

HATCH BUILD | 事業計画書 2026

旅のイチマイ

～ Altinerary ～

デジタルなAIがアナログでおくる、
世界に一つだけのしおり。

代表：小田嶋 勇気 (Yuki Odajima) 屋号：Hatch Build
contact@hatch-build.com 090-3534-3390



春待つ群馬ロマンチックドライブ

13:30 欧風食堂バンデミュール
美味しいランチの余韻を胸にここからドライブの始まりです

14:00 ファームクラブ中里農園
甘くてみずみずしい旬のいちごを二人で存分に味わう収穫体験

15:30 高崎白衣大観音
高崎の街を見守る大観音様を参拝し自然と絶景を満喫します

17:00 観音山ローストカカオ
こだわりの自家焙煎カカオが香る落ち着いたカフェでひと休み

18:30 レストランアートマルシェ
市役所最上階から眺め夜景を眺めてロマンチックな絶品ディナー



春風と巡る榛名・伊香保デート

07:00 道の駅 まえばし赤城
ここから二人の思い出に残る春旅がスタート

08:15 榛名神社
清々しい朝の空気と大迫力の巨岩に癒される

10:00 榛名山ロープウェイ
山頂へ向かい広大な湖とパノラマ絶景を満喫

11:30 大澤屋 第一店舗
コシの強い名物の水沢うどんで美味しいランチ

13:30 伊香保グリーン牧場
春の陽気の下で可愛い動物たちと触れ合い体験

15:30 伊香保温泉 石段街
レトロな温泉街の風情を感じながらのんびり散策

17:00 SHIROIYA the LOUNGE
緑あふれるアートな空間でホワイトデーディナー

BRAND NAME

Altinerary | アイティネラリー

AI × Itinerary (しおり) から生まれた造語。

旅のイチマイがおくる、あなただけの旅のしおり。

本日の内容

01 サービス概要

02 事業動機・コンセプト

03 観光地が抱える課題

04 利用フロー

05 しおりの品質

06 競合分析：ブルーオーシャン

07 旅のイチマイの強み

08 設置モデル・施設へのご提案

09 収益モデル

10 市場規模・設置計画

11 売上試算（3シナリオ）

12 試算条件

13 初期投資とROI

14 ロードマップ

15 システム構成図

16 協働パートナー募集

17 リスクと対策

18 代表者プロフィール

19 お問い合わせ

サービス概要

旅のイチマイとは

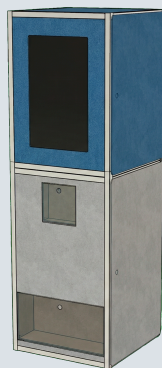
道の駅・観光地・飲食店等に設置するキオスク端末サービス。

タッチパネルで条件を入力すると、AIがオリジナル旅行プラン+しおりデザインを生成し、2L判写真用紙に印刷・提供。

フォトフレーム等のオプション品の無人販売も行う。

キオスク筐体

- 骨組みは頑丈な30mm角アルミフレーム
- 壁面はお洒落なカラーMDF製
- 筐体カラーは設置施設のイメージに合わせてお選びいただけます
- 全高：約180cm（下段100cm+上段80cm）
- 上段：タッチパネル・PC・プリンタ
- 下段：しおり受取口・オプション品受取口（オリジナル自販機機構を内蔵）



AIシステム

- 贅沢にGoogleのAIを2つ使用
- 言語生成が得意なAI（Gemini）が旅程を担当
- 画像生成が得意なAI（Gemini Image）がしおりデザインを担当
- Gemini APIで高解像度（2K）出力→高画質2L判印刷

ローカル情報収集システム

- 設置先スタッフ・利用者・地元民から投稿フォームで収集
- 投稿経路：施設配布資料・筐体・しおり裏面QR
- AIによる悪意ある投稿フィルタ+代表が遠隔承認後に旅程生成へ活用
- 投稿者へのお礼も検討中

決済・運用

Phase 1 :

- Stripe Payment Links : Visa / Mastercard / AMEX / JCB + Apple Pay / Google Pay（スマホ内決済）
- PayPay : QRコード決済

将来 : Stripe Terminal S700（クレカタッチ・Apple Pay・Google Pay）導入交渉

事業動機・コンセプト

「AIで地元活性化」という想い

- 地元を訪れた観光客を周辺の観光スポット・お店に誘導
→ 地域全体の滞在時間・消費活動が増え、地元活性化へ
- 印刷物として手元に残るので、思い出の品にもなる
- 「お客さまも、地元も、Hatch Buildも、みんなにメリットがある」
—— 三方よしの精神

アイデアの原点

- 2026年2月、Googleの最先端画像モデル「Nano Banana 2」の発表を受け、着想
- 正確な生成が難しい日本語も、高速かつ高精度に生成できる時代に
- AI生成精度の急速な向上・社会的な話題性に着目
- みんなが高性能なAIを活かし、メリットを享受するのは難しい
- 誰でも簡単に最先端のAIに触れることができるサービスを作りたい
- そして、生まれたのが「旅のイチマイ～Altinerary～」

「旅のイチマイ」名前の由来

- 「旅の原点となる一枚」
—— このイチマイから10や20の楽しい旅へと繋がってほしい。
- 「の」が入ることでジブリ映画タイトルのような語呂感・記憶への定着（宮崎駿監督が重視する命名法）

「Altinerary」名前の由来

- AI × Itinerary = Altinerary（アイティネラリー）
- AIとItinerary（しおり）を掛け合わせた造語。
- AIが生み出す「しおり」そのものを指し示す、ブランド名でもある。

観光地が抱える課題

旅行者側の課題

- 観光地のメジャーどころ以外の見つけ方が難しい
- 自分で調べると、なんだかいつも同じような旅行になりがち
- 観光地での待ち時間が退屈
- 市販品のお土産はどこか似たり寄ったり
- 一か所の観光地ではなく、旅全体の記念品が欲しい

施設側の課題

- 新規サービス導入に初期コストがかかる
- 無人での付加価値サービス提供が困難
- 既存店・サービスの待ち時間を退屈にさせてしまう
- 施設内の買い回りの促進方法がわからない
- リピーター増加の仕掛けが少ない

その課題、「旅のイチマイ ～ Altinerary ～」が解決します。
道の駅・観光地に設置するキオスク端末。AIがあなただけのオリジナル旅行しおりを生成・印刷します。
—— 旅行者の思い出と施設の体験価値を同時に高める、まったく新しいソリューション

利用フロー

1

タッチパネルで条件入力

シンプルモード（3項目） or 詳細モード（11項目）。

旅行範囲・時間・年齢性別・食事・旅先やしおりデザインのテーマなど、組み合わせは無限大



2

オプション品の選択

しおりの傷を防止する硬質スリーブやお洒落に飾れるフォトフレームもぜひ一緒に。



3

決済

PayPayまたはStripe Payment Links



4

GoogleのAIが旅程としおりを生成

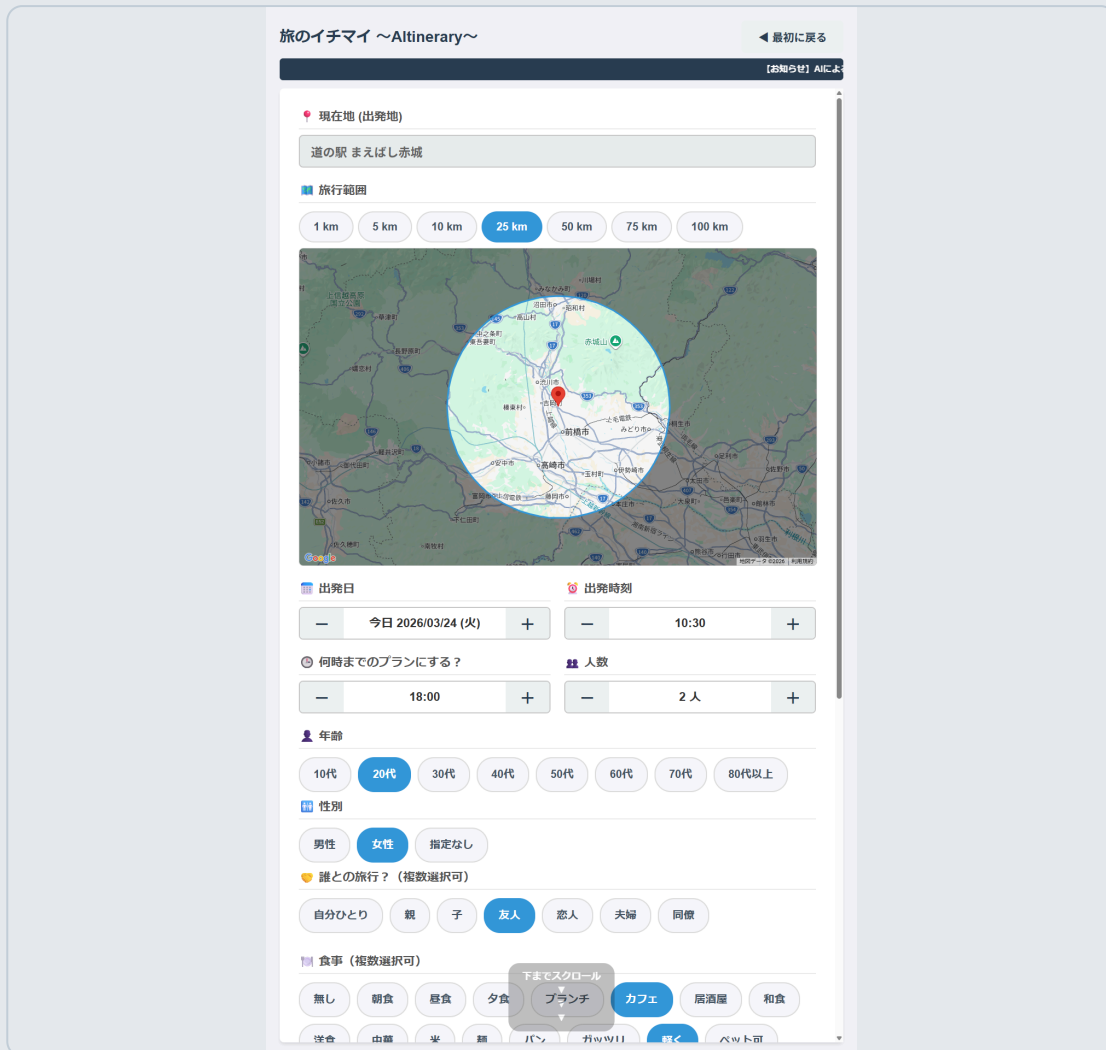
決済後、即座に1つ目のAIが旅程を生成。その旅程をもとに、2つ目のAIがしおりデザインを生成。待機中にCMが流れます。



5

2L判写真用紙に印刷、受取口から提供

印刷は写真高画質プリンターが担当



詳細モード：11項目の条件から完全オリジナルの旅程を生成

しおりの品質

表面：AIが作るオリジナルデザイン

- 選んだテーマに合わせたイラスト
- お客様の特性や時間配分に合わせた旅程表 + 一言コメント
- デザインを指定する選択肢は15種以上
- 年月日やTipsも組み込み予定
- ローカル情報を工程に組み込むシステムも開発中

裏面：使い込めるデザイン

- 左半分：メモ欄（行先メモ・旅仲間の寄せ書き・プチ旅行記）
- 右半分：免責事項・お問い合わせQR・ローカル情報投稿フォームQR

裏面は共通デザイン。Illustratorでデザイン。事前印刷して各筐体に補充。

オプション品（オリジナル自販機機構を内蔵）

硬質スリーブ ¥150 / フォトフレーム ¥600

フォトフレームに入れてお洒落にディスプレイしよう



大人の休日 上州エレガント&ストロベリーツアー

10:30 道の駅 まえばし赤城
地元の新鮮な特産品をチェックしてから出発します

11:00 SHIROIYA the LOUNGE
緑豊かなアート空間で優雅なランチを満喫します

13:30 ドンレミーファーム いちご畑
甘くて美味しい完熟いちごの収穫体験を楽しみます

15:30 群馬県庁32階展望ホール
地上百五十三メートルから雄大な景色を大パノラマで堪能します

17:00 欧風レストラン ヴォレ・シーニュ
美しい夕景を眺めながら地元食材の絶品ランチを味わいます

裏面 準備中

競合分析：ブルーオーシャン

「AI旅程生成」系サービス

Funliday / Shiorio / AVA Travel / NAVITIME Travel AI / Wonderplan 等

- いずれもスマートフォンアプリ／Webサービスでの提供
- 出力：PDF・画面表示・SNS共有のみ
- 現地での印刷物提供機能は一切なし
- 「わざわざスマホでアプリ使う」層しかリーチできない

「現地キオスク印刷」系サービス

Foto ATM / PhotoPrint / Kodak Picture Kiosk 等

- 対象は旅行写真の印刷のみ（旅程生成機能なし）
- テーマパーク・ホテル等での写真プリントが主
- AI活用・旅程生成との組み合わせはなし

旅のイチマイの立ち位置

コンセプト	競合の有無
AI旅程生成（Webサービス・アプリ）	多数あり
現地キオスク印刷（写真）	一部あり
AI旅程生成 × 現地アナログ印刷	競合ゼロ
ローカル情報DB連携	競合ゼロ
無人オプション品販売	競合ゼロ

市場調査の結論：「AI旅程生成 × 現地印刷」は未開拓のブルーオーシャン

旅のイチマイの強み

1. アナログで残る記念品

旅程生成AIは多い。でも、全てデジタルで終わる。現地で手に取れる印刷物として、旅の後まで残るのは旅のイチマイだけ。何年経ってもあの旅を忘れない。

2. 難しい知識ゼロでAI体験

意外とAIを使いこなすのは難しい。私には無縁かも…と思っている人こそ利用してほしい。本サービスは選択式なので、普段スマホが使えるレベルで最先端のAIを体験可能。

3. 待ち時間を特別な体験に

休憩の合間・食事の提供待ち、退屈な待機時間をしおり生成という思い出の時間に変える。施設の滞在満足度向上にも直結。

4. 気楽に、自分好みの旅程

旅先をよく知らなくても大丈夫。AIがあなたに合った旅先・時間配分を提案。今日は自分で立てた予定でまわる？日付指定をすれば、再訪プランとしても使える！

5. AIが連れてくる新しい出会い

自分で探すと旅は偏りがち。AIが提案することで自分では気づかなかった穴場・体験と出会うかも。旅の幅が広がる。

6. このサービス自体がバズる

サービスが話題になればこのキオスク目当てに施設への来店が生まれる。旅のイチマイとYouTuberやインフルエンサーによる「AIに旅行全部まかせてみた」動画が生まれるかも？

設置モデル・施設へのご提案

Phase 1：導入ゼロコストモデル

- 設置費用：完全無料（電源のみお借りします）
- CM枠15秒を施設さまへ永続プレゼント
- 月次利用レポートを提供
- 施設スタッフさまの日常的な対応は不要（消耗品の補充作業のみ）
- キオスク端末のメンテナンスは巡回担当者が実施

補充作業をスタッフさまにお願いする場合はポイント制で翌月Amazonギフトカードで還元
インク 250pt/回 用紙 150pt/回 硬質スリーブ 200pt/回 フォトフレーム 150pt/回
1pt=1円・翌月Amazonギフトカードで還元

施設さまのメリット

- 導入コストゼロで新サービス提供
- 来場者に最先端AI体験を提供→施設の付加価値向上
- CM枠を使った施設PR・SNS映えコンテンツに活用可
- 観光客の滞在時間・客単価向上への貢献
- 月次レポートで来場者の旅行傾向を把握

成長期：導入希望は設置料を案内（検討）

- 月額なし（撤去リスクを限りなくゼロに）
- 設置料：20～40万円で案内（歩み寄り余地あり）
- 39.8万円（40万円未満）：少額減価償却特例適用可能額
- 19.8万円（20万円未満）：一括償却適用可能額
- 設置日から収支プラスに

CM枠の価値

しおり生成待ち（約3分）の間、観光に意欲的なコアユーザーへ確実にリーチ。

通行人向けではなく、「この周辺を観光しよう」と決めた人だけが見るCM枠。高いコンバージョン率が見込める。

まえばし赤城なら年間数千人のコアユーザーへリーチ

収益モデル

強力な収益5本柱

Phase	コード	収益分類
Phase 1	A	Altinerary (しおりの生成+印刷)
Phase 1	B	しおりオプション品
Phase 1	C	広告収入 (キオスク端末活用)
Phase 2	D	旅の写真 高画質印刷 (現地・Uターン利用)
Phase 3	E	旅の写真 高画質印刷 (オンライン展開)

種類豊富なラインナップ

コード	商品・サービス	価格	備考
A-1	Altinerary (しおりの生成+印刷)	¥500	メイン商材
A-2	追加印刷 (2枚目以降)	¥200/枚	原価¥117/枚
B-1	硬質スリーブ	¥150	原価¥50/個
B-2	フォトフレーム	¥600	原価¥100/個
C-1	CM枠 (15秒×2スロット)	¥3,000/月~	2枠外部販売・1枠施設プレゼント・実績確立後値上げ検討
C-2	壁面B2広告 (2面)	¥5,000/面/月	2面全外部販売・実績確立後値上げ検討
D-1	旅の写真 高画質印刷 (現地・Uターン利用)	¥350/枚	Phase 2~・試算未算入
D-2-1	2L判アルバム帳	¥500	Phase 2~・試算未算入
D-2-2	フォトガーランド	¥500	Phase 2~・試算未算入
E-1	旅の写真 高画質印刷 (オンライン・ノーマル)	現地同価格+送料¥500	Phase 3~・試算未算入
E-2-1~3	旅の写真 高画質印刷 (オンライン・プレミアム) 2L/A4/A3ノビ	¥500/¥1,000/¥1,500+送料	Phase 3~・試算未算入

CM枠：60秒ループ = 自社15秒 (固定) + 施設プレゼント1枠 + 販売用2×15秒
 施設へ1枠を永続プレゼント (設置交渉材料)
 CM視聴者：しおり生成中のコアユーザーに限定→高CVR見込



しおり&フォトフレーム (A-1 & B-2)



しおり&硬質スリーブ (A-1 & B-1)



フォトガーランド (D-2-2)

市場規模・設置計画

道の駅 まえばし赤城（群馬）

440万
年間来場者数

全国上位
道の駅規模

- 群馬最大級の道の駅。農産物・レストラン・フードコート等
- 県外観光客が多く、旅程生成ニーズが高い
- 現在営業予定

出典：日経新聞（2024/02, 2023/10）

道の駅 にしかた（栃木）

70万人
推定年間来場者

高CVR見込
小規模施設

- 代表自宅から近く巡回効率が高い
- 小規模施設のためコンバージョン率が高め（悲観0.1%～楽観0.4%想定）
- 現在営業予定

Phase 1 稼働目標：2026年5月 | 群馬・栃木を起点に順次拡大

将来展望：栃木県・群馬県内の観光地に順次展開、のちに埼玉県や東京都、協働者の拠点周辺へ展開拡大

売上試算 — 道の駅まえばし赤城（群馬）

月	主なイベント	係数	悲観 (CVR 0.05%)	中央 (CVR 0.10%)	楽観 (CVR 0.20%)
1月	年始	0.77	¥138,767	¥277,534	¥555,067
2月	最閑散	0.45	¥81,098	¥162,195	¥324,390
3月	春休み後半	0.96	¥173,008	¥346,016	¥692,032
4月	春	1.24	¥223,469	¥446,937	¥893,875
5月	GW (4/29~5/6)	1.33	¥239,688	¥479,376	¥958,753
6月	梅雨	0.97	¥174,810	¥349,620	¥699,241
7月	夏休み	1.27	¥228,875	¥457,750	¥915,501
8月	お盆 (8/11~16)	1.01	¥182,019	¥364,038	¥728,075
9月	初秋	0.93	¥167,602	¥335,203	¥670,406
10月	紅葉ピーク	1.29	¥232,480	¥464,959	¥929,918
11月	紅葉後半	1.11	¥200,041	¥400,081	¥800,162
12月	年末	0.66	¥118,943	¥237,886	¥475,772
A+B小計			¥2,160,798	¥4,321,596	¥8,643,191
C-1 CM枠 (2枠・稼働率20/60/90%)			¥14,400	¥43,200	¥64,800
C-2 壁面広告 (2面・稼働率20/50/80%)			¥24,000	¥60,000	¥96,000
年間合計			¥2,199,198	¥4,424,796	¥8,803,991

※月別係数は群馬県観光客数・消費額調査 令和5年版（前橋市観光入込客数統計）より算出

売上試算 — 道の駅にしかた（栃木）

月	主なイベント	係数	悲観（CVR 0.10%）	中央（CVR 0.20%）	楽観（CVR 0.40%）
1月	年始	0.909	¥52,124	¥104,247	¥208,494
2月	最閑散	0.752	¥43,121	¥86,242	¥172,484
3月	春休み後半	0.890	¥51,034	¥102,068	¥204,136
4月	春	1.041	¥59,693	¥119,385	¥238,771
5月	GW（4/29～5/6）	1.153	¥66,115	¥132,230	¥264,460
6月	梅雨	0.826	¥47,364	¥94,728	¥189,457
7月	夏休み	1.056	¥60,553	¥121,106	¥242,211
8月	お盆ピーク（8/11～16）	1.342	¥76,953	¥153,905	¥307,810
9月	初秋	0.907	¥52,009	¥104,018	¥208,036
10月	紅葉	1.118	¥64,108	¥128,216	¥256,432
11月	紅葉ピーク	1.160	¥66,516	¥133,033	¥266,065
12月	年末	0.847	¥48,568	¥97,137	¥194,274
A+B小計			¥688,157	¥1,376,315	¥2,752,629
C-1 CM枠（2枠・稼働率10/40/80%）			¥7,200	¥28,800	¥57,600
C-2 壁面広告（2面・稼働率10/30/60%）			¥12,000	¥36,000	¥72,000
年間合計			¥707,357	¥1,441,115	¥2,882,229

※月別係数は栃木県観光客入込数・宿泊数推定調査 令和5年より算出

売上試算 — 2台合計

道の駅 まえばし赤城 + 道の駅 にしかた

	悲観	中央	楽観
年間売上合計	¥2,906,555	¥5,865,910	¥11,686,221
年間経費合計	¥1,113,901	¥2,192,282	¥4,349,045
年間純利益	¥1,792,654	¥3,673,628	¥7,337,176

スケール試算

台数	年間純利益 (中央)	法人化目安
2台	¥3,673,628	—
5台	約¥9,200,000	法人化検討域
10台	約¥18,400,000	法人化

試算条件

試算対象サービス

コード	サービス	Phase	算入
A-1	しおり生成+印刷	Ph1	✓
A-2	追加印刷	Ph1	✓
B-1	硬質スリーブ	Ph1	✓
B-2	フォトフレーム	Ph1	✓
C-1	CM枠 (15秒×2スロット)	Ph1	✓
C-2	壁面B2広告 (2面)	Ph1	✓
D	旅の写真 高画質印刷 (現地・Uターン利用)	Ph2	—
E	旅の写真 高画質印刷 (オンライン展開)	Ph3	—

1会計あたり経済モデル

商品	売上	原価	内訳
A-1 しおり+印刷	¥500	¥137	API¥20 / 用紙¥50 / インク¥67
A-2 追加印刷	¥183	¥107	¥117/枚×0.915枚
B-1 硬質スリーブ	¥150	¥50	平均1.0個
B-2 フォトフレ	¥150	¥25	25%購入
決済手数料	—	¥36	3.7%加重平均 (Stripe3.6%×50%+PayPay3.8%×50%)
合計	¥983	¥355	粗利¥628 (63.9%)
補充バック	—	¥18.08	/会計

客単価 ¥983 の算出根拠

A-1 (¥500) はしおり1冊の基本料金で全会計に発生。
A-2 (¥183) = ¥200/枚 × 平均0.915枚。グループ別の追加印刷枚数 (1人→0枚・2人→0.7枚・3~4人→1.4枚・5人以上→1.8枚) をグループ構成比 (15%・45%・30%・10%) で加重平均すると0.915枚/会計。
B-1 (¥150) = ¥150/個 × 平均1.0個。硬質スリーブは2人に1人が印刷枚数分購入。平均印刷枚数2枚のうち2人に1人が購入 → 0.5×2=1.0個/会計。
B-2 (¥150) = ¥600/個 × 0.25個。フォトフレームは4人に1人が1個購入する想定。

CVR 設定根拠

CVR根拠: 観光地の有料体験型コンテンツは0.5~2%が一般的 (業界推定)。ただし「①有料 ②設置初期で認知ゼロ ③全来場者対象 (ターゲット絞り込みなし)」の3条件が重なると下限付近の0.1~0.5%が妥当と判断。本試算はさらに保守的な下限付近を採用。
悲観=設置初期・認知ゼロの下限 (まえばし6人/日・にしかた2人/日)、中央=設置6ヶ月~安定稼働時 (まえばし12人/日・にしかた4人/日)、楽観=SNS拡散・PR後 (まえばし24人/日・にしかた8人/日)。
※にしかたは全シナリオでまえばし赤城の2倍のCVRを設定。小規模施設ゆえスタッフが来客に声をかけやすく・滞在時間が長い構造を反映。楽観 (0.40%) はさらにスタッフの積極的な案内を前提とする

経費

経費項目	割合
A-1 インク (1枚目)	17.7%
A-1 用紙 (1枚目)	13.2%
A-1 APIコスト	5.3%
A-1 小計	36.2%
A-2 追加印刷原価 (平均)	28.3%
B-1 硬質スリーブ仕入	13.2%
B-2 フォトフレ仕入	6.6%
決済手数料	9.5%
補充バック合計	4.5%
通信費 (固定) ※	1.6%

※ 固定費のため2台合計 中央シナリオ (5,800会計) の売上を基準に比率を算出

補充頻度

補充品	まえばし赤城	にしかた
用紙補充	147回/年	47回/年
インク補充	59回/年	19回/年
硬質スリーブ補充	110回/年	35回/年
フォトフレーム補充	110回/年	35回/年

※各施設とも中央シナリオで算出

補充報酬制度

補充作業	ポイント還元
インク補充	250pt
用紙補充	150pt
硬質スリーブ補充	200pt
フォトフレーム補充	150pt

1pt=1円・翌月Amazonギフトカードで還元

初期投資とROI

筐体コスト（1台）

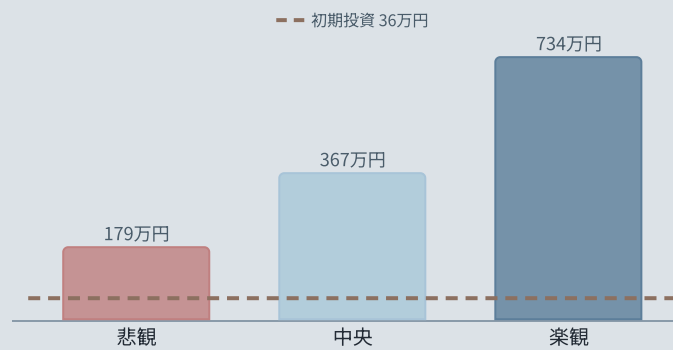
部品	費用
アルミフレーム+カラーMDF	¥70,000
ミニPC（N100クラス）	¥40,000
タッチパネル	¥50,000
プリンタ（EPSON EW-M873T）	¥60,000
マイコン・NFC・配線	¥20,000
その他	¥10,000
合計	¥250,000

2台合計：¥500,000

投資回収期間

シナリオ	年間純利益	回収期間
悲観	¥1,792,654	約3.3ヶ月
中央	¥3,673,628	約1.6ヶ月
楽観	¥7,337,176	約0.8ヶ月

年間純利益 比較（ROI）



公的支援活用計画

- 小規模事業者持続化補助金（創業型）
補助率2/3・上限¥200万。筐体製造費が対象。申請時期：Phase 1リリース後
- 蔵の街とちぎビジネスプランコンテスト
地元栃木市主催。入賞による認知度向上・資金調達も視野

持続化補助金活用時のROI

小規模事業者持続化補助金〈創業型〉（補助率2/3、上限¥2,000,000）

項目	通常	補助金適用後
2台分筐体費	¥500,000	¥167,000
上限フル活用（12台）	¥3,000,000	¥1,000,000

補助金適用で2台の実質投資を1/3に圧縮。創業型上限¥200万フル活用で最大12台設置が可能

ロードマップ

PHASE 0 現在地 — コアシステム実装済み **実装済** **開発中** **未実装** 2026 Q1~

Flaskバックエンド キオスクUI AI生成 (Gemini) PayPay決済 Windowsプリンタ連携 VPS構築 管理者ダッシュボード (Hatch Build Ops)

Stripe決済 (申請中) ローカル情報収集DB ESP32制御 (筐体開閉・自販機機構) FeliCa認証 在庫管理

PHASE 1 初期展開・PoC (2026年5月~) 2026 Q2~

- 道の駅 まえばし赤城・道の駅 にしかた 稼働
- AIしおり生成・自販機機構・マルチ決済フローの実証検証
- 実績データをもとに設置交渉強化
- 持続化補助金・蔵の街コンテスト申請 (リリース後)

PHASE 2 旅の写真 高画質印刷 (現地・Uターン利用) リリース 2026 Q4~

- 旅から帰着したユーザーがスマホ写真を現地印刷 (¥350/枚) →施設への再来店・追加消費を促進
- 栃木県・群馬県内の観光地に順次展開、のちに埼玉県や東京都、協働者の拠点周辺へ展開拡大

PHASE 3 旅の写真 高画質印刷 (オンライン展開) リリース 2027~

- 旅後のユーザー向けオンライン写真印刷・配送 (通常/プレミアム)
- オンラインでのしおり生成は行わない (実店舗への誘引価値を保護)
- 全国に展開拡大

法人化目標：年間純利益¥500~800万超達成時 (中央シナリオで4~5台から)

システム構成図

主要コンポーネント

- VPS：AI生成・決済・認証処理を一手に担うバックエンド中枢
- PostgreSQL：注文・在庫・端末設定・NFC認証をクラウド一元管理
- Hatch Build Ops：全端末の売上・稼働をリアルタイム遠隔監視
- Electron：キオスクUIの基盤。VPS APIと直接通信。

ESP32制御自販機（ストック仕様）

- 内蔵ボックス：最大3個
- Aボックス（薄型：硬質スリーブ等）：20枚
- Bボックス（厚型：フレーム・アルバム等）：10個
- 組み合わせ自由。在庫管理画面から設定

キオスク端末アクセス権限管理（FeliCa認証）

- FeliCa使用：通常のNFC(A/B)はIDが都度変わるが、FeliCaは固定ID
- スマホのみ（カードレス）：紛失・悪用防止

	デジタル返金	筐体開錠	管理画面
管理者・巡回担当者	OK	OK	OK
設置先責任者・補充担当者	OK	OK	NG
設置先一般スタッフ	OK	NG	NG



協働パートナー募集

事業拡大に向けて、個人事業主として協働いただけるパートナーを募集しています。

業務内容（想定）

- 新規設置先への営業活動
- 定期巡回（キオスク端末メンテナンス）
- 設置施設との日常的な関係構築
- エンドユーザーへの簡易サポート対応

報酬・契約形態

- 業務委託契約（個人事業主）
- 自身が獲得した設置先の純利益50%をレベニューシェア
- 月1～2回の巡回メンテナンス込み

レベニューシェア方式のため、業務委託（個人事業主）契約で締結します

求めるスキル

- PC・プリンターといったデジタル機器を日常的に迷いなく扱える
- 接客・営業経験者歓迎
- 栃木・群馬エリアで活動可能

将来のキャリアパス

- 台数拡大に伴い、エリアマネージャー的役割への発展も
- 法人化後は正社員雇用へ移行（社会保険・有給完備）
- 法人化前に獲得した設置先の純利益50%は正社員後も成果手当として継続

運営体制

役割	担当
開発・システム管理	小田嶋 勇気（代表）
営業・巡回	パートナー（個人事業主）

リスクと対策

主なリスクと対策

リスク	対策
消耗品切れ	補充報酬制度により率先して補充が行われる体制を用意
プリンタ故障	オンライン監視・定期巡回で早期発見・迅速交換対応
筐体の破損・いたづら	屋内・有人施設への設置優先・筐体強度設計
API障害	エラーハンドリング・再試行実装
Geminiモデル更新・API仕様変更	Geminiの上位モデルに逐次切り替え・変更時の動作確認フロー整備
決済障害（Stripe/PayPay停止）	複数決済手段の並行運用で分散
不正利用	決済完了後に生成開始・管理者認証サーバーサイド化
個人情報・決済情報漏洩	APIキーをVPS集約・キオスクPCには一切置かない設計
施設撤退	設置無料モデルで施設側の離脱リスクを軽減・代替候補を常に確保
パートナー離脱	早期に複数パートナー体制へ移行・1名依存を回避
競合参入	先行設置・施設との関係構築で参入障壁を形成

代表者プロフィール

職歴

2014

2015

2016

2017

2018

2019

2020

2021

2022

2023

2024

2025

2026

ツクモ (PCパーツ専門店)
2016~2022 / 秋葉原

- 自作PC・周辺機器の構成提案・見積・販売
- 個人・法人 接客／電話・メール対応
- SNS・ブログ運用
- POP・価格表・サイネージデータ作成

イオシス (スマホ・タブレット・PC 販売買取)
2022~2025 / 秋葉原

- スマホ・タブレット・PC 販売買取
- 個人・法人 接客／電話・メール対応
- 業務効率化 (POP作成自動化・JS社内システム部分改修など)

2025~ 栃木・中小企業 (情報システム) & 2026~ Hatch Build 代表

事業・スキル

自作PC

高校1年から独学でスタート

大学1年よりツクモ (秋葉原) にてPCパーツフロアを担当

プライベートでも自作PC講師・組立代行 (依頼多数)

HTML・CSS・PHP

事業 WordPressでテーマを一から自作・個人ブログ収益化

Arduino

Adobe CC Illustrator / Photoshop / Lightroom / Premiere

Fusion 360

事業 自作PCカフェ (組立ブース・組立代行) 計画 → 融資条件で見送り

Blender

フォトリアル 3DCG

事業

Gadgebox : PCケースをCADで設計・3Dプリンターで製造・EC販売 (休業中)

JavaScript

GAS

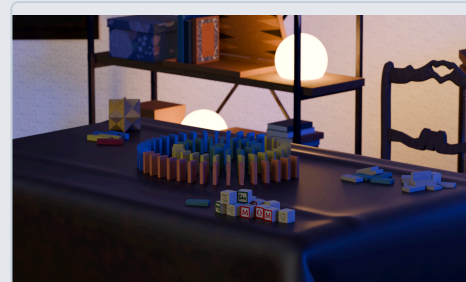
Vibe Coding

事業 旅のイチマイ 開発着手 → 2026年5月 稼働目標

関連資料



自作PC

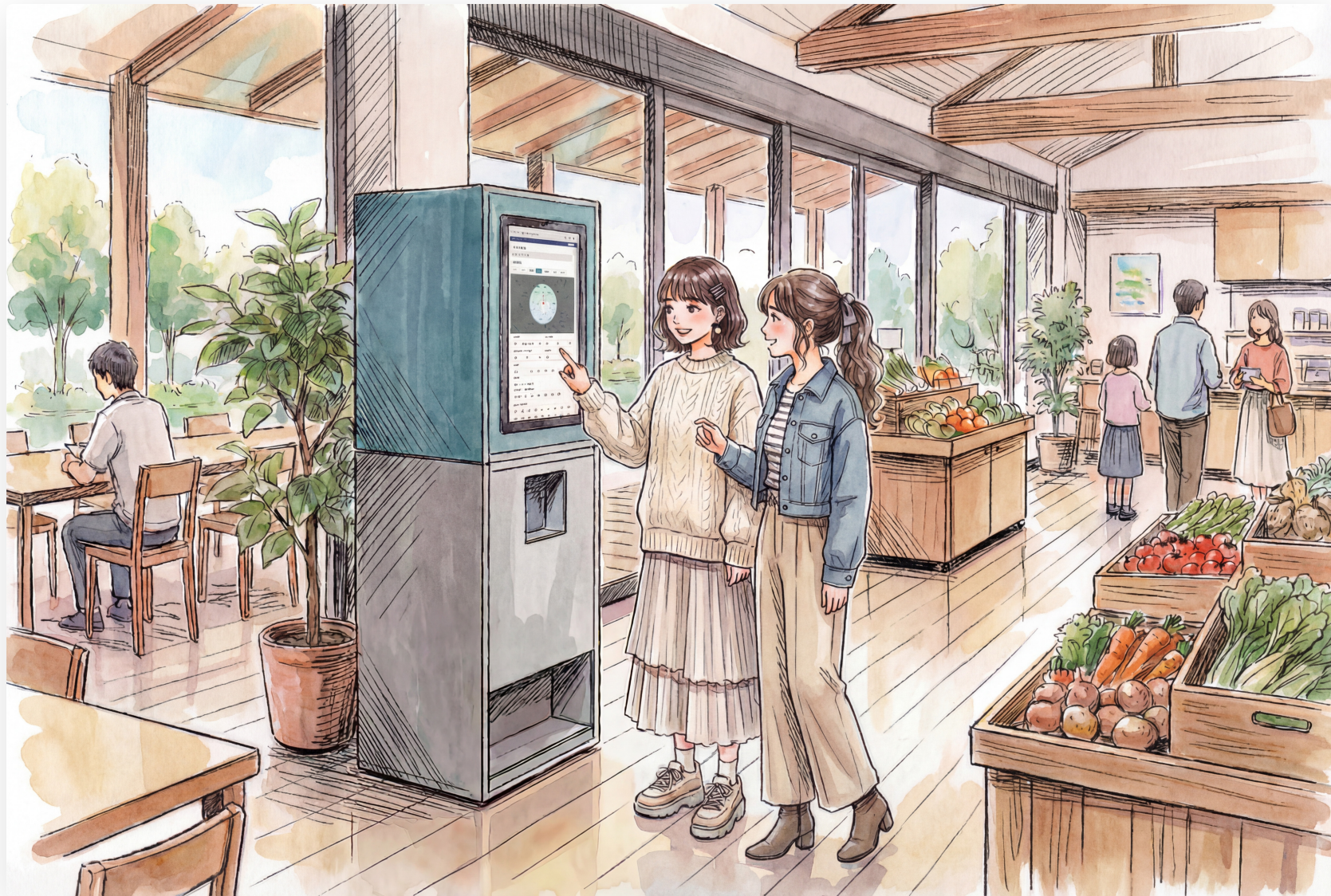


Blender フォトリアル3DCG



Gadgebox グランドオープン記念生配信

1997/05/15 (28歳) | 栃木県在住 | 群馬県生まれ・育ち | 千葉工業大学 情報工学科卒



この出会いで、旅はひろがる。

旅のイチマイ ~ Altinerary ~

CONTACT / お問い合わせ

Hatch Build

代表

小田嶋 勇気 (Yuki Odajima)

Mail : contact@hatch-build.com

Tel : 090-3534-3390

栃木県栃木市菌部町1-20-43-5
プラウドヴィラE 205

サービスサイト

tabi-no-ichimai.jp

管理・運営サイト (Hatch Build)

hatch-build.com

設置・協業のご相談など、お気軽にご連絡ください。