

株式会社日本衛生センター 御中

ご提案資料

シロアリ点検・ 営業支援システム ご提案とお見積もり

2026年11月

株式会社創（創-SOU-） 代表取締役 渡邊 匠



点検

ご説明

ご家族へ

私たちについて

会社

株式会社創（創-SOU-）

鹿児島県・屋久島を拠点に、**人材育成・組織開発・企業研修**が本業。
あわせて**AIの活用支援とWebアプリの開発**を行っています。

代表

渡邊 匠

元高校教師（英語・情報）。教務主任として、先生のチームづくりも担当。2025年1月に起業。

「作って終わり」ではなく、
社員の方が使いこなすところまでを支えます。

研修会社だからできること

これまでの実績

複数のシステムを開発・運用中

家事代行・ベビーシッター会社

予約・業務管理アプリ

バラバラだった予約・シフト・顧客カルテ・請求・LINE通知を1つに。**請求業務が「3日かかり」→「確認だけ」に。**システム会社2社との比較で選んでいただき、その後、公式サイト制作と月額保守へ。

受講生200名超の起業スクール

会員サイト

動画学習・チャット・課題提出・AIアシスタント・LINE配信・管理画面を一括で構築。**事務局1名が手作業で回していた問い合わせ・リマインドを仕組み化。**納品後は月額保守と追加のご提案へ。

起業スクール

2校目へ展開

1校目の仕組みを型にして、2校目の学習サイトを構築（講義動画75本も制作）。

建装業の会社

業務の自動化

社内システムから出したデータをもとに、**部長が手入力していた管理表を自動で作成。**ソフトのインストール不要、ブラウザだけで動く形にしました。

日本衛生センター様に選んでいただきたい理由

- 1 先に動くものをお見せします**

今回も、お話の前に触れるデモを用意しました。
- 2 新人育成の視点で作ります**

本業が研修の会社です。「新人でも同じ質で点検・説明できる」ことを目標に設計します。
- 3 私自身が、御社の点検を受けたお客様の一人です**

屋久島の自宅で御社の点検・施工を受けました。丁寧な説明が決め手でした。その体験をお客様側の目線として画面に活かします。
- 4 AIは育てるもの**

作って終わりにせず、御社の写真・資料・現場の声を毎月読み込ませて精度を上げます。
- 5 月額と線引きが明確**

不具合は全プランで直す／改善は回数内／機能追加は別途。

現場の課題



新人が育つまでに時間がかかる

お客様の年齢・築年数・保証の状況に合わせた説明は、経験を積まないといけない。



お客様には床下が見えない

「何をされているか分からない」
「だまされないか」という不安が、点検や契約の壁になる。



ご家族がその場にいない

離れて暮らすご家族に相談すると
「本当に必要？」で止まってしまう。



事務の手作業

日報の集計、顧客地図の3か月ごとの更新を手で行っている。

解決の全体像

点検アシスタント（プランB・C）

1

点検する

- 写真を取り込む
- AIが所見を下書き
- 担当者が確定

2

お客様に見せる

その場で一緒に見る

3

報告書

写真・所見・ご提案を
1つの報告書（PDF）に

4

ご家族へ共有

お客様ご本人のLINEから
送れる（紙の報告書にも
同じQR）

5

点検・注文は自動で日報へ → 営業の数字・顧客地図が自動で更新

プランA・C

AIの使い方のお約束



最終判断は必ず担当者

AIが出すのは「下書き」。担当者が確認・修正して確定したものだけがお客様に届きます。



言い過ぎない

根拠を示せない数字や言い過ぎの表現は、出さない設定にします。



御社の知見で育てる

一般的なAIではなく、御社の研修資料・過去の調査写真・地域ごとの傾向を学ばせます。
これが**他社が真似できない強み**になります。



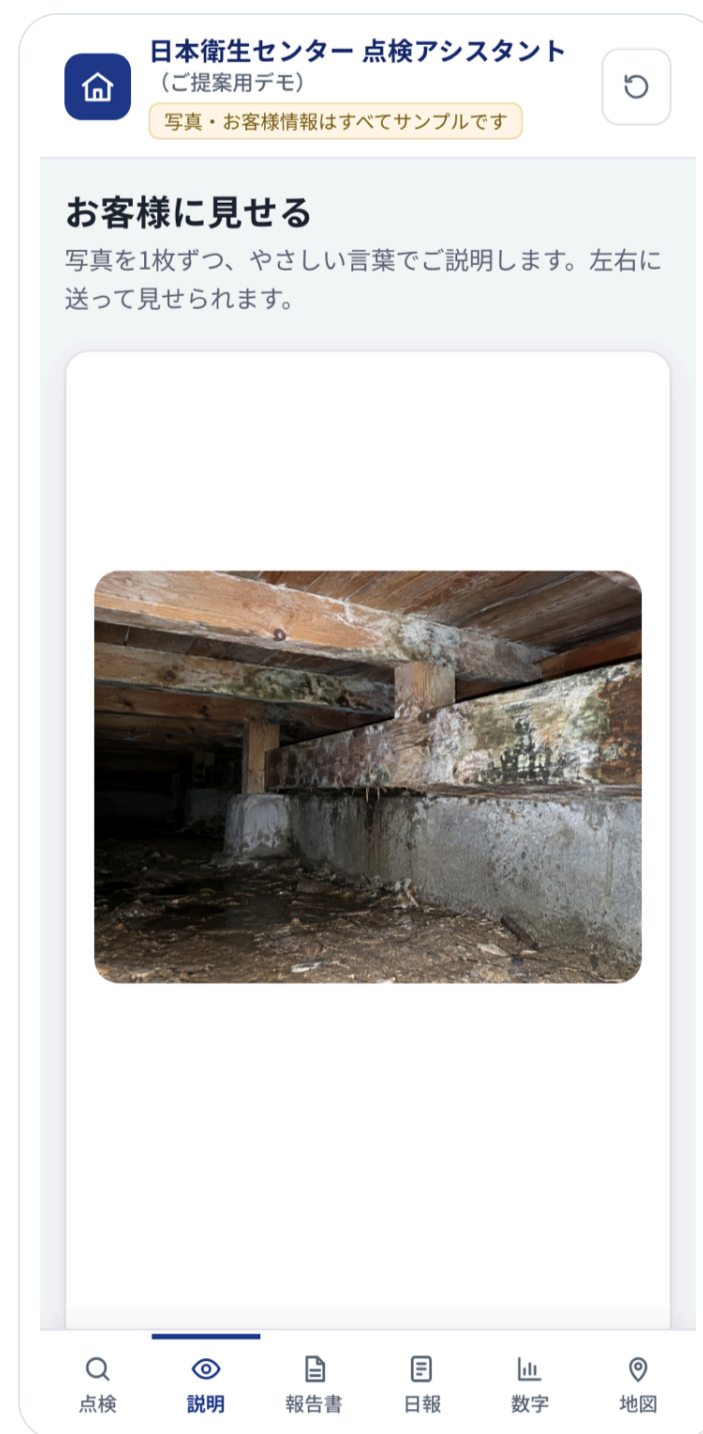
情報は御社のためだけに

お客様の写真・情報は御社のためだけに使い、外部の学習には使いません。

デモをご覧ください



1 点検する



2 お客様に見せる



3 ご家族へ共有

実際に触れます
スマホで読み取ると開きます



<https://nec-tenken-demo.pages.dev/>

写真・お客様情報はすべてサンプルです

開発のお見積もり（3プラン）

プランA（梅）

営業の数字と顧客地図の自動化

¥660,000 税込

- ✓ 社員アカウントと権限
- ✓ 日報のスマホ入力
- ✓ 営業の数字の自動集計
- ✓ 顧客地図の自動更新

プランB（竹）

点検アシスタント

¥880,000 税込

- ✓ 点検記録・写真の取り込み
- ✓ AIによる所見の下書き
- ✓ お客様向けの説明画面
- ✓ 調査報告書の自動作成
- ✓ ご家族への共有

プランC（松）

点検アシスタント＋営業の数字・顧客地図

¥1,100,000 税込

- + プランBのすべて
- ✓ 日報のスマホ入力
- ✓ 営業の数字の自動集計
- ✓ 顧客地図の自動更新
- ✓ セット割引 -¥165,000

あとから機能を足すこともできます 金額はすべて税込です

プランA（梅）

営業の数字と顧客地図の自動化

合計（税込） **¥660,000**

No	機能	内容	税込
1	システムの基盤・データ保管	システムの土台、データの保管場所、毎日の自動バックアップ	¥165,000
2	社員アカウントと権限	管理者／営業担当の2種類。担当者ごとにログイン	¥110,000
3	日報のスマホ入力	訪問・面談・点検・注文の件数をボタンで入力。LINEで送って手で集める作業をなくす	¥110,000
4	営業の数字の自動集計	個人別・日別・月別の件数と、訪問→面談→点検→注文の流れを一覧に	¥132,000
5	顧客地図の自動更新	新しいご契約を自動で追加、保証が切れて更新されなかったお客様を自動で外す	¥143,000
合計（税込）			¥660,000

各プラン共通 | 含まれないもの タブレット等の端末代、今お使いの地図・顧客データの中身の整理（形式によっては別途お見積もり）

プランB（竹） 点検アシスタント

合計（税込）**¥880,000**

No	機能	内容	税込
1	システムの基盤・データ保管	写真・データの保管場所、毎日の自動バックアップ	¥165,000
2	社員アカウントと権限	管理者／営業担当の2種類	¥110,000
3	点検記録	お客様情報・築年数・保証の有無・他社での施工歴・チェック項目をタブレットで入力	¥110,000
4	写真の取り込み	デジカメ・タブレット・スマホの床下写真を取り込み、場所ごとに整理	¥55,000
5	AIによる所見の下書き	写真をAIが読み取り所見を下書き。担当者が確認・修正して確定。根拠を示せない表現は出さない	¥220,000
6	お客様向けの説明画面	写真と所見を、お客様に分かる言葉でタブレットに表示	¥88,000
7	調査報告書の自動作成	写真・所見・ご提案を1つの報告書（PDF）に	¥77,000
8	ご家族への共有	お客様ご本人のLINEから、ご家族へ送れるリンクにする（紙の報告書にも同じQRを印刷）	¥55,000

合計（税込） **¥880,000**

各プラン共通 | 含まれないもの タブレット等の端末代、今お使いの地図・顧客データの中身の整理（形式によっては別途お見積もり）

プランC（松）

点検アシスタント＋営業の数字・顧客地図

合計（税込） **¥1,100,000**

No	機能	内容	税込
1～8	プランBのすべて	基盤・アカウント・点検記録・写真の取り込み・AIによる所見の下書き・説明画面・報告書・ご家族への共有	¥880,000
9	日報のスマホ入力	点検アシスタントの点検・注文は自動で日報に入る	¥110,000
10	営業の数字の自動集計	個人別・日別・月別の件数と、訪問→面談→点検→注文の流れを一覧に	¥132,000
11	顧客地図の自動更新	新しいご契約を自動で追加、保証が切れて更新されなかったお客様を自動で外す	¥143,000
セット割引		プランBと営業の数字・顧客地図をあわせてお申し込みの場合	-¥165,000
合計（税込）			¥1,100,000

各プラン共通 | 含まれないもの タブレット等の端末代、今お使いの地図・顧客データの中身の整理（形式によっては別途お見積もり）

ご案内 あとから他のプランの機能や追加機能を足すこともできます。

追加でお付けできる機能

どのプランにも、あとから追加できます（別途お見積もり）。



話し方ガイド

お客様の年齢・築年数・保証の状況などに合わせ、ご説明の要点を担当者の画面にだけ表示。運用で集まった写真・録音をもとに作ります。

別途お見積もり



新人向けロープレ

AIがお客様役になって、説明の練習ができます。

別途お見積もり



訪問計画

面談の記録から、会えやすい時間帯・地区を表示します。

別途お見積もり



間取り図の作成

写真や手書きのメモから、間取り図を起こします。

別途お見積もり

保守・AI育成（月額）

AIは作って終わりではなく、御社の写真・資料・現場の声を読み込ませるほど育ちます。

	ライト ¥55,000／月	スタンダード ¥110,000／月	プレミアム ¥165,000／月
不具合の修正・動作の見守り	○	○	○
画面・文言の小さな修正	月1回まで	月3回まで	随時
AIへの学習データの追加 (写真・研修資料・報告書)	月1回	月2回	毎週
AI所見の精度の見直し（現場での修正を反映）	—	○	○
定例の打ち合わせ（オンライン）	—	月1回	月2回
営業の録音・トーク台本の整理と取り込み (話し方ガイドの準備)	—	—	○
ご連絡への対応	3営業日以内	2営業日以内	翌営業日まで

※ 金額は税込。別途 実費：システムの稼働・データ保管・AIの利用料など月1,000～2万円程度（点検件数で変わります）。

※ 導入から6か月をめぐに、運用の状況を見てプランの見直しをご相談します。

効果の確かめ方

契約率は3～6か月かけて見ます。最初の1～2か月は「お客様の反応」で確かめます。

1

説明画面・報告書を見せた件数と、
その場での反応

質問が出た・家族と
相談すると言われた

2

報告書がご家族に
共有された件数

3

2回目の訪問の
約束がとれた割合

4

新人が一人で点検・
説明まで回せた件数

これらは、営業の数字の画面で毎月見えます。

スケジュール



NEXT STEPS

お支払いと次のステップ

お支払い

開発費は着手時50%・公開時50%（応相談）

本お見積もりの有効期限

2026年12月31日

次のステップ

①

社内でご検討



②

ご質問はメールで



③

プランを決めてご契約



④

研修資料・調査写真の
お預かりから開始

お問い合わせ

株式会社創 渡邊 匠

info@sou-yakushima.com