

事業計画書

事業者名	[REDACTED]
事業計画名	「新世代秘匿通信管理システムの事業展開」
申請枠	成長枠
事業再構築の類型	業種転換

※事業再構築の類型で「事業再編」、「新市場進出」、「事業転換」、「業種転換」のいずれかを選択し、かつ「合併」、「会社分割」、「株式交換」、「株式移転」、「事業譲渡」等を行う場合にのみ、選択可。

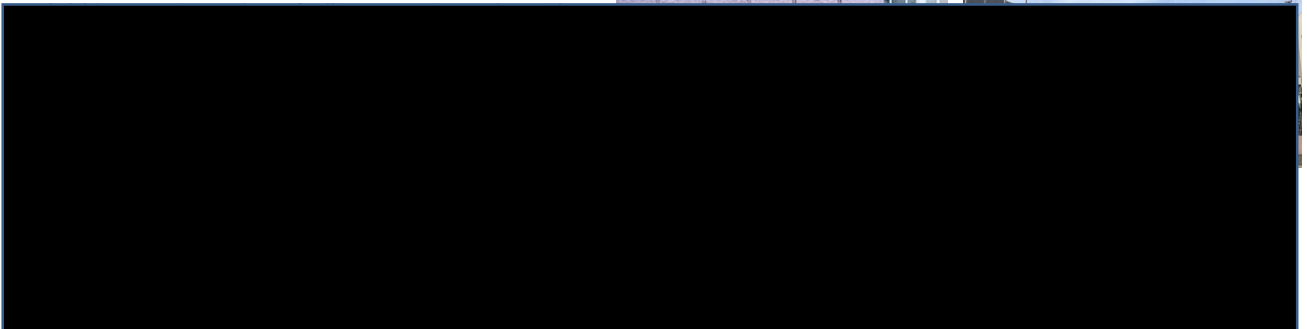
	既存事業	新規事業
製品・サービス	土木工事業	最新の情報セキュリティ理論に裏付けられた、新世代秘匿情報通信システムの事業
市場・顧客	土木工事市場、主に施工業者	情報セキュリティを重視する大手企業や国際市場

1: 補助事業の具体的取組内容

(1) 具体的な取組の内容

① 現在の事業の状況

当法人の概要



【売上構成から見る近時の特徴】

当初は、一般土木からスタート、後に建築部門設備部門や建築部門設備部門を育て、現在に至る。各部門を成長させるにあたって、独自技術の開発及び提供を重視してきた。土木部門が成長する際には「土木用積算システム」、そして、「推進工法」を開発し、日本全国の工事を請け負ってきた。またである。設備部門においても、有線、無線にかかわらず、多くの工事を請け負い、施工してきた。建築部門では、土木部門で培った「耐震技術」をアピールし、警察署、消防署、病院、学校など、耐震が特に必要とされる建築工事を多く施工し、現在の売り上げの売上の多くを占めるに至っている。

【当社の強み】

1) 日本全国をリードする独自技術の開発と応用

中村組は独自の技術開発とその応用により、地域を超えて日本全国のインフラ開発をリードしている。

特に、関西の2社との共同開発による下水道敷設の特殊トンネル技術は、日本全国の下水道整備に大きく貢献している。



2) 優良工事の普及につながった全国共通の積算システム

最初に開発したのが、現在全国で使用されている「土木用積算システム」である。積算表と歩掛は公表されているものの、積算者の技量次第で、様々に異なる積算結果となり、これが工事受注後の部品不足や強度不足などの不適切工事の原因の1つとなっていた。長年の実績に基づいた当社の積算のノウハウをプログラ

ム化し、官民双方に提供したところ、今では市場の7割に使用されている。ところが、当時、当社に情報セキュリティに関する知識が不足していたゆえに、ノウハウとプログラムコードの両方を他社に模倣される結果となり、現在では無償で市場の7割に知財を提供する状況となってしまっている。

3) 推進工法を駆使した高度な技術

推進工法と呼ばれる技術を保有している。この技術は、25 cmから2mの管径でのトンネルの施工技術が可能であり、掘削と同時に管を敷設する。関係管径が小さく狭い空間での施工が求められるので、もオーガヘッドの方向修正や土砂搬出などの作業を遠隔または自動で行うことが必要である。高度な技術力が要求される中、当社は関西の2社との共同開発によって、これを実現し、日本全国の下水道整備に大きく貢献した。

中村組はこれを実現して本工法の普及にあたっては、土木用積算システムの轍を踏まないように、官公庁、業界を巻き込み、様々な工法協会を組成して、知財を共有し、当社においても一定の収益を上げることができた。ところが、業界全体で海外進出を試みるも、韓国や中国をはじめとする諸外国に模倣される事態となり、今でも海外において事業を続ける会社は一社のみとなってしまった。

【売上構成】 当社の主要取引先と売上構成比率。

商品分類	割合	得意先	割合

【財務状況】

全体売上における直近決算年度の下半期の売上は、物価の高騰の影響や経済の停滞により受注が大幅に減少した結果、対前年比-5%の減少となっている。しかしながら、年間を通じての売上は好調であった。同年度には減価償却を計上しているため、一時的に利益が減少しているが、これは計画的な修繕であるため資金繰りには問題がないと考えられる。新事業に向けた設備投資の額は約 8,250 万円であるが、本補助金の採択を前提として、自己負担分の資金調達はずでに完了している。

決算期	2021年	2022年	コロナ、物価高騰で受けた影響
年間売上(千円)			
増減率			

② 現在の事業環境

■社会的背景 情報セキュリティの急募要請

情報化社会の進展に伴い、情報セキュリティの重要性が日増しに高まっている。公共インフラや大規模プロジェクトに関する情報の漏洩は、企業だけでなく社会全体に対する大きなリスクを生む。この背景の中、情報セキュリティを強化したサービスへの需要が増加することは予見される。特に、バングラデシュやネパールなどの新興国では、インフラ整備が進む中での情報セキュリティ確立が急募の課題となっている。つまり、セキュリティ面での安全確保は現代社会の大きな要請となっている。

■具体的なニーズ・機会

中村組は、日本全体のインフラ整備の技術リーダーとして歴史を築いてきた。しかし、過去の成功に過度に依存し、情報漏洩という新たな課題に対処できなかった結果、市場でのシェアを大きく落としてしまった。この経験は、情報セキュリティの強化と新技術の採用を通じて再び市場でのリーダーとしての地位を取り戻す機会となる。特に、秘匿情報通信技術の採用と新興国での事業展開が大きなチャンスとなり得る。これにより、新しい市場の開拓と信頼回復の両立が可能と考える。

■競合他社の動向

同業の他社も、情報セキュリティの強化に注力しているのは事実だが、中村組は長い歴史と独自の技術・経験を

背景にしている。これは、競合他社には持ち得ない強みである。しかし、情報漏洩の問題でのシェアの減少は無視できない。競合他社との差別化を図るため、高度な秘匿通信技術(完全暗号技術)を導入するなど、最新の技術を活用して情報セキュリティを一層強化することが不可欠であると考えている。

③ 当社の強み・弱み・外部環境・・・(SWOT分析で概説)

事業再構築の検討にあたって、当社の強み・弱みおよび外部の環境について、市場の機会・脅威を掛け合わせてクロス分析した結果が下の表です。	内部環境	
	強み(S) ■国内シェアが7割という土木用積算システムの基礎を開発した実績があり、業界内での高い影響力を持つ ■SSL/TLSなどの脆弱性をなくし、中間者攻撃を排除するシステムを大手通信メーカーとともに開発中 ■日本国内外でのインフラ開発をリードする独自技術の開発と応用 ■推進工法という高度な技術を有し、狭い空間での施工が可能	弱み(W) ■情報漏洩の問題により、土木用積算システムの市場での存在感が薄れる ■情報漏洩のリスクが伴う現在の通信手段 ■過去の情報漏洩問題による市場シェアの大幅な減少
外部環境	機会(O) ■情報セキュリティを重視する大手企業や国際機関との取引 ■最新のセキュリティシステム付きの高度な秘匿通信システムの開発と提供 ■国内外、特にバングラデシュやネパールでの高まる秘匿情報通信技術に対する需要	積極戦略(SO戦略) ■独自の技術や経験を活かし、新しい秘匿情報通信技術の開発・提供 ■情報セキュリティを重視する市場、特に海外市場での展開を強化 ■業界内での高い影響力を活かし、新規事業の展開を進める
	脅威(T) ■情報盗難や漏洩リスクの高まり ■国内外の情報漏洩危険性の増大 ■特に、バングラデシュやネパールのような信頼できる通信手段が確立されていない海外市場での情報漏洩のリスク	改善戦略(WO戦略) ■新技術の宣伝やプロモーションの強化、およびその特徴を効果的に伝える戦略の策定 ■情報漏洩のリスクを最小限に抑えるための新しい通信手段の開発・導入 ■過去の情報漏洩問題からの信用回復のためのプラン策定
		差別化戦略(ST戦略) ■70年近くの歴史を持ち、多くの独自技術を活用することで、他社との差別化を図る ■特殊なトンネル技術や推進工法など、他社にない深い専門知識や技術力の強化
		致命傷回避・縮小撤退(WT戦略) ■情報の漏洩を絶対に防ぐための体制や技術の強化 ■信頼性を損なうリスクを最小限に抑えるための緊急プランの策定 ■外部環境の変化に柔軟に対応できる体制の確立

【分析結果】・・・自社の強み、弱み、機会、脅威を分析した上で、事業再構築の取組内容を当該分析から以下導出した。

①強み(リソースの最適化)

◎**歴史と実績**・・・昭和18年に創業して以来、70年以上にわたり地域のインフラ作りに深く関与し、多くの実績を積み上げてきた。特に、地域ゼネコンとしての立場を活かした独自の技術開発力が強みであり、全国的なインフラ開発をリードしてきた。

◎**独自技術の展開**・・・SSL/TLSなどの脆弱性をなくし、中間者攻撃を排除するシステムを大手通信メーカーとともに行った。この時点で、この通信会社には、同等もしくはこれに匹敵する技術は全く存在しなかった。

◎**情報通信技術のリーダーシップ**・・・国内シェアが7割という土木用積算システムの基礎を開発した実績があり、この技術力を活かして、最新のセキュリティシステムを備えた高度な秘匿通信製品システムの開発と提供を行う。

②機会(市場ニーズの有無)

◎**情報漏洩問題の対策**・・・近年、情報漏洩の問題が増加しており、既存の通信手段にリスクが伴う。特に、金融機関などでの重要な情報の送受信が盗難や改ざんのリスクに晒される現状に対応すべく、通信技術、メッセージングシステムの高度化が求められる。

◎**海外市場の拡大**・・・秘匿情報通信の技術に対する需要は、国内外で高まっている。特に、バングラデシュやネパールなどの海外市場では、情報の安全性を求めるニーズが増加。

◎セグメントの拡大・・・主なセグメントは、土木建設業者や公共機関、大手企業や国際機関。これらの市場において、情報セキュリティの重要性が高まっている。

❖上記の SWOT 分析を踏まえて、当社は、土木工事業から情報通信関連技術の開発・展開へとビジネス領域を拡大する方針を固めた。多くの通信工事を請け負い、施工してきた実績の中で、顧客の最大の悩みが秘匿通信であり、現在大手通信メーカーが対応しているものの情報漏洩が常態化している。

米国 M 社や G 社、国内の F 社や N 社のレベルでは不十分ということで、今回の補助事業実施を前提に独自開発を進め、政令指定都市や社団法人に提供、前者は市全体、後者は日本全体での使用に至る構想を描く。

④ 事業再構築の必要性

(1) コロナによる影響度合い

既存事業の市場において、かつて開発の基礎を作った土木用積算システムは、情報漏洩の問題によりその存在感を失っている。新型コロナウイルスの影響と併せて、このような内部の問題が事業の継続性を脅かしている。特に、秘匿情報通信の技術を海外展開している現状では、国内外での情報漏洩の危険性が高まり、新型コロナウイルスの拡大とともに事業環境は一層厳しさを増している。新型コロナウイルスが収束し、通常の経済活動が再開されたとしても、情報漏洩という過去の問題により、再度の市場信頼の獲得は容易ではない。このような背景から、既存事業の見直し、すなわち事業の再構築の必要性を強く感じている。

(2) 原油価格・物価高騰等経済環境の変化による影響度合い

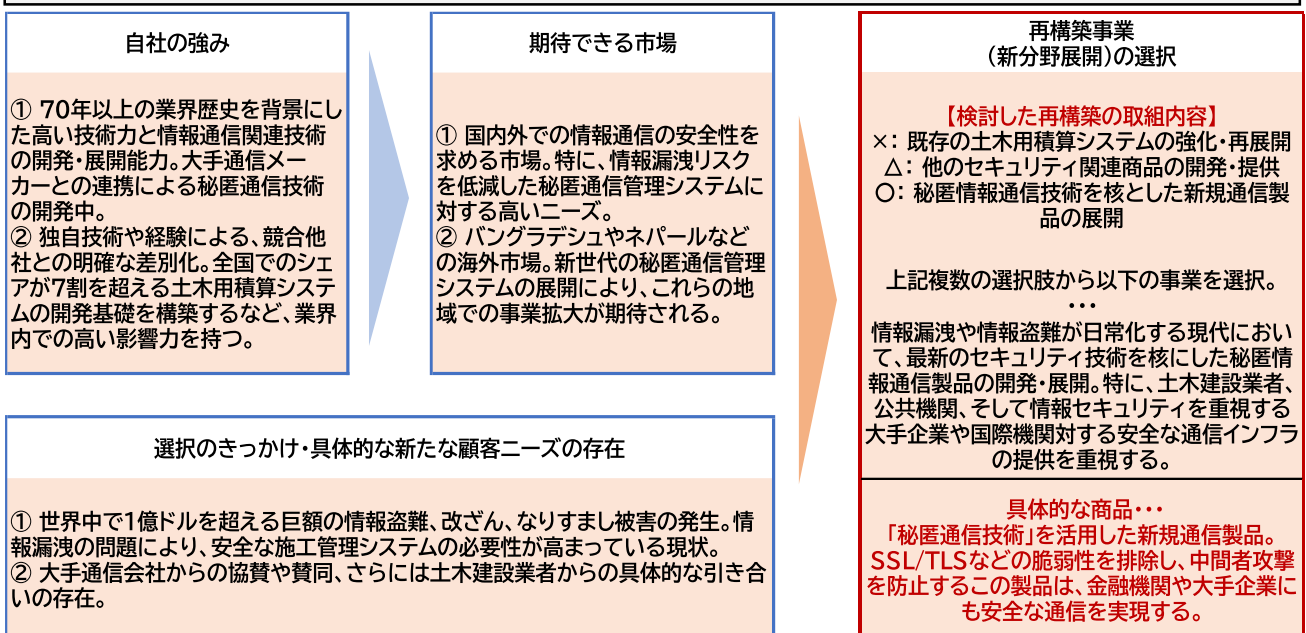
中村組が展開しようとしている秘匿通信管理システムは、建設業者や公共機関にとって不可欠なサービスとなると考える。しかし、原油価格の上昇や物価高騰といった経済環境の変化は、業界全体のコスト構造を変動させ、当社の事業にも影響を及ぼしている。特に、新技術の研究開発や海外展開時の事業リスクは、経済環境の変化に大きく左右される要素であり、継続的な投資が求められる中での経営判断が重要となる。このような外部環境の変化を受け、中村組はその長い歴史と技術力を活かし、事業の再構築を図ることで、競争力を維持し拡大を目指す。

(3) 今後の事業展開

既存事業の市場における情報漏洩の問題が深刻で、土木用積算システムの市場での存在感が薄れている状況下、事業の再構築が緊急の課題となっている。今回の「新世代秘匿通信システムの展開」という計画をきっかけに、当社の強みである、独自のセキュリティ技術と情報通信のノウハウを活かして、セキュアな秘匿通信管理システムの提供にシフトする構想を描く。これにより、情報盗難や漏洩のリスクを軽減し、国内外での情報通信を安全に行えるようになる。

(4) 方法と仕組み

● 再構築する事業(本事業):「新世代秘匿通信管理システムの開発と展開」



本補助事業により、最新のセキュリティシステムを組み込んだ秘匿通信技術及び施工管理システムを開発・提供する。事業実施にあたり当社の技術力は既に海外からの引き合いも多く、JICA や JETRO 等、政府機関とも協議を進めている。**そのため今回、情報セキュリティのレベルをさらに高めて「新世代秘匿情報通信システム」を開発して事業拡大を図る。**しかしながら、海外の場合、推進工法の海外進出の際に生じた知財の漏洩を防御することが必須であり、その手段を講じたうえで海外展開を図っていく予定である。このように、既存の事業から新規事業への移行、そして新たな収益構造の確立を目指す本事業は、当社にとっての大きな挑戦とチャンスであると同時に、社会への新しい価値提供としての役割も果たしていく。特に、バングラデシュやネパールなどの海外市場への展開にも力を入れることで、新たな収益の柱を築くことを目指す。

⑤ 事業再構築(補助事業)の具体的内容

1. 補助事業選択のプロセス

前述の通り新たな市場として、情報盗難や漏洩を防ぐセキュリティを重視する企業や国際機関向けに、最新のセキュリティシステムが付帯された秘匿通信システムを展開(本事業)することを決定した。中村組が持つ全国 7 割のシェアを誇る土木用積算システムのノウハウと、新規に取り組む完全暗号等の通信技術を組み合わせることで、新たな市場での需要創出が見込まれる。特に、新興国でのインフラ整備が進む中、情報セキュリティの確立は急務の課題となっており、本事業の実現性は高いと判断している。

本補助事業は当社の知見とノウハウ、顧客基盤を活かし、**成長が期待できる市場に経営資源を集中させる取り組みであり、社員一丸となって不安定な収益基盤の再構築を狙う事業となる。**

2. 導入する設備とサービスの具体的内容

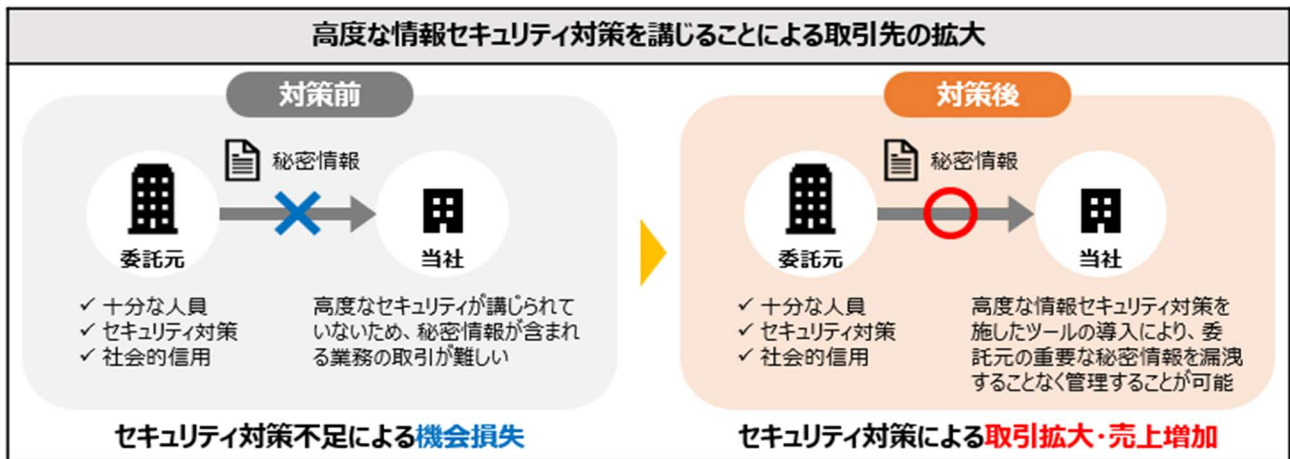
【事業再構築(本事業)の具体的内容】

本事業では、最新のセキュリティシステムを施工管理システムに組み込み、情報漏洩のリスクを最小限に抑えることを目指す。主要なポイントは以下の 3 点。

(1)秘匿情報通信技術の導入:高度なセキュリティ対策を施したメッセンジャーシステムを導入し、**秘密情報の通信を可能にすることで当社が取引可能な業種や顧客の幅を広げ、販路拡大を行なう。**

(2)全国 7 割のシェアを持つ独自通信技術システムとの統合

(3)これまで需要を取り込めていなかった大手機関、海外市場、特に新興国への展開



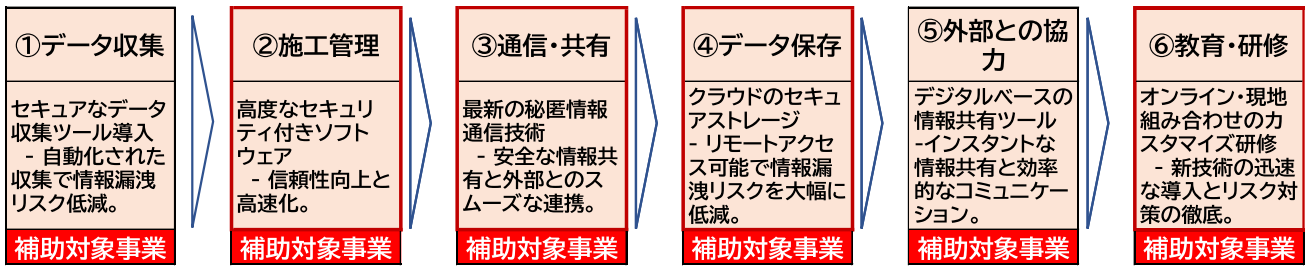
【本事業の提供方法(価格、契約体系等)】

新技術の導入による本補助事業は、中村組の土木用積算システムの経験と顧客基盤を活用し、新たな市場での強固な地位を築く取り組みとなる。また、情報セキュリティを強化したサービスの提供により、海外でのプロジェクト展開時に情報の安全性を確保し、信頼性を高めることが可能となる。サービス価格や契約体系は、市場調査と顧客ニーズに基づき、価格 1,500,000 円、年間保守料 180,000 円に設定。

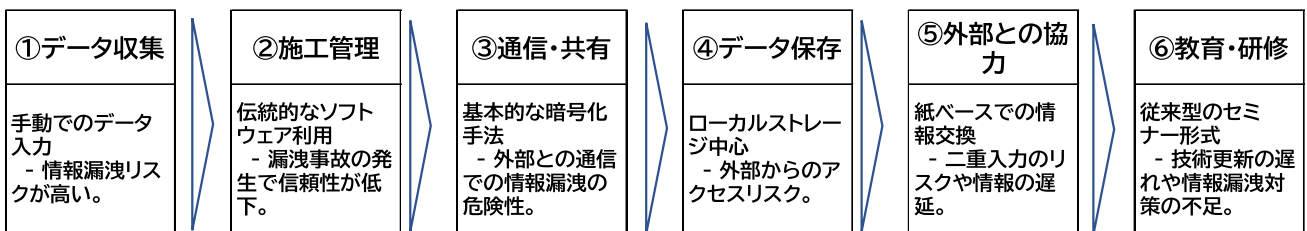
【補助事業の特徴と競争優位性】

独自の技術や経験を持ち合わせていることから、同業他社との競争優位性が確立されている。特に、全国 7 割のシェアを誇る土木用積算システムや、人の手が届かない狭い空間での施工が可能な推進工法などのノウハウは、競合他社にはない強みとなっている。

補助事業



既存事業



- ◀当社として、初めての取り組みとなるところ
- ◀当社として、初めての製品・顧客<市場>
- ◀補助対象設備

事業の実施は最新のセキュリティ搭載によって行う。新規性の高い稀有なサービスで既存設備では代替できない

⑥ 設備投資の内容

■既存メッセンジャーシステムと本事業の比較

	目的	サーバ保管	暗号化	鍵配送
サーバ型メッセンジャーサービス	会話 情報保存	情報が保存 されている	暗号化 (計算量的安全性)	公開鍵方式 (ハッキング・中間者攻撃の可能性)
デバイスツードバイスタイプメッセンジャーサービス	会話 情報保存	取消機能が あれば 保存可能性有	暗号化 (計算量的安全性)	公開鍵方式 (中間者攻撃の可能性)
本事業	重要な情報を 伝達 ※情報保存 ではない	一切保存 しない (サーバへの 攻撃による 機密情報漏洩 の危険性が ない)	独自暗号化 (情報理論的 安全性)	インターネット 外で パスワード 配送 (中間者攻撃 不可)

【補助事業取組による既存事業とのシナジー効果】

補助事業取組によるシナジー効果により、コロナ禍において活動停止していた既存取引先への再営業活動また、一時帰休していた人材の再雇用を図ることも出来るため、リソースの最適化を図る取組みと言える。

具体的なシナジー効果 本補助事業の展開により、既存事業の信頼性とブランド力を活かして新たな市場を拓くことが可能。また、新しいセキュリティシステムの導入により、情報セキュリティを重視する顧客からの信頼を得ることができ、結果として新たな収益源の確立と既存事業とのシナジー効果を期待できる。

■本事業のセキュリティシステムの特徴

子ロセ	アプリDL	共通アプリケーションではなく、各導入事業者ごとに異なる専用アプリケーションをダウンロードする。
-----	-------	---

	サーバ不正アクセス	情報をサーバに残さないため、不正アクセスやハッキングにより秘密情報が漏洩する危険性はない。
	中間者攻撃	公開鍵方式を用いず、異なる通信経路から鍵の一部を伝達することで、WEB上からの中間者攻撃による秘密情報漏洩を防ぐ。
	通信相手の偽装	任意の相手だけに渡された「SHADOW PASSCODE」を用いて通信することで、偽装した相手がメッセージを復号することを防ぐため、秘密情報漏洩の危険性がない。(デバイスツudevices型では対応できなかった)
鍵	暗号化メッセージ送信	公開鍵方式を用いず、暗号化されたメッセージを、事前に定めた相手にだけ送信する。(「SHADOW PASSCODE」によって、送信先を誤っても相手は復号できない。)
	シュレッド	自己デバイス内のメッセージ等を暗号化された状態で、鍵を破壊して復号できない状態にするので、プロジェクト完了後や取引が中断した場合に情報漏洩する危険性がない。

⑦ 本事業にかかる全体の費用

補助事業の全体の費用(本事業にかかる全体の費用)は以下の通りである。システム構築費に加え、サーバー取得費の設備投資を行い、事業化に向けての開発費が必要である。

費用の内容	詳細	数量等	金額(税抜)
建物費			
機械装置・システム構築費(単価50万円以上)			
外注費			

⑧ 補助事業による「他者、既存事業との差別化」の実現について

…ここまでの記載内容の取りまとめ

本事業計画書における、ここまでの記載内容を総括し、本事業がどのような他者、既存事業との差別化をもたらすかについて考察した。

競合他社との差別化ポイント	当補助事業の新世代秘匿通信システムは、最新のセキュリティ技術を活用し、情報盗難や漏洩のリスクを軽減することが特長。これは、70年以上の実績を持つ中村組の技術力と、独自のセキュリティシステムの開発能力によるものであり、同業他社や新技術提供者との明確な差別化要因となる。具体的に、このシステムのセキュリティ機能は過去の情報漏洩問題を乗り越え、情報保護の強化を図るという強い姿勢を示している。
既存事業との差別化ポイントまたは期待できるシナジー効果	既存の土木用積算システムは、情報漏洩の問題により市場シェアが低下している状況。一方で、新規事業では、最新のセキュリティ技術を駆使し、国内外での情報通信を安全にサポートする。中村組の自社の推進工法や大手通信会社からの協賛、土木建設業者からの引き合いなど、既存事業のノウハウと新規事業の技術革新が相互に補完しあい、シナジー効果を生むことが期待される。つまり、既存の信頼性やノウハウを活かし、新たな技術を取り入れることで、既存事業との明確な差別化を図っていく。

■ 補助事業実施により期待できる効果⇒リソースの最適化、相乗効果

【補助事業による成果】		
1	リソースの最適化	<p>【技術】最新のセキュリティ技術を活用して秘匿通信システムの開発を行います。</p> <p>【人材・ノウハウ】中村組の信頼性や長い歴史を背景に、情報通信関連技術の展開に関する専門チームが構築されています。</p> <p>【保有資産】以前の高シェアを持っていた土木用積算システムの開発技術を、新たなセキュリティ技術の導入により活用し、リソースの最適化を図る。</p>

2	強みの活用とシナジー効果	【強みの活用】70年以上の歴史を持ち、情報漏洩のリスクを軽減する技術力を既存事業と新規事業の両方で活かしています。 【シナジー効果】大手通信会社からの協賛や既存事業との連携により、新しいビジネスチャンスや顧客獲得が期待されます。
3	デジタル化による差別化	【差別化要素】最新のセキュリティ技術を取り入れた秘匿通信システムを提供することで、中村組は情報漏洩の問題を克服し、他社との差別化を図っています。
4	地域のイノベーション	【地域への貢献】特にバングラデシュやネパールなどの海外市場に焦点を当て、地域のニーズを捉えた新世代の秘匿通信管理事業を展開。これにより、地域のインフラ整備や経済発展への貢献が期待される。
5	コロナ時代の感染症危機に強い事業体制	【コロナ感染症等に対する事業体制】情報漏洩リスクを低減した安全な通信手段を提供することで、リモートワークやオンライン業務が普及するコロナ時代においても、安定した事業運営が可能となります。

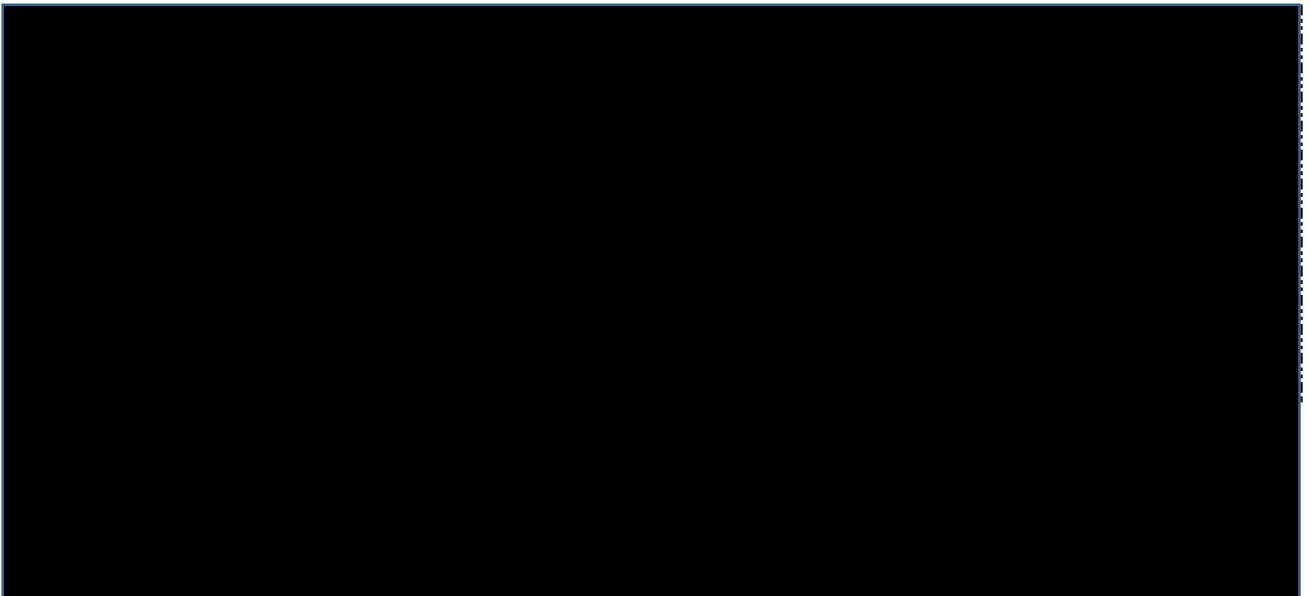
⑨ 補助事業の実施体制

補助事業の社内の体制は以下の様に構築する。

補助事業の役割	担当者名	内容／役割
プロジェクト責任者		
営業		
製品管理・システム管理		
Webシステム管理		
人員研修など		
システムユーザー要件検討		

本事業実施にあたり、既に新規事業の構築に必要な技術を要した企業のコンタクト、人脈、及び協業の内定がある。地域商工会とも良好な関係を築いており、必要に応じて事業実施に必要な他企業の紹介も見込むことが可能。求人や労務面のカバーも事前に考慮しており、IT分野のコンテンツ開発と事業拡大による労働面での人的確保においても懸念はない。

■社外の連携体制は以下の様に構築する。



・強み:高い専門的知見が本事業実施をサポート。計画策定及び事業実施に必要な支援を行う認定支援機関。
・役割:専門的知見のアドバイスを担う。

上記に示すとおり、当社は本補助事業を適切に遂行することが可能であり、事業化に向けて万全な社内外体制を有している。

⑩ 補助事業実施期間中の具体的なスケジュール

補助事業実施内容とスケジュールは以下の通り。システム開発は3ヶ月程度にて完成する予定で、2024年4月にシステムを含めた対象設備の設置を完了。2024年8月までに実装を行う。その後、事業化に向けて宣伝広告を実施。同時進行で社内研修、マニュアル作成などの準備を入念に実施する予定。

項目	主幹	2024年										
		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	
システム設計		→										
要件定義		→										
設備発注		→										
開発					→							
環境構築			→									
人員募集・採用					→							
研修							→					
システム運用開始								→				

⑪ 補助事業の資金計画

実			
ま			
し			
補			
専			
業			
費			
用			
計			
白			

⑫ マーケティング戦略

補助事業を進めていくにあたり、以下の様にマーケティング戦略を行い既存事業及び競合他社と差別化を図っていく。

	当社の既存事業	当社の補助事業	競合他社 (大手建設業者等)
ターゲット層 (誰に)	土木建設業界での公共・私企業	大手土木建設業者を足掛かりに公共機関、金融機関、海外市場も視野に入れる。	土木建設業界での土木用積算システムの利用者や関連する公共・私企業
提供する商品 (何を)	ゼネコンとしての土木建設工事	最新のセキュリティシステムを組み込んだ秘匿通信管理システム。	土木用積算システムや技術提供
提供方法等 (どのように)	従来業務、通信手段を活用し、国内外で情報を伝達。しかし、最近では情報漏洩の問題が明るみに出てきており、存在感を失いつつある。	新世代のセキュリティ技術を活用し、情報盗難や漏洩のリスクを低減。特にバングラデシュやネパールなどの機密情報保護のニーズが高い海外市場にも展開を進める。	一般的なセキュリティ手段を利用して情報を伝達

2: 将来の展望(事業化に向けて想定している市場及び期待される効果)

(1) 補助事業の成果が寄与する具体的なユーザー・マーケット

① 事業の成果がターゲットとする市場規模(新規事業の市場の状況)

当社の補助事業は、今後の土木建設業界のセキュリティニーズを反映した画期的なサービスであり、その市場の成長性と規模は非常に有望。

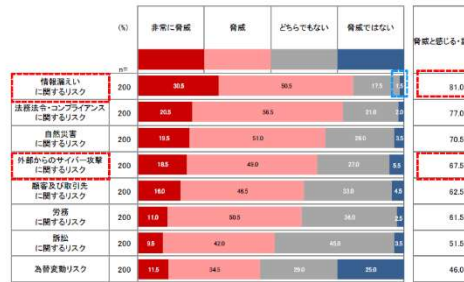
土木建設業界は、高度な技術と情報を扱う産業のため、情報漏洩リスクの低減は業界の要請として急速に高まっており、実際、近年の情報漏洩事例は企業のブランドや信頼性への打撃となり、セキュリティ対策の重要性を改めて浮き彫りにしている。

特に、バングラデシュやネパールなどの発展途上国における土木建設市場は拡大の一途を辿っており、これらの国々でも情報通信技術の導入が進んでいる。国際データ統計によると、2030年までの間に、これらの国々での土木建設投資は年率5%以上の成長が見込まれるとされている。

このような市場状況を鑑みると、本補助事業により提供かとうとなるシステムは、今後の市場ニーズに応える最適なソリューションと言える。

脅威度(リスク因子全体比較)

- リスク因子毎に「脅威と感じる」計を比較すると、スコアが最も高かったのは「情報漏洩に関するリスク」(81.0%)、「情報漏洩に関するリスク(脅威ではない)」(75%)と最も低い場合は、他のリスク因子と比較して最も低かった。次いで、「法律法令・コンプライアンスに関するリスク」(77.0%)、「自然災害に関するリスク」(70.5%)が続く。
 - 「外部からのサイバー攻撃に関するリスク」(57.5%)は4位であった。
- ※ 事業を取り巻くリスク因子のそれぞれについて、その程度脅威を感じていますが、あてはまるものをお選びください。
<全体ベース(n=200)>



●「脅威と感じる」計は「非常に脅威」+「脅威」

Copyright © All Insurance Company all rights reserved

② 市場ニーズの有無の検証

<参考資料> 国内情報セキュリティ製品市場予測、2020年～2026年(単位:百万円、売上額)



[新たなサービス・役務の提供]

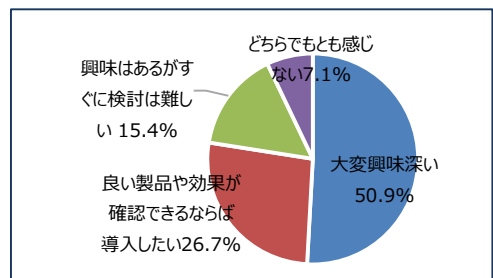
一方、次はJDCのデータの抜粋であるが「セキュリティサービス市場は、国内外の大規模イベントを狙ったサイバー攻撃によるセキュリティ被害が拡大したことによって、マネージドセキュリティサービス、教育/トレーニングサービスを中心に需要が拡大しました。特に COVID-19 の影響によるリモートワーク/在宅勤務の増加によって、クライアント PC やデバイスなどのエンドポイントデバイスに対するセキュリティ監視を行うマネージドセキュリティサービスや MDR (Managed Detection and Response) サービスの需要が拡大しました。この結果、2021年の同市場は、前年比6.9%増の2,963億2,500万円(支出額ベース)になったと推定しています。同市場はクラウド環境に対するセキュリティコンサルティングサービスやセキュリティシステム運用管理サービスへの需要が高まると IDC ではみており、2021年～2026年のCAGRは3.1%で推移し、2026年には3,445億9,800万円に拡大すると予測しています。」とある。この様に、近年の情報漏洩問題が明らかにされて以降、情報通信のセキュリティが業界全体の課題となっている。70年以上の歴史を持ち、独自の技術と経験を有する中村組が提供するサービスは、競合他社と差別化された強みとして市場での展開が期待されていることもあり、既に関西の大手2社からの協賛や賛同、土木建設業者からの引き合いも存在することから、市場の期待度とニーズの高さが伺える。

これらのエビデンスから、**当計画の最終的な展望としての金融機関同士の送金をはじめ、インターネットバンキングや電子決済などの秘匿通信市場を視野に入ると、直近5年以内に数百億円規模となる見込み。**

結論として、中村組の新規事業は、将来的に拡大が予測される土木建設の枠を超えた秘匿通信市場のニーズに適切に応えるものであり、市場規模やユーザーの明確性をもって事業化に寄与すると確信している。

(3) 商圏におけるターゲットの絞り込み

当社の商圏において土木建設業者、公共機関、大手企業や国際機関など関与先延べ約200社を対象とした独自の聞き取り調査「最新のセキュリティシステムが付帯された高度な秘匿通信システムの開発と提供について関心があるか」を実施したところ、「大変興味深い」「良い製品や効果が確認できるならば導入したい」26.7%



い」という回答が8割近くに達した。この結果から、中村組が開発・提供するセキュリティ情報通信技術を採用した管理システムに対する強いニーズが確認された。

当社は国土交通省以外にも三岐鉄道㈱や中日本ハイウェイエンジニアリング名古屋㈱と長年の取引があり、当社の新事業展開の構想にも賛同してくれており、**ニーズのある顧客を積極的に紹介してくれるとのことで、販売対象はすでに明確**である。従って毎年新たに200社以上の新規ターゲットが生まれることを想定している。

③ 補助事業の成果がどのような優位性につながるかについて

以下の表に示す通り、当サービスの提供においてはターゲット層の違いにより、大手との競合を回避しております。また、非常にリーズナブルな価格設定に位置し、**他社との競合性、サービスの範囲、価格帯の観点からも大きな競争力を持つことは明白**である。

	当社の補助事業	(大手企業)の動向 ハイテクノ	(一般的な競合他社)の動向 ジャストシステム
価格面	◎	△	×
	<p>価格 1,500,000 円、年間保守料 180,000 円に設定。 このシステムは最新のセキュリティ技術を組み込むことで、土木建設業者や公共機関に、安全な情報通信環境を実現。 70 年以上の歴史と高い技術力、情報漏洩リスクを減少させる開発能力は、競合他社には見られない特色です。業界内で引き合いがあり、中村組の信頼性を背景に明確な販売対象が存在する。価格的には、競合他社の提供価格よりも 10～15%程度割安で提供できる見込み。</p>	<p>ハイテクノは施工管理システムの市場における主要プレイヤーである。特に「HELIOS シリーズ」は市場内での高い評価を受けている。このシリーズは構造積算・仕上積算のフルセットを提供し、価格帯は 2,450,000 円から 1,850,000 円である。年間保守料は 220,500 円から 166,500 円と設定されており、これはシステムの継続的なアップデートやサポートへの対応を示している。</p>	<p>ジャストシステムは使いやすさを重視した土木積算システムを提供している企業である。表の製品情報からは「TREND-ONE 土地基本セット」や「みつもりくん dee シリーズ」が該当する可能性が考えられる。しかし、価格帯が 950,000 円から 1,800,000 円と、比較的手頃な価格設定であることから、コストパフォーマンスを重視する企業や、初めて土木積算システムを導入する企業に向けた製品と推察される。</p>
品質面	◎	△	×
	<p>最新のセキュリティ技術を採用した「新世代秘匿通信管理システム展開」を提供する。この「新世代秘匿通信システム展開」は最新のセキュリティ技術の導入により、情報漏洩リスクを 70%低減させることが可能である。 競合他社にはない強みとして立ち位置づけられており、リスク回避のための具体的な対策も既に計画済み。</p>	<p>多くの大手企業は、施工管理システムの提供を行っているが、新技術の導入やカスタマイズに課題があるようで、競合他社の中には、セキュリティテストを定期的に行わない企業もあり、情報漏洩のリスクが増大している。ブランド力ではまだ競合に勝っている。</p>	<p>市場には多くの土木用積算システムが存在するが、一般的な企業はセキュリティ面での対応が疎かで、40%の企業が過去1年以内に情報漏洩の問題を経験している。</p>
利便性・その他	◎	△	○
	<p>多くの情報管理システム提供企業が土曜日や日曜日に営業を休む中、中村組は週7日体制でのサポートを提供を予定しており、60%の顧客がこのサービス体制を高く評価している。 競合他社が存在するものの、当社の独自の技術力と経験は明確な競争優位性を示している。</p>	<p>大手の施工管理システム企業は確かに名前の知名度が高い。しかし、最近の調査によると、情報セキュリティの堅牢性に関しては 35%のユーザーが不満を感じている。高価格帯の製品は、その高性能や信頼性が必要とされる大規模なプロジェクトや組織向けであると推察される。</p>	<p>多くの土木用積算システム提供企業が情報セキュリティの厳格な要求を満たすための新技術の導入により、市場での需要を捉えている。しかし、この新技術の導入には高いコストがかかることがデメリットとして挙げられている。</p>
対象	需要増加が見込める層	一般的で限定的	一般的で限定的
	<p>土木建設業者や公共機関であり、政策面でもセキュアなシステムの需要増加は確定的。</p>	<p>価格帯や保守料の設定から、主要な顧客層は大手建設会社や設計事務所であると考えられる。</p>	<p>中小企業を中心とした顧客層からの支持が厚いとされる。</p>

④ 補助事業の成果に係る課題・リスクとその解決方法、及び対策について

補助事業は、当社にとって初めての取り組みである。そのため、補助事業の成果を出すため、さらには、その後の事業化において、様々な課題やリスクが存在する。よって、認定支援機関や、社外連携先の協力を得て、かかる課題・リスクを抽出し、それらの解決策、対応策を以下検証した。

■補助事業の中長期課題の検証と達成手順

項目	現状	具体的達成目標と達成手順
①競争優位性の確立(自社ブランド・イメージの構築)	市場での競合他社の台頭	当社の70年以上の歴史と高い技術力は、競合他社との差別化ポイントとなる。具体的な戦略として、強化されたセキュリティ機能の宣伝・啓発活動を強化する。さらに、持続的な技術開発を行い、先進技術を取り入れて競争優位性を保つ。一方で、競合他社の技術やサービスの動向を常にモニタリングし、迅速な対応を心がける。
②新たな市場・顧客への販路開拓に伴う営業力や販売力の強化	営業力や販売力の強化は下記の3つの観点から中長期的に取り組む必要があると検証している。 (1)量的拡大(2)質的向上(3)サポート体制	「量的拡大」とは、販売エリアの拡大や営業所の新設、営業パーソンの増員。営業所を増やすことは即、シェア拡大に繋がる。次に、「質的向上」とは、1店舗あたりや販売スタッフ1人あたり売上高の向上。営業では成績上位者の行動様式共有やチーム営業の促進が求められる。そして、「サポート体制」は、営業スタッフが営業に専念できる環境作り。このように3つの側面から営業力と販売力を強化していくことを中長期課題として取り組みしていく。

■補助事業における課題と解決策

補助事業の課題	<p>課題 情報漏洩の危険性と競合他社の対応</p> <p>a) 競合他社との技術的優位性を維持・拡大する必要性</p> <p>現在、当社は技術的な優位性を持ち、大手通信メーカーとの提携によって独自の製品を提供している。しかし、競合他社もこの市場に参入する可能性があり、絶えず技術的なリーダーシップを保持し続けることが重要である</p> <p>b) 既存の通信手段のリスク</p> <p>現状の通信手段には情報漏洩のリスクが伴っており、これは新しい技術の導入や使用方法の習得が求められる課題として顕在化している。加えて、過去の情報漏洩問題により、市場の中での当社の信頼を回復・維持することも大きな挑戦となっている。</p>
	<p>解決方法 独自の技術革新の伝統を活かし、高度なセキュリティシステムの開発・提供</p> <p>a) 大手通信メーカーとの継続的な提携と連携を強化</p> <p>すでに提携している大手通信メーカーとの連携をさらに深化し、技術開発におけるシナジーを最大限に活用する。この提携により、同等もしくはそれ以上の規模の競合他社が市場に参入してきた場合でも、当社の技術的な優位性を維持し続けることができる。</p> <p>b) 積極的な宣伝・啓発活動と技術開発</p> <p>過去の情報漏洩問題の克服と信頼の回復を目指すために、強化されたセキュリティ機能に関する宣伝・啓発活動を行う。これにより、市場内の信頼を取り戻すと同時に、新たな顧客層の獲得も視野に入れる。さらに、競合他社の台頭に対抗するため、持続的な技術開発とマーケティング活動を強化し、中村組独自の強みと特色を最大限に活かす戦略を進める。</p>
課題の解決方法	

3:本事業で取得する主な資産

建物の事業用途又は危機機械装置等の名称・型番	建物又は製品分類	取得予定価格	建物又は設置を行う事業実施場所

4:収益計画

(1)

り、
ら、
う。

発

帯させたシステムの開発行う。

本事業のスケジュール

中村組が提案する「新世代秘匿通信管理システム展開」事業の遂行方法は以下の通り。1 年目は最新セキュリティ技術を取り入れた秘匿通信システムの開発と、既存顧客へのセキュリティ強化機能の宣伝・啓発活動を重点的に行う。同時に、海外市場のバングラデシュやネパール等でのニーズ調査を進める。2 年目には上記海外市場にて実際の販売を開始し、地域ごとのカスタマイズや研修を導入。大手通信会社の協賛や賛同も得て、品質向上と技術導入の課題解決を進める。3～4 年目は持続的な技術開発と、競合他社への差別化を強化するマーケティング活動を強化し、市場シェアの獲得を目指す。

	テーマ	取組内容
1 年後	事業開始	・ 新規顧客層をメインターゲットとし、販売強化
2 年後	認知度向上	・ 既存事業の強みを生かし広告宣伝強化
3 年後	差別化戦略	・ ユーザビリティの強化
4 年後	水平展開	・ 前期アクションの継続
5 年後	応用展開	・ プロジェクトのマイナーチェンジ、プロダクトの定期的な見直し、金融システムへの拡張開発と海外展開

【プロモーション戦略】

マーケティングミックスを以下の様に行い、ターゲット層への認知度向上を図っていく。

【認知方法】	使用媒体	プロモーション手法	目的・目標
イベント	西日本唯一、物流業界の”最先端“かつ”生産性向上“、”環境改善“に繋がる製品・技術・サービスが一堂に集結する総合展示会第 5 回 関西物流展 KANSAI LOGIX 2024	販売商品に合わせて実施 1 社に対して深く入り込むツールであるため、信用のあるチャネルでの紹介が成約率も高く効果が高い	商品サービスの認知拡大 リード顧客獲得、成約率向上、成約数向上
販売促進	自社ホームページ	自社ホームページを制作し、チラシ作成・掲載を商品リリースに合わせて実施	新規見込み客に対する商品サービスの認知拡大
ダイレクトマーケティング	インターネットで Google 広告	Web サイト、ランディングページで効果を訴求	認知拡大、問い合わせの獲得
SNS 等	地元 SNS への掲載	補助事業の対象とするターゲット層に向けて Twitter、インスタグラム等で発信	SNS を通じた当社への直接問合せによる、新規顧客の獲得
ホワイトペーパーダウンロード	ホワイトペーパーのダウンロードページに Facebook 広告で誘導	今回開発するサービスは新規性があるため、事業開発等で悩みのある顧客候補にホワイトペーパーで詳細に説明、効果を訴求	問い合わせの獲得、理解の促進

(2) 本事業の収益性

① 本事業による会社全体の収益性の向上

「会社全体の収益計画:A」

(単位:円)

	直近の決算年度 決算年度 2022年6月	補助事業終了年度 (基準年度) 2024年6月	1年後 2025年6月	2年後 2026年6月	3年後 2027年6月	4年後 2028年6月	5年後 2029年6月
① 売上高	4,554,118,888	4,888,118,888	4,971,118,888	5,058,118,888	5,143,118,888	5,226,118,888	5,308,118,888
② 営業利益							
③ 経常利益							
④ 人件費							
⑤ 減価償却費							
付加価値額(②+④+⑤)							
伸び率(%)							
従業員数(任意)							
従業員一人あたりの付加価値額							
伸び率(%)							
当収益計画Aは「補助事業の収							
補助事業を活用した売上[A]							
上記①に対する割合(%)							

本事業の付加価値額は、5年後に 74.0%向上。付加価値額の年率平均3.0%以上の要件を満たす。

③ 補助事業単体の収益性について

「補助事業の収益計画:B」

(円/単位)

補助事業の収益計画	(基準年度) 2024年6月	1年後 2025年6月	2年後 2026年6月	3年後 2027年6月	4年後 2028年6月	5年後 2029年6月
売上高(販売単価×販売個数)						
販売単価(月額平均)						
成約件数×12カ月						
売上原価						
売上原価率						
売上総利益						
販売費及び一般管理費						
補助事業の営業利益①						
補助事業の経常利益						
人件費(法定福利費含)②						
減価償却費③						
補助事業の付加価値額①+②+③						
(補助事業の従業員数)						

補助事業単体で見た場合、売上は5年後に 739,000 千円、営業利益が 724,000 千円となる。補助事業には十分な収益性が見込める。

計画数値の根拠等	
売上高	<p>■単価：平均単価を約 1,500,000 円と想定し、土木建設業者や公共機関向けのセキュリティ情報通信環境を主力商品に設定。さらに、年間保守料として 180,000 円を設定予定。</p> <p>■初年後販売（成約）数：200 件/年を目指し、初年度の契約数として 200 件を見込む。（※70 年以上の歴史を持つ中村組の信頼性を背景に、明確な販売対象が存在するため、十分な実現性を見込んでいる）</p> <p>■総括：営業日数、販売単価、販売数の見込みに基づき算出。業界内で引き合いがあり、競合他社の提供価格よりも 10～15%程度割安の見込みである。</p> <p>他社にも協力を仰ぎ、過去の販売データを基に、販売数、案件数の実績データに基づく予測、新規販路による上乘せも考慮。</p>
営業利益	従来事業による粗利益増加分を加算し、減価償却、人件費、その他経費を減算。
人件費及び給与支給総額	人件費：5 年後まで毎期 3%以上上昇。本補助事業の実施により売上及び利益の拡大が期待できることから、給与支給総額を毎年 10%以上向上していく。また、本補助事業による業容拡大のための新規店舗開設、人員の雇用増により人件費及び給与支給額の増加を見込む、また営業部門の強化も視野に入れており新卒採用を含め 3 年後以降、年間 3 人以上の新規雇用を計画している。
減価償却費	システム導入は 2024 年 4 月を見込んでおり、既製品の機器装置、システム構築費用の合計 75,000,000 円（税抜き）を、定率法 5 年で償却していく。
付加価値額	営業利益+人件費+減価償却費により算出している。

④ 生産性の向上について

従業員1名あたりの付加価値額は、5年後には 13,957 千円となり、49.1%の伸び率を示している。よって本事業による生産性の向上も確認できる。

⑤ 本事業の実現性について

本事業の実現性については、市場での新規性が高く、価格的にも競争力を有すること、高度な専門性のあるサービスを提供しなくてはならないという、競合他社が追随できない新規性あるビジネスモデルであること、かつ価格的にも訴求力があること等から十分に実現可能な事業であると判断している。また、以下のとおり、**補助事業単体でみた際の投資の回収可能性も、基準年度で回収**出来、全く問題のない設備投資と考える。

これらの計画数値は当事業計画に記載している通り補助事業の品質面、価格面の競争力と既存事業の人材や設備等の経営資源を活かせる取り組みでもあることから、収益性は高く、事業の実現性は高いと言える。

(円/単位)

補助事業の投資回収期間	補助(新規)事業					
	基準年度	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後
①						
②						
簡価						
■簡						

基準年度で回収

⑤-(1)の累計額がマイナスとなれば回収