

Vibe Coding Factory

AI事業実装伴走

3ヶ月で本番稼働、そこから毎月改善していく AI開発伴走サービス

月額サブスクリプションで、社内にAI開発チームを1つ持つ感覚。

営業キット | 販売代理店向け | 2026年4月

アンリミテッドアム株式会社 / 代表取締役 江藤正親

この3つのどれかに当てはまる会社に紹介してください

01

現場の同じ業務が、毎月人の時間を食い続けている

よくある言葉

「問合せ対応が追いつかない」
「月末集計に週1日かかる」
「受注処理は〇〇さんしかできない」

02

過去に外注開発で『作ったけど使われない』を経験している

よくある言葉

「500万払ったけど誰も触らない」
「納品後に仕様変更できないまま塩漬け」

03

社内にエンジニアがおらず、採用も現実的でない

よくある言葉

「採用は無理」
「情シスは兼務1人」
「AI化の話は何度も出るが進まない」

対象規模：年商 5～30億円 / 従業員 30～150名 / 経営層に月¥55万(税込)のサブスクを稟議で通せる企業

フェーズ1 — ローンチまで作り込む期間

[→ フェーズ2へ続く](#)

1ヶ月目 → 2ヶ月目 → 3ヶ月目 **ローンチ**

1ヶ月目

ヒアリングとプロトタイプ

- ▶ 現場の業務ヒアリング
- ▶ 要件の優先順位を決める
- ▶ 2週目に動くプロトタイプ提示

2ヶ月目

本実装

- ▶ 機能を本実装
- ▶ 週次で触れるバージョン更新
- ▶ 現場担当が週1で触って試す

3ヶ月目


本番稼働(ローンチ)

- ▶ 実際の顧客データで稼働
- ▶ 運用マニュアル納品
- ▶ フェーズ2 への継続移行

ゴール状態

3ヶ月目の最終週に、現場で毎日実際に使われているシステムが動いている状態まで到達。

フェーズ2 — 毎月改善していく期間

フェーズ1で終わらない  そこからが本番。

継続

毎月の改善サイクル

- ▶ 週次スプリント (週1・60分)
- ▶ バックログ無制限で柔軟対応
- ▶ 月次 Value Report で成果可視化

共創

事業と一緒に成長する

- ▶ 現場で使われる中で改善案が蓄積
- ▶ 業務・法制度・AI技術の変化を毎月反映
- ▶ 蓄積されたデータが次の打ち手を生む

安定

同じチームが張りつく

- ▶ ローンチ後も担当者が変わらない
- ▶ 四半期 QBR で中期方針を経営とすり合わせ
- ▶ 障害 24時間以内対応を継続

『1個作って終わり』型の受託ではなく、継続的な事業改善パートナー。

価格 — 月額サブスクリプション

MONTHLY / 月額サブスク

¥550,000 (税込)

契約期間の定めなし / 違約金なし / いつでも解約可

初期3ヶ月合計 (参考)

¥1,650,000

(税込・10%込)

¥550,000/月 × 3ヶ月

仕様変更は期間内で無制限

月額 ¥550,000 で手に入るもの

- 中堅エンジニア1名相当を社外チームとして常時確保 (採用・常駐・労務なし)
- 毎週の改善サイクル + 月次 Value Report + 四半期 QBR
- 事業・業務・AI技術の変化を毎月システムに取り込む権利

他の選択肢と比べて何が違うのか 3つの差別化

差別化 1

価格と期間を先に公開している

受託開発は「見積してみないと分からない」が普通。VCFは月¥55万のサブスク・本番稼働まで3ヶ月、を先に提示します。稟議の土俵に一発で乗る透明性。

差別化 2

EC25年・1000社の現場知見を持った人間が設計する

AI任せではなく、業務を分かっている人間が設計し、実装はAIと開発チームで加速する構造。「動くけど使われない」を構造的に起こさない。

差別化 3

月額¥55万で、同じメンバーが張りつき続ける

ローンチ後もチームが変わらない。中堅エンジニアを1人社外に抱える感覚で、継続的に事業を改善していく専属チーム。

アクセント等頼めない予算・期間の案件を、本番品質で請けるポジション。

紹介しやすい案件例 業務改善軸の10テーマ

#	業界	テーマ	典型インパクト
1	EC / 通販	問合せ対応AI (配送・返品・サイズ質問を過去対応DBから自動回答)	月500件 / 月80h → 15h
2	EC / 通販	商品登録・在庫連動ワークフロー (楽天/Amazon/自社EC下書き)	1商品 45分 → 10分
3	BtoB SaaS / IT	オンボーディング自動化+契約書管理	CS対応 月40h → 10h
4	BtoB SaaS / IT	営業案件・商談メモ整理+次アクション提案	フォロー漏れ 月8件 → 0件
5	美容 / ヘルスケア	多店舗共通の在庫・顧客DBビューア	本部集計 週8h → 自動
6	士業 / コンサル	契約書・申請書類のAIレビュー+承認フロー	1件 2h → 30分
7	飲食 / リテール	本部 ↔ 店舗の日報・発注のAI下書き	店長事務 日60分 → 15分
8	教育 / 研修	講座申込～決済～会員サイト招待の自動化	運営工数 1件30分 → 自動
9	製造 / 卸	受発注・在庫Excelの社内ダッシュボード化	属人化Excel工数 月40h削減
10	不動産 / 建設	現場からの問合せ一次対応AI+物件DB参照	内勤の電話対応 半減

共通条件：年商5～30億円 / 周辺業務(基幹ERP本体ではない) / 現場担当者1名の名前が出せる

紹介を控える案件 & 10秒判定チェック

紹介を控えてください (6類型)

1	丸投げ型 「AIでなんか良い感じに」 / 現場担当を出せない
2	巨大基幹刷新型 ERP/SAP/Oracle 全面刷新 / 年¥5,000万超
3	現場担当者不在型 経営層のみ熱量 / 現場から要望が出ない
4	価格交渉型 初回から「100万円なら」と値段から入る
5	スケジュール破綻型 「1か月以内」 「展示会に間に合わせたい」
6	重規制系 医療カルテ / PCI DSS の厳密対応が主目的

10秒判定 (ALL YES なら紹介OK)

- 年商3~50億円に入っている
- 現場で毎日その業務をやる人の名前が出せる
- 経営層に月¥55万(税込)のサブスクを継続決裁できる
- 初期3ヶ月のローンチ期間を許容できる
- 基幹システム本体の刷新ではなく周辺業務である
- 医療・金融の重規制領域ではない
- 外注失敗・属人化・新規事業停滞のいずれかの痛みがある

パートナーが顧客からよく受ける質問 TOP7 (30秒回答)

#	質問	30秒回答
Q1	3ヶ月で本当に本番稼働するのか	直近3案件すべて3ヶ月で本番稼働。初月2週目に動くプロトタイプが出ます。
Q2	途中でやめたらどうなるか	翌月以降のサブスク停止のみ。解約時点で稼働中のシステム・ソース・ドキュメント全てお渡し。違約金ゼロ。
Q3	作ったシステムの所有権は	100%御社に帰属。ソース一式・インフラ設定・運用ドキュメントを契約書に明記。
Q4	フェーズ2の月¥55万(税込)は何に払うのか	動いたシステムの保守ではなく、毎月改善を続ける体制への投資。業務・法制度・AIは変わり続ける。
Q5	要件が全部決まっていなくても頼めるか	むしろ全部決まっている案件は受けない方針。1ヶ月目に区別するのが最初の仕事。
Q6	AIに全部任せているだけでは	AIが書いたコードも全て人間エンジニアがレビュー。最終責任は人間が持ちます。
Q7	社内にエンジニアがいなくても大丈夫か	エンジニアはゼロでOK。業務を知っている現場担当者1名に週1時間参加を依頼します。

※ 18個の完全FAQは別途ご請求ください。

パートナー手数料 月額サブスクの紹介料・段階制

今回は特別 1年間20%

紹介順

BEST

1社目

年間手数料総額

¥1,320,000

12ヶ月 毎月 20%

紹介順

2社目

年間手数料総額

¥900,000

初月 20% + 以降11ヶ月 約12%

紹介順

3社目以降

年間手数料総額

¥715,000

初月 20% + 以降11ヶ月 10%

4ヶ月目以降の手数料 & 解約時の扱い

- ① 継続伴走(標準・推奨)選択時 → 上記料率をサブスク継続期間中ずっと適用
- ② 内製化引継ぎ(卒業)選択時 → 移行後6ヶ月間 関係維持手当 月¥22,000(税込・最大¥132,000)
- 解約時 → 翌月以降手数料停止。解約時点で未払分は通常通り支払い。違約金ゼロ。

切り出し台本 5パターン（1場面につき1台本だけ使う）

台本 1

SCRIPT

社内業務系（本命）

御社の社内で、同じ問合せに何度も答えている部署ってありますか？ 月500件を AI で8割自動化して月80h→15hに減らした会社があって、月¥55万のサブスクで3ヶ月で本番稼働します。

台本 2

SCRIPT

外注失敗系

過去にシステム開発を外注して『動くけど現場で使われない』失敗、思い当たりますか？ 業務を25年見てきた人間が設計するから構造的にそれが起きない、月¥55万のサブスクで改善を続けてくれるチームがあるんです。

台本 3

SCRIPT

属人化・退職リスク系

『あの人が辞めたら業務が止まる』キーマン依存、ありませんか？ AIで属人化を解消している会社が増えていて、月¥55万サブスクで3ヶ月ローンチ→以降改善継続の話があります。

台本 4

SCRIPT

DX予算未消化系

今期のDX予算や補助金を使いきれてない会社ありませんか？ 月¥55万×3ヶ月=¥165万(税込)で稟議しやすく、3月・9月・12月の提案が効きます。

台本 5

SCRIPT

社内エンジニア不在系

『AI化したいが社内にエンジニアがない』と言う会社、ありますか？ 月¥55万で社内にAI開発チームを1つ持てる感覚のサービスがあります。

30秒回答台本 3種 (B / C / D)

B

ANSWER

「で、VCFって何?」

1. 月¥55万(税込)の月額サブスクで、社内にAI開発チームを1つ持てるイメージのサービスです。
2. 3ヶ月で本番稼働、そこから毎月改善していく継続型の伴走。
3. 要件が固まっていなくても入れるのが特徴で、『作ったけど使われない』が起きないのが強みです。

C

ANSWER

「料金は?」

1. 月額 ¥550,000(税込)のサブスクです。初期3ヶ月でローンチ、以降は月¥55万継続。
2. 3ヶ月合計は ¥1,650,000(税込)。違約金なし、いつでも解約可。
3. 3ヶ月目最終週に『継続』か『卒業(月¥0)』を顧客側が選べます。

D

ANSWER

「3ヶ月で本当にローンチするの?」

1. ローンチします。直近3案件すべて3ヶ月で本番稼働しています。
2. 1ヶ月目にヒアリングと優先順位整理をしっかりとやり、2週目に動くプロトタイプが出ます。
3. 成功条件は、現場担当者1名に週1時間だけ参加いただくことだけ。

紹介後のフロー (5ステップ)



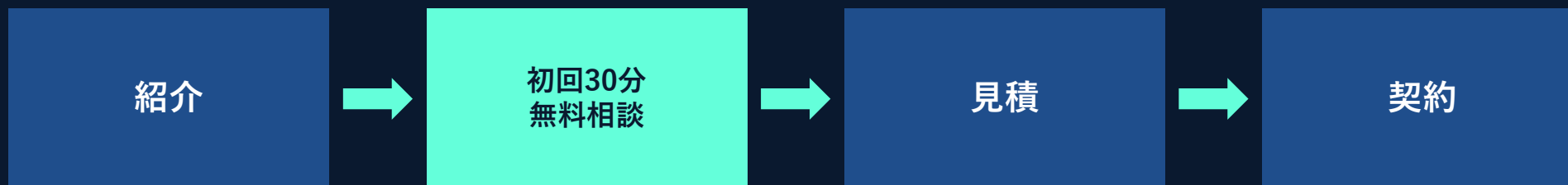
所要日数の目安

初回商談から契約まで：

平均 14~21日

※企業 (法人、購買レビュー) の場合は追加 2~4週間。

相談の入口



初回無料相談は、パートナー経由でお繋ぎください。

お問い合わせ : アンリミテッドアム株式会社 担当者まで
開発・提供 : Vibe Coding Factory
対象企業 : 年商5~30億円 / 従業員30~150名 / 月¥55万(税込)を稟議できる規模