TNKE

Take Network Knowledge Engineering

BUSINESS PLAN

TNKE 事業計画書

ITインフラ設計・構築・保守 ワンストップサービス

改訂：2026年11月

事業概要と経営理念

屋号
TNKE

代表者
竹林 一幸

経営理念（ミッション）

「サーバーと利用者をネットワークで安全・快適につなぎ、ストレスのない社会インフラを創造する」

3か年ビジョン

これまでのキャリアで培った信頼関係をベースに、早期に外部パートナーとの協業体制を構築します。公共・教育市場および民間企業のMicrosoft Azure移行案件を柱とします。あわせて、AIを活用した運用・防御の仕組みを強みとし、本格稼働から3年目（2029年）までに年商2,600万円および安定的なストック収益基盤の確立を目指します。

提供サービス

公共・教育分野で培った「止まらないインフラ」のノウハウを軸に、設計から保守までワンストップで提供します。



インフラ設計

ハイブリッド対応

お客様の要望やセキュリティ要件に合わせ、オンプレミス環境、Microsoft Azureを中心としたクラウド環境、およびその双方を組み合わせたハイブリッド環境の最適な設計を行います。



インフラ構築・移行

Windows・Linux対応

Windowsサーバー、Linuxサーバーの新規構築、および老朽化したオンプレミス環境からAzure環境への安全なデータ移行を、業務影響を最小限に抑えて実施します。



保守・運用サポート

リモート・訪問対応

平日日中（9:00〜18:00）のリモート・訪問保守を基本としつつ、お客様のビジネスモデルに合わせて柔軟にスポット対応できる体制を整えます。

AIを活用したビジネスモデル

インフラの設計・構築・保守にAIを組み込み、「止まらないインフラ」をより少ない人手で、より高品質に実現します。この取り組みがTNKEの成長を支える新たな柱です。



AIによる公開サーバーの防御

公開サーバーを狙う攻撃をAIで常時監視・検知し、ログ解析や不正アクセスの判定を自動化します。人手に頼らず、24時間365日の堅牢なセキュリティ運用を低コストで実現します。



AIによるSE作業、常駐SE業務の支援

障害対応・構築手順・調査業務をAIが支援する仕組みを構築します。SE1人あたりの対応力と品質を引き上げ、少人数でも複数拠点・複数案件を安定して支える体制をつくります。

強みと市場環境

TNKEの強み（差別化優位性）

公共・教育市場における豊富なインフラ整備実績

高いセキュリティ要件、厳格な納期、独特の業務フローへの理解が求められる現場での深い知見が最大の強みです。

長年培った業界内ネットワーク

これまでのキャリアを通じて築いてきた信頼関係を活かし、2027年の本格稼働後、早期の経営安定を目指します。

市場環境（追い風）

- 自治体のシステム標準化が進み、クラウド対応インフラの需要が拡大しています。
- AI技術の急速な発展により、SE業務や常駐SE業務への利用期待が高まっています。
- オンプレミス環境の老朽化やコスト最適化を背景に、中小企業のAzure移行等クラウド化が加速しています。
- 設計から保守まで一貫対応できる技術者の需要は、今後も高まり続けると見込まれます。

人員・体制計画

第1期

2027年

1名＋外部パートナー3名体制

これまでのキャリアで培った人脈や、実績のある取引先からの委託業務を確実に遂行し、事業基盤を安定させます。また、AIを活用した運用支援・セキュリティ防御の仕組みを確立し、少人数でも複数案件を高品質・高効率で遂行します。

第2期

2028年

2名＋外部パートナー2名体制

月額保守契約の獲得と案件の増加に対応し、社員1名を迎えて2名体制とします。中核業務を内製化しつつ外部パートナーも活用し、代表は上流工程（設計・PM）に集中します。

第3期

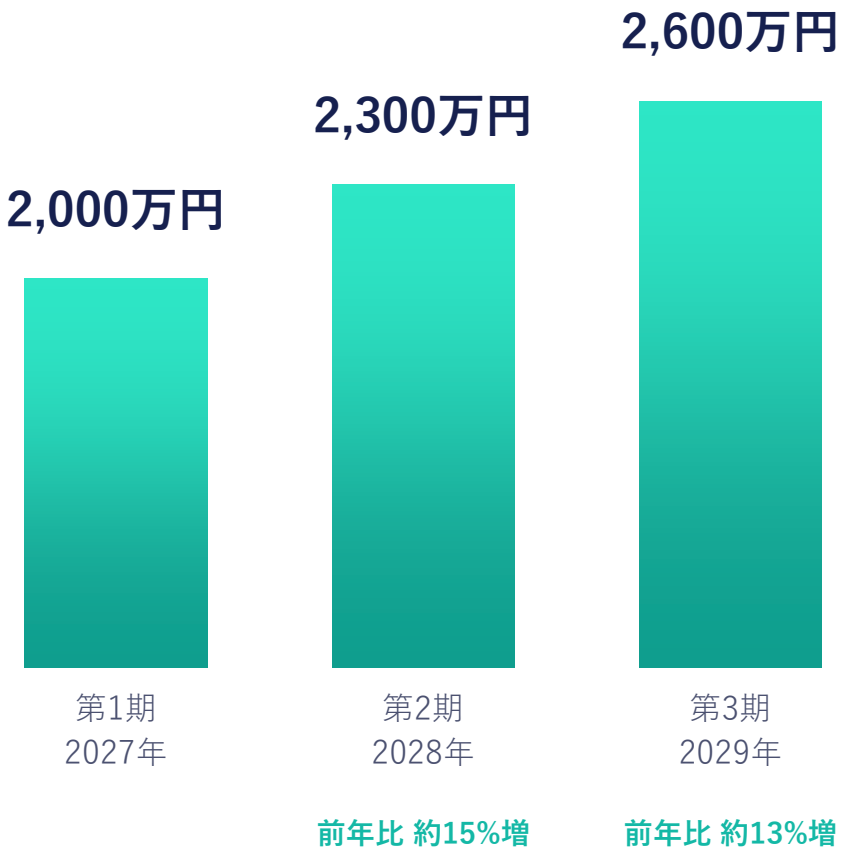
2029年

2名＋外部パートナー3名体制

年商2,600万円の達成を目標とする年です。月額保守によるストック収益と外部パートナーとの協業拡充で、持続的に成長できる体制を完成させます。

成長ロードマップ

売上高の推移（計画）



3年間の売上伸長

30%増

第1期から第3期の3年間で売上高の成長を計画しており、第3期（2029年）に年商2,600万円を達成することを目標としています。第2期以降は月額保守契約の獲得を進め、スポット案件とストック収益の両輪で収益基盤を安定させます。外部パートナーとの協業体制も拡充し、固定費の増加を抑えながら複数案件を同時並行で遂行できる体制を目指します。

※上記はあくまで計画値であり、確定した実績を示すものではありません。
※詳細な事業計画・収支計画は必要に応じて別途ご提示いたします。

まとめ

豊富な実績

公共・教育市場での豊富なインフラ整備実績を強みとし、2027年からの本格稼働を計画しています。

市場の追い風

Azure移行をはじめとするクラウド化の需要拡大を背景に、事業拡大を計画しています。

AI活用による差別化

公開サーバーの防御と常駐SE業務の支援にAIを活用し、少人数でも高品質・高効率なインフラ運用を実現します。

年商2,600万円達成へ

3年目（2029年）までの年商2,600万円達成と、外部パートナーとの協業による安定的な事業基盤の確立を目指します。

設計・構築・保守からAI活用までワンストップで対応し、お客様の「止まらないインフラ」を支えてまいります。