

事業計画書

1: 補助事業の具体的な取組内容

(1) 事業再構築指針との関連性

事業者名	
事業計画名	エンジニア採用に特化した適性検査 SaaS への新分野展開
申請枠	物価高騰対策・回復再生応援枠
事業再構築の類型	新市場進出

※事業再構築の類型で「事業再編」は、「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	事業開発・システム開発	適性検査 SaaS の展開
市場・顧客	【市場】システム開発、コンサル市場 【顧客】主にシステム会社	【市場】SaaS 業界市場 【顧客】エンジニア採用を行う企業

(2) 具体的な取組の内容

① 現在の事業の状況

当法人の概要

株式
発企業
代表

・システム開発

当社の主要事業はシステムの受託開発です。大規模なシステムの開発からリリースまでをワンストップで対応可能であり、所属する IT コンサルタントがプロジェクトの進捗管理やベンダーコントロールまですべてを伴走支援します。また、unipath 等を使用した RPA 自動化ツール開発も得意としており、多くの企業の DX 化に貢献しています。

・エンジニア人材紹介

当社では上流工程（コンサル・PM）・クラウドのインフラ（AWS・GCP・Azure）からオンプレミスの開発・運用の案件をメインに紹介しています。

【当社の強み】当社には以下のような強みがある。

(1) システムの企画からローンチまでをワンストップで対応できるエンジニアリング力

システムの企画及びローンチ双方を理解している当社だからこそ、ユーザーに近い目線、市場トレンド、他社事例を取り入れた提案が可能です。

(2) エンジニアの採用経験、マッチング経験が豊富

当社におけるエンジニアの採用経験や、代表の営業および IT エンジニアとしての経験から、エンジニアの力量を測るナレッジがあります。したがって、未経験及び経験 1~2 年のエンジニアの素質を見極める適性検査の構想が可能です。

【当社の弱み】 ■ 受託開発に依存したビジネスモデル

当社は、ソフトウェアの受託開発を中心的に行ってきたことで、他社への依存度が高く、付加価値が限定的になっています。

【売上構成から見る近時の特徴】

近年、当社のメインターゲット層において、消費性向は下降傾向を続けている。可処分所得が増加しているにも関わらず、消費支出が減少しているといった傾向がある（労働産業省：令和元年度版労働経済の分析）ため、当社の事業継続・成長のためにも、新たな顧客層の獲得が課題です。

当社の主要取引先と売上構成比率は次の通りです。

商品分類	割合	得意先	割合

② 現在の事業環境

全体売上において、直近決算年度の下半期の売上は、昨今の物価高の影響を受け、経済停滞により受注が一気に落ち込んだことにより対前年比-50%以上と落ち込みました。

同年度は減価償却、その他を計上したため一時減益となりましたが、計画修繕であり資金繰りに問題ないものと考えます。また、新事業の設備投資額は約 1,000 万円に上るが、本補助金の採択を前提に自己負担分の資金調達はできています。

決算期	23 年度 5 月期	22 年度 5 月期	コロナで受けた影響
年間売上(千円)			
増減率			

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、SWOT 分析を実施しました。

当社の強み・弱み、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) システムの企画からローンチまでをワンストップで対応できるエンジニアリング力 ・エンジニアの採用経験、マッチング経験が豊富	弱み(W) ・受託開発に依存したビジネスモデル	
外部環境	機会(O) ・IT 人材への需要が継続 ・コロナ禍を経て IT 業界への関心が上昇	積極戦略(SO 戦略) 一気通貫したエンジニアリング力およびエンジニアの採用経験、マッチング経験を強みとした IT 人材採用効率化のサービス業務に参入します。	改善戦略(WO 戦略) 受託事業への依存をやめ、事業の再構築を行うことで、付加価値を高めます。
	脅威(T) ・オフショア開発の進展	差別化戦略(ST 戦略) オフショア開発の拡大によって縮小が懸念される受託開発への依存度を下げられる採用領域に新規参入します。	致命傷回避・縮小撤退(WT 戦略) 他社のビジネスへの依存度が高く、オフショア開発の拡大で市場縮小が懸念される受託開発事業への投資を縮小します。

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

①強み(リソースの最適化)

◎エンジニアリング能力…「エンジニア採用に特化した適性検査 SaaS」の開発

当社はシステムの企画からローンチまでをワンストップで対応できるエンジニアリング力を持ち、業界の中でもその実力が認知されている。

◎エンジニアの採用・マッチング経験…有資質者の選出効率化

エンジニアの採用経験、マッチング経験が豊富にあり、適切なエンジニアの選出と育成に対するノウハウを有している。

◎既存事業の連携力…事業開発・システム開発

システム会社へのコンサル市場を持つ既存事業を活かし、新規市場の開拓に取り組んでいます。

②機会(市場ニーズの有無)

◎IT 人材への継続的な需要…市場拡大の動き

コロナ禍を経て、IT 業界への関心が急上昇し、それに伴い IT 人材への需要が継続的に存在している。

◎エンジニア採用の課題…効率的な採用へのニーズ

多くの企業がエンジニアの採用において候補者のスキル判断や適性評価に課題を感じており、効率的な採用方法への需要が高まっている。

◎DX 化と雇用促進の政策対応…社会ニーズの拡大

国の DX 化推進や雇用促進の政策を背景として、地域経済の発展にも寄与できる革新的なサービスへのニーズと商機が増大している。

❖上記の SWOT 分析より、新サービス展開や既存事業の最適化を図るための選択肢を検討しました。その結果、市場の動向や採用の課題を背景に、「エンジニア採用に特化した適性検査 SaaS」の展開が最も効果的であり、今後の成長が期待できる事業領域であると判断。これにより、業界のニーズに応えつつ、自社の強みを最大限に活かす事業展開を進めることを決定しました。

④ 事業再構築の必要性

(1)コロナによる影響度合い

当社を取り巻く経営環境は、特に社会的ニーズとして、IT 人材への需要が継続し、IT 人材への需要が高まっていることが当社を取り巻く市場の機会です。

IT 人材白書 2020 によると、IT 企業およびユーザー企業において IT 人材の量が「大幅に不足している」あるいは「やや不足している」と回答した割合は、5 年間で毎年増加。

2030 年に最大約 79 万人の IT 人材が不足すると予測されており(経済産業省「IT 人材需給に関する調査」)、実際に 2022 年 12 月のエンジニアの新規有効求人倍率は、新型コロナウイルス感染症拡大以降で最も高い 4.4 倍を記録しました。

中でも 2021 年 1 月から 12 月までに「ジュニアクラス(未経験層)」を求人募集している企業は、全体の 52.7% となり (<https://topics.type.jp/type-engineer/engineer-job-market-trend/2022-03/>)、企業は今後、即戦力となるエンジニアの採用の難航を理由にポテンシャル層の既卒・第 2 新卒採用を強化していることが想定されます。

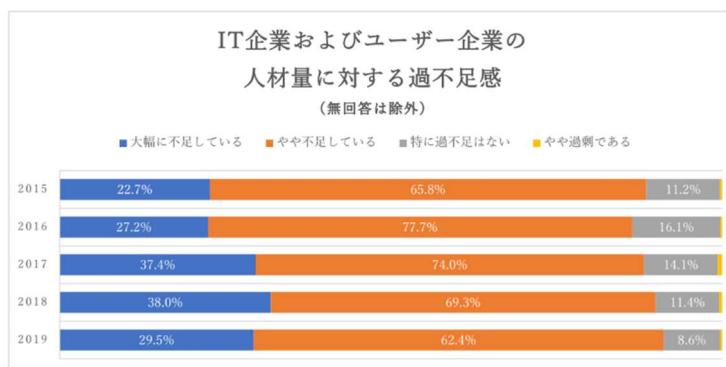
このように、転職市場で企業が未経験エンジニアの採用を強化しているものの、エンジニアに特化した採用効率化ツールやサービスは未だ少ないため、新規参入の機会が生まれています。

【エンジニアの新規有効求人倍率】

■コロナ禍を経て IT 業界への関心が上昇

コロナ禍を経て、既卒および第二新卒の IT 業界への関心が高まったことから、エンジニア志望者の増加が見込まれていることも、当社を取り巻く市場の機会です。

2021 年の調査では、就業経験のない既卒では 51.0%、3 年以内の就業経験がある第二新卒では 50.5% が「IT 業界への志望意欲が上がった・どちらかと言えば上がった」と回答しました。



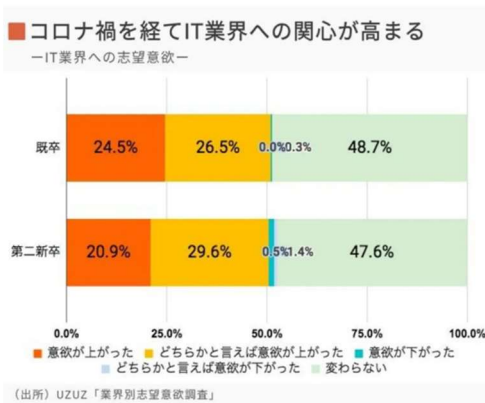
このように、企業がエンジニアを採用したいだけでなく、既卒および第二新卒の IT 業界への関心が高まっています。

したがって、エンジニアを採用する企業は今後、大量の応募者をスクリーニングする手間を省き、自社への適性やストレス耐性があるかを判断する材料として、適性検査の導入に尽力することが考えられます。

しかし、現状 IT 業界およびエンジニアの採用に特化した採用効率化ツールやサービスは未だ少ないため、当社の適性検査 SaaS の展開にとって大きな機会と言えます。



■オフショア開発の進展



オフショア開発の進展によって、国内のソフトウェア受託開発市場が縮小する懸念が当社を取り巻く脅威です。

各国の IT 人材の人月単価を比較すると、アジア諸国と比べて日本の人月単価は高いことが分かります。したがって、コスト削減、製品の品質保証および人材確保を期待する企業が、オフショア開発国の IT 人材を取り入れることで、日本人エンジニアの需要が低迷する可能性があります。

このように、オフショア開発の進展で日本人エンジニアの需要が低下する可能性があります、国内で日本人が

行うシステムの受託開発やエンジニアの人材紹介を行う当社にとっての脅威となっております。

(2)新型コロナウイルス感染拡大による被害

2020年5月よりコロナの影響で、特にスキルが高くない人材向けの IT プロジェクト求人数が 10% (19年比) 程に落ち込みました。コロナの影響で人材獲得が頭打ちとなり、事業が立ち行かなくなる恐れがあります。

(3)原油価格・物価高騰等経済環境の変化による影響度合い

当社の既存の関与先で、物価高騰の影響が直接経営に打撃を与える可能性が高いクライアント先の数は現在、52 件にのぼり、全体の約2割以上を占めます。その結果、今期は前期比15%と大幅な業績下方修正を余儀なくされています。これ以上の**失注となると売上計画に大きな影響を及ぼし事業再建がより困難となってしまいます。**

(4)事業再構築の必要性

市場の脅威として述べたように、当社がこれまで行ってきた受託ソフトウェア開発は、現在オフショア開発の一般化等によって、今後の事業継続が難しくなる可能性があります。したがって、本事業ではエンジニア採用に特化した適性検査 SaaS を開発することで受託ソフトウェア開発への依存から抜け出し、積極的な事業再構築を行う必要があります。

(5)方法と仕組み

■新サービス展開による事業の多角化

当社が強みとしてきたソフトウェアの受託開発と親和性の高い「エンジニア採用に特化した適性検査 SaaS」を開発・ローンチし、事業の多角化によってより強い事業構造の構築および付加価値の向上を目指します。

■既存事業を活かした新規市場の開拓

一貫通貫したエンジニアリング力およびエンジニアの採用経験、マッチング経験といった強みを活かし、IT 人材採用効率化のサービス業務を行うことによる新規市場の開拓を目指します。

【本事業で提供する製品・サービス】

■解決する顧客の課題

・大量の候補者のスキルを事前にフィルタリングする方法がないという課題

採用を行う企業側が、候補者である未経験～1年程度経験のあるエンジニアのレベル感を把握できていな

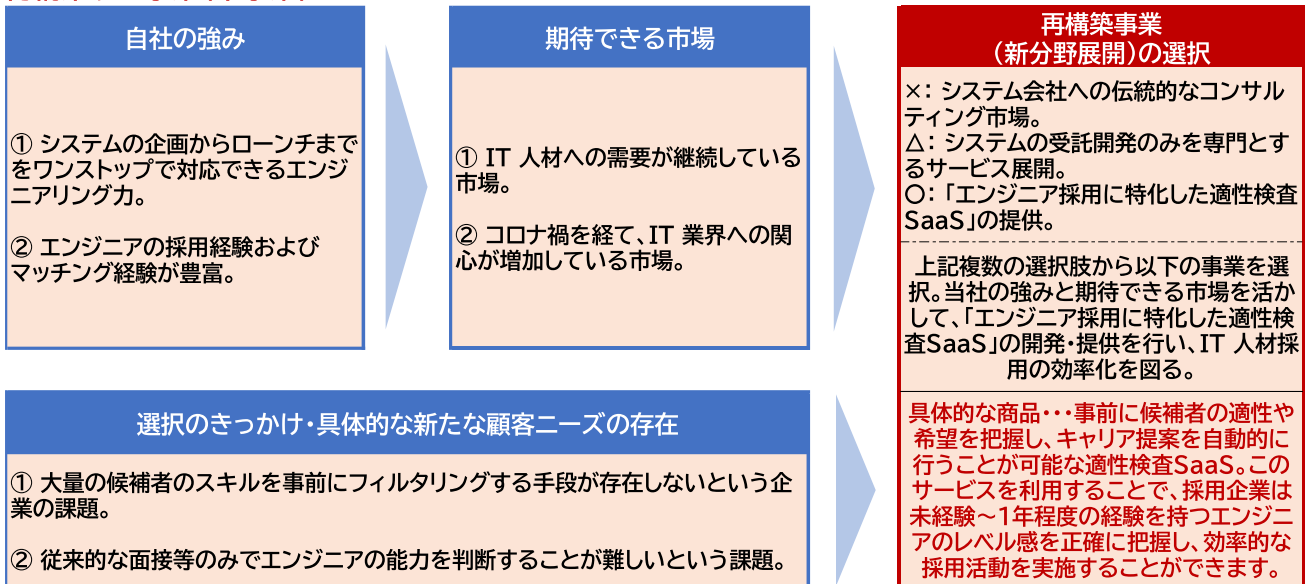
いために、業務をどのくらい行えるのかを判断できず、結果としてエンジニアの採用が非効率的になっています。

・エンジニアの能力を従来の面接等のみで判断することが難しいという課題

エンジニアになりたい候補者の適性が不明であり、自社の強みに合った人材の採用が難しい状況にあります。その結果、本人のスキルと会社の期待内容のミスマッチが起こり、離職率が高まっています。

そのため、本事業でのスキームを構築できれば上記の2つの課題を解決し、兼ねてはDX化と雇用促進の政策面や地域経済波及にも寄与できる革新サービスの提案に、ニーズと商機があると考えました。

再構築する事業(本事業)



⑤ 事業再構築(補助事業)の具体的内容

1. 補助事業の選択のプロセス

事業再構築における新事業として継続的に IT 人材への需要が高まっているという市場状況を踏まえて、エンジニアリング力、エンジニアの採用経験を活かした「未経験及び経験 1～2 年のエンジニアを対象とした適性検査サービス」を展開します。

具体的には昨今の「経験の浅いエンジニアの需要および供給の拡大」という市場ニーズをとらえるために、自社の強みである「システムの企画からローンチまでをワンストップで対応できるエンジニアリング力」、「豊富なエンジニアの採用経験、マッチング経験」を活かし、下記の通りにリソースを最適化します。

経営資源	具体的なリソース	具体的な方法
ヒト	人材	営業担当による既存及び新規顧客の開拓や、社内エンジニアの新規事業への配置換え等を行います。
カネ	投資金額	本事業実施のためのシステム開発費(人月×人月単価×開発期間)です。
情報	販売チャネル	当社が既に保有している 1,300 社の企業リストを基に、本事業を拡大します。

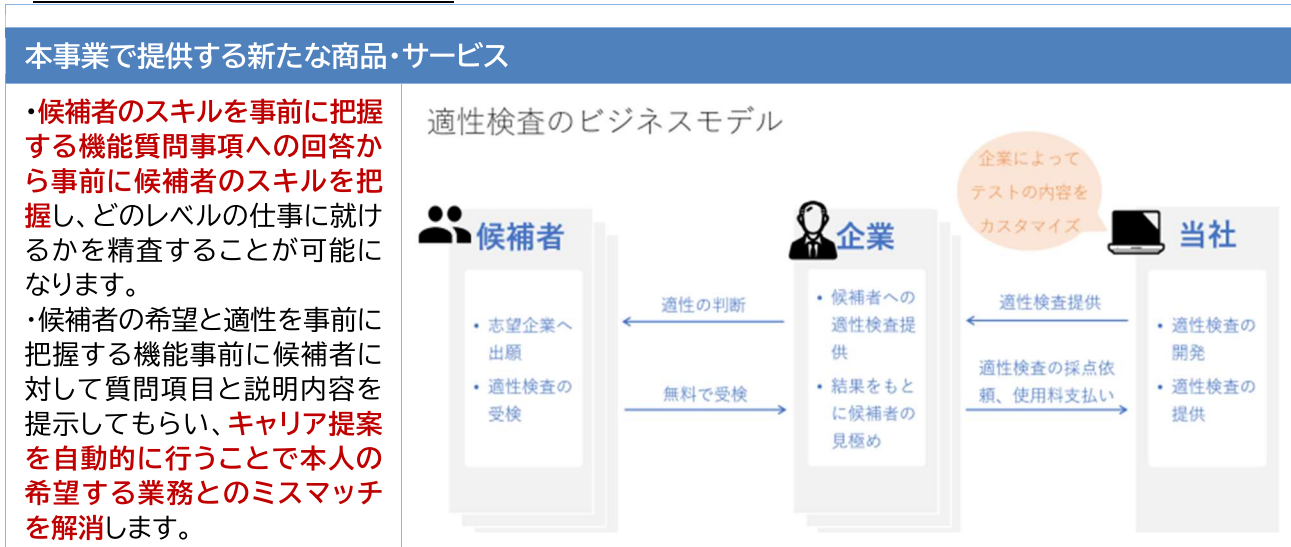
2. 導入する設備とサービスの具体的内容

■本事業の提供方法(価格、契約体系等)

・想定している料金体系

月額 3 万円(年払い)で契約企業に合わせた質問事項を作成し、質問事項への回答を基にしたキャリア提案専用ページを構築します。また、追加料金 5 万円のオプション機能では、企業専用公式 LINE アカウントを構築し、IT 研修受講の自動案内を作成します。

■事業再構築(本事業)の具体的内容



■本事業と政策面との関連性

1	経済社会に重要な技術の活用	既述の通り、ウィズコロナ・ポストコロナの時代の中で、IT 業界で活躍するエンジニアの需要と供給は増えています。本事業において、未経験及び経験 1～2 年のエンジニアである候補者のスキルと、会社の期待内容のミスマッチおよび離職率を低減することができます。したがって、ウィズコロナ・ポストコロナ時代のニーズに合ったものであり、事業規模を拡大させていくことで IT 業界の構造転換を促すことが出来ます。
2	先端的なデジタル技術の活用、経済成長を牽引	本事業では、現在我が国において IT 人材の不足が叫ばれる中、適性検査の実現によって、企業とのマッチング度合いの高い求職者をエンジニアとしてインハウス育成することが可能になります。したがって、本事業は IT 人材不足を解決し得る手段となり、我が国の経済成長を牽引することが可能です。
3	V 字回復を達成するための有効な投資	新型コロナウイルスの影響で、以前よりも内製化を重視するようになった企業が増えており、当社の主力事業であるシステムの受託開発は、悪影響を受けました。そのため、転職希望のエンジニアに向けた適性検査サービスを開始し、当社の受託依存のビジネスモデルから脱却しつつ、エンジニアの需要および供給の拡大という機会を活かして、コロナ禍からの V 字回復を図ります。
4	グローバル市場トップの潜在性	当社の新たな適性検査 SaaS は、未経験及び経験 1～2 年のエンジニアに対する適性検査というニッチな分野であり、エンジニアの採用効率化やミスマッチの防止を目的としていることで、本事業は独自性の高いサービスを提供して差別化を行うことが可能です。海外ではコンピューターサイエンスの学士が無いと、エンジニアとしてキャリアを築くことが難しいことを踏まえると、グローバル市場でもトップの地位を築く潜在性を有していると考えられます。
5	地域経済の発展	本事業で開発する適性検査 SaaS を取引先である IT 企業に導入し、企業におけるエンジニア採用の非効率や採用した後の離職率の高さといった課題を解決することができます。したがって、当社と当社の取引先である IT 企業との連携を通じて本事業を拡大していくことで、新たな雇用の創出など経済的波及効果が見込まれます。
6	事業者の連携、経済波及効果	本事業で開発する適性検査 SaaS を取引先である IT 企業に導入し、企業におけるエンジニア採用の非効率や採用した後の離職率の高さといった課題を解決することができます。したがって、当社と当社の取引先である IT 企業との連携を通じて本事業を拡大していくことで、新たな雇用の創出など経済的波及効果が見込まれます。

⑥ 実施効果の内容

【補助事業取組による既存事業とのシナジー効果】

エンジニア採用に特化した適性検査 SaaS を開発・ローンチするにあたり、企業そのものが持つエンジニアリン

グ力が必要不可欠な要素となります。当社は、ソフトウェアの受託開発でエンジニアリング力を培ってきました。本事業では、このエンジニアリング力を活かすほか、競合の少ない「未経験および経験 1~2 年目のエンジニア採用に特化した適性検査 SaaS」を開発し、採用・営業・管理のサービスも併せて採用することで、付加価値の向上を目指します。

具体的なシナジー効果 …既存事業での「エンジニアリング力」を活かした新規市場の開拓

当社の既存事業の顧客は、情報サービス業の企業であり、その販売チャネルを活かして、エンジニア採用に特化した適性検査 SaaS の新規市場の開拓を目指します。

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となります。

費用の内容	詳細	数量等	金額 (税抜)
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ました。

競合他社との差別化ポイント	<p>弊社は最新の IT 技術を取り入れたシステム開発を得意としています。特に、クラウド技術や AI を活用したサービスが評価され、多くの企業からの依頼が寄せられています。未経験及び経験 1~2 年目のエンジニア採用に特化した適性検査 SaaS という点で、競合との差別化を図ることが出来ます。</p> <p>IT 市場への期待とニーズが高まる傾向にあり、市場拡大に繋がる見込みがあります。</p>
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	<p>本事業では、このエンジニアリング力を活かすほか、競合の少ない「未経験および経験 1~2 年目のエンジニア採用に特化した適性検査 SaaS」を開発し、採用・営業・管理のサービスも併せて採用することで、事業の多角化によってより、強い事業構造の構築および付加価値の向上を目指します。地域との連携を深めることで、新たな市場や顧客層へのアクセスが拡がり、事業の拡大や収益の向上が期待されます。また、既存の事業との組み合わせによるシナジー効果を最大限に活用し、高い競争力を持つサービスを提供します。</p>

■ 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

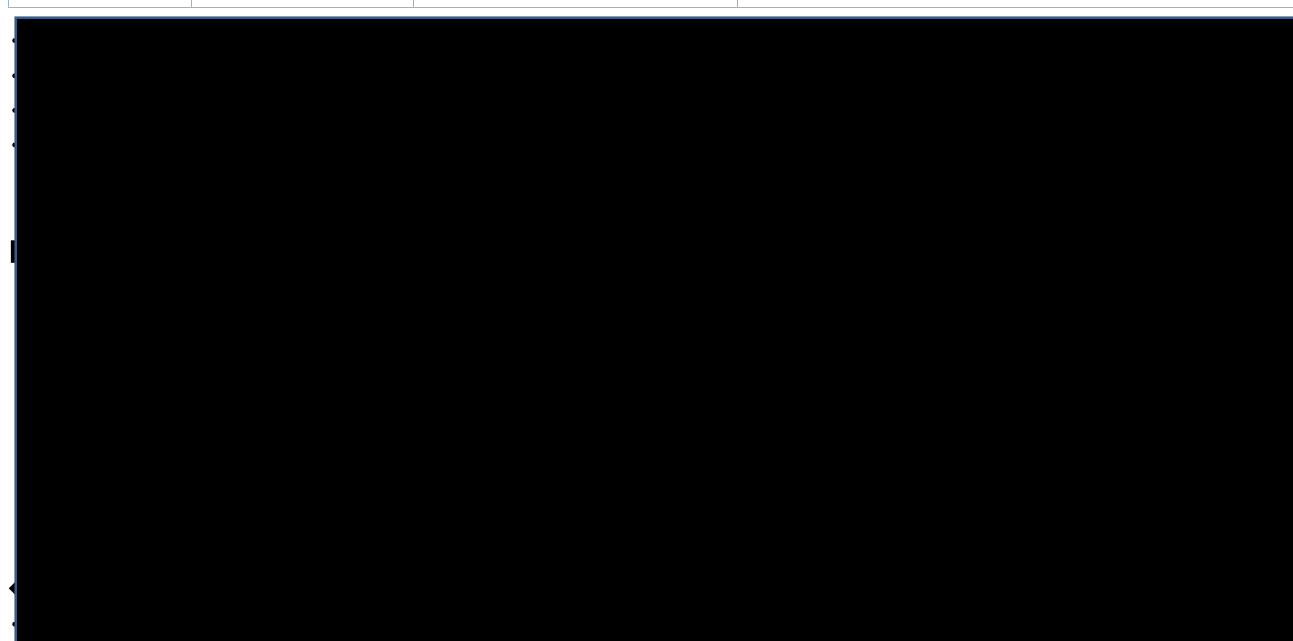
【補助事業による成果】		
1	リソースの最適化	<p>【技術】【人材・ノウハウ】【保有資産】 2016 年からソフトウェアやシステムの開発・保守・運用を提供しています。当社の主要事業であるシステムの受託開発は、ワンストップでの対応が可能。これにより、データのミスマッチやエラーのリスクを低減し、ビジネス効率を向上させることが可能。</p> <p>参入に当たって、今後縮小が懸念される既存事業の規模は縮小し、会社全体での「選択と集中」を行います。また、既存事業の縮小に伴い、本事業では前述の「⑤1. 補助事業の選択のプロセス」に示す通り、既存リソースの最適化を図ります。</p>
2	強みの活用とシナジー効果	<p>【強みの活用】 本事業では昨今の「経験の浅いエンジニアの需要および供給の拡大」という市場ニーズをとらえるために、自社の強みである「システムの企画からローンチまでをワンストップで対応できるエンジニアリング力」、「豊富なエンジニアの採用経験、マッチング経験」を活かして、新事業に参入します。</p> <p>これらの資産を活用することで、効率的な業務遂行を実現し、競合他社との差別化を図ることが出来ます。また、経験豊富なスタッフの採用や外部専門家との協力体制を強化することで、サービスの品質向上や新たなビジネスチャンスの創出を目指します。</p>

3	デジタル化による差別化	【差別化要素】 本事業は、未経験及び経験 1～2 年のエンジニアの採用効率化を目的とした適性検査 SaaS を開発します。デジタル技術の進化により、従来の業務方法やサービス提供の方法が変わりつつあります。当社はこの変化を先取りし、デジタル技術を駆使して新たな価値を提供することで、市場でのリーダーシップを確立します。
4	地域のイノベーション	【地域への貢献】 当社の位置する東京都は情報通信産業の従事者比率が高く、名だたる有名 IT 企業が集積していることから、本取組を地域の事業者と共同で進める中で、地域のイノベーションが促進されると期待できます。地域の課題解決や新たな価値の創出を目指し、様々なステークホルダーとの連携を強化しています。このような取り組みを通じて、地域社会の持続的な発展に貢献し、当社のブランド価値や信頼性を高めることを目指します。
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】 本事業で扱う適性検査 SaaS は、コロナ禍を契機に、業務のオンライン化が進展した現在需要および供給が高まっているエンジニアをターゲットとしています。よって、本事業は、ポストコロナ・ウィズコロナ時代の経済社会において、高い需要が見込める事業です。

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。

事業の役割	担当者	内容／役割	経歴
プロジェクト責任者	[Redacted]	[Redacted]	能
Web 制作及び管理			や、 プロ ン、 ガベ
システムユーザー要件検討			
営業			経験 範 もあ 計 バジ た



・役割: システム設置や納入、技術指導、アフターメンテナンスを担う。



る。

- ・役割:専門的知見のアドバイスを担う。

以上に示すとおり、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。

本事業は、2023年2月から開発を開始しており、2023年の4月にシステムの基礎となる環境構築が完了しました。2024年3～4月の運用開始に向け、現在はシステムが問題なく稼働するように日々運用管理業務を行っています。実装開発は3ヶ月程度にて完成する予定で、2023年12月にシステムを含めた対象設備の設置を完了。2024年3月までに総合テストを行い、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です。

項目	主幹	2023年							2024年			
		6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	
要件定義	[Redacted]		→									
詳細設定			→									
開発			→			→						
単体テスト				→		→						
結合テスト					→							
システム運用							→		→			

⑪ 補助事業の資金計画

以下の通り、金融機関からの資金調達が必要となります。当社は5年連続増収であり、本補助事業で新規システムを導入することで生産管理体制を劇的に改善できるため、生産量は大幅に増加する見込みとなります。

また金融機関との関係においては、政策金融公庫と継続的に取引を行うなど円滑な関係を築き、本申請が採択された際における設備投資の融資の提案も受けており、本補助事業における資金面での問題はありません。

補助事業費用の内訳	摘要
事業全体の費用	[Redacted]
①補助対象費用	[Redacted]
②補助金	[Redacted]
自己資金	[Redacted]
資金調達	[Redacted]
②補助金	[Redacted]
合計	[Redacted]

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
ターゲット層(誰に)	ターゲット層(誰に)多岐にわたるシステム開発のニーズを持つ企業や、質の高いIT人材を求める企業	エンジニアの採用効率化やミスマッチの防止に取り組みたい企業の採用担当者	プログラマーやシステムエンジニアを対象としているIT企業や求職者

提供する商品(何を)	ワンストップでの大規模システムの開発、RPA 自動化ツール開発、エンジニア人材の紹介	未経験および経験 1~2 年目のエンジニア採用に特化した適性検査 SaaS	ビッグデータからの分析に基づく適性試験、算数や文字を含んだマトリクス試験、暗算や性格テスト等
提供方法等(どのように)	unipath 等を使用した RPA 自動化ツールの開発や上流工程・クラウドのインフラからオンプレミスの開発・運用の人材紹介	既存事業を通じて培ったエンジニアの評価手法を問題に取り入れ、各企業の業務に必要なスキルがあるかどうかを簡便に判断するツールを提供	大手 IT 企業が提供する適性試験や評価ツールを使用して、エンジニアのスキルや適性を評価する方法で対応

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)

【前提条件】

未経験及び経験 1~2 年のエンジニア向けの適性検査の市場規模を直接算出することはできないため、対象となる条件から概算で算出します。

【算定式】

①IT エンジニアの人数×②転職を検討する IT エンジニアの割合×③適性検査 1 回あたりの単価×④転職を検討する IT エンジニアが 1 年間に受ける適性検査の回数

① IT エンジニアの人数

IT 人材供給に関する調査(https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/jinzai/houkokusyo.pdf)によると、IT 人材数は、2024 年に 1,100,836 人に達することが見込まれ、その後も順調に増加することが予想されます。

② 転職を検討する IT エンジニアの割合

IT 人材の最新動向と将来推計に関する調査結果によると、日本の IT 人材の 22%が「より良い条件を求めて積極的に行いたい」と回答しているため、転職を検討する IT エンジニアの割合を 22%とします。

③ 適性検査 1 回あたりの単価

平均的な市場の相場から 2,500 円/人程度と仮定します。

④ 転職を検討する IT エンジニアが 1 年間に受ける適性検査の回数

転職成功者の平均応募数は平均 8 社程度であり、8 回程度の適性検査を受験することが想定されます。

<https://next.rikunabi.com/tenshokuknowhow/archives/3804>

【計算結果】

$1,100,836 \text{ 人} \times 22\% \times 2500 \text{ 円} \times 8 \text{ 社} = 4,843,678,400 \text{ 円}$

以上の式より、2024 年における IT エンジニアに向けた適性検査の市場規模はおおよそ 48 億円となり、十分に大きいことが分かります。

採用適性検査の市場規模は 130 億円と推定(<https://morningpitch.com/startups/9260/>)されているため、算出された市場規模は、妥当性が高いと考えられます。

② 市場ニーズの有無の検証

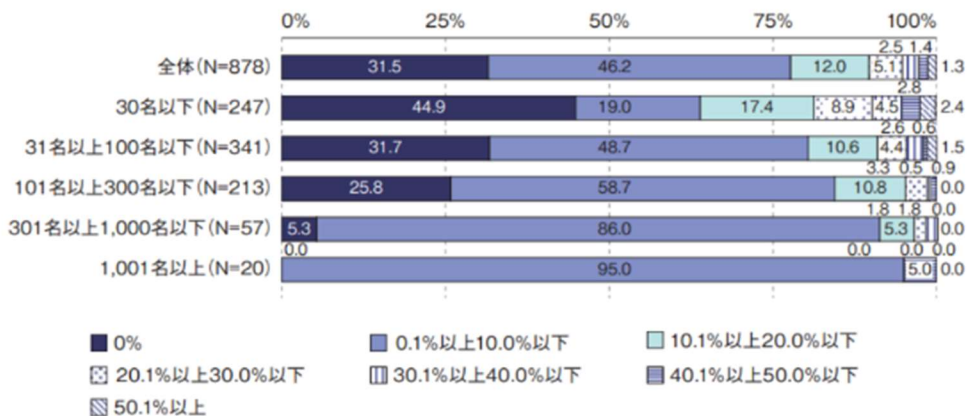
[新たなサービス・役務の提供]

企業のエンジニア需要だけでなく、既卒および第二新卒の IT 業界への関心、つまりエンジニアの供給量も高まっています。したがって、エンジニアを採用する企業は今後、大量の応募者をスクリーニングする手間を省き、自社への適性やストレス耐性があるかを判断する材料として、適性検査の導入に尽力することが考えられます。しかし、現状 IT 業界およびエンジニアの採用に特化した採用効率化ツールやサービスは未だ少ないため、当社の適性検査 SaaS の展開にとって大きな機会であり、ニーズが確認できていると言え、今後もサービスへの需要は大きい有望なマーケットへの展開だと確信しています。

(3) 商圏におけるターゲットの絞り込み

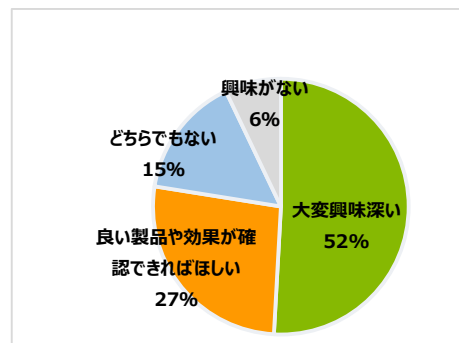
本事業は、エンジニア志望の未経験者および経験 1~2 年のエンジニアを採用したい SES、法人のみをターゲットとします。中でも特に、中途採用の割合が高く、従業員規模が小さい企業を対象とします。従って毎年新たに約 500 件以上の新規ターゲットが生まれることを想定しています。

図表3-1-15 IT企業のIT人材における2018年度に中途採用した人材の割合【従業員規模別】 無回答を除く



従業員規模別の IT 企業の離職率（出所：IT 人材白書 2020）

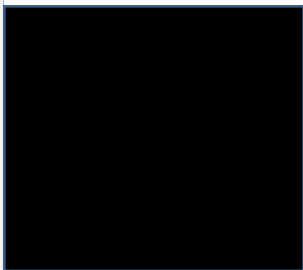



よりニーズの有無を明確化するため、当社の関与先である延べ約 80 社対象に実施したアンケート調査「エンジニア採用に特化した適性検査サービスについて関心があるか」では、「大変興味深い」「効果が確認できればぜひ検討したい」という回答が 7 割を超える結果となり、当サービスを比較検討したいというニーズがあることが分かりました。



当社は既に保有している 1,300 社の企業リストがあり、関連する IT 企業とも長年の密接な取引があります。当社の新事業展開の構想にも賛同してくれており、補助事業の実施を前提に**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**となります。

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、大手との競争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、**他社との競争性、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**です。

	当社の補助事業	みにプロ	ATPP	CAB
運営 起業 ・ 特徴	 10 問程度のパーソナリティ質問に回答し、職種および企業の適性を判断。	株式会社バオスアイティ ーホールディングス  適性検査	日本 IBM 社 	日本 SHL 社 
	◎	△	△	○

価格面	月額 3 万円で契約企業に合わせた質問事項を作成し、キャリア提案専用ページを構築。追加料金 5 万円のオプション機能では、企業専用公式 LINE アカウントを構築し、IT 研修受講の自動案内を作成。	初期費用として 5 万円～20 万円、成功時の報酬として採用 1 名あたりの年収の 15%～25%が主流となっています。	大手のエンジニアマッチングサービスでは、企業が利用する際の初期費用として 10 万円～30 万円、成功報酬として採用 1 名あたりの年収の 20%～30%が一般的です。	小規模のエンジニアマッチング企業では、初期費用が無料～10 万円、成功報酬として採用 1 名あたりの年収の 10%～20%が一般的です。
品質面	◎ 事前に候補者のスキルを把握するシステム、キャリア提案を自動的に行うことで本人の希望する業務とのミスマッチを解消する事で、高いサービス品質を創出します。	△ サービスは、専任のコンサルタントが面接のセッティングや技術的なスキルチェックをサポート。さらに、3ヶ月～6ヶ月の保証期間を設定、その期間内にエンジニアが退職した場合、再マッチングサポートや部分返金が行われることが多い。	○ 多くのサービスが、採用までのサポートや面接のアレンジ、エンジニアのスキルチェックなどをフルサポート。また、6ヶ月～1年の保証期間が設けられるケースも多いです。	○ 特に、都心のスタートアップやベンチャーへのマッチングに強みを持ち、細やかなサポートが求められる中、パーソナルなカウンセリングや専任のサポート体制を取り入れている企業も。一部では、入社後のフォローアップやキャリアサポートも展開。
対象	需要増加が見込める層 未経験及び経験 1～2 年のエンジニア	一般的で限定的 プログラマー・システムエンジニア	一般的で限定的 プログラマー・システムエンジニア	外的環境に左右される層 IT 企業の SE・プログラマー等を志望している就活生

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ました。

補助事業の中長期課題の検証	<p>課題及び検証結果①・・・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 営業拠点や販売網は、シェア獲得の基盤となる。そのため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。</p> <p>(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、サービス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。</p> <p>課題及び検証結果②・・・自社ブランド・イメージの構築 自社のブランド力を向上させることができれば、売り上げアップや収益向上が見込める。ブランド力とは、製品やサービスを認識するための名称やロゴを持つ価値のことである。ブランド力の強化には高い技術力や開発力、自社製品のブランディング戦略など多くの要素が求められるため、補助事業による中長期課題として自社ブランドの構築に取り組んでいく。</p>
補助事業の課題	<p>課題①：エンジニアのキャリアパスの明確さが不足しており、モチベーションの維持や長期的なキャリアビジョンの構築が難しい。</p> <p>a) 企業内でのエンジニアのキャリアパスが不明確 多くの企業では、エンジニアのキャリアパスが明確にされていないため、彼らがどのようなキャリアを目指すべきか、またどのようなスキルや経験を積むべきかが不明確である。これが原因で、エンジニアのモチベーションの低下や中途でのキャリアチェンジを考える者も少なくない。</p> <p>b) エンジニア自身が自分のキャリアビジョンを描くのが難しい エンジニアとしてのスキルアップはもちろんのこと、リーダーシップやプロジェクト管理などのマネジメントスキルも求められる場合がある。しかし、どのようなスキルをどのタイミングで習得すれば良いのか、またそれがキャリア上でどのような影響をもたらすのかが不明瞭である。</p> <p>②販促法や集客について IT 人材の需要が高まっている一方で、適切なマッチングツールやサービスが不足している現状があります。このギャップを埋めるための販促法や集客戦略が必要です。また、受託開発に依存しており、他社への依存度が高く、付加価値が限定的です。この弱点を克服し、ビジネスの多角化を図る必要があります。</p>

課題の解決方法	解決策①「エンジニア専用のキャリアデザインプログラム」の提供 a) キャリアパスの明確化とスキルセットの提供 エンジニア向けのキャリアデザインプログラムを導入することで、各段階での必要なスキルセットや経験を明確にする。これにより、エンジニア自身が自分のキャリアをデザインし、必要なスキルや経験を計画的に習得することが可能となる。
	b) メンタリングとフィードバックの体制の構築 経験豊富なエンジニアや外部の専門家とのメンタリングプログラムを設けることで、キャリアに関する相談やフィードバックを受けることができる。これにより、エンジニアのモチベーションの維持やキャリアビジョンの明確化をサポートする。
	②適性検査 SaaS の販促法として、IT 人材白書や各種統計データを活用し、市場のニーズに合わせた戦略を展開します。また、取引先やパートナー企業との連携を強化し、共同でのマーケティング活動を進めます。既に保有している1,300社の見込み企業リストがあり、また、事前の意識調査に基づいた取引先見込みを確保しているため、 新しい取引組に対しての協賛、協力体制を要請することは難しくなく、既に販売対象も明確としています。

3:本事業で取得する主な資産

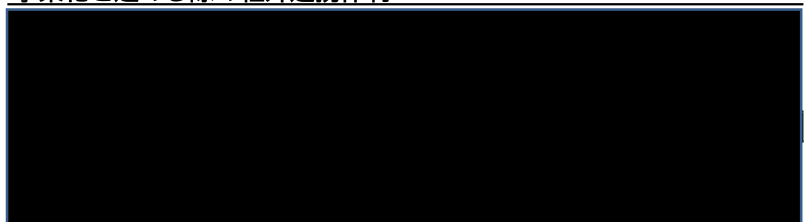
建物の事業用途又は危機機械装置等の名称・型番	建物又は製品分類	取得予定価格	建物又は設置を行う事業実施場所
ソフトウェア開発			
合計			

4:収益計画

(1) 本事業の実施体制

当社は代表の西が主体となり、株式会社 ONAKA の営業協力を受けながら、商圏の潜在顧客、関与先に営業を行う。PUC 合同会社とは共同して、営業・販促業務を行う。

事業化を進める際の社外連携体制



本事業のスケジュール

具体的な事業化のアクションプランとスケジュールを次に示す。

この内容を基本路線にして、課題解決、事業化状況の確認を行い、目標とする付加価値額の向上を目指す。当初は地域商工会、地元金融機関と連携し、本システムの利用頻度増加に向けて、営業展開をすすめます。その後、既存事業では約 200社以上の関与先があるので、「適性検査 SaaS」の普及に注力し、このように、各地域ごとの経済活性化を促進する官民プロジェクトの牽引企業を目指す。

	テーマ	取組内容
1年後	事業開始	新規顧客(これまでアプローチできていなかった潜在顧客)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	オリジナルパッケージ(プラン)の商品販売開始
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、プロットの定期的な見直し、顧客に飽きさせない革新性を付加する工夫を凝らす

【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	プロモーションの目的・目標
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	既に保有している 1,300 社の見込み企業リストに対して 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、新規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 リード顧客獲得、 成約率向上、成約数向上

(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

本事業による、会社全体の収益性の向上については、1年後には、売上が 103,580 千円、営業利益が-1,895 千円、5 年後には売上が 214,918 千円、営業利益が 39,097 千円と十分な収益性が見込めます。

「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3月	補助事業終了年度 (基準年度) 2024年3月	1年後 2025年3月	2年後 2026年3月	3年後 2027年3月	4年後 2028年3月	5年後 2029年3月
① 売上高							
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							
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568.2%向上。付加価値額の年率平均3.0%以上の要件を満たします。

② 補助事業単体の収益性について

「補助事業の収益計画:B」

計画数値の根拠等

売上高	<p>■販売単価は 1 契約あたり 50,000 円として、成約件数を月平均 10 件で計算いたします。成約件数の算出は、web マーケティング 1,300 件×反応率(0.3%)×成約率(30%) + イベントでの成約 + ダイレクトマーケティングでの成約 + SNS 広報での CV 率をベースにしています。量産化に伴い、既存事業収入については、IT 人材への適性検査サービス事業とのシナジーにより収益増を見込んでおります。特に、候補者のスキル・希望の事前把握機能の収益増が考えられます。</p> <p>・成約率の参考：https://kaitak-sales.com/times/sales-contract-rate/</p> <p>■本事業の取り組みにより、今後の契約数と売上高推移を以下の通りに示します。</p> <p>- 初年度：年間 120 件(月平均 10 件)、売上 600 万円(50,000 円×120 件)</p> <p>以上の計画をもとに、5 年後には年間 1,440 件以上の取扱い業務を安定的に行うことができる見込みです。売上は安定的に確保できる体制となります。以上の理由を基に売上計画</p>
-----	---

	を策定しています。
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1%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年間3人以上の新規雇用を計画しています。
減価償却費	システム導入は2023年6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、10,000,000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ます。

	基準年度	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後
売上高						
単価/社/月						
平均契約数/月						
稼働月数						
販管費						
人件費						
人件費/人/月						
人数						
稼働月数						
広告宣伝費						
水道光熱費						
減価償却費						
営業利益						

③ 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なくてはならないという競合他社が追従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ます。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、4年目で回収出来、全く問題のない設備投資と考えます。**

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ます。

(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営業利益						0
②減価償却費						0
簡便的CF・・(1)						0
■簡便的CF=①+②で						
③総投資額						9

	基準年度	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後
	3,383,839	5,217,172	12,417,172	12,017,172	3,217,172	-22,382,828 -55,182,828

4年後で回収

⑤-(1)の累計額がマイナスとなれば回収