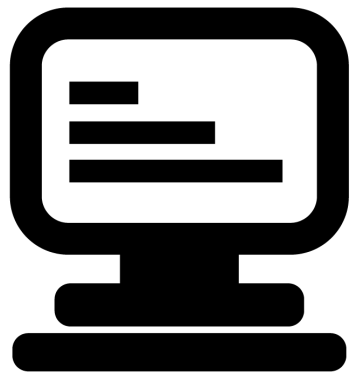


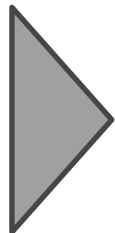
# デジタル技術の進展と競争環境

## クラウドサービスの進展による安価なWEBサービス開発の実現

従来



インストール型



現在



クラウドサービス型

- ・ 安価な初期開発費
- ・ 安価なアップデート
- ・ 開発資産の流用



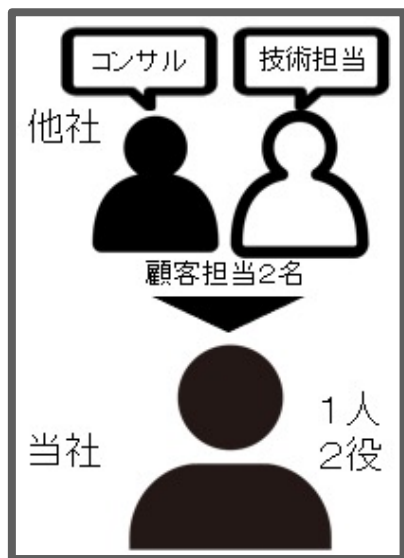
<利用者メリット>

- ・ 低価格でのサービス利用
  - ・ 簡易な情報共有
- 業務効率化の実現

当社得意領域

# 経営ビジョン・ビジネスモデル

大手ITコンサル会社のサービスを、資金力の乏しい中小企業向けへ



代表の「業務設計」スキルを用いて、IT業務支援システムの機能・要件定義（システム開発の上流）。クライアント企業の業務プロセス解きほぐし→改善点の見極め→最適な業務プロセス設計→ITシステムの機能・要件定義（システム開発の上流）を行う、1人2役のITコンサル業に特化。

クライアントの顕在化した課題解決のみならず、業績拡大や多店舗展開を見据えた将来課題（「経営者の未だ見ぬ世界」）までを念頭に業務改善提案を行います。

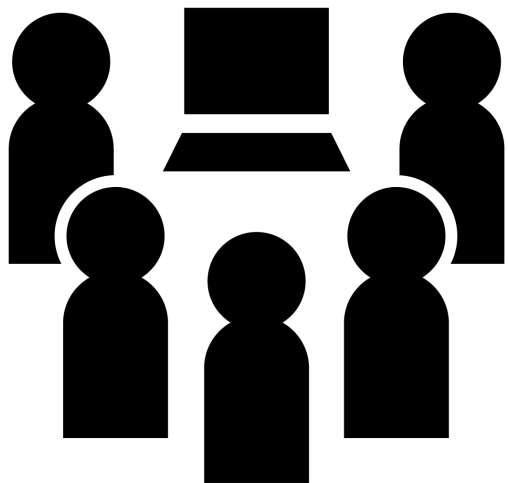
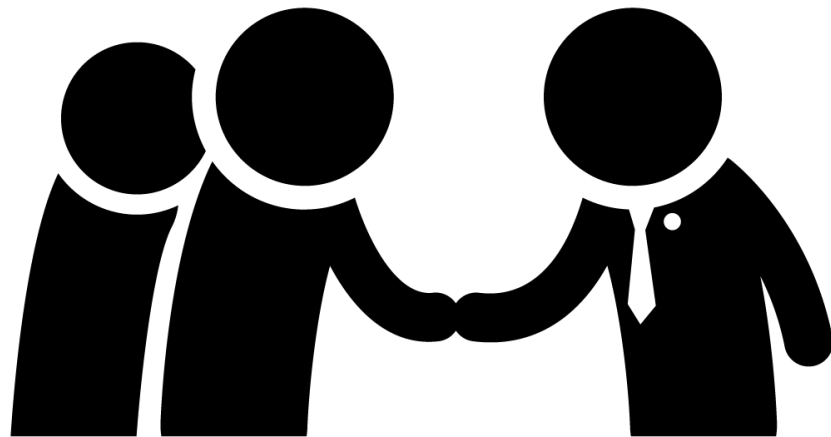
当社は、大手のITコンサル会社が提供しているかサービスに近いものの、大手が相手にしない資金力の乏しい（＝システム開発に多額の初期投資が出来ない）中小企業向けに、短納期かつ安価な対応を武器にビジネスを行います。

# 戦略

## <既存事業>

### 顧客からの信頼獲得と紹介

1案件ずつ丁寧に対応することで、実際にシステムを導入した企業が業績向上や多店舗展開などの実績を出し、オーナー経営者間での口コミ・紹介だけで仕事が回る状態を実現



## <新規事業>

### 自社サービスの展開

クラウドサービスを用いて、業務効率化支援ツールを提供し、ユーザー拡大を通じて、収益拡大を図ります。リクルート時代の経験を踏まえ、社会の「不」を見だし、最適なデジタルマーケティングで顧客開拓を行います。

# 社内体制図

