敗したか。作ったものの台帳

このうち**チャット・記憶・書庫**は、社内で使う分については、そのままChatwork・Slack・Notion・社内文書AIの代わりになります。取引先との連絡に使っているものはやめられず、写しを自社側（ポスト）に集める形になります。当社の月額は人数で増えません。会話もメモも御社のサーバに溜まり、作業員が読める**資産**になります。

まずは

サーバとAIだけの、 小さく始める形もあります。

小さい形とは、サーバと作業員（AI）と7つの共用設備だけをお渡しする形です。導入50万円（使う方3名まで）と当社の月額10万円〜で始められます（AIのご利用料は別に、御社がAnthropicと直接ご契約）。最初の1本（受託開発・別見積）は、付けなくても大丈夫です。

大きなシステムを作るとなると、ウェブやシステムの知識や経験も必要になるので、隣に座る伴走支援（月額10〜30万円・任意）を用意しています。何かから手をつけていいかわからない。社内のリテラシーをアップしたい。御社に要るのは、詳しい人ではなく、困りごとを言える人です。



従業員10〜29人の会社では、48.2%にシステム担当者がいません（kubell「中小企業のデジタル化に関する調査」、2025年12月）。どこに何時間かかっているかは、導入の中で一緒に見て、手作業の一覧表にしてお渡しします。まずは、いま一番手間のかかっている紙を数枚お持ちください。

お売りしているもの

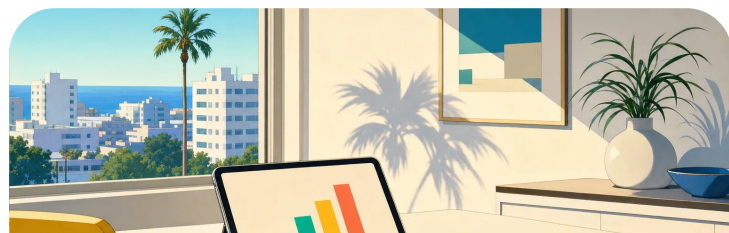
**買うのは、できあがったシステムではなく、
必要なときに自分たちで作れる状態です。**

**作業員（AI）は、御社のサーバの中で
実物のデータとプログラムを見ながら働きます。**

要るものを、要ったときに自分で作れるようにする。それが商品です。AIによって、開発の手間と単価は下がりました。それでも、規模が大きければ千万円級の開発は残ります。だから、作る範囲を絞ります。何を作るかを決めるのは御社です。空いた時間で次に何をなくすかは、伴走支援（任意）の打ち合わせで一緒に決めます。

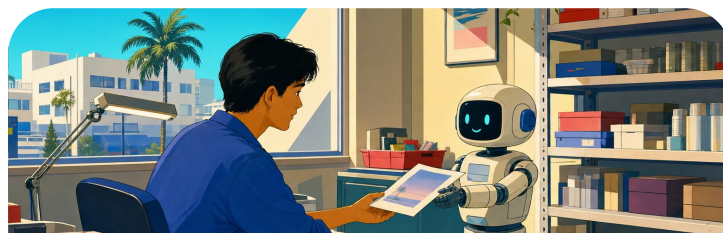
できること

毎朝の集計、転記、突き合わせ。 たとえば、こんなものが作れます。



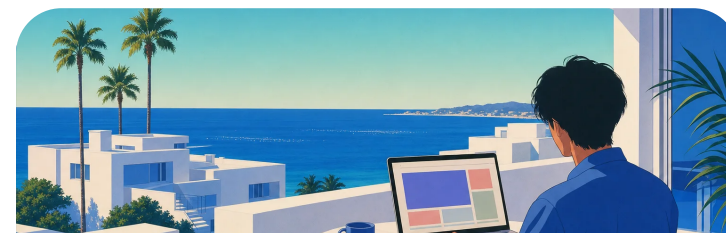
数字を、毎朝そろえる

売上、注文、客単価、去年の同じ日。誰も集計しないまま、席に座る前にそろっている状態にします。頼み方は、チャットに日本語で「昨日の売上と客単価を、毎朝8時に1枚にして」と書く形です。



現場の困りごとを、その場で

発注書の書き写し、シフト表、請求と入金突き合わせ、在庫の数合わせ、督促の一覧。御社だけのやり方の部分を、思いついた日のうちに作業員（AI）に頼んで試せます。最初の1本は当社が作り、2本目からは御社が作ります。



サイトを、頼まずに直す

更新のたびにメールを書いて見積もりを待つ必要がなくなります。サイトと業務データが同じ場所にあるためです。

生成AIを「会社での導入はなく、使用は個人の判断に任せている」中小企業は64.9%（商工中金「中小企業の生成AIの利用にかかる調査」、2026年3月）。個人のアカウントで作った便利は、その人が辞めると会社に残りません。作ったものは**会社に残り、他の社員も使えます**。個人のパソコンで完結する自動化とは、残り方が違います。

ゼロからは、作りません。

作業員に「タスク管理のしくみを作って」と頼む前に、当社はまず検索します。「タスク管理 OSS」。これだけで、候補が画面に並びます。**この困りごとは、御社が最初ではありません。**先に困った誰かが、答えをソフトの形で残してくれています。だから、ありがたく使わせてもらうところから始めます。

順番

まず、探す

世の中にすでにあるかを見ます。プロジェクト管理・タスク管理・メルマガ配信・MA・フォーム・アンケート・アクセス解析・SNS管理・顧客管理・ファイル共有・チャット・掲示板・ショッピングカート・カレンダー・予約システム。設計図ごと公開されて無料で使ってよいソフト、OSS（Open Source Software＝オープンソースソフトウェア）が、**選べるほど**あります

土地に建てる

選んだOSSを御社のサーバに置きます。ソフト代は0円。データは最初から御社のものです

御社の形に直す

足りないところだけ、作業員（AI）が直します。ゼロから書くより短い時間で、世界中で使い込まれた安定したものになります

作るのは、世の中に無い**御社だけのやり方の部分だけ**。それでもゼロから作ることになったら、無駄にはなりません。作業員は御社のサーバの中で**実物のデータとプログラムを読みながら**働きます。書き込むのは試す側だけで、本番に出す前は当社が確認します。記憶だけで答える使い方より、AIにありがちな作り話（ハルシネーション）が起きにくく、どこまで網羅できたかを数えて確かめられます。／費用面では、ソフト代0円。かかるのはサーバ代（当社の月額範囲）と直す手間だけです。／なお**選ばないOSS**もあります。勤怠・給与・会計など法律が毎年変わる領域は、OSSでは法律を追いかける係がいません。市販の既製品をお使いください。

7つとも、同じ流れです

AIが解決するのではなく、AIが道具をつくります。

問題をAIに投げて答えをもらうのではありません。その作業のための**道具を1本**つくって、それを毎日動かします。

①

開発

作業員（AI）に言って、その作業のための道具を1本つくります。仕様書は書きません。決めながら、つくります。最初の1本は、当社が作ります（別見積）。

②

運用

できた道具が、毎日ひとりでに動きます。**ここに作業員は入っていません**。だから毎回、同じ結果が出ます。

③

改善

使ってみて直したいところを言うと、作業員が直します。**2本目からは、御社ご自身がここを回します**。御社に要るのは、詳しい人ではなく、困りごとを言える人です。

毎回AIに聞くわけではないので、**答えがぶれません**。おかしければ元のデータまでたどれます。／そして③を御社が回せるようになった時点で、当社の伴走支援は要らなくなります。**そこが目標です**。

業種ではなく、作業で探してください。

御社が何を売っているかは、お聞きしません。お聞きするのは、朝いちばんに誰が何の画面を開いているか、注文がどんな形で届くか、名簿がどこにあるか、です。

	いま	これから
毎朝、数字をそろえる 社長／8:40	画面をいくつも開いて写す。その人が休んだ日は数字が出ない	集計するしくみを1本。席に着く前にそろっている
在庫の数を合わせる 受注の担当／11:20	3拠点に12個あっても、モールには5個しか出ない	あいだに1本。数を足して渡す
注文を社内の形にそろえる 営業事務／9:10	紙・FAX・メール・エクセル。様式がばらばら	どんな形で来ても受ける。相手は変えさせない
請求と入金を突き合わせる 請求と入金担当／14:00	突き合わせが三回。道具は互いに口をきかない	会計ソフトはそのまま。読みに行って突き合わせる画面
お客様の記録をまとめる 店長／10:30	同じ方が2店に来ても、一人と数えられない	予約・記録・売上を、人の軸で一本に
サイトと中身を直す 販促の担当／12:00	メールを数ラリー、数日待って更新費5万円	同じサーバの上。思いついた日のうちに触れる
アカウントを開ける、止める 総務の担当／9:00	サービスの数だけ作り、数だけ止める。消し忘れが残る	1か所足せば全部で使え、1か所止めれば全部止まる

倉庫も店舗も持っていない会社にも、毎朝の数字と、請求の突き合わせと、人の出入りはあります。／重なり方で業種が見えます。**在庫**=複数倉庫のEC。**記録**と**アカウント**=月10万円級の店舗・施設。**注文**=紙とFAXの代理店。

ほかにも、こんな仕事に使えます。

上の7つは、どの会社にもある作業です。ここからは会社ごとに違う仕事の例で、どれも当社が「最初の1本」として作れる大きさです。**すでに動いている実績ではなく、作れる形の例です。**

分野	仕事	作る道具
契約とお金	見積から契約書まで	見積を置くと雛形に沿った契約書の下書き。変えた箇所に印。最後は人が確認
	freeeとつないだ試算表	APIで毎月取り込み、部門別・店舗別の試算表を朝の数字に。前年・予算との差も
	事業計画書	試算表と受注の記録から、根拠つきの下書き。様式に合わせて章立て
	補助金・助成金の要件チェック	公募要領を書庫に入れ、対象かどうかの一覧と申請書の下書き
	契約台帳と更新期限	契約書PDFを台帳に。更新・解約の30日前にチャットへ知らせる
企画と調査	企画の精査	前提・数字の根拠・抜けている論点を一覧に。穴を出す役
	市場リサーチ	公的統計・業界団体・競合サイトから出典つきで一枚に。毎月同じ手順で更新
	価格と競合の定点観測	毎朝記録し、変わった日だけ知らせる
	お客様の声の集計	アンケート・口コミ・問い合わせを分類し、月ごとの傾向に

集客と販売。

分野	仕事	作る道具
集客と販売	ECショップの運用	受注の取り込み・在庫の同期・出荷連絡・レビュー依頼を1つの画面に
	メーリングリストと広告の管理	配信リストを自社サーバに（listmonk等のOSS）。広告の成果を毎朝1枚に
	MEO（地図の検索で見つかる）	ビジネスプロフィールの投稿・口コミ返信の下書きを店舗ごとに。順位と口コミ数を記録
	SEO（検索で見つかる）	順位・流入・表示回数を毎週記録。伸びた記事と落ちた記事を一覧に
	AIO（AIの回答に引用される）	会社情報・FAQ・構造化データを整える。効果は約束せず、記録で確かめる
	SNS投稿の下書きと予約	媒体ごとの長さや形に合わせて下書きし、予約投稿

SEO・MEO・AIOは、順位や表示を約束できる仕事ではありません。当社が作るのは**記録して確かめられる道具**です。

運用と基盤。

分野	仕事	作る道具
運用と基盤	ダッシュボードの生成	売上・在庫・予約・広告を1つの画面に（朝の数字＝Metabase）。出どころまでたどれる
	既存のアプリを束ねるサイトコントローラー	予約管理・PMS・決済・清掃の連絡を1つのハブに。空室と料金の更新を一か所から
	研修動画の文字起こし	文字起こしして書庫へ。新人の質問に書庫が答える
	多言語化	サイト・メニュー・案内文を英中韓に。用語集を記憶に置いて訳語をそろえる
	採用の応募者管理	一覧・日程調整・面接メモを一か所に。見られる人を役割で限る

契約書・会計・補助金のように法律が関わるものは、**下書きまでを道具が作り、最後の確認は人（必要なら士業）が行います。**／freee・Google・Meta・Shopify などとのつながりは、各社が公開しているAPIの利用条件の範囲で行います。

先に、お断りしておきます

何時間かかっているかは、 書きません。

会社ごとに違うからです。同じ作業でも、人数と、いま使っている道具の数で変わります。ここに「何時間が何時間になる」と書けば、それは他社の数字か、こちらの見込みです。どちらも御社の数字ではありません。／ 実際に何時間かは、導入のときに一緒に測って、手作業の一覧表としてお渡しします。売り文句ではなく、納品物のひとつです。

指が止まったところが、最初の1本です。

全部いっぺんには要りません。一つ選んで、そこだけを1本にします。選ぶ目安は三つです。毎日あるか。二人以上が同じ数字を写しているか。その人が休むと止まるか。

止まるものから先に手をつけます。最初の1本は、決めるところから作るところまで当社が引き受けます。2本目からは一緒に決めて、御社が作ります。

それでも決められなければ、指が止まったところで開いている画面と、手元の紙を、そのまま持ってきてください。どこに手間がかかっているかを、一緒に見るところから始めます。初回のお打ち合わせと洗い出しは、無償です。



御社の場合

サービスとサービスのあいだは、 手作業で埋まっています。

予約の会社は予約に詳しく、レジの会社はレジに詳しく、会計の会社は会計に詳しい。どれも、よくできた道具です。ただ、**別々の会社を作っています。**だから、あいだは必ず空きます。仕様が悪いのではなく、別の会社である以上そうなる、という話です。そして空いたところに、毎月、人の手が入ります。同じ数字を二度打つ二重入力、事務系社員の56.6%が経験し、原因の1位は「複数のシステムがあり連携されていない」でした（オロ 働き方意識調査2026、2026年5月）。

複数の倉庫から出している、EC事業者

いま起きていること

モールに出る数	3つの倉庫に5個・4個・3個あっても、モールには 12個ではなく5個 しか出ません
なぜそうなるか	受注管理の側が「いちばん多い倉庫の数」を送る決まりだからです。売り越しを防ぐための、正しい設計です
1注文が2倉庫に またがると	伝票を人が分けて、倉庫ごとに納品書を出し分けます。公式のマニュアルにも、人の作業として書かれています
送り状を戻すとき	モールは1つの注文につき1つしか受け付けません。 2か所から送ったことを伝える道がありません
倉庫を1社増やすと	CSVの形も締め時間も違うので、変換して送る往復が1本増えます

いずれも各社の公式仕様・公式マニュアルに書かれています。不具合ではなく、そういう設計だという話です。だから、どの製品にお乗り換えになっても消えません。

レジは無料なのに、月に10万円が出ていく。

飲食店、物販店舗、インドアゴルフ、サウナ。

	中身	月あたり
決済手数料	月商400万円・キャッシュレス7割で決済額300万円。3.24%。 年1千万円を超えると割引の対象から外れます	約97,000円
固定で出るもの	ハンディ13,200／シフト3,300／予約5,500／食べログ42,000／ぐるなび20,250／会計1,980	約86,000円
無人の施設なら	会員管理35,000／決済連携5,000／解錠18,000／無線15,000／経営パック8,000	約81,000円
	ここに決済手数料が乗ります	14万円級

2026年8月時点の各社の公表価格から組んだ一例です。**レジ本体（Airレジ）は月0円**、シフトも10人で月3,300円。出ていっているのは、その周りに足したものの合計です。／育つほど率が上がるのは、これが固定費ではなく**変動費**だからです。

下がるものと、下がらないもの

下がります

決済手数料。これは1円も下がります

食べログ・ぐるなびの掲載料と送客手数料

会計ソフト（当社は作りません）

—

下がります

予約台帳の月額

会員管理の月額

シフトの月額

毎月の突き合わせに消えている時間

決済は「つなぐ」のであって「作る」ではありません。集客の出稿費も、システムの話ではありません。ここを曖昧にしたまま金額を出すと、お詳しい経営者ほど嘘だとお感じになります。だから、先に線を引きます。

中身が「御社の話」か、「世の中の話」か。

やめられるサービスかどうかは、この一つの物差しで見当がつきます。御社の話（御社のデータとルール）だけでできているものは、土地に置けます。世の中の話（法律・大手の仕様・機械）を含むものは、追いかける係が要るので既製品に任せます。

扱い	たとえば	なぜ
丸ごと置き換え	社内チャット（Chatwork・Slack）／メモ・wiki（Notion）／コミュニティ（BAND）／予約台帳／会員管理	中身が御社の話だけ。有料のものは 1人あたり月額が消え 、無料のもの（コミュニティ等）は 名簿と記録が自社に戻ります
本体は残して、周りを吸収	レジ（Airレジ）／受注管理（ネクストエンジン・GoQなど）／サイトコントローラー（宿泊のOTA接続）	レジ本体は月0円で、やめても下がりません。受発注はモール連携が毎年変わる世の中の話。 周りの有料アプリと、あいだの手作業を引き受けます
つなぐだけ	決済（Square・Stripe）／EC（Shopify）／メール／カレンダー	作りません。既存のものに接続します。決済手数料は1円も下がりません
作りません	会計・給与・勤怠・年末調整・社会保険	法律が毎年変わる領域です。既製品をお使いください

払い方でも見分けられます。**人数で払っているもの**は、置き換えれば人数分が消えます。**率で取られるもの**（決済手数料・送客手数料）は、何をしても消えません。**無料のもの**は、たいてい会社の記録で払っています。



御社の場合②（つづき）

同じ人が来ているのに、 一人と数えられない。

ゴルフ2施設とサウナ4施設に、同じ方が来ています。ですが既製品は、それを一人と数えません。**1店舗ごとの料金で、店をまたぐようには作られていない**からです。業態が違えば、システムごと別になります。

ここを埋める商品を探しましたが、見つかりませんでした。

この穴の当事者は、私です。

紙とエクセルで受発注をしている、代理店・ブランド運営会社

いま起きていること

注文の入り方	紙、FAX、メール、エクセル。取引先ごとに様式が違います
標準の仕様書にも	業界標準の公式ガイドラインが、ブラウザ型Web-EDIの 正規の業務フロー として「表示・印刷 → 手書メモ → 再入力 」を図に描いています
AIで読み取っても	文字は読めます。ただ「白Tシャツ」が自社のどの商品コードなのか、「1ケース」が何枚なのかは、読み取りの外です。そこで人に戻ります
突き合わせ	発注書と納品書。納品書と請求書。請求と入金。 三回あります
相手が乗り換えないと	受発注システムの提供元自身が「取引先によってはFAXやEDIから受発注システムに置き換えることが難しいケースがあり」と書いています
結果	本来やるべき営業の時間が、ここに消えています

取引先に紙をやめていただく必要はありません。先方の形はそのまま構いません。こちら側だけで受けられるようにします。／ いちばん確かな証拠は、**受発注システムの会社が、人力の代行サービスを別の事業として売っていることです**。受注データの入力、発注・出荷指示、商品データの登録代行。システムで消せると考えているなら、その事業は要りません。（出典：流通システム標準普及推進協議会「流通BMSにおけるWeb-EDIガイドライン」第1.0版／CO-NECT株式会社 公表資料／株式会社ユニリタ 公式サイト）

オプションについて

環境だけでも、 買えます。

サーバと作業員だけのご提供でも大丈夫です。ただ、当社自身の施設では、予約管理という1本が先に動き、そのあとにSWING LABなどの2本目、3本目が続きました。お客様の事例では、まだ2本目に入った会社はありません。だから、何か1本が動いている状態でお渡しすることをお勧めしています。

最初の1本だけは、当社が作ります。

原則	当社は代わりに作りません。当社が手を動かして完成させれば外注と同じで、 御社に力が残らない からです
例外	最初の1本だけは別です。 決めるところから作るところまで、当社が引き受けます
なぜ	更地に立って「さあ何を建てましょう」と言われても、お困りになるからです。1本建っていれば、2本目の頼み方が分かります
2本目から	一緒に決めて、御社が作ります。ここからが、本来の伴走支援です

これは環境の一部ではなく、オプションです。費用は受託開発として別にお見積もりし、月額には溶かし込みません。溶かし込めば「何に払っているか分からない月額」になり、当社が申し上げていることと食い違うためです。

最初の1本には、業種ごとに型があります。

どれも、既製品と既製品の「あいだ」を埋めるものです。いま使っている製品は抜きません。レジも予約も会計も今のまま使い続けていただき、替わるのは、あいだで人が写して回っていた作業だけです。

	型	やること
①	在庫のハブ	3つの倉庫の数を足してモールへ／混ざった注文を倉庫ごとに割る／倉庫ごとの形に変換して渡す／戻った追跡番号を入れる
②	人のハブ	予約・会員・入退室・課金の履歴を「人」の軸で一本にまとめ、レジと決済と会計へ渡す
③	受発注のハブ	どんな形で来ても受ける／社内の一つの形にそろえる／納品と請求をつなぐ／入金と突き合わせる
④	枠のハブ	宿泊・施設向け。部屋・打席・時間枠の台帳を御社のサーバで持ち、直販の予約をここで受け、サイトコントローラーやOTAへ出し分ける

当社が作る最初の1本の保守料は、**いただきません**。止まったら、原因を調べるところから直すところまで、月額の中です。中身はデータの受け渡しだけで、法律が毎年変わる部分（会計・給与・年末調整）を含んでいないからです。直しなくなったら、作業員に言えば直ります。**従来の受託開発と違うのは、ここです**。／御社ご自身が作られた2本目以降は、作った時点では保守の対象外で、業務が頼るようになった時点で顧客システム保守（都度お見積もり・月額に加算）に入れるかをご相談します。

最初の1本のその先

このハブが、御社の基幹システムになります。

最初の1本は、すきまを埋める道具として入ります。ただ、埋めているうちに、商品と顧客と枠の**台帳**がここに集まります。台帳が集まった場所を、世の中では**基幹システム**と呼びます。

	窓口（チャンネル）	台帳（御社の基幹）
何が	レジ、モール、OTA、決済、EC（Square・Stripe・Shopify・楽天・Amazon・じゃらん等）	商品・顧客・価格・枠の台帳 。御社のサーバにあります
性質	増やせて、替えられます。値上げされたら、替えればいい	どの窓口を替えても、 台帳は動きません
呼び名	お客様との接点	大きな会社が 基幹システム と呼んで大切にしているのは、これです

決済（Square・Stripe）は「つなぐ」のであって「作る」ではありません。手数料は上がりません。モールやOTAへの接続を既製品（受注管理・サイトコントローラー）が担ってくれているなら、そのまま活かします。抜きません。**基幹になるのは、台帳のほうです。**

金額は載せません。ただし、実例の金額は書きます。

4つの型に、それぞれいくら、と書けないからです。1本の大きさが、会社によってまるで違います。

小さいほうから書きます。業務のしくみを1本だけ外注すると、当社が見聞きした範囲では100万～300万円ほどです。当社がお見積もりした例では、美容サロン5店舗で、予約と顧客カルテと売上をひとつにまとめる1本が**1,210万円（税別）**でした。5店舗の5つのサービスを統合する、大きい側の例です。同じ「人のハブ」でも、店舗数と、いま使っているサービスの数と、どこまで引き継ぐかで変わります。

この桁のものを月額に溶かし込めば、**何に払っているか分からない月額**になります。だから、別にします。

これを買わなくても、環境はお渡しできます。

数字を出すのはプログラム。AIは、それを作る係です。

AIに聞くと、答えが返ってきます。それが合っているかどうかは、聞いた人にはわかりません。生成AIを活用している企業が課題に挙げる1位も「情報の正確性」50.4%です（帝国データバンク「生成AIに関する企業の動向調査」、2026年3月）。だからAIが数字を出すのではなく、AIが、数字を出すしくみを作ります。できたしくみは毎朝データを集計して数字を出し、**その集計にAIは入っていません。**

AIに聞く場合

答えるのはAI

同じことを聞いても、違う答えが出ることがあります。その数字がどこから来たのかも、たどりにくい。毎回が一発勝負です。

ENVIRON

数字を出すのはプログラム

毎回、同じ数字が出ます。おかしければ、元のデータまでたどれます。一度確かめれば、あとは同じ計算を繰り返すだけです。

ただし、間違いがなくなるわけではありません。AIが書いたプログラムの中身が間違っていることはあります。だから試す場所で動かし、結果を見てから本番に出します。／むしろ**間違いには気づきやすくなります。**文章の間違いは読んでも気づきませんが、プログラムの間違いは結果が明らかにおかしいので気づきます。先月の売上が0円、のように。／もうひとつ。**文章のほうはAIが書きます。**「今日はここを見たほうがいい」の一行や記事の下書きは参考としてお使いください。**数字と文章は、分けてお考えいただくのが正確です。**

2本目からは、見積もりも会議も要りません。

これまで — 外注



次に何か要るたびに、また見積もりから。たいていは、その前に忘れます。

これから — ENVIRON



2本目からは、商談から始めなくてよくなります。会議も、稟議も、要りません。言うのは、その作業を毎日している方です。チャットに日本語で書くと作業員が作り、試す場所で確かめ、本番に出す前は当社が確認します。

業務のしくみを1つ外注すれば、100万～300万円かかります。それが月額範囲内で作れるようになると、比べる桁が変わります。



実績

本当に効くんでしょう？ 自社の6施設とグッズECで、先に稼働させました。

単なる企画ではありません。当社が運営するゴルフ2施設・サウナ4施設と、グッズECで、実際に必要なシステムとして稼働しています。置き換えた手作業は、電話で受けた予約の転記と、毎朝の売上の集計。業種が違って、手が止まる場所はそう変わりません。

実績

数字で出ています。

予約数

8倍

電話とスプレッドシートで受けていた予約を、自分たちで作った予約管理に置き換えた結果。2024年9月からの1年間で、2025年9月からの1年間の比較。置き換えたのは、電話で受けて表に写す手作業です。

で施設が黒字化

3か月

予約が伸び始めてから、その施設単体の収支がプラスになるまでの期間。

で経営基盤を構築

1か月

売上・注文・客単価が毎朝そろう画面を、当社が作って動き出すまでの期間。今日の一手の候補は、AIが参考として一行つけます。数字を写す人はいません。グッズECにて。

いずれも当社が運営または制作・運営を担当した事業での実績です。数値はうちで実際に数えた数字です。

作ったものの一覧

お客様ではまだ始まっていない2本目を、自社ではここまで作りました。

つくったもの	中身	成果
予約管理 ゴルフ施設	電話とスプレッドシートで受けていた予約を置き換え	予約数8倍。そこから3か月で施設がもうかるように
SWING LAB ゴルフ施設	弾道計測器の画面を1枚貼ると、症状ではなく原因を順番に並べ、必要な練習だけの4週間メニューを出す	事務を減らす道具ではなく、お客様が上手くなる道具
経営基盤「風姿花伝」 グッズEC	売上・注文・客単価が毎朝そろそろ。今日打つべき一手を毎日提案。お客様が結局いくら使ってくれるか、来なくなりそうか。広告の費用対効果、検索の順位、メルマガ、チャットボット	1か月で構築。集客記事は毎日1本、ひとりで書いて公開
イベント運営一式 KIDS-RUN CAMP	チケット販売とカード決済、マイページ、入場用QRコード、グッズ19点の先行販売・在庫・配送手配	運営に必要なものを、すべて自分たちで

進行中の事例、3件。 途中のまま、正直に書きます。

サービスを始めて間もないため、公開できる完成形はまだ多くありません。ここに載せた3件は、どれも途中です。途中のまま、進んでいるところまでを書きます。中小企業が足りないと感じている情報の1位は「成功事例や活用事例」83.3%（中小企業基盤整備機構、2026年3月）で、完成を待って出すと御社の判断に間に合わないからです。社名も画面も出しません。まだ動いている最中で、先方の都合があるからです。数字は、当社の記録に残っているものだけです。

最初に決めたのは、在庫の番号の付け方です。

日本と海外に店があり、在庫は数十万点あります。中古なので、同じ商品でも状態が違えば別物です。だから1点に1つ番号を振ります。**個品管理**といいます。この振り方を先に決めないと、番号の数だけレコードが増えて、数年で入りきらなくなります。



いまの仕組みは、ページをまたいで写すたびに20～30秒待ちます。それが1日に100回あります。掛けると、1日におよそ33分から50分を、待つだけに使っています。減らす対象の一つが、ここです。

買取には古物営業法の帳簿等への記載義務が伴うので、査定の入力欄ではなく、**記録が残る場所**として設計しています。権限は人ではなく役割に紐づけて、店舗と本部で見える範囲を変えます。在庫の引当も、同じ画面の中で終わります。

サーバ（土地）は1か所にまとめません。**回線が切れた日でもレジが動くように、店側にも置きます。**

決まったのはここまでで、建てるのはこれからです。査定の勘をAIに任せる話は、精度を確かめる段階にも来ていません。今回は触りません。

建てる前に、決めることができました。

個品管理 ／ 帳簿等への記載義務（古物営業法） ／ RBAC（ロールベースアクセス制御） ／ 在庫引当

千人ほどの場を、借りた場所から 自分たちのサーバへ移しています。

借りている場所では、名簿は自分の手元に残りません。ここでは名簿が主宰者個人のアカウントに紐づいていました。人が抜けるとき、名簿も一緒に出ていきます。実際に起きたことです。

出店の申請も、審査も、告知の許可も、一人の判断でした。属人化しています。

いま作っているのは1本だけです。入る、審査する、抜けたら権限がその場で切れる。入会から退会までを一続きで、自分たちのサーバの上に置きます。

会費の継続課金は当社では作りません。外の決済会社の仕組みを、会員側につなぎます。店を並べるほうは、まだ絵のままで動いていません。ログが自社のファーストパーティデータとして残るのは、そのあとです。2本目は、まだ始まっていません。

名簿は、借りた場所には残せません。

属人化 / 会員のライフサイクル / 継続課金（サブスクリプション） / ファーストパーティデータ



予約、カルテ、決済、集計、動画。 5つに分かれ、あいだは手作業でした。

毎月いちばん時間を取っていたのは、予約の受付と、売上の集計と、決済の照合でした。どれも5つのあいだに落ちていた作業です。

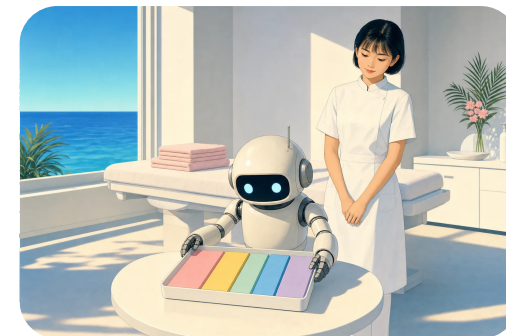
いま作っているのは、予約と顧客カルテと売上を同じサーバ（土地）の上に置く1本です。8月に開発、9月に試して、12月に5店舗へ出す予定で進めています。2026年9月時点で、まだ出ていません。

指名の理由になっている個人の勘を、言葉と手順に置き換える作業も始めました。**暗黙知を形式知に変える**、と呼ばれる部分です。ここは終わっていません。

カルテは施術の記録で、個人情報です。何に使うかを先に決めて書き、そこから出ません。体調に関わる記述が混ざれば、**要配慮個人情報**として扱いが変わります。集客や広告に回す話は、そこを片づけてからです。

出したあとは、直したいところを作業員（AI）に言って直します。直したものは試す場所で先に動かし、本番に出す前に当社が確認します。2本目は、そこからです。

分かれていた5つを、1つのサーバ（土地）に集めます。



最初の1本だけを、当社が作ります。

3件に共通しているのは技術ではありません。**記録の置き場所を、自分たちで決めたことです。**サーバ（土地）が自分のものであれば、システム（建物）は建て替えられます。

どの案件も、当社が作るのは最初の1本までです。2本目からは一緒に決めて、御社が作ります。**その2本目は、まだどこも始まっていません。**始まったら、ここに書きます。お客様ではまだですが、自社では上の一覧の4つを自分たちで作りました。2本目が回った証拠は、いまはそこだけです。

紙とFAXで来る受発注を引き受ける型は、いまお見せできる件がありません。動いているものが増えたら、そのつと足します。

手作業の時間が減るのは、よそでも同じ。 違いは、その先で要るものを御社が作れるかです。

一般的なAI活用支援は、AIを作業を速くする道具として渡します。まず御社の手作業の時間が減る。ここまでは当社でも、よそでも起きます。違いは、減ったあとです。効果が減らせた作業時間で頭打ちになるか、次に要るものを御社が自分で作れるようになるか。

一般的なAI活用支援

削減できた時間まで

効果は、いま人がやっている作業の量までです。それ以上は増えません。比べる相手は、社内にパソコン担当を1人雇う費用です。

ENVIRON

作れるものの数

要るものを、要ったときに自分で作れるようになります。作るのは詳しい人ではなく、困りごとを言える人で、作業員（AI）に話しかけるだけです。最初はずまずくので、伴走支援で隣に座ります（任意）。比べる相手は、外注の開発費です。業務のしくみを1つ外注すれば、100万～300万円かかります。

他のご検討先との違い

当社の月額、人数で増えません。

一般的な席数課金

人数に比例して増える

全社に広げるほど費用が増えるため、一部の担当者しか使わない状態が固定します。

ENVIRON

サーバの組み方だけで決まる

当社の月額は人数で変わりません。人数が増えるほど、一人あたりのコストは下がります。

ただし据え置きなのは**当社の月額**だけです。AIのご利用料は御社が直接ご契約いただくもので、**こちらは人数分だけ増えます**。／ 4人目からはログインを1つ追加することに設定費50,000円（初回のみ）がかかりますが、月額は増えません。

他のご検討先との違い

研修型・コンサル型・Sler型との比較

分類	提供内容	AIが動くサーバ	相場
AI研修・教育型	半日～1日の研修、社内が慣れるまで	御社で用意して、面倒も御社で見る	1人 15～30万円
伴走コンサル型	仕事の見直し、月1回の振り返り、使いどころ探し	御社で用意して、面倒も御社で見る	月 10～40万円
導入支援型	環境の設計、使い方の決めごと	御社で用意して、面倒も御社で見る	月額制
大手のシステム開発会社	閉じたネットワーク、厳しい監査への対応	構築	金融・公共・医療向け
ENVIRON	上記に加えて、サーバの提供と面倒見。サイトと業務データを同じ場所に	当社が用意して、面倒も当社が見る	月 10万円～＋伴走支援

研修やコンサルは、AIが動くサーバを御社でご用意いただくのが前提です。詳しい人がいない会社は珍しくなく、従業員10～299人でシステム担当者がいない会社は27.5%、10～29人では48.2%（kubell、2025年12月）。**そういう会社では、そのサーバの面倒を見ること自体が最初の壁になります。**せっかく習っても、だんだん使わなくなります。／なお当社の伴走支援の価格帯（月10～30万円）は相場に収まっています。**価格そのものは差別化になりません。**違いは、AIが動くサーバを当社が用意して面倒を見ることです。習ったことを使う場所が、御社の側に残ります。

他のご検討先との違い

社内文書に答えるAIとの違い

	社内文書に答えるAI	ENVIRON
すること	読んで、答える	作って、動かす
入れるもの	資料（PDF、議事録、マニュアル）	やってほしいこと
出てくるもの	答え	動くしくみ
サイトの更新	下書きまで。上げるのは人	上げるところまで
終わったあとに残るもの	やりとりの記録	毎朝ひとりでに動くもの

AnythingLLM のような、社内資料を読み込んで答えるサービスとの違いです。「先月の未入金の一覧が欲しい」と言ったとき、前者はその一覧が資料に書いてあれば答えます。書いてなければ答えられません。当社は、会計のデータを読みに行つて**突き合わせる画面を作ります**。翌朝から毎日、勝手に出るようになります。／ **社内の規程やマニュアルについて聞きたいだけなら、そういうサービスのほうが向いています**。無料で使えるものもあります。／ なお、そうしたサービスを動かすにもサーバが1台要ります。**当社のサーバの上に置くこともできます**。

他のご検討先との違い

Claude Cowork との違い

	Cowork	ENVIRON
対象	個人の手元の作業	会社ぜんたいの土台
成果の置き場所	個人のパソコン	共有のサーバ。他の社員も使える
行き着く先	作業の自動化	社内のしくみを自分たちで作る
サイト・既存システム	対象外	同じ場所で直せる
夜のあいだも動くか	できない	できる

取り合う相手ではなく、使う場所が違います。個人の手元の作業で足りるなら、Coworkのほうが向いています。会社の仕事として全員で使うなら、成果の置き場所が会社のサーバに要ります。ファイル整理を自動化したいだけで、サイトも業務システムもお持ちでない場合は、**Coworkをお勧めします**。無理に当社を入れても定着しません。

ご検討にあたって

向き・不向きが、はっきりしています。



向いています

社内に詳しい人がいない／手作業が多く残っている／サイトの更新を制作会社に頼むたびにお願いしている／業務システムを外注しているが、見積もりと納期に不満がある／従業員数十名まで



向いていません

決裁される方が打ち合わせに出られない／今期は仕事のやり方を一切変えたくない／サイトも業務システムもお持ちでない。当てはまる場合は、そうお伝えします。売っているサービスをそのままお使いになるほうが確実で、無理に入れても定着しないからです。

生成AIを使わない理由に「利点・欠点を評価できない」を挙げる会社は43.8%（東京商工リサーチ、2025年8月）。評価を御社に押しつけず、当てはまらない場合は当社からそうお伝えします。

お高いんでしょう？ 比べる相手は、パソコン担当を1人雇う費用です。

導入

50万円

使う方3名まで。手作業の洗い出しから設計、サーバの用意まで。お渡しするものが6つあります。**ご発注時に全額を前払い**。納品できなかったときは、作業に入る前なら全額をお返しします。

インフラ保守（月額）

10万円～

サーバの利用料込み。サーバとAIの面倒を技術の面から見ます。人数では増えません。4人目からはログインを1つ追加するごとに設定費50,000円（初回のみ）で、月額の加算はありません。AIの利用料は人数分、御社からAnthropicへ直接です。

伴走支援（月額・任意）

10～30万円

MAX・Premium・Proの3種類。どの手作業をなくすかを決めて、隣で手を動かします。要らなければ、付けなくて大丈夫です。改善を御社が回せるようになった時点で、要らなくなるのが目標です。

正社員の平均給与は年545万円（国税庁「令和6年分 民間給与実態統計調査」）。ENVIRONは導入50万円と当社月額10万円～で、1年目の当社へのお支払いは170万円～です（伴走支援をお付けなら、その分も。AIのご利用料は別）。雇うか、この環境を持つか。担当を1人雇った場合、減らせるのはその人の手が回る作業の量までです。この環境では、作った道具の数だけ減らせます。消えるのは転記と突き合わせで、判断と、お客様のことを覚えている仕事は残ります。

お支払い先は、3つです。

株式会社田中大介

導入費

初回のみ。50万円（使う方3名まで）。

株式会社田中大介

月額

インフラ保守10万円～。伴走支援をご契約の場合はその分。

Anthropic

AIのご利用料

御社が直接ご契約いただきます。当社の料金には含まれず、
人数分だけ増えます。

据え置きなのは**当社の月額**だけです。御社のお支払いの合計ではありません。ご提案のときに、3つを合わせた毎月の合計でお出しします。**AIのご利用料は変わることがあります**。そのため、ご提案の時点で最新をお確かめします。

「10万円～」の上はいくらか。会社ごとにお出しします。

いま何人で使う これから何人になる
か か



同じサーバで動 サイト 既存のシス
かす や テム



自分たちで作りたい仕事の範囲



1～2年の事業の見通し

一律の段階表は設けません。必要なサーバの組み方は会社ごとに大きく違うためです。**とくに4つ目を必ず伺います。**いまの人数だけで見積もると、うまく回りはじめた頃に増額のご相談が必要になり、うまくいったことが値上げとして体験されてしまうためです。／ 契約書には**人数の上限・動かすシステムの数と大きさ・どれくらい使うか**を書きます。ここを大きく超えたときだけ、ご相談のうえ出し直します。範囲の中なら、契約期間中の月額は動きません。

御社が直接お支払いになります。

当社は再販も上乘せもしません。ここに書く金額は、御社がAnthropic社に直接お支払いになる実費です。見積書でも、当社の費用とは別立てにしてお出しします。

Claudeのプラン	月額	円のめやす	位置づけ
Pro	\$20 年払いなら月\$17	約3,000円	社長のスタートはここ。 Claude本体とClaude Code込み。打ち込んだ内容を学習に使わない設定は、ご自身で切り替えます
Max 5x	\$100	約15,000円	Proの5倍使えます。社長が使い倒し始めてから
Max 20x	\$200	約30,000円	Proの20倍。この規模では、通常は要りません
Team Standard	\$25／人 年払いなら月\$20	約3,750円／人	2席から。管理機能と法人契約（DPA）付き。 打ち込んだ内容が学習に使われない設定が、最初から入っています
Team Premium	\$125／人 年払いなら月\$100	約18,750円／人	Claude Codeを使い込む席。Standardと混ぜて契約できます
Enterprise	お問い合わせ		会社のIDでまとめてログイン、細かい権限管理。この規模では対象外
API	従量課金	使った分だけ	お客様向けのAI機能はこちら。 学習利用はありません

上げるのは、上げる理由が出てからです。

最初から大きなプランをお勧めすることはしません。当社が受け取る額が変わらない以上、勧める理由がないからです。

段階	プラン	上げる目安
はじめ	Pro 月\$20	社長ご本人から。導入の設計も、この前提で組みます
足りなくなったら	Max 5x 月\$100	週2回以上、使用の上限に当たるようになったら。当たっていないうちは、上げません
社員が加わったら	各自Pro／Team Standard	各自Proを追加するか、Teamへ。Teamは2席から。管理機能と法人契約（DPA）が要る段階で切り替えるのが目安
使い込む人が出たら	Team Premium	その方の席だけ上げます。Standardと混ぜて契約でき、全員を上げる必要はありません
お客様向けのAI機能	API 従量課金	ここからは、この仕組みの外です。別契約になります

Claude Codeは、いちばん安いProから使えます。「Max以上でないと使えない」というのは誤りです。／月額のプランにAPIは含まれません。Pro・Max・Teamは「人が使う」ための契約です。／Team以上にすると、打ち込んだ内容が学習に使われない設定と法人契約（DPA）が付きます。ただし、そのためだけに人数は増やしません。

お支払いの中身は、4つの層。必須が2つ、任意が2つです。

層1と層2は必須です。層3と層4はお選びいただけます。業務のしくみ（最初の1本）は、この4層の外で、受託開発として別にお見積もりします。最初の1本は当社が作り、2本目からは御社が作ります。

層1 導入

手作業の洗い出し、設計、サーバの用意。初期50万円（使う方3名まで）。

層2 インフラ保守

サーバとAIの面倒を技術の面から見る。月額10万円～（サーバ利用料込み）。

層3 顧客システム保守

御社ご自身が作られたものが止まったら。原因を調べるところまでは月額に込み。業務が頼り始めたものは一覧表に載せて保守に入れ、その分だけ月額が増えます（都度お見積もり）。作った直後の試作は対象外。

層4 伴走支援

どの手作業をなくすかを決めて、隣で手を動かす。月額10～30万円。

初期50万円は、サーバを用意する代金ではありません。

手作業の一覧表

今どの作業に、何時間かかっているか

導入設計書

サーバの組み方、誰が何を触れるか、運用の決めごと

すぐ使える環境

サーバ、使う方のアカウント、AI、つなぎ方の設定

認証の土台 (OIDC)

ログインを1つに束ねる設定。すでにお使いのアカウントで、これから作るものに入れます

運用の手順書 5本

初回ログイン／やり直し／入社時／退職時／やめるとき

次に作れることの一覧

これから手をつけられる、仕事の困りごとの一覧

最後のひとつが肝です。導入のときに社内を一度洗い出すので、「次に何を作れるか」の一覧が残ります。サイトの改善だけで終わらせないための地図になります。

伴走支援は3種類

伴走支援のプラン	打ち合わせ	隣で手を動かす回	その場でないときの返事	月額
MAX	月4回	月2回	営業日中いつでも	300,000円
Premium	月2回	月1回	24時間以内に一次返信	200,000円
Pro	月1回	なし	週1回まとめて	100,000円

どのプランにも月1回以上の接点を置きます。接点が切れると使わなくなるためです。**使わなかった回数は、翌月に持ち越せません。** Proプランに手を動かす回は含みませんが、導入から3か月以内に1回だけ、追加の費用なしで一緒に手を動かす回を行います。毎月、手を動かす回が要る場合はPremiumからです。／ 伴走支援だけなら、いつでも外せます。1年契約なのは、環境本体（インフラ保守）のほうです。

決める時間と、作る時間

	打ち合わせ（60～90分）	隣で手を動かす回（120分・対面推奨）
主導するのは	当社	御社
やること	何を作るかを決める	実際に作る。1回に1つ、動くところまで仕上げるのが目標
進めかた	今どうなっているかの確認／現場で起きている手作業の聞き取り／次に作るものを選ぶ／詰まっているところの原因さがし	御社ご自身がAIを操作して作る。当社は横で見て、頼み方と分け方を直す
終わったとき	議事録、作ったものの一覧の更新、次回までの宿題	動くもの1点、操作の記録

原則として、当社は代わりに作りません。当社が手を動かして完成させれば、それは外注と同じで、御社に力が残らないためです。時間内に終わらなければ、次回に持ち越すか、範囲を狭めて完成させます。作りかけの道具は試す場所に置いたままで、本番には出しません。止まるのは新しい道具のほうで、御社のいまの仕事はそのまま続けられます。／どうしても当社が作るべきものは、**受託開発として別にお見積もりします。**伴走支援には含みません。ただし会計・給与・勤怠・年末調整は、お見積もりしても作りません。

当社がやらないこと・できないこと

先に、 できないことから。

「何時間で直します」という約束は、いたしません。

できる限り早く動きますが、営業時間内の対応です。24時間の対応が必要な場合は、別途お見積もりします。窓口は当社ひとつで、不具合の原因を調べるところまでは月額に入っています。

原則として、当社は代わりに作りません。

最初の1本だけは当社が作ります（受託開発・別見積）。2本目からも当社が手を動かして完成させれば、それは外注と同じで、御社に力が残らないためです。

サーバの親鍵は、当社が持ちます。

中身をすべて開けられる鍵です。技術のうえでは、当社から社員の方全員のファイルが見えます。どう組んでも、これは避けられません。同僚どうしには見えません。使う方ごとに置き場所とアカウントを分けます。

原因調べまでは月額、頼み方の見直しは伴走支援です。

起きたこと	保守 (月額に込み)	伴走支援 (別料金)
パソコンからサーバにつながらない	●	—
ログインし直せない	●	—
使う方の追加・削除	●	—
AIが立ち上がらない、更新して動かなくなった	●	—
サーバが止まった、証明書の期限が切れた	●	—
ご連絡いただいた不具合の原因調べ	●	—
出てくるものの質が低い、頼み方	—	●
どの仕事を自動にすべきかの検討	—	●
何を自分たちで作るべきかを決める	—	●

この表は契約書に添付します。作った道具が合わない数字を出したときも、原因を調べるところまでは月額です。／原因を調べるところまでを月額に入れているのは、御社が「機械の問題か、頼み方の問題か」を見分けられないからです。そこを有償にすると、ご連絡をためられます。

59 / 76

預けるものと、その扱い。

お預けいただくものについて、都合の悪いことも含めて先に書きます。

サーバの契約名義	当社名義 です。サーバ代を月額に含め、止まらないよう技術面を当社が見るためです。解約時の名義切り替えは行いません。 出ていくときは、引っ越しが前提です。 だから最初から、どのサーバ会社に移しても動く形で作ります
親鍵（管理者権限）	当社が持ちます。 技術のうえでは、当社から社員の方全員のファイルが見えます。どう組んでも避けられないので、先に申し上げて、入るとき条件を契約書に書きます
毎日の控え	標準は 日次7世代+週次4世代 。直近1週間は1日刻み、1か月前までは週刻みで戻せます。保管は サーバ本体とは別の場所 。同じサーバの中だけだと、サーバごと壊れた日に控えも一緒に失うためです。戻す作業は当社が行います（月額の範囲）
やめるときの消去	削除報告書 をお渡しします。消した対象・実施日時・方法の一覧。控えがすべて消え切る日（最長35日後）も記載します
打ち込んだ内容	ご本人には見えます。同僚には見えません（使う方ごとに置き場所とアカウントを分けます）。当社は技術のうえでは見えます

この5つは、いずれも契約書に書きます。**知らないままお預けいただくことのないように。**秘密を守る契約は何かあったあとの話で、誰が入れるかを決めておくのはその前の話です。どちらも要ります。／当社に万一のことがあった場合にも備えて、中身は公開されたOSSと標準（OIDCなど）で組み、運用の手順書5本をお渡しします。他の会社が引き継いで保守できる形です。事業の継続そのものは、お約束できません。

契約

業者に依存するかどうかは、やめ方に出ます。 出ていく権利は無償です。

業務の土台をお預けになる判断で、出口が最初から示されていることは、機能や価格と同じくらい大事な材料になると考えています。デジタル化に着手して失敗した経験のある中小企業は57.5%（kubell調査、2025年12月）。失敗は珍しくないので、持ち出し、移設の費用、契約期間、途中でやめるときの精算、消した記録を、先に書きます。

出ていく権利は無償です。出ていく作業のご依頼が、有償です。

経路A — 自力で持ち出す

無償

データ・サイト・作ったもの一式の書き出しと、運用の手順書のお渡し。引っ越し作業は御社側で。実費が出たときだけご請求します。

経路B — 引っ越しをご依頼

月額3か月分

御社がご用意されたサーバへ、当社が組み直して動作確認まで。目安であり、組み方により増減します。

作ったものは御社のものです。当社の資産として留保しません。運用の手順書5本も一緒にお渡しするので、御社が後任の会社が引き継げる状態でお渡しします。引き渡しが終わったら当社のサーバから消し、**削除報告書**をお渡しします。消した対象（サーバ本体・控え・当社手元の複製）、実施日時、方法の一覧です。控えは世代の入れ替わりで消えるため、**すべて消え切る日（最長35日後）**も記載します。／サイトや自作のしくみを載せれば、御社の仕事はサーバに頼ることになります。移すには作業が要るので、続けていただく力は自然に働きます。**当社はそれを、やめにくくする道具には使いません。ただし、やめる理由はしっかり伺います。**引き止めるためではなく、次の改善のためです。

納期・お支払い・契約期間

納期	ご発注とご入金の確認から1か月以内。ヒアリングへのご回答、ご担当の確定、いまのサイトやデータのご提供が整わない場合は、その分だけ繰り下がります
お支払い	導入費はご発注時に全額。月額は前月末までに翌月分。 どちらも前払いです （サーバ代を作りはじめる前から当社が先に払っているため）
納品できなかったとき	作業に入る前なら全額をお返しします。入ったあとは、そこまでに出来上がっているもの（洗い出し表・設計書・組んだところまでのサーバ）をお渡しして、 その分だけをいただきます
お受け取りの確認	お渡しするものがすべて揃い、各利用者がご自身のアカウントで入って動きを確かめられること。納品後10営業日以内にご指摘がなければ、確認済みとみなします
契約期間	1年（起算日は納品日）。そのあとは1年ごとに自動で続きます
やめるお申し出	更新月の1か月前まで
途中でやめるとき	残りの月数ぶんの月額をまとめてお支払いいただきます。このとき 引っ越しの代行費はいただきません

何も言わなければそのまま1年続く形なので、**当社から更新月の3か月前に必ずご連絡**し、2〜3か月前に振り返りの場を持ちます。1年の成果を確かめ、次の1年で何を作るかを決める場です。



技術と安全

サーバは1社に1台。 アカウントは1人に1つ。

預けた名簿と売上は、誰に見えるんでしょう？ご本人には見えます。同僚の方には見えません。サーバの親鍵を持つ当社には技術のうえでは見えるので、当社が入るときの条件を先に契約書に書きます。会社ごとに専用の仮想サーバ（VPS）を分け、社員ごとに使う場所を分けることを標準とします。



ひとつのアカウントを、共有できません。

AIは、使う方ごとの場所に、ログインの鍵・やりとりの全文・打ち込んだ言葉のすべて・直す前のファイルを溜めていきます。

これらは鍵をかけて隠されておらず、守っているのはファイルの読み書きの設定だけです。提供元の公式資料に、そう書いてあります。

つまり1つのアカウントを社内で共有すると、誰かの打ち込んだ内容や仕事のデータが、他の社員から素通しで読めます。人数が増えるぶんは、AIのご利用料（目安は1人あたり月20ドルから）と4人目からの設定費（1名につき50,000円）だけで、当社の月額は増えません。

お断りするのは、費用でも規約でもなく、素通しで見えてしまう、この一点のためです。

どこまで分けるか

段階	どう分けるか	うちでは
L0	同じアカウントのまま、フォルダだけ分ける	使いません
L1	1台の中で、使う方ごとに分ける	最低ライン
L2	使う方ごとに、区画そのものを分ける	必要に応じて
L3	会社ごとに、サーバを丸ごと分ける	標準

L3のサーバは御社専用の仮想サーバ（VPS）で、ほかのお客様と領域を分けて使います。サーバの契約名義は当社です。**解約時の名義切り替えは行いません。**やめるときは、御社がご契約されたサーバへ引っ越します。**引っ越しを前提にするので、どのサーバ会社に移しても動く形で作ります。**1社でしか動かない作り方をすると、引っ越し先が選べなくなるためです。

自由に作れる、ではなく、作ったものが管理される。

作れることと、出していいことは違います。

試す場所と本番を分ける

AIが書き込めるのは試す側だけ。本番の置き場所と公開中のデータへの書き込みは、設定で止めます。できた道具（プログラム）は本番のデータを読んで動くので、集計や突き合わせは本番でできます。AIが本番のデータを読む範囲は、導入のときに御社と決めます。

本番へ出すのは決まった手順で

誰がいつ何を変えたかが残る形にします。

毎日、控えを取る

標準は日次7世代+週次4世代。戻す作業は当社が行います（月額の範囲）。御社ご自身でも、同じ手順で戻せます。

作ったものは一覧に載せる

名前・使いみち・作った人・どの仕事に頼っているか・保守の区分を記録します。

御社が自ら作ったものに仕事が頼るようになり、作った本人が異動や退職をすると、中身を知る人が誰もいなくなります。自分たちで作れるようにしたのに、かえって当社に頼ることになる。それを防ぐためのしくみです。

ログインは、はじめに1つへ束ねます。

導入のときに、認証の土台を先に置きます。**OpenID Connect (OIDC)** という世界共通の決まりごとで、これから作るものが全部、同じ入り口を使うようになります。Google Workspaceをお使いなら、そのアカウントで入れます。**新しいIDとパスワードは増えません。**

	先に置かないと	先に置くと
2本目を作るとき	ログイン画面と、使う方の管理を、また作ります	つなぐだけ。 作りません
人が入ったとき	システムの数だけ、アカウントを作ります	1か所で足せば、全部で使えます
人が辞めたとき	システムの数だけ止めます。消し忘れが残ります	辞めた方を 1か所止めれば、全部から締め出せます
誰が何を見られるか	システムごとにバラバラです	役割で決めます。1つの表で見えます
パスワード	システムの数だけ増えます	増えません

なぜ最初にやるのか。あとからだ、建てた分だけやり直しになるからです。／ 実際に、美容サロン5店舗の案件では、アカウント連携・プロフィール管理・スタッフの権限設定について、**当社側にすでにあった認証の土台をそのまま使えることを理由に、お見積りの段階で8割を控除しました。**作らない部分には、費用も日数もかかりません。／ これは**御社が作ったシステムへのログイン**の話です。AI本体のログインは別で、提供元の決まりによりご本人が行います。どちらも1人に1つで、共有しません。違うのは、束ねられるかどうかです。

運用の手順書5本

#	手順書	重点
1	初回ログイン	ご自身のパソコンから、御社のアカウントで入っていただくところまで
2	ログインのやり直し	ログインはいつか期限切れになります。 提供元の決まりで、当社は代われません。 御社ご自身でやっていただく必要があるため、画面写真つきで厚く書きます
3	入社時の追加	—
4	退職時の削除	やりとりの記録の削除と、アカウントの削除をセットで。怠ると、退職者の場所が使い回され、前任者の打ち込んだ内容を後任者が読める状態になります
5	やめるときの引き渡し	経路A・Bの両方。お渡しするものの一覧、引っ越し先の条件、削除報告書の出し方

手順書はやめるときにそのまま御社へお渡しします。システム担当者がいない前提で書きます。人数が増えても、ログインのやり直しと追加を御社で完結できれば、お問い合わせは比例して増えません。**これが、月額を人数に連動させずに済んでいる理由でもあります。**詰まったときは、保守（月額に込み）の範囲でお手伝いします。4人目からは、ログインを1つ追加することに設定費50,000円（初回のみ）がかかるだけです。

値上げは、ある日メールが届きます。

いつ	何が
2024年4月	マイクロソフトが法人向けの日本円価格を20%引き上げ。理由は為替、と自社が説明
2024年11月	kintoneが、いちばん安いコースで1人780円 → 1,000円（税抜）
2025年6月	マネーフォワード クラウドが、小規模向けの月額プランで3,980円 → 5,980円（税抜）
2026年7月	マイクロソフトが世界共通の定価を改定。法人向け主力プランが12.50ドル → 14ドル
2026年11月	kintoneが、5人で使っていても10人分の請求に切り替わる

kintoneライトコースを5人でお使いの場合：2024年10月まで月3,900円 → 現在5,000円 → 2026年11月の請求から10,000円（いずれも税抜）。人は1人も増えていません。**2年で2.56倍です。**
（2026年8月時点。出典はいずれも各社の公式発表）／ kintoneだけではありません。Google Workspace（Business Standard）は2025年1月にAI機能（Gemini）を同梱して1人月1,360円 → 1,600円、Slack（Business+）は2025年6月に全有料プランへAI機能を組み込み1人月1,600円 → 1,920円（いずれも年契約時の1人あたり月額。Googleの円額はPC Watch報道、Slackは公式料金ページ）。使うかどうかにかかわらず、同梱されたAI機能の分が人数分の請求に乗ります。／ 全部おやめください、という話ではありません。仕事の8割は、売っているサービスで足ります。当社が引き受けるのは、売っているものには無い御社だけのやり方と、あっちの画面で調べてこっちに写す、その行き来です。

社内で使うチャットとメモは、共用設備で置き換えられます。

環境の共用設備（チャット・記憶・書庫）がこの領域を引き受けます。**当社の月額、人数で増えません。**会話もメモも御社のサーバに残り、作業員が読める資産になります。置き換えるのは社内で使う分だけで、取引先との連絡に使うものはやめられません。

サービス	1人あたり月額	無料プランの条件
Slack（プロ）	925円 年払い時。公式ページに税表記なし	無料は90日より前が見えず、1年超は順次削除されます
Chatwork（スタンダード）	700円 年間契約時・税抜	無料は過去40日より前の投稿が見えません
Notion（プラス）	1,650円 年払い時	複数人で使うとブロック数に制限
LINE WORKS（スタンダード）	450円 年額契約時・税抜	無料は30人まで・保存5GB
kintone（ライト）	1,000円 税抜	無料プランなし。最低10ユーザー＝月1万円～

2026年8月19日時点の各社公式ページの表示によります。／ **正直に申し上げます。**10人の会社でチャットとメモを置き換えても、浮くのは月2～3万円ほどで、それだけで当社の月額の元は取れ
ENVIRON 浮いた月額は、乗り換えのきっかけとお考えください。 71 / 76

はじめの一日から、納品まで1か月。



準備は要りません。きれいにまとめていただく必要もありません。中小企業がAIを活用していない理由の1位は「活用する業務がイメージできていない」63.4%です（2026年版中小企業白書 概要、2026年3月）。**何から手をつけていいかわからないのは御社だけではないので、そのままお越しく下さい。**それを決めるところが、当社の仕事です。1か月で納品するのは環境で、業務の道具（最初の1本）は、その上に建てます。／ 補助金の対象となる場合はあわせてご案内します（2026年度より「IT導入補助金」は「デジタル化・AI導入補助金」に名称変更されています。制度は年度で変わるため、ご提案前に最新を確認いたします）。

運営

株式会社田中大介 Creative Systems Bureau

田中友規と伊丹谷大介による二名一体のクリエイティブユニットを中核とした、大阪のクリエイティブ企業です。ENVIRONは、システム開発を担う**クリエイティブ・システム事業部**が提供しています。

ゴルフ2施設・サウナ4施設を運営し、施設の予約管理システムを自社で開発しています。ENVIRONは、自社の施設で必要だったから作り、いま稼働しているものを売っています。

本件の担当は**代表取締役 伊丹谷 大介**。サーバ、サイト、自分たちで作る開発、AIの活用。窓口は**当社ひとつにまとめます**。



株式会社田中大介（DaisukeTanaka LTD.）／2022年11月22日創業／代表取締役 伊丹谷 大介・田中 友規／本社 大阪市北区中津6-9-5 幸成ビル2F／tanakadaisuke.com／mail@tanakadaisuke.com

よくいただくご質問

答えにくいことから、先に。

ご質問

お答え

結局いくら要りますか

導入50万円＋当社月額10万円～＋AIのご利用料（1人あたり月20ドルから・御社の直接契約）。1年目の当社へのお支払いは、導入費と月額12か月分で170万円～（伴走支援をお付けなら、その分も）。業務システムの制作は任意で、受託開発として別にお見積もりします

1か月で何が手に入りますか

環境一式です。サーバ、認証の土台、導入設計書、手作業の一覧表、手順書5本、次に作れる仕事の一覧。**建物はここから建てます**

会計ソフトは乗り換えですか

乗り換えません。会計・給与・勤怠・年末調整は**作りません**。法律が毎年変わる領域を自前で追うのは危険で高くつくためです

AIの利用料は人数分ですか

かかります。据え置きなのは当社の月額だけです。だからご提案では3つを合わせた毎月の合計でお出しします

失敗したらやめられますか

やめられます。持ち出しは無償、移設の代行は月額3か月分が目安。契約は1年で、途中でやめるときは残りの月数ぶんの月額をまとめてお支払いいただき、引っ越しの代行費はいただきません。**引き止めません。ただし理由はしっかり伺います**

ここに無いご質問は、そのままお寄せください。答えられないことは「答えられない」と申し上げます。

よくいただくご質問

現場と、技術に詳しい方から。

ご質問	お答え
いまの道具は覚え直しですか	扱きません。受注管理もレジも倉庫の仕組みもそのまま。当社が作るのは、道具と道具のあいだに落ちている手作業を拾う部分です
自分の仕事がなくなりますか	消えるのは転記と突き合わせです。判断と、お客様を覚えている仕事は残ります。人が見るのは判断の要る行だけになります
打ち込んだ内容は誰に見えますか	ご本人は見えます。同僚には見えません。当社は親鍵を持つため技術のうえでは見えます。だから入るときの条件を契約書に書きます
認証は乗り換えられますか	OIDCは公開された標準です。提供元をGoogleからMicrosoftへ、御社ご自身のものへ移しても、つなぎ先を変えるだけで作り直しになりません
学習に使われませんか	法人向けの契約条件には、顧客のデータをモデルの学習に使わないことが明記されています（2026年8月時点の提供元の公表資料）。個人向けプランは設定によります。学習に使わない設定は、ご自身で切り替えます

向いていない場合は、そうお伝えします。決裁される方が打ち合わせに出られない、今期はやり方を変えたくない、サイトも業務システムもお持ちでない。**無理に入れても定着しないためです。**



ENVIRON

建物を買うのではなく、 土地を持つ。

まずは、いま一番手間のかかっている紙を数枚お持ちください。どこに
何時間かかっているかを、一緒に見るところから始めます。初回のお打
ち合わせと洗い出しは、無償です。

株式会社田中大介 代表取締役 伊丹谷 大介
mail@tanakadaisuke.com