

スピーディーなDX推進のための 6つのステップ

低コストで実現する企業変革の第一歩



スピーディーな開発



低コストで実現



専門家サポート



成功確率向上

20年以上のシステム開発実績を持つ専門家が
企画・設計・開発までワンストップで支援します

1

スピーディーに試作し、成功確率を高める

最短7日でプロトタイプを作成



早期市場検証

実際のユーザーからフィードバックを得て、方向性を早期に確認



迅速な改善

フィードバックを基に素早く製品を改良し、市場適応力を向上

スピード感を持ってアイデアを検証



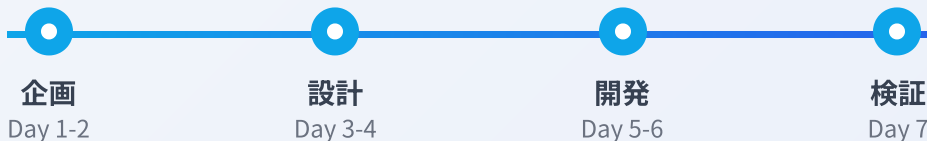
フィージビリティ確認

技術的な実現可能性を早期に検証し、リスク低減



コスト最適化

無駄な投資を抑え、検証済みの機能に集中して開発



「デザイン思考やリーンスタートアップの考え方、アジャイル開発の実践結果など、多くの研究がこのアプローチの有効性を裏付けています」



イメージが固まったらAIなどを活用し本格展開

MBAメソッドによるビジネス設計



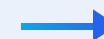
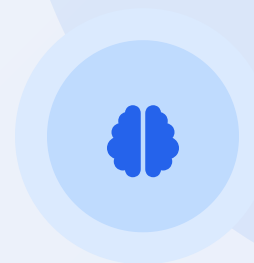
事業戦略・市場戦略の策定

- SWOT分析による市場ポジショニング
- 3C分析によるビジネス環境把握
- ビジネスモデルキャンバスの作成



競争優位性の確立

- AIによるデータ分析・予測
- ユーザーエクスペリエンス最適化
- 業務プロセスの自動化・効率化



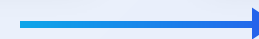
市場戦略

競合分析
顧客ニーズ



実行計画

リソース配分
タイムライン



競争優位性の確立



AI活用



データ
分析



クラウ
ド

3 補助金・助成金活用でコストを抑え本格開発



DX関連補助金・助成金を申請し、開発コストを最適化

活用できる主な助成金



ものづくり補助金

革新的な製品・サービス開発やプロセス改善を支援

設備投資

システム構築

技術開発

最大1,250万円



IT導入補助金

ITツール導入による業務効率化・売上向上を支援

ソフトウェア導入

クラウドサービス

専門家費用

最大450万円



SBIR（中小企業技術革新制度）

革新的な研究開発を行う中小企業を支援

研究開発

事業化支援

技術移転

事業規模による

助成金活用によるコスト削減効果

開発コスト比較

補助金なし

100%

自己資金 100%

補助金あり

30~50%

自己資金

補助金・助成金

開発パスの最適化



リスク分散

初期投資リスクを低減し、持続可能な開発を実現



段階的成長

助成金を活用した段階的な開発と事業拡大



専門家サポート

助成金申請から実行までの一貫したサポート提供



スピード展開

助成金を活用し、迅速に本格開発へ移行

✓ 助成金を使いながら、低リスクで本格開発をスタート

4 DX人材の育成（キャリアアップ助成金活用）

💡 自社で運用できるDX人材を確保し、内製化を推進

DXに必要な人材スキル

📊 データ分析

🤖 AI活用

☁️ クラウド技術

📱 モバイル開発

🛡️ サイバーセキュリティ

</> プログラミング

👥 プロジェクト管理

📈 ビジネス分析

DX人材育成のメリット

- ✓ 継続的な改善と成長が可能になる
- ✓ 外部依存からの脱却と長期的コスト削減
- ✓ 自社のビジネスに特化した最適なソリューション開発
- ✓ 組織全体のデジタルリテラシー向上

DX人材育成プロセス

1

スキルギャップ分析

現状と目標のスキルギャップを特定し、育成計画の基礎を構築

2

研修プログラム設計

オンライン・オフライン両方を活用した効果的な学習体験の設計

3

実践的スキル習得

実際のプロジェクトでの経験を通じた実践的なスキル習得

4

継続的な成長支援

最新技術トレンドへの対応と継続的な学習環境の提供

キャリアアップ助成金の活用



助成金額

1人当たり最大**38万円**（OJT実施の場合）

対象となる研修内容



プログラミング研修



データ分析研修



AI活用研修



クラウド技術研修

助成金申請から受給までの流れ

1. キャリアアップ計画の作成・提出
2. 訓練計画届の作成・提出（訓練開始1ヶ月前まで）
3. 訓練の実施と記録（出席簿等の管理）
4. 訓練終了後の支給申請（2ヶ月以内）

DX人材内製化の成功例



製造業A社

生産ラインのIoT化で
生産性20%向上



小売業B社

顧客データ分析で
販売戦略最適化



医療機関C

予約システム内製化で
待ち時間30%削減



飲食チェーンD社

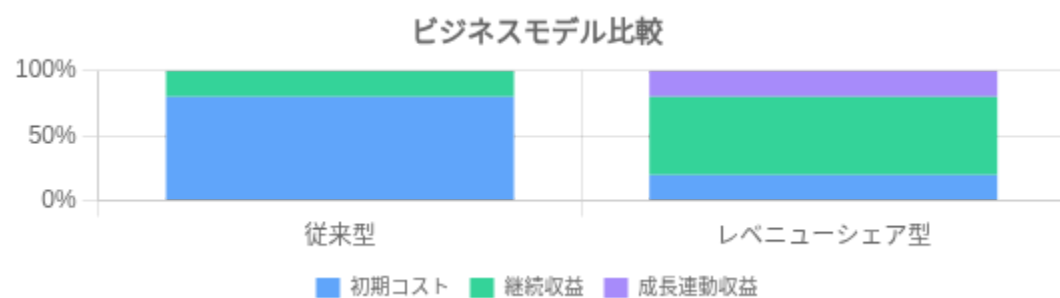
アプリ内製化で
リピート率15%上昇

✓ キャリアアップ助成金などを活用し、AI・データ活用人材を育成



開発後、自社サービスおよびSaaSモデルへ展開

レベニューシェアモデルの特徴



- **初期コスト軽減**
導入時の負担を減らし、導入障壁を下げる
- **リスク分散**
成果に応じた報酬体系で双方のリスクを最適化
- **成長連動型**
ビジネス成長に合わせたスケーラブルな収益モデル
- **長期的パートナーシップ**
相互の成功に向けた継続的な協力関係の構築

導入事例

🏠 不動産管理会社

入居者管理アプリを共同開発し、賃料の2%をレベニューシェア。導入1年で入居率10%向上。

🏥 医療機関

予約・診療支援システムを導入。診療報酬の0.5%をシェアし、待ち時間40%削減に成功。

🛒 小売チェーン

顧客管理・販促システムを増収分の15%シェアで導入。リピート率25%増加を実現。

🚚 物流企業

配送最適化システムを導入し、削減できたコストの30%をシェア。燃料費18%削減。

- ✓ 自社のDX活用を進めながら、SaaSモデルで提供し共存共栄

SaaSビジネスモデル展開プロセス

Phase 1 自社活用

自社のビジネス課題を解決するシステムとして開発・運用し、効果を検証

Phase 2 パートナー展開

信頼できるパートナー企業へ導入し、業界や用途による改善点を把握

Phase 3 SaaS化・市場展開

クラウドサービスとして最適化し、レベニューシェアモデルで市場展開

持続的成長のためのビジネスモデル

📈 フィーモデル

- ・ 月額固定利用料
- ・ ユーザー数に応じた課金
- ・ 機能別プラン制

🤝 レベニューシェア

- ・ 売上・利益連動型
- ・ コスト削減分の還元
- ・ KPI達成型報酬

💡 ハイブリッドモデルの活用

基本利用料（最小限）＋成果報酬型のハイブリッドモデルにより、クライアントの初期負担を抑えながら、成功時のリターンを最大化

共存共栄の関係構築

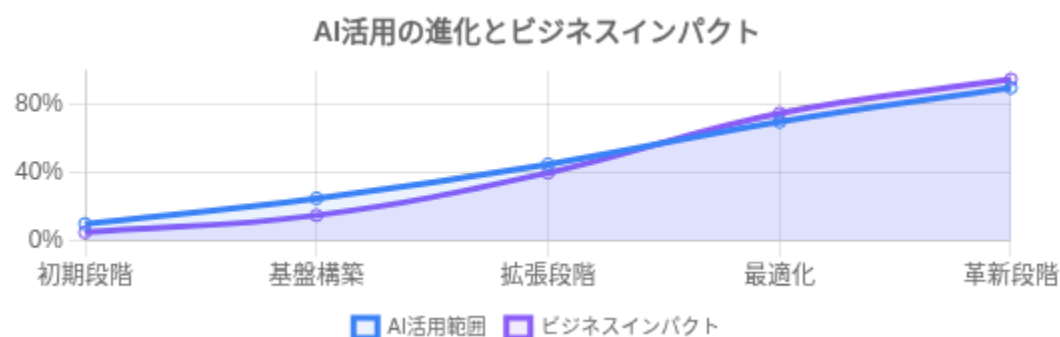


単なる開発・提供者ではなく、ビジネスパートナーとしての関係性を構築することで、長期的かつ持続的な成長を実現します。クライアントの成功が自社の成功につながる仕組みづくりが重要です。

6 スケール戦略（AI×ビジネス戦略の最適化）

💡 定期的にAIやビジネス戦略を見直し、スケールアップ

AIの活用範囲拡大



データドリブンな経営への転換

📈 予測分析

過去データから将来トレンドを予測し、先手を打つ

🤖 業務自動化

AIによる定型業務の自動化で人的リソースを創造的業務へ

🧠 意思決定支援

複雑なデータ分析を基にした客観的な意思決定サポート

👥 顧客体験向上

パーソナライズされたサービス提供で顧客満足度向上

AIを活用したビジネス変革事例



製造業: 予知保全システム

AIによる機器故障予測で、ダウンタイム30%削減、メンテナンスコスト25%削減を実現



小売業: 需要予測システム

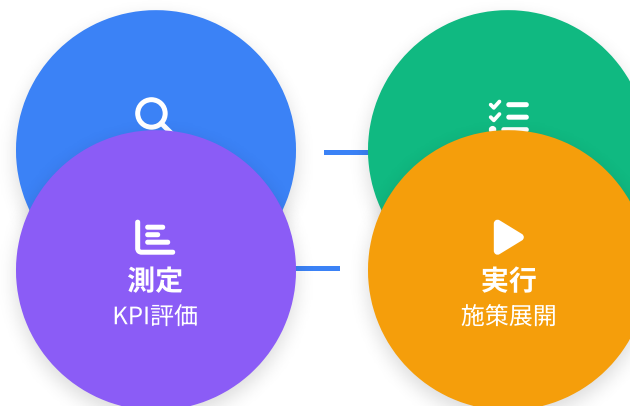
AIを活用した需要予測で在庫最適化、廃棄ロス15%削減、品切れ40%改善



金融業: 与信審査システム

AI審査システム導入で審査時間80%短縮、精度20%向上、不良債権18%減少

定期的なビジネス戦略の再構築



🔄 ビジネス戦略の定期的な見直し

市場状況、競合環境、技術革新に合わせ、四半期ごとに戦略の見直しと微調整を行います。AIによる市場分析データを活用し、客観的な判断基準に基づいた戦略修正を実施します。

市場変化への対応力強化



リアルタイムデータ活用

市場・顧客データをリアルタイムで収集・分析し、迅速な戦略修正を実現



シナリオプランニング

AIを活用した複数の未来シナリオを予測し、柔軟な対応戦略を準備



アジャイルな組織体制

変化に素早く対応できる組織構造と意思決定プロセスの確立

スケールアップの成功要因



🚀 スケーラビリティの確保

システム設計の段階から将来の拡張性を考慮し、クラウドネイティブなアーキテクチャを採用。データ増加や機能追加に柔軟に対応できる基盤を確立します。AI機能も段階的に拡張できるモジュラー設計を採用し、継続的な進化を可能にします。

- ✓ AIの活用範囲を広げ、データドリブンな経営へ
- ✓ 定期的なビジネス戦略の再構築で、市場の変化に対応