※AIZNOH WORKs で作成した架空会社のサンプルデータ

このレポートは AIZNOH WORKs で作成しました（複数の AI が回答し、まとめ役の AI が統合）
aiznohworks.com 作成日時：2026-11-03 00:37

ご利用にあたっての注意

- 本レポートは AI が自動で作成したものです。内容の正確さ・完全さ・最新さは保証しません。
- 事実関係や数値は、独自に調べて確かめたものではありません。ネット検索の結果や「想定」の数値を含むため、重要な点は一次情報でご確認ください。
- 経営・法務・税務・投資などの専門的な助言ではありません。重要な判断の前には、専門家にご相談ください。
- 入力された情報に誤りや不足があると、内容も変わります。
- 本レポートを利用して生じた損害について、当方は責任を負いかねます。

前提情報と課題

- **前提（入力した背景の情報）**：（全文は、ZIP の「質問」にあります）
  - 自社：アイズノー設備（架空）。地方の電気・設備工事の会社。従業員*人。店舗の照明・空調・冷蔵設備の工事と保守が中心。
  - 提案先：アイズノーマート（架空）。地方の食品スーパーで*店舗。売場は*店舗 約*㎡。営業は*時～*時、年中無休。
  - 提案先の電気代：*店舗で月 約*万円（年 約*万円）。この*年で約*割上がった。
  - 電気の使い道（*店舗合計・当社の推計）：冷蔵・冷凍ケース *%、空調 *%、照明 *%、その他 *%。
  - 照明は蛍光灯が中心（約*本）。冷蔵ケースは導入から*年以上で、扉のないオープン型が多い。
  - 更新の概算：LED 照明 約*万円、冷蔵ケース（扉付き・省エネ型）約*万円（*店舗）。
  - 相手の社長は電気代の上昇を気にしているが、「初期費用が大きい」「工事中に売場を止めたくない」と慎重。決裁は社長、窓口は店長。
  - 初回の打ち合わせでは、課題の確認と、段階的な更新の提案をしたい。
- **問い**：アイズノーマートに、LED 照明と冷蔵ケースの省エネ更新を提案したい。来月の初回の打ち合わせに向けて、提案の筋書き・スライドの構成・想定問答を作りたい。
- **添付資料**：なし
- **検討のしかた**：プロ（AI＊つ・議論あり）
- **作成日**：2026-11-03 00:37

※AIZNOH WORKs で作成した架空会社のサンプルデータ

電気代と売場を守る、LED先行・冷蔵区画更新の段階提案

【結論】

アイズノーマートへの主張は「まず補助金なしでも回るLED照明（約*万円）で効果を実測し、最大の電力用途である冷蔵ケースは区画ごとの採算と売場への影響を確かめて段階更新する」。初回は一括契約ではなく、現地調査・請求書の入手・判断条件への合意を目指す。

優先対応（結論から導いた順）

1. **C 案：補助金なしの資金計画** 営業責任者が*月*日まで（今年度の補助金の締切が*月*日で、*月の初回面談より前に来るため）に、E3 の公募要領で対象設備・補助率・着工条件を確認し、補助金ゼロで成立する収支を先に作る。着手前に、冷蔵ケースが対象設備に入るかを確かめる。
2. **A 案：LED先行** 営業担当が*月*日まで（実測なしの数字は社長に退けられるため）に、店長へ過去*か月の請求書・設備台帳・冷蔵ケースの故障履歴・夜間工事の可能時間の提供を依頼し、技術責任者が*月*日まで（資料作成の前に施工条件を固めるため）にLED先行案と、冷蔵の区画別更新案（順位を入れ替えられる形）を作る。
3. **B 案：冷蔵の区画更新** 営業責任者が*月*日まで（*月の初回面談の前に社内確認を終えるため）に、仮定の幅つきの収支・工程案・想定問答を資料化し、工事責任者が同日までに夜間施工・商品退避・復旧の確認表を作る。

【根拠】

A 案：LEDを「小さく始める投資」にする

- **狙い** 社長の「初期費用が大きい」を、約*万円の独立した投資判断に置き換える。
- **筋書きの骨子** 電気代の現状→LEDの削減幅→夜間費用込みの回収→冷蔵診断を並行、の順。蛍光灯規制は補足にとどめる。
- **刺さる相手** 決裁者の社長（資金・回収への不安）。

- 弱点と補い方　照明は電気の*%で、削減額は年間電気代の*割に届かない。LED単独で売らず、冷蔵の診断を同時に提案する。削減率は仮定で幅があるため、点灯時間・ワット数を現地で確認して絞る。

B 案：冷蔵ケースを「全額決裁」から「区画ごとの採否判断」に変える

- 狙い　最大の電力用途（年*万円、当社推計）に、*万円の一括ではなく区画単位で踏み込む。店長の「売場を止めたくない」「扉で買いにくくならないか」に答える。
- 筋書きの骨子　機器別の状態確認→候補区画の費用対効果→先行*区画のテスト（売上・補充時間・商品温度を実測）→残りの判断。
- 刺さる相手　窓口の店長（売場運営）と社長（総額の重さ）。
- 弱点と補い方　分割施工は搬入・仮設・夜間費で総額が増えうる。メーカーに区画別見積と分割割増の確認を出し、「残りは*年以内に発注」の基本合意で単価維持を交渉する。扉付きで売上が落ちない証拠はない（要確認）ため、落ちたら区画を見直す基準を先に決める。

C 案：補助金なしで成立する資金計画（補助金・リース・税制は上乗せ）

- 狙い　「手元資金が減る」「補助金が通らなければ」という社長の不安に答える。
- 筋書きの骨子　自己資金で進める部分と、補助金・リース・税制を前提にする部分を分けて示す。
- 刺さる相手　社長（資金繰り）。
- 弱点と補い方　補助金は締切と適用が不確実で、リースは削減額が仮定を下回ると月次負担が超過する。補助金ゼロの案を主役にし、制度は「通れば上乗せ」とする。

推す案

A 案を入口に、B 案を診断・テストから並行して進め、C 案は土台として補助金なしの収支を先に作る。理由は、社長の初期費用への不安と店長の売場停止への不安を、小さな投資と実測で順に解き、補助金の締切にも左右されないため。

課題の仮説（相手の困りごとの仮説と、確かめ方）

- 社長の本当の障壁は省エネへの反対ではなく、「投資しても本当に電気代が下がるのか」と資金繰りの不安。店長の障壁は、売場停止・商品退避・補充作業・扉による買いにくさ。
- 当社の電気の使い道の推計（冷蔵*%・照明*%）は相手の実測ではなく、請求書を見れば検証される。電気代の上昇には単価の上昇（電力等の企業物価は*年*月→*年*月で+*%、E4）も含まれ、設備を替えても単価上昇は止まらない。基本料金が下がらず、使用量が減っても金額が想定どおり減らない可能性もある。

- 確かめ方：請求書（使用量・単価・契約電力）、設備台帳・故障履歴・温度記録、夜間作業の条件を初回に確認する。

提案の筋書き（相手が納得する話の順番）

1. 御社の電気代の現状（月約*万円、この*年で約*割増）を、単価と使用量に分けて確認する。
2. 電気の使い道は当社の推計であり、実測で検証することを先に伝える。
3. LED先行：削減率の幅（仮定）と回収を示す。蛍光灯は*年*月から製造・輸出入が順次規制されるが、継続使用・在庫売買は可能（*年、E7）と正直に伝え、規制を理由に急がせない。
4. 冷蔵ケース：区画別に診断し、先行*区画で売上・商品温度・補充時間を実測してから残りを判断する。
5. 売場を守る施工条件（夜間、商品退避、復旧手順、追加費用の出る可能性）を開示する。「完全に売場を止めない」とは約束しない。
6. 資金は補助金なしで成立する案を主役にし、制度は通れば上乗せとする。
7. 初回に決めること（資料提供・現地調査・判断条件）で締める。

※AIZNOH WORKs で作成した架空会社のサンプルデータ

スライドの構成案(＊ 枚ごとに、題・伝えること・入れる図や数字)

枚	題・伝えること	図・数字
＊	電気代と売場を守る段階更新: 初回は調査条件の合意	LED先行→効果確認→冷蔵の区画更新の流れ
＊	御社の電気代:単価と使用量を分けて見る	月約*万円・年約*万円、*年で約*割増、電力等の物価+*%(*年、E4)
＊	電気はどこで使われているか (当社推計と明記)	冷蔵*%・空調*%・照明*%・その他*%の内訳図
＊	LEDを先行する理由	約*本・約*万円、削減率の幅つき試算(仮定)
＊	蛍光灯規制の正しい理解	使用禁止ではない(*年、E7)
＊	冷蔵ケースを区画別に判断	*年以上の設備、年*万円(推計)、区画別比較表のひな形
＊	売場を止めない施工の進め方と限界	夜間工程、商品退避、夜間に終わらない場合の対応、 追加費用の可能性
＊	資金:補助金なしを基本に	自己資金の範囲、補助金・リース・税制の確認状況 (要確認)
＊	効果の確かめ方	請求書・電力計測・POS・補充時間を併せて検証、 月次自動レポート案
＊	本日合意したいこと	資料提供・現地調査・判断条件、担当と日程の記入欄

想定される質問と答え(相手から出そうな質問を ＊〜＊ 個)

- **「結局、年にいくら下がる？」** 診断前は幅でしか言えない。削減率は仮定で、保証できるのは実測後の数字だけ。基本料金など削減できない部分も分けて示す。
- **「補助金は使える？」** 確実とは言えない。受付中のE3(*年度)は*月*日締切で、*月の面談時点では終了している。E9・E10の期限も終了済み。だから補助金なしの採算を先に示し、次回公募は要確認とする。
- **「蛍光灯はすぐ使えなくなる？」** いいえ。継続使用・在庫売買は可能(*年、E7)。待つ場合と替える場合を、電気代の差で比べて決める。
- **「扉付きにして売上は落ちない？」** 断定できない。テスト区画でPOS売上・客数・欠品・補充時間を比べ、落ちたら見直す基準を先に決める。
- **「工事中に冷蔵商品が傷んだら？」** 夜間の区画施工とし、商品の仮置き・復旧手順を店長と書面で合意する。施工ミスと既存設備の老朽化の責任分界を契約前に明記する。

※AIZNOH WORKs で作成した架空会社のサンプルデータ

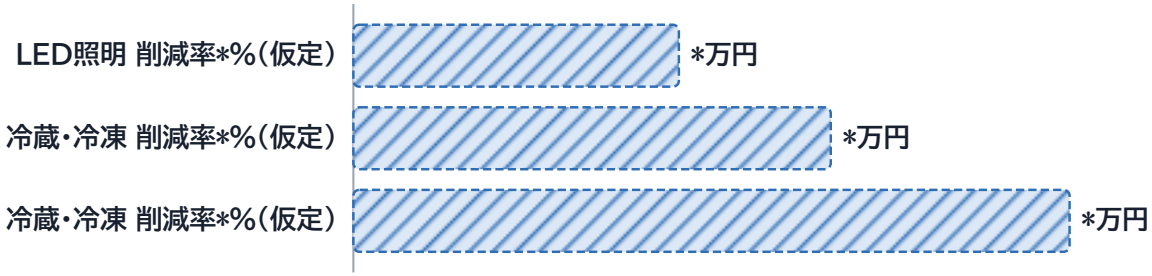
数字 数字の見立て（仮定つき）

年額は会社の情報から計算した値に統一する（照明＝*万円×*%＝*万円、冷蔵・冷凍＝*万円×*%＝*万円）。削減率はすべて仮定で、実測で置き換える。

対象	年間電気代（推計）	削減率（仮定）	年間削減額	初期費用	単純回収
LED照明	*万円	*%	*万円	*万円	*万円÷*万円＝約*年
LED照明	*万円	*%	*万円	*万円	*万円÷*万円＝約*年
冷蔵・冷凍	*万円	*%	*万円	*万円	*万円÷*万円＝約*年
冷蔵・冷凍	*万円	*%	*万円	*万円	*万円÷*万円＝約*年

- 夜間・仮設費で冷蔵の初期費用が*%増（仮定）なら、*万円となり、削減率*%（仮定）での回収は*万円÷*万円＝約*年。
- 来年度に補助率*/*（仮定）が得られた場合の自己負担は*万円で、回収は*万円÷*万円＝約*年。
- 最大の見立て（照明*%・冷蔵*%、ともに仮定）でも、年間削減は*万円で、年間電気代*万円の約*%。「*割上がった分を取り戻せる」期待には届かない可能性が高い。
- これらは費用削減であり、売上増ではない。追加の保守費・仮設費・金利・夜間割増は未反映。空調への波及効果は二重計上になりうるため、試算から外し、実測後に別に数える。
- 当社の採算（当社内部の確認用で、相手への資料には載せない）：設備工事業の個人経営平均（粗利率*%）は法人・高額機器仕入れの本件と性質が違うため目安にしない。機器原価の比重が高いと見て粗利率*%（仮定）とすると、受注*万円で*万円。夜間手当や仮設費を当社が被ると利益が消えるため、別建てで見積もる。

年間削減額の見立て（削減率はすべて仮定）



このグラフから：LED先行と冷蔵更新のどちらが削減額の大きい本丸かを見て、優先順位を決める

仮定にもとづく見立て（本文の計算より）

斜線の棒は、仮定を含む数字です。

この表は参考です。正式な金額は、ご自身の資料（価格表・見積書）でご確認ください。

※AIZNOH WORKs で作成した架空会社のサンプルデータ

一致 共通点

- すべての AI が、*万円の一括更新を初回で出さず、LED先行・冷蔵ケースの段階更新で進める点で一致した。
- すべての AI が、削減率は仮定にすぎず、請求書・設備台帳・夜間作業条件の入手で実測に置き換える必要があると指摘した。
- すべての AI が、蛍光灯は規制後も継続使用・在庫売買が可能で、規制を理由に急がせてはいけないとした。
- すべての AI が、「売場を完全に止めない」と無条件に約束せず、施工条件と追加費用を開示するべきとした。

割れた AIの意見が割れた点

- 冷蔵ケースの回収をどう評価するか　AI No.1 は削減率*%（仮定）で約*年とみて、先行区画の検証を勧めた。AI No.2 は*%（仮定）では約*年かかり、補助なしでは社長の言うとおり長すぎると見て、全面更新は退け扉の後付けなど部分案も並べるべきとした。AI No.3 は、*年超の設備は突発故障のリスクがあるため電気代以外の更新理由が優先されうるとして区画別に判断する立場。割れたまま残す。
- 補助金の扱い　AI No.1・AI No.4 は補助金なしを基本に上乗せとして扱う。AI No.3 は当初リースを組み合わせた「初期キャッシュアウトゼロ」を主案にしたが、議論の後に補助金は来年度公募を待つ前提に改めた。AI No.2 は、リースなどの「実質負担ゼロ」は削減率・補助金・波及効果の三重の仮定に依存するとして退ける。
- 営業の形　AI No.2 は、初回は更新案ではなく、約束できる数字を出す診断案として売るべきとし、金額を主役にした表を避けるべきとした。AI No.1・AI No.3・AI No.4 は、仮定の幅つきの試算を出しつつ、診断・テストを並行する形を支持した。
- 議論で変わった点　AI No.3：当初は補助金とリースで「初期キャッシュアウトゼロ」を主案にしていたが、期日の確認を受け、今年度の補助金が*月の面談では使えない前提に統一し、リース主案を外した。
- 議論で変わった点　AI No.1：議論の後に、補助金なしの採算を先に示す構成と、夜間追加費用を確認する構成を取り入れた。
- 議論で変わった点　AI No.2：議論の後に、同じ筋書きを共有している点を踏まえ、LED先行を固定せず、冷蔵ケースの故障リスクで順位を入れ替えられる*案にするとした。
- 議論でも変わらなかった点　AI No.2：「LEDだけでは電気代の*%で効果が小さい」「削減率の根拠がない」という批判は、他の AI の仮定の置き方への反論として守った。
- 議論でも変わらなかった点　AI No.1：「冷蔵は回収が長いから後回し」には反対で、全面更新の採算だけでは、優先更新すべき区画の有無は分からないと守った。
- 議論でも変わらなかった点　AI No.3：夜間分割施工は仮設・割増費と商品温度の管理責任を伴うため、無条件の約束はせず、責任分界を契約前に決めるべきという点を守った。

注意 尖った指摘(*つの AI のみ)

- * つの AI(AI No.2):他の AI の削減率は照明*〜*%・冷蔵*〜*%とばらばらで、幅だけで年*〜*万円と*倍違う。この仮定を主役の表にすると、初回で相手が*つ疑った瞬間に全体が崩れる。さらに、年間削減額が最大でも年間電気代の約*%にとどまるため、「*割上がった分を取り戻せる」という社長の期待に届かない可能性が高い。
- * つの AI(AI No.3):基本料金と従量料金の割合が不明で、使用量が減っても基本料金が下がらず、想定どおり金額が減らない可能性がある。また、年中無休の店舗での冷蔵ケース入れ替えには、商品の抜取り・仮設冷蔵庫・冷却確認が必要で、温度管理の失敗は食品廃棄(飲食料品の企業物価は*年前比+*%、 E5)に直結する。
- * つの AI(AI No.1):LEDの削減実績だけで冷蔵更新の資金がすぐ賄えるとは限らない。投資と年間削減、資金繰りと回収期間は別々に示すべき。
- * つの AI(AI No.2):補助金の三重の仮定の積み上げ(補助率の確定・削減率の実現・波及効果)は、資金計画の根拠にしてはならない。撤退条件(診断後に削減率が*%(仮定)を下回る設備は提案から外す)も先に決めておく。

進める前に それでも進めるなら整理すべき点

一括更新や、今年度補助金の駆け込み申請を相手が望む場合の条件。

- 営業責任者:*月*日までに(締切の*月*日まで*週間を切るため)、初回面談を*月中旬に前倒しできるか、社長が即決できるかを確認する。
- 営業責任者:*月*日までに(初回面談前に資料へ反映するため)、補助金なしの資金計画と総支払額の比較様式を用意し、追加費用の承認手順と見積除外項目を明記する。
- 工事責任者:*月*日までに(当社の人員*人の稼働予定と照合するため)、夜間施工の限界、協力会社の動員枠、夜間割増・仮設費の負担先、停電・商品退避・復旧不能時の責任分担を整理する。
- 技術責任者:*月*日までに(診断結果から撤退条件を決めるため)、削減率が基準(*%(仮定))を下回る設備は提案から外すなどの見直しの基準を書き、扉付き化で売上が落ちた区画の見直し基準(テスト期間と止める条件)を店長と合意する。

【確認したいこと】

Q1 店舗別の過去*か月の請求書(使用量・単価・契約電力)と、冷蔵ケースの台数・機種・故障履歴・温度記録を出してもらえるか。

- 仮説:出してもらえる。削減率は照明*%・冷蔵*%(ともに仮定)で置く。
- 答えでどう変わるか:出ない場合、削減額は約束できず初回は診断の提案に絞る。出れば、推計*%・*%を実測に置き換え、先行区画と回収期間が変わる。

Q2 初回日程と、補助金申請の意思・社長の投資上限・許容回収期間、決算月と直近の利益（黒字か）はどうか。

- 仮説：初回は*月で、今年度の補助金（*月*日締切）には間に合わない。許容回収は*年前後。
- 答えでどう変わるか：許容が*年ならLED先行のみで冷蔵は後回し、*〜*年なら冷蔵の区画先行も選べる。赤字なら税制優遇（E12）は柱にならず、資金はリース前提の案になる。前倒しできれば、*月*日の枠を検討できる。

Q3 夜間作業の可能時間、商品の仮置き場所（バックヤードの冷蔵庫の空き）、店舗側の立会責任者、概算見積に夜間割増・撤去処分・室外機の更新が含まれるか。

- 仮説：夜間に作業できるのは閉店後の数時間で、一括では終わらず、追加費用が出うる。
- 答えでどう変わるか：仮設冷蔵庫・夜間警備費の要否が決まり、見積額と施工期間、区画の単位が変わる。

【データ・参考の欄】

会社の情報（年度不明）：電気代・使い道の推計・設備の状態・概算工事費。内訳は当社の推計で、請求書と設備の現況で確かめる必要がある。

E4・E5［公的機関：日本銀行、*年*月］：電力・都市ガス・水道は*年*月→*年*月で+*%、*年*月から約+*%。飲食料品は*年*月から+*%。卸の物価で、アイズノーマートの契約単価そのものではない（要確認：実際の契約単価）。

E7［公的機関：経済産業省、*年］：蛍光灯は*年*月から順次製造・輸出入が規制され、継続使用・在庫売買は可能。

E6・E8（*年の情報で古い）：*年末までに一般照明用蛍光ランプの製造・輸出入が禁止される決定。*年以降も使用・在庫販売は継続可能。最新の状況は要確認。

E3［公的機関：jGrants、*年度］：業務用建築物の脱炭素改修加速化事業、受付*年*月*日〜*月*日。対象設備・補助率・着工条件は公募要領で要確認（冷蔵ケース・LEDが対象に入るかも要確認）。

E9・E10（企業等の解説、*年）：記載された公募期限は終了済みのため、募集中の根拠には使わない。次回公募の日程は要確認。E11（補助率*/*・上限*万円の記載）は民間解説で、公式の公募要領で要確認。

E12（企業の解説、*年）：即時償却または*%の税額控除。適用の要件・中小企業に当たるかは要確認。

E2［公的機関：e-Gov法令、*年］：建設業法第*条第*項（材料費等記載見積書）。見積りの内訳を材料費・工事費・夜間割増に分けて示す根拠。

E1 [公的機関:e-Gov法令、*年]:省エネ法第*条第*項。*店舗が特定事業者の指定基準に該当するかは年度のエネルギー使用量の確認が必要(要確認)。

要確認

- 機種別の削減率
- 扉付き化による売上への影響(証拠なし)
- 夜間・分割施工の追加費用
- 区画別見積と分割割増
- 冷蔵ケースの対象可否
- 蛍光灯の価格推移
- 補助制度の次回公募
- 効果検証システムの導入費用

※AIZNOH WORKs で作成した架空会社のサンプルデータ

出典 出典(ウェブで調べたもの・調べた日 2026-11-03)

番号	種別	題名	URL	情報の年度	レポートでの使用
E1	公的機関・公的統計	e-Gov 法令:エネルギーの使用の合理化及び非化石エネルギーへの転換等に関する法律(省エネ法)第7条第1項(特定事業者の指定)	[サンプル非公開]	2025年	使用
E2	公的機関・公的統計	e-Gov 法令:建設業法 第20条第4項(材料費等記載見積書)	[サンプル非公開]	2025年	使用
E3	公的機関・公的統計	jGrants:令和8年度 脱炭素成長型経済構造移行推進対策費補助金 (業務用建築物の脱炭素改修加速化事業)	[サンプル非公開]	2026年	使用
E4	公的機関・公的統計	日本銀行:国内企業物価指数(電力・都市ガス・水道)	[サンプル非公開]	2026年	使用
E5	公的機関・公的統計	日本銀行:国内企業物価指数(飲食料品)	[サンプル非公開]	2026年	使用
E6	企業の発表・その他	蛍光灯製造・輸出入禁止やLED照明についてのご質問	[サンプル非公開]	2023年 ⚠古い	使用
E7	公的機関・公的統計	蛍光灯からLED照明への切り替えはお済みですか？(METI/経済産業省)	[サンプル非公開]	2026年	使用
E8	報道	蛍光灯、27年末で製造禁止 水銀規制の水俣条約会議 - 日本経済新聞	[サンプル非公開]	2023年 ⚠古い	使用
E9	企業の発表・その他	【2026年度最新版】LED照明の補助金・助成金一覧｜全国・自治体の補助金を紹介	[サンプル非公開]	2026年	使用
E10	企業の発表・その他	【2026】省エネ補助金とは？種類一覧と補助率・来年度の見通しまとめ／使いたい補助金・助成金・給付金があるなら補助金ポータル	[サンプル非公開]	2026年	使用
E11	企業の発表・その他	LED照明の補助金・助成金・給付金【2026年最新】	[サンプル非公開]	2026年	使用

※AIZNOH WORKs で作成した架空会社のサンプルデータ

番号	種別	題名	URL	情報の年度	レポートでの使用
E12	企業の発表・その他	LED工事補助金2026年版｜使える制度・申請手順・注意点まとめ - 斉木電気設備	[サンプル非公開]	2026年	使用

⚠ は、3 年以上前の情報です。最新の状況と違う可能性があるので、使うときは、最新の資料で確認してください。

このレポートの生成方法

このレポートは、次の役割分担で生成しました。各 AI は、ほかの AI の検討を見ずに考え、まとめ役が、割れた点を残して 1 つにまとめています。

項目	立場・役割	補足（説明）
方式	3 社 4 モデル・役割分担・議論あり（RD3）	RD3（3 社 4 モデルの役割分担・議論あり）：開発元の違う 3 社・4 つの AI に役を振って考えてもらい、互いの 1 回目の検討を読んだうえで見解を更新してもらい、まとめ役の AI が 1 つのレポートにまとめます。ねらい：開発元の違う AI が互いの意見を読むことで、見落としが補い合われ、意見の変化も見えます。
AI No.1	賛成役	賛成の立場から案を強くする
AI No.2	反対役	反対の立場から弱点を叩く
AI No.3	リスク役	リスクと前提の見落としを探す
AI No.4	顧客目線役	顧客・現場の目線で見る
まとめ役の AI	全体を見渡す司会役の AI	各 AI の検討を読み、割れた点を残して 1 つにまとめる
複数にした効き目	割れた点 9 件／1つの AI だけの指摘 4 件／確認したいこと 3 件	複数の AI で見ると、1 つの AI では出ない「割れた点」と「1つの AI だけの指摘」が出ます。