

貴社クライアントに、 「千年の存在証明」を。

テクノロジーは揃っています。ユースケースも 200 以上。
足りないのは、届ける仕組みです。

AI とビッグテックの台頭は、コンサルティングファームに「コモディティ化しない問い合わせ」の獲得を迫っている

BACKGROUND

01

AI がコンサルティングを変え
る

生成 AI により、調査・分析・
戦略フレームワーク作成は急
速にコモディティ化。知識の
非対称性に依存した価値提供モ
デルは構造的転換期にある。

02

差別化の源泉が縮小

業界分析、ベンチマーク、DX
——どのファームも同じツー
ルで同じ提案に収束しがち。
「何を提案するか」ではなく
「どんな問い合わせを立てるか」が
差別化の核になる。

03

「千年の問い合わせ」という機会

「100 年後に何を残すか」—
—AI が生成できない問い合わせ。ク
ライアントの本質的ニーズに
触れ、構造的にコモディティ
化しない提案の起点になる。

TokiStorage は技術・ユースケース・思想基盤・展開網の 4つを「設計思想ごと」提供できる

OUR OFFERING

Q

石英ガラス記録技術

金属蒸着による QR コード刻印。サーバー・電源ゼロ。SLA 100%、1000 年保証。スマホカメラで読み取可能。

U

200+ ユースケース (業界別整理済み)

終活・婚礼・寺社・学校・企業・自治体・NGO・ホテル・航空。提案書にそのまま転用可能な粒度。

E

70+ 思想エッセイ (9 領域)

存在証明を心理学・宗教・経済・AI・宇宙まで展開。知的コンテンツとしてクライアント提案に活用可能。

A

Pearl Soap + アンバサダー網

贈与経済の実践。全国にワークショップ展開可能な分散型運動体。エンドユーザーとの接点を提供。

TokiStorage は既存デジタルサービスの「競合」ではなく「千年レイヤー」として補完する位置づけである

POSITIONING

	デジタルサービス（日常の記録）	TokiStorage（千年の記録）
記録媒体	クラウド / HDD	石英ガラス（物理）
得意な時間軸	今～数十年（日常利用に最適）	100年～1000年（永続保存に特化）
インフラ	サーバー・電源（利便性の源泉）	不要（GitHub 分散管理）
読み取り	専用アプリ / ログイン	スマホのカメラだけ
文化的厚み	機能・利便性が価値の中心	70+ エッセイ + 贈与経済の実践
社会的接点	プラットフォームとしての貢献	SoulCarrier（無縁墓・遺骨送還活動）

貴社のビジネスモデルに応じた3つの提携モデルを用意しており、段階的な移行も可能

PARTNERSHIP MODELS

紹介
モデル

A. クライアント紹介型パートナーシップ

紹介ベースで連携。リファラルフィーをお支払い。クライアント対応・納品は TokiStorage 側で完結。

例：[終活コンサル→存在証明を提案](#) / [葬祭業 DX→メモリアルオプション追加](#)

共同
提案

B. 共同ソリューション型

貴社コンサルに TokiStorage を組み込んだ共同提案。ESG・地方創生・文化保存の「出口」として千年記録を位置づけ。

例：[自治体 DX→地域記憶アーカイブ](#) / [ホテル CX 改革→ゲスト記録のアップグレード](#)

事業
共創

C. 新規事業共創型

存在証明を軸に新規事業を共同立ち上げ。技術・思想・ユースケースは TokiStorage 、市場アクセス・信用・スケールは貴社。

例：[メモリアルテック新規事業](#) / [企業向け永続アーカイブサービス](#)

クライアント・パートナー・TokiStorage の三者が Win になる収益設計を採用している

REVENUE FLOW



初期パートナー優遇

複数のコンサルティングファームに順次ご提案を進めています。最初に提携いただいたファームには、紹介モデルの優先条件・エリア独占権など、初期パートナーならではのインセンティブをご用意します。

葬祭・ホスピタリティ・宗教法人・自治体・ESG・金融の6領域で特に高い親和性がある

CLIENT FIT

貴社のクライアントポートフォリオに、以下のセクターはありませんか。

M

葬祭・メモリアル

墓じまい代替、永代供養デジタル化、遺族
向け新サービス

H

ホスピタリティ

ウェディング記録、ホテル CX、記念日サ
ービス

R

宗教法人・寺社

檀家記録の永続化、参拝体験 DX、文化財保
存

G

自治体・教育

地域アーカイブ、災害記録、学校史の永続
化

E

ESG・サステナビリティ

1000年設計の企業理念記録、SDGs 実績の
永続証明

F

金融・保険

終活関連サービス連携、デジタル遺品対策

代表は Big4 出身であり、ファームのコンプライアンス要件を理解した上で提携モデルを設計している

TEAM & INDEPENDENCE



佐藤卓也 — Universal Need 株式会社 代表

大手コンサルティングファームでの経験を経て、半導体製造装置のエンジニアリング 20 年超。タイムレスタウン新浦安（250 世帯）の自治会長として「ゆりかごから墓場まで」のコミュニティ運営を経験。SoulCarrier 活動で「記憶が消える恐怖」を目の当たりにし、TokiStorage を着想。マウイ・山中湖でのオフグリッド実証を経て、制度に依存しない千年設計の技術を完成。

元 Big4 ファーム
一ム

半導体エンジニアリン
グ 20 年 +

自治会長（250
世帯）

SoulCarrier 主宰

オフグリッド
実証済み

佐渡島移住予定
(2026 春)

独立性（Independence）について

本提携はベンダーパートナーシップです。Salesforce や SAP の導入推奨と同じ構造であり、監査契約・出資関係は一切含みません。独立性に関する懸念が発生しない設計です。

ご検討のステップ

01

初回ミーティング（30分）

貴社クライアントの課題感・ポートフォリオを共有

02

ユースケース選定

貴社クライアントとの親和性が高い領域を整理

03

提携モデル設計

最適なモデルの選択・条件・スコープの整理

04

パイロット実施

1～2件のクライアントで実証・フィードバック

Universal Need 株式会社 代表取締役 佐藤卓也

Confidential / Disclaimer

本資料は、Universal Need 株式会社（以下「当社」）がパートナーシップのご検討のために作成した機密資料です。

本資料に含まれる情報は、当社の現時点における見解および計画に基づくものであり、その正確性、完全性、または将来の結果を保証するものではありません。

本資料は情報提供を目的としており、法的助言、投資助言、その他いかなる専門的助言を構成するものではありません。

本資料の全部または一部を、当社の事前の書面による同意なく、第三者に開示、複製、または配布することを禁じます。

© 2026 Universal Need 株式会社 . All rights reserved.