

ERAVIDAS 導入稟議書

サポート資料

— 対話型製品データベース 投資判断のための資料 —

本資料の目的

本資料は、ERAVIDAS（対話型製品データベース）の導入を社内稟議で説明する際にご活用いただける情報をまとめたものです。

- ・初期費用 / ランニングコストの内訳
- ・スクラッチ開発との費用比較（5年間）
 - ・投資対効果（ROI）の試算根拠
 - ・導入リスクの評価
- ・SLA / セキュリティ情報の概要

株式会社あかがね
2026年4月版

1. ERAVIDASとは

ERAVIDAS（エラビダス）は、製造業の「対話型製品データベース」です。社内に蓄積された製品情報（Excelで管理してきた製品マスター）を、お客様（設計者・購買担当者）が直接「質問→回答」できる対話型の仕組みに変換します。

1.1 普通のWebサイトとの違い

項目	普通のWebサイト・PDFカタログ	対話型製品データベース（ERAVIDAS）
情報の出し方	一方的に「見せる」	お客様に「答える」
お客様の動作	読む・スクロールする	条件を選ぶ・組み立てる
型番の特定	数百ページから探す	条件を入れると自動生成
価格の確認	問い合わせで見積待ち	条件に応じて瞬時に表示
CADデータ取得	営業に依頼してメール待ち	条件に応じて即ダウンロード
営業の役割	問い合わせ対応に追われる	本来の提案活動に集中

2. 投資金額の内訳

項目	金額	内容
初期費用	300万円（定額）	設計・データ移行・カスタマイズ・公開準備すべて含む
月額保守費	10万円	保守・サポート・機能アップデート含む（AWS利用料は別）
AWS利用料	4～5万円/月	お客様がAWSと直接契約（実費）
年間ランニング	約168～180万円	保守120万円 + AWS約48～60万円
導入期間	最短2ヶ月	デモ・契約から本番公開まで
更新作業費	0円	社内担当者がExcelで自社運用可能
カスタマイズ追加	都度見積	基本的には標準機能で対応可能

2.1 5年間総コスト

初期費用 300万円 + 保守費 120万円/年 × 5年 + AWS利用料 約60万円/年 × 5年 = 約1,200万円

※AWS利用料はお客様がAWSと直接契約（月4～5万円目安、実トラフィックにより変動）。

※追加のカスタマイズ・更新作業費は含まれません。

3. スクラッチ開発との費用比較（5年間）

同等機能（対話型検索、複雑型番自動生成、CAD/PDF自動配布）をWeb制作会社にスクラッチ開発依頼した場合との費用比較です。

比較項目	スクラッチ開発	ERAVIDAS	差額
初期費用	500~1,500万円 (中央値: 800万円)	300万円	▲500万円
年間保守費	50~200万円 (中央値: 100万円)	120万円	+20万円/年
年間更新費	50~150万円 (中央値: 100万円)	0円	▲100万円/年
年間AWS利用料	約60万円	約60万円	同等
導入期間	3~12ヶ月	2ヶ月	短縮効果大
5年間総額	約2,100万円	約1,200万円	▲約900万円

※スクラッチ開発費用は市場相場の参考値です。プロジェクト規模・要件により異なります。

結論：5年間で約900万円のコスト差（AWS利用料は両者同等として除外）。これは追加のカスタマイズ・要件変更・運用負荷を考慮しない数字であり、実際の差はさらに大きくなるのが想定されます。

4. 投資対効果（ROI）の試算

ERAVIDAS導入による定量的な効果を、営業・技術部門の問い合わせ対応工数削減から試算します。

4.1 試算の前提条件

項目	値
営業・技術部門の人数	10人
1人あたり1日の製品問い合わせ件数	3件
1件あたりの平均対応時間	20分
営業日数	250日/年
時間単価（人件費換算）	3,000円/時間
ERAVIDAS導入後の自己解決率	50%

4.2 計算過程

年間問い合わせ対応時間：

$10人 \times 3件 \times 20分 \times 250日 = 150,000分 = 2,500時間/年$

ERAVIDAS導入後の削減時間（自己解決率50%）：

$2,500時間 \times 50\% = 1,250時間/年$

年間削減コスト：

$1,250時間 \times 3,000円 = 3,750,000円/年$

4.3 投資回収期間

項目	金額
初期投資	300万円
年間削減効果	375万円
年間保守費	120万円
年間AWS利用料	約60万円
年間ネット効果	約195万円
投資回収期間	約19ヶ月

4.4 5年間のキャッシュフロー

年	初期	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	5年間累計
投資・運用	▲300	▲180	▲180	▲180	▲180	▲180	▲1,200
削減効果	0	375	375	375	375	375	1,875
ネット効果	▲300	195	195	195	195	195	675
累計	▲300	▲105	90	285	480	675	—

※単位：万円

5. 定量化が難しい効果（定性的メリット）

上記の人件費削減以外にも、以下のような定性的メリットがあります。これらは試算には含まれていませんが、実際の経営への影響は大きい項目です。

カテゴリ	内容
営業生産性	営業マンが「答える仕事」から「提案する仕事」へシフト。1人当たり商談件数の増加が見込める。
機会損失防止	営業時間外（夜・週末）の問い合わせも自動応答。これまで取り逃していた見込み客を獲得。
若手戦力化	製品知識をWebが代替するため、新人営業でも即戦力として商品紹介できる。
顧客満足度	24時間365日いつでも情報取得可能。設計者・購買担当者の業務効率向上に貢献。
市場分析	お客様がどんな条件で検索しているかのデータが蓄積され、市場ニーズの把握・新製品開発に活用可能。
ベテラン知識継承	ベテラン技術営業の頭の中にある製品知識を、デジタル化して次世代へ継承できる。

6. 想定されるリスクと対策

想定リスク	対策
導入後、実際に使われない	導入前にデモ環境で実際の動作を確認できます。社内向けトライアル運用も可能です。
データ整備に時間がかかる	弊社サポートが既存のExcelマスターを基にデータ移行を支援します。
社内の運用担当者が育たない	導入時に約2時間のトレーニングを実施。Excel操作ができれば運用可能な設計です。
ベンダーロックインが心配	データはExcelとしてエクスポート可能。万一の解約時もデータは手元に残ります。
セキュリティ要件を満たすか	ISMS認証(ISO27001)取得済み。TLS1.3通信、IPA脆弱性診断準拠。詳細はSLA資料参照。
サポート体制が不安	専任担当による継続サポート。障害対応は1営業日以内に通知（SLA明記）。

7. SLA・セキュリティ概要

情報システム部門の評価に必要なSLA・セキュリティ情報の概要です。詳細はSLA資料を別途お渡しします。

カテゴリ	項目	内容
可用性	サービス時間	24時間365日（計画停止を除く）
	稼働率実績（2025年）	99.90%
	サーバー監視	AWS CloudWatchで5分間隔監視
	障害通知	サービス時間内1営業日以内
データ管理	バックアップ	毎日深夜1時、過去7日間/7世代
	入力データ検証	エラー時は当該ファイル全体を取り込まない
セキュリティ	公的認証	ISMS認証(ISO27001) 認証番号 IS 620211
	第三者評価	IPA「安全なウェブサイトの作り方」準拠の脆弱性診断
	通信暗号化	TLS1.3以上を強制
	パスワード管理	SHA256暗号化でDB保存
	二次記憶媒体	USB等の利用を禁止
拡張性	商品点数	標準スペックで20万SKUまで動作確認済
	同時接続	標準スペックで50ユーザー端末まで
	外部接続	CSV/ZIPによるバッチインポート対応
	EC連携	BtoB EC「Bカート」と公式連携
サポート	問合せ窓口	平日10:00～17:00（昼休み除く）
	問合せ方法	営業担当・サポートMLへメール

8. 稟議で想定される質問と回答

Q. 「効果が出るかわからない」

A. 実際の対話型製品データベースをデモ環境で操作できます。導入前にお客様の業界に近い事例も提示可能です。

Q. 「現在のWebサイトでも問題ない」

A. 現在のWebサイトはお客様に「見せる」もの。対話型製品データベースは「答える」もの。お客様の購買行動の変化に対応するための機能差です。

Q. 「まずは小さく始めたい」

A. 一部カテゴリ（数百～数千SKU）から導入を始め、効果を検証してから拡大することも可能です。

Q. 「セキュリティが心配」

A.

ISMS認証取得、IPA準拠の脆弱性診断、TLS1.3通信。SLA資料・セキュリティチェックシート回答も提供します。

Q. 「ベンダーロックインが心配」

A. データはExcelでエクスポート可能。万一の解約時もデータは手元に残ります。

Q. 「同業他社の導入実績は？」

A. 製造業（切削工具・計測機器・配管/継手・電子部品・建材等）での導入実績があります。詳細は営業担当までお問い合わせください。

9. 導入から本番公開までのステップ

ステップ	期間	内容
1. 無料デモ・ヒアリング	30分～1時間	実機デモ。お客様の課題・データ構造のヒアリング。
2. 提案・お見積り	1～2週間	機能・スコープ・スケジュールのご提案。
3. ご契約	1～2週間	契約書取り交わし。
4. データ移行・設定	1～1.5ヶ月	Excelマスターから商品情報を取り込み。デザインカスタマイズ。
5. テスト・公開準備	2～3週間	社内テスト。担当者向けトレーニング（約2時間）。
6. 本番公開	—	公開後も継続サポート。

合計期間：最短2ヶ月で本番公開可能

10. お問い合わせ

株式会社あかがね
DASソリューション営業部

〒590-0018 大阪府堺市堺区今池町1-1-58
TEL: 072-228-1645

Web: <https://das-solution.akagane.co.jp/service/ERAVIDAS/>

無料デモ・ご相談
デモのお申込み・資料請求・お問い合わせは公式サイトより承っております。

本資料は2026年4月時点の情報に基づいて作成されています。最新情報は弊社営業担当までお問い合わせください。

© 2026 株式会社あかがね. All Rights Reserved.