※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：2026-11-02 20:24

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**：スタンダード（AI * つ）
- **作成日**：2026-11-02 20:24

※AIZNOH WORKs で作成した架空会社のサンプルデータ

LEDで効果を確かめ、冷蔵ケースへ段階的に広げる更新提案

【結論】

初回の打ち合わせでは、一括発注ではなく「LED先行・冷蔵ケース段階更新」の方針と、現地診断・比較見積もりへの合意を取りにいく。電気代の主因は冷蔵・冷凍ケース(*%)だが、更新費*万円は実測と補助金の裏づけがないと社長の決裁は通りにくい。

優先対応(結論から導いた順)

1. **A案:電気明細・設備台帳の入手** 営業責任者が*月*日までに(提案書の試算と補助金要件の照合に*週間を確保するため)、店長へ直近*か月分の電気明細・設備台帳・所在地の提供を依頼する。推計のままでは削減額を示せないため最優先。着手前に、所在地と冷媒の種類を確かめる。

2. **B案:補助金の適合確認** 営業責任者が*月*日までに(受付の締切が*月*日で、初回打ち合わせより前に来るため)、公募要領で対象・補助率・着手条件を確認し、申請に間に合うかを判断する。間に合わない場合は、提案の売りを「補助金の次回公募に備えた段階更新」に変える。

3. **C案:夜間施工の確認と資料づくり** 工事責任者が*月*日までに(*月*日の資料完成に向けて*週間で条件を固めるため)、現地調査と閉店後の施工条件・商品退避先の確認を行い、営業責任者が*月*日までに(初回打ち合わせの前に社内確認を終えるため)、段階更新案・比較見積もり・想定問答を完成させる。

【根拠】

A 案:LED先行で、小さく始めて投資判断をしやすくする

- **狙い** 「初期費用が大きい」という社長の慎重さに答える。
- **筋書きの骨子** 電気代の現状→LED先行(約*万円)→削減実績の確認→冷蔵ケース更新の判断。
- **刺さる相手** 社長(投資判断)、店長(工事の負担が小さい)。

- 弱点と補い方　照明は電気代の*%で、削減額の天井が低い。LEDの実績は冷蔵ケースにそのまま転用できないため、冷蔵は負荷・冷媒・温度条件から別に試算する。LEDは「入口」と位置づけ、冷蔵への判断材料を後から出すと伝える。

B 案：冷蔵・冷凍ケースを、売場を守りながら補助金で更新する

- 狙い　電気代の最大の使い道（年*万円）に手を入れる本命の提案。
- 筋書きの骨子　導入*年以上のオープン型を扉付き省エネ型へ→区画ごとの閉店後施工→補助金で自己負担を下げる。
- 刺さる相手　社長（電気代の上昇、設備故障の不安）、店長（売場を止めない施工条件）。
- 弱点と補い方　補助金が確定せず、購入前申請が条件の制度もある（E7）。不採択のときは、故障リスクの高い区画だけ先に更新する案、またはリース案を用意する。なお、導入*年以上という年数だけでは更新必須と断定できない。

C 案：リスク回避（蛍光灯の流通終了・突発故障）から入る

- 狙い　「いずれ必ず替える」という時間の制約を示し、前倒しの理由を作る。
- 筋書きの骨子　蛍光灯は*年末までに製造・輸出入が全面禁止と紹介する記事がある（E10、*年）。導入*年超の冷蔵ケースは突発故障で売場閉鎖・商品廃棄のおそれがある。
- 刺さる相手　社長（損失の回避）。
- 弱点と補い方　E10は事業者のブログで一次情報ではなく、要確認。冷蔵ケースの故障率の統計もないため、脅す形にせず、修理履歴の確認結果を使って話す。

推す案

A案を入口に、B案へつなぐ二段階（A→B）を推す。社長の懸念（初期費用・売場停止）に最も直接答えられ、決裁を一度に求めずに済む。C案は、蛍光灯の流通終了の裏づけが取れた場合だけ、A案の補強材料として使う。

課題の仮説（相手の困りごとの仮説と、確かめ方）

- 社長の本音は「省エネ反対」ではなく「投資判断の根拠の不足」ではないか。確かめ方：営業責任者が*月*日までに、許容投資額と回収期間の目安を聞く。
- 店長の懸念は売場停止だけでなく、商品移動・温度管理・翌朝の開店準備ではないか。確かめ方：工事責任者が*月*日までに、動線・夜間の作業条件・商品退避先を確認する。

- 用途別比率(冷蔵*%・空調*%・照明*%)は当社の推計で、実態とずれている可能性がある。一般的な店舗では照明が約*%前後を占めるとする資料もある(E12 、年度不明)。確かめ方:*か月分の電気明細と機器の定格・運転時間で再計算する。
- 設備の故障・修理の頻度が高いのではないか。確かめ方:店長に過去*年の修理履歴を聞く。

提案の筋書き(相手が納得する話の順番)

1. 相手の困りごと(電気代が*年で約*割上昇、月約*万円)を社長の言葉で確認する。
2. 電気代の内訳を見せ、照明と冷蔵を分けて考える。内訳は当社の推計で、実測で確かめると明示する。
3. LED先行で効果を確かめる案(A案)を示し、回収が速いことを仮定つきで見せる。
4. 冷蔵ケースの更新(B案)を、補助金と実測を揃えてから判断する二段階で示す。
5. 売場を止めない施工条件を、店長の目線で説明する。無停止は保証せず、条件を確認すると正直に話す。
6. 次の合意(診断、資料提供、再提案の日程)を決めて終える。

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	図や数字
*	表紙:営業を止めない段階的な省エネ更新のご提案	なし
*	現状:電気代の上昇が経営課題	月約*万円、*年で約*割上昇
*	内訳:照明と冷蔵を分けて考える(推計と明記)	冷蔵*%・空調*%・照明*%・その他*%の円グラフ
*	設備の状況:冷蔵ケース*年以上、蛍光灯約*本	設備年数、本数
*	第*段階:LEDで小さく効果を確認	約*万円、削減額(仮定つき)
*	第*段階:冷蔵ケースの更新で本丸に手を入れる	*万円、年間電気代*万円
*	売場を止めない施工条件	閉店後施工、区画分割、商品退避の流れ
*	費用と回収:一括と段階の比較	補助金なし・ありの回収年数(仮定つき)
*	補助金の活用方針	制度の候補、申請の流れ(要確認)
*	透明な見積もり	材料費等記載見積書の説明(E2)
*	次の合意:診断・資料提供・再提案	担当・日程

※AIZNOH WORKs で作成した架空会社のサンプルデータ

想定される質問と答え（相手から出そうな質問）

1. 「いくら安くなると約束できるのか」→現時点の数字は仮定です。電気明細と設備仕様で試算し、料金単価の変動と使用量の変化を分けて検証します。
2. 「LEDだけで終わってよいのか」→当面の選択肢になります。ただし主因は冷蔵・冷凍なので、その更新判断も残します。
3. 「補助金は使えるのか」→確約はできません。E3 は*年*月*日が受付締切で、対象・補助率は公募要領で確認中です。不採択でも進められる案も用意します。
4. 「工事中は売場を止めるのか」→閉店後の施工、区画分割、商品退避を前提に確認します。無停止は保証しません。
5. 「工事費が後から膨らまないか」→事前調査で配管・分電盤まで確認し、材料費等記載見積書（E2 、*年*月施行済み）で内訳を示します。

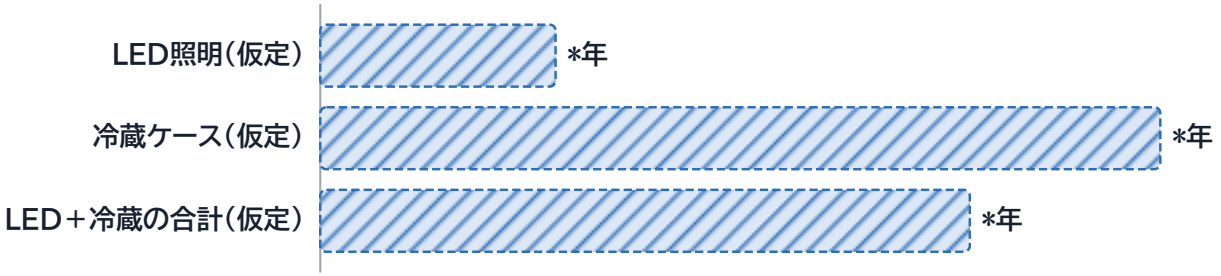
数字 数字の見立て（仮定つき）

年額は資料の約*万円を基準にする（月額からの換算値は*万円）。用途別の電気代も、資料の年額*万円に割合を掛けて出す。

対象	年間電気代	削減率（仮定）	年間削減費	初期費用	回収年数（補助金なし）
LED照明	*万円	*%（仮定）	*万円	*万円	*万円÷*万円＝約*年
冷蔵ケース	*万円	*%（仮定）	*万円	*万円	*万円÷*万円＝約*年
合計	*万円	—	*万円	*万円	*万円÷*万円＝約*年

補助率*/*（仮定）が適用された場合の回収年数は、LEDが*万円÷*万円＝約*年、冷蔵ケースが*万円÷*万円＝約*年。補助率*/*（仮定）の冷蔵ケースは*万円÷*万円＝約*年。

補助金なしの回収年数（仮定の削減率）



このグラフから：どの段階から着手するか（回収が速い順）を決める

仮定にもとづく見立て（削減率*%・*%）

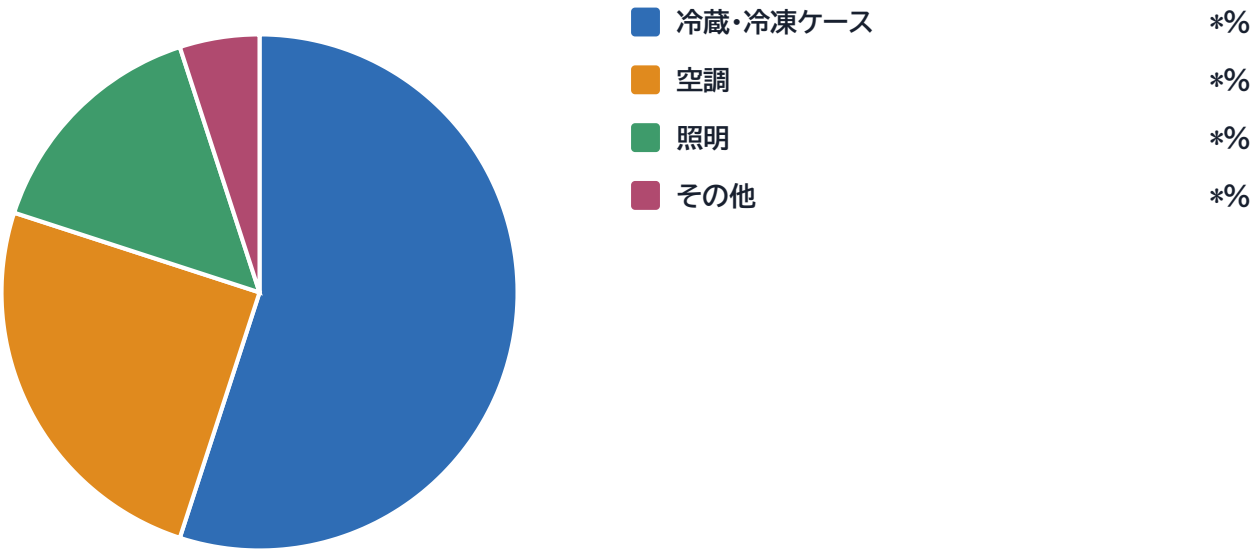
斜線の棒は、仮定を含む数字です。

※AIZNOH WORKs で作成した架空会社のサンプルデータ

削減額は費用の減少で売上ではない。保守費差・金利・夜間施工の割増費・空調との相互作用は未算入。削減率は E10（約*%、*年）と E11（約*〜*%、*年）の範囲内で置いたが、どちらも事業者の記事で、実測で差し替える。

項目	割合
冷蔵・冷凍ケース	*%
空調	*%
照明	*%
その他	*%

電気代の使い道（当社の推計）



このグラフから：どこから手を付けるか（電気代の大きい所）を決める

資料より（当社の推計）

一致 共通点

- すべての AI が、一括更新ではなく「LED先行→冷蔵ケース段階更新」の二段階を軸にした。
- すべての AI が、削減額は仮定であり、電気明細や実測で差し替える必要があるとした。
- すべての AI が、閉店後施工・区画分割・商品退避を、売場を止めない条件として挙げた。
- すべての AI が、補助金は確約できず、公募要領で適合性を確かめる必要があるとした。

※AIZNOH WORKs で作成した架空会社のサンプルデータ

割れた AIの意見が割れた点

- 提案の訴求の重心 AI No.3 は、蛍光灯の流通終了と突発故障のリスクを前面に出して「前倒しの理由」にする。AI No.2 は、E10 が事業者のブログで一次情報でないとして、リスクを強調する構成に慎重。AI No.1・AI No.4 は、リスク訴求を強く出さず、初期費用と売場停止への答えを中心にする。割れたまま残し、要確認の裏づけが取れた場合だけ補強に使う。
- 補助金への依存度 AI No.3 と AI No.4 は補助金を提案の柱にする。AI No.1・AI No.2 は、補助金を前提にせず、実測と補助金が揃ってから冷蔵ケースを判断する二段階を推す。
- 夜間施工の実現性 AI No.3 は夜間分割施工で「*日も止めない」と示す。AI No.1・AI No.2 は、無停止は保証できず、夜間の作業可否は要確認とする。

注意 尖った指摘(*つの AI のみ)

- *つの AI(AI No.3):スマートメーターの*分値のデータをAIで解析し、空調・冷蔵の運転を自動で最適化する運用改善を、設備更新とセットで提案する案。初期投資ゼロの上乗せ削減として使えるが、データ取得の可否と削減率は要確認。
- *つの AI(AI No.3):当社*人で*店舗を夜間施工すると、昼間業務と時間外労働の上限に影響する。協力会社の夜間動員枠と割増人工の負担先を、先に決める必要がある。
- *つの AI(AI No.3):見積もりの*万円に、室外機や床下の冷媒配管の更新費が含まれているかを確認する。築年数によっては追加費用が数百万円(仮定)出るおそれがある。
- *つの AI(AI No.3):不採択の場合に備え、故障リスクの高い区画だけ先に更新する案、またはリース案を用意する。
- *つの AI(AI No.2):冷蔵ケース*台だけでも消費電力を計測し、内訳の推計を実測で裏づける。

進める前に それでも進めるなら整理すべき点

- **一括更新を求められた場合**:営業責任者が*月*日までに(初回打ち合わせの前に社内確認を終えるため)、資金負担と段階更新との差を示す。
- **営業継続を必須条件とされた場合**:工事責任者が*月*日までに(*月*日の資料完成に向けて条件を固めるため)、商品退避先・温度維持・翌朝の復旧判定の条件を整理する。
- **冷蔵ケースの更新を見送る場合**:部品の供給終了や故障時に、当社でも即日修理ができない可能性があることを書面で伝え、合意しておく。
- **LEDだけで終わらせる場合**:削減額は電気代の一部にとどまり、冷蔵・冷凍の更新判断が残ることを共有する。

※AIZNOH WORKs で作成した架空会社のサンプルデータ

【確認したいこと】

Q1 提案先の*店舗の所在地(都道府県・市区町村)はどこか。仮説:所在地は未確認で、まず国の制度(E3・E9)を前提に準備する。答えでの変化:自治体の補助制度(E5〜E8のような制度)が使えるかで冷蔵ケースの自己負担が変わる。

Q2 直近*か月の電気明細と、冷蔵ケースの機種・台数・年式・冷媒の種類は入手できるか。仮説:推計のまま、削減率*%(仮定)で進める。答えでの変化:削減額と回収年数が仮定から実測に変わり、補助金(E9)の対象にもなるかが決まる。

Q3 閉店後の施工(警備解除・搬入・商品退避)は可能で、概算費用に夜間割増費・撤去処分費は含まれるか。仮説:可能とし、概算は昼間施工の前提とみなす。答えでの変化:不可なら冷蔵ケースの提案は成立しにくく、含まれないなら追加費用で回収年数が延びる。

【データ・参考の欄】

会社の情報:設備・費用・用途別の推計。基準年月は要確認。

E3 (*年、jGrants、公的):脱炭素の改修補助金。受付は*年*月*日〜*月*日、補助率は公募要領で要確認。

E2 (*年*月施行済み、e-Gov法令):注文者から請求があれば、契約成立までに材料費等記載見積書の交付が必要。

E4 (*年、大塚商会):LED照明は省エネ・非化石転換補助金の対象。補助率*/*〜*/*(事業区分による)。

E9 (*年、事業者記事):冷凍冷蔵機器の脱フロン・脱炭素化推進事業。対象に小売が含まれるか要確認。

E5・E6・E7・E8 神奈川県・東京都・横須賀市・立川市の制度。所在地が合う場合のみ参考。E7は購入前に申請が条件。

E10 (*年)・E11 (*年):LEDの省エネ効果。どちらも事業者の記事で、一次情報は要確認。蛍光灯の製造・輸出入禁止の時期も、要確認。

E12 (日本照明工業会、年度不明):店舗の照明が全体の約*%前後。当社の推計(*%)と異なるため、説明では当社の推計と明記する。

要確認 冷蔵ケースを扉付きにした場合の削減率(メーカー仕様か実測で)。

要確認 補助金の対象要件・補助率、施工費の内訳。

要確認 *店舗が省エネ法(E1)の特定事業者の対象かは、年間エネルギー使用量を確認してから判断する。

※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 2026-11-02)

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	企業の発表・その他	LED照明の導入に活用できる補助金 令和7年度補正予算 省エネ・非化石転換補助金	[サンプル非公開]	2025年	使用
E5	企業の発表・その他	中小企業省エネルギー設備導入費等補助金 - 神奈川県ホームページ	[サンプル非公開]	2024年	使用
E6	企業の発表・その他	倉庫・食品工場の冷凍冷蔵設備に最大6,700万円！東京都の省エネ型ノンフロン機器補助／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
E7	企業の発表・その他	令和8年度中小企業等省エネ化・生産性向上補助金｜横須賀市	[サンプル非公開]	2026年	使用
E8	公的機関・公的統計	令和8年度中小企業の省エネ改修を支援します｜立川市	[サンプル非公開]	2026年	使用
E9	企業の発表・その他	コールドチェーンを支える冷凍冷蔵機器の脱フロン・脱炭素化推進事業【令和8年度】	[サンプル非公開]	2026年	使用
E10	企業の発表・その他	LED照明導入のメリットとは？デメリットも含めてわかる省エネ・コスト削減効果	[サンプル非公開]	2026年	使用
E11	企業の発表・その他	【店舗向け｜LED照明 #8】省エネ・維持コスト・印象から考える「照明のLED化」のメリット・デメリット	[サンプル非公開]	2025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	業界団体・公益法人	店舗・施設の照明をLEDに交換、省エネ性やLED化のメリットをご紹介	[サンプル非公開]	不明	使用

「不明」は、情報の年度が、分かる範囲で見つからなかったものです。

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（R3）	R3（3 社 4 モデルの役割分担）：開発元の違う 3 社・4 つの AI に、賛成・反対・リスク・顧客の役を振って別々に考えてもらい、まとめ役の AI が 1 つのレポートにまとめます。ねらい：役を分け、開発元の違う AI に考えてもらうことで、1 つの AI では出にくい弱点や見落としが出やすくなります。
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 3 件／1つの AI だけの指摘 5 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。