

表紙

様式2

令和8年度都内産業の活性化に向けた中堅企業の成長促進支援事業 「Next Edge Tokyo」 事業（案）内容説明書

事業（案）のテーマ（30文字以内） : SaaS型経費精算システムによる顧客企業の業務効率化

事業（案）の概要（200文字以内） : 近年企業の人材が不足している中で、経費精算において不備差し戻しが多発しており、経費担当者の作業（申請書の確認や計算等）の負担が非常に大きい。そこで、自社のXXの強みを活かしたSaaS型経費精算システムを提供することで、企業のバックオフィス業務を効率化する。また、他社とも連携することで、プロダクトアップデートや販路を開拓する。

提出日 : 令和8年〇月〇日

応募者 : 〇〇〇株式会社

【作成時の留意事項】

- **応募者が作成**をしてください。
 - 表紙に事業（案）のテーマ（30文字以内）及び事業（案）の概要（200文字以内）を記載してください。
 - 記載欄が設定されている場合は、記載欄内にテキストベースで簡潔に記載をしてください。
 - 記載欄が設定されていない場合は、必要に応じてグラフ、図、写真等を挿入して作成をしてください。
- 必要に応じてスライドを追加いただいても問題ございませんが、全体を通じて、**15ページ以内で作成**をしてください（表紙を除く）。
- 書類審査を通過した場合、本審査（事業（案）に関するプレゼンテーション、審査委員によるヒアリング）では本資料をご活用いただけます。

1-1：戦略方針の概要_ 全社戦略・事業戦略の概要

【全社戦略の概要】

貴社の全社戦略について、【1】定性面での目指す姿（ミッション、ビジョン）、【2】定量面での目標を、**簡潔に記載してください。**

【1】

- ITソリューションを通じて、お客様に新たな体験を提供する

【2】

- XX年後に売上高XX億円、XX年後に営業利益率XX%を目指す

【事業戦略の概要】

現在の各事業の概要に加え、今後3～5年程度の事業戦略を、**簡潔に記載してください。**

※各事業においてM&Aによる売上・利益の増収を見込んでいる場合には、当該増収分を明記してください。

事業名	事業概要 (直近の売上・セグメント利益の実績等)	今後3～5年の事業戦略 (計画終了年度の売上・セグメント利益の目標等)
タレントマネジメント事業 (主要事業)	<ul style="list-style-type: none">SaaS型タレントマネジメントシステムを通じて企業の人事や経営課題解決を支援 (XX年度の売上XX億円、利益XX億円)	<ul style="list-style-type: none">XXの環境変化を踏まえて、XXシステムを高度化し、収益を拡大 (XX年度の売上XX億円 (+XX%)、利益XX億円 (+XX億円))
経費精算事業 (本事業(案)に関連)	<ul style="list-style-type: none">SaaS型経費精算システムを提供し、企業のバックオフィス業務を効率化 (XX年度の売上XX億円、利益XX億円)	<ul style="list-style-type: none">XXの環境変化を踏まえて、他社とも連携し、プロダクトアップデートや販路を開拓し、収益を拡大 (XX年度の売上XX億円 (+XX%)、利益XX億円 (+XX億円)) ※うち、M&Aによる増収分、売上XX億円、利益XX億円
会社全体 (上記合計)	XX年度の売上XX億円、利益XX億円	XX年度の売上XX億円 (+XX億円)、利益XX億円 (+XX億円)

1-2：戦略方針の概要_M&Aの活用方針

【全社戦略・事業戦略上のM&Aの位置づけ】

貴社の全社戦略及び事業戦略に関して、M&Aを活用する想定があれば、それぞれの戦略におけるM&Aの位置づけを簡潔に記載してください
M&Aの活用を想定していない場合は空欄のまま問題ございません。

- 全社戦略上、M&Aを重要な成長手段の一つとして位置付けており、XX領域やXX領域においてインオーガニックな成長による業容拡大を目指している
- 今後の人手不足が懸念されるXX事業においては、同一業界・類似業界に属する企業のM&Aを実施し、陣容拡充を目指している
- 今後のXXの需要が期待されるXX事業においては、当社のケイパビリティを補完するためにXX業界に属する企業のM&Aを実施し、サービス拡充を目指している

【事業（案）上のM&Aの位置づけ】

貴社の本事業（案）に関して、M&Aを活用する想定があれば、事業（案）上のM&Aの位置づけを簡潔に記載してください
M&Aの活用を想定していない場合は空欄のまま問題ございません。

- 本事業（案）の実施に不可欠なXXの機能を獲得するために、XX機能を有する企業のM&Aを実施する

1-3：戦略方針の概要_本事業（案）に関連する事業戦略の策定背景

【本事業（案）に関連する事業戦略の策定背景】

貴社の本事業（案）に関連する事業戦略の策定背景について、【1】貴社の強み（アセット）、【2】機会（社会背景）を記載してください。

また、本事業（案）に関連する事業戦略を実行する上での【3】成長課題（トップライン維持・伸長／ボトムライン改善／経営基盤強化）を記載してください。

成長課題の例）①トップライン維持・伸長の成長課題（市場の成熟化・縮小、新規開拓の遅れなど）②ボトムライン改善の成長課題（人材コストや原材料価格の高騰など）③経営基盤強化の成長課題（人材不足など）

強み	機会	成長課題
<ul style="list-style-type: none">• 主要事業（タレントマネジメント事業）で培った様々な業界知見• 主要事業（タレントマネジメント事業）で培ったSaaSノウハウ（開発やサポート等）• 幅広い事業展開による他事業との連携•••	<ul style="list-style-type: none">• 企業のDX・デジタル化の加速• 2022年1月に施行された改正電子帳簿保存法（電帳法）への対応• 企業の慢性的な人手不足•••	<ul style="list-style-type: none">• 技術進化の速さに伴う新規サービス・プロダクト開発の遅れ（①）• 人材コスト（エンジニアや営業等）の高騰（②）• 優秀なIT人材の確保・定着（③）•••

1-4：戦略方針の概要_本事業（案）に関する制約条件・重視ポイント

【制約条件】

貴社が本事業（案）に取り組む際に、**定性的あるいは定量的な制約条件があればその内容を記載**してください。

制約条件がない場合は空欄のままで問題ございません。

定量的な制約条件

- 投資限度額はXX億円である。
- 売上高XX億円以下しか見込めない領域には参入しない。
- 営業利益XX億円以下しか見込めない領域には参入しない。

定性的な制約条件

- 既存事業とシナジーの無い領域には参入しない。
- 市場の成長性が見込めない領域には参入しない。
- 競合が多い領域には参入しない。

【重視ポイント】

貴社が本事業（案）への取り組み検討する際に**重視するポイントを記載**してください。

例) ①売上高、②収益性、③市場シェア、④既存事業とのシナジー、⑤社会課題の解決など

重視するポイントがない場合は空欄のままで問題ございません。

- 売上高でXX億円が見込める。
- 収益性では営業利益XX億円が見込める。
- 市場シェアではXX%が見込める。
- 既存事業（XX）とのシナジーが見込める。
- 社会課題（XX）の解決が見込める。

2-1：事業（案）の概要_ターゲット・提供価値

【1】ターゲットが社外向けver

【ターゲット・提供価値】

本事業（案）について、【1】貴社が想定するターゲット（社内向け／社外向け）、【2】ターゲットが抱える課題またはニーズ、【3】2に対して貴社はどのような解決策を想定しているか、【4】3の解決策がどのような価値を創出するのか、を簡潔に記載してください。

【1】

- 経費精算システムの導入が進んでいない企業がターゲットである（社外向け）。

【2】

- 企業の人材が不足している中で、経費精算において不備差し戻しが多発しており、経費担当者の作業（申請書の確認や計算等）の負担が非常に大きい。

【3】

- 上記課題に対して、申請を自動化（交通ICカードを自動入力・ルート検索による交通費の自動入力）し、システム上で承認や差し戻しを行う経費精算システムを導入することにより、解決することが可能である。

【4】

- 申請が自動化されることにより、申請者の入力負担が減るだけでなく、手作業によるミスも減り、差し戻しを減らすことができる。また、システム上で承認や差戻しが行われることにより、作業時間が短縮される。

2-1：事業（案）の概要_ターゲット・提供価値

【1】ターゲットが社内向けver

【ターゲット・提供価値】

本事業（案）について、【1】貴社が想定するターゲット（社内向け／社外向け）、【2】ターゲットが抱える課題またはニーズ、【3】2に対して貴社はどのような解決策を想定しているか、【4】3の解決策がどのような価値を創出するのか、を簡潔に記載してください。

【1】

- 自社内のXX工場がターゲットである（社内向け）。

【2】

- 製造業では人材不足が深刻であり、工場勤務者の負担が大きくなっている。
また、経験の浅い作業者が危険な業務を行う必要があり、労災リスクが高まっている。

【3】

- 上記課題に対して、工場を自動化（ロボットの導入やIoT・AIの活用）することにより、解決することが可能である。

【4】

- ロボットの導入により、長時間、安定して稼働でき、労働時間は短縮される。
また、ロボットが危険な作業も担うため、作業者の安全性が向上する。
加えて、品質の安定化等も実現化される。

2-2：事業（案）の概要_ビジネスモデル／ビジネススキーム

【ビジネスモデル／ビジネススキーム】

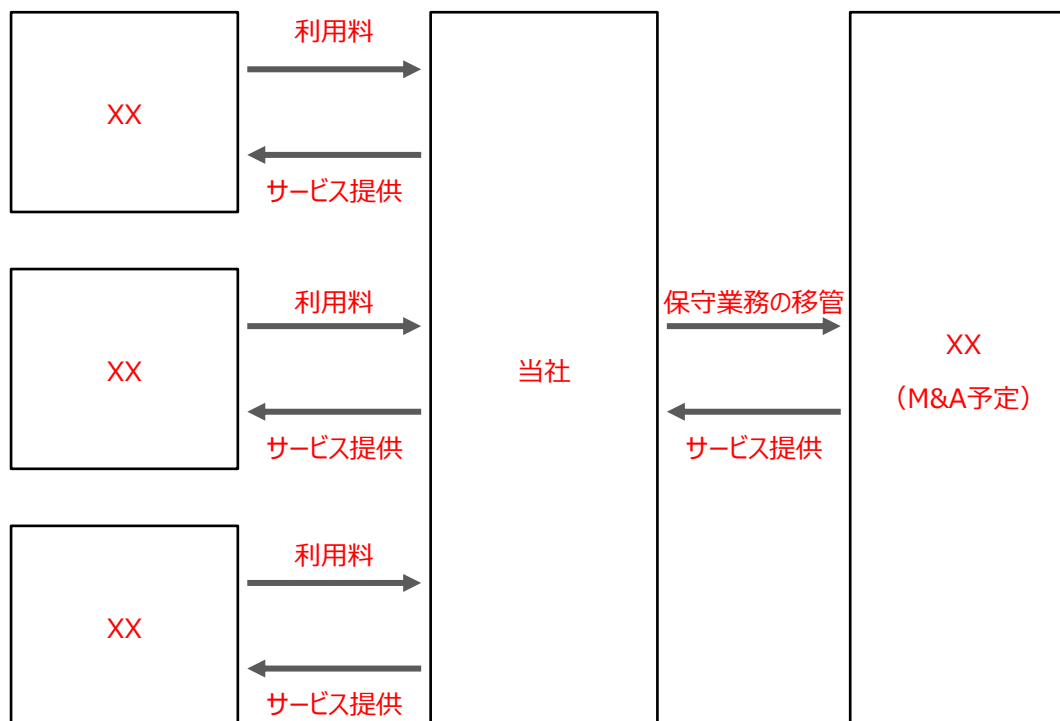
本事業（案）の内容について、**ビジネスモデルやビジネススキームを記載**してください。

※M&A等の社外のリソース活用を検討している場合には、その旨がわかるように記載してください。

特に、どのような仕組みでお金、モノ・サービス、情報が流れているか記載ください

グラフ、図、写真等を添付いただいても構いません

- SaaS型精算管理システムをユーザーに提供する。
- SaaS提供企業は顧客のニーズ等に基づいて、プロダクトのアップデートを定期的を実施する。
- ユーザーからは定額サービス費用としてXX万円/月を徴収する。



2-3 : 事業（案）の概要_市場／競合の認識

【市場規模・成長性】

本事業（案）の取り組みによって創出が期待される**ターゲット市場の市場規模・成長性を記載**してください。

- 国内SaaS型システムはXX億円、CAGR（XXXX-XXXX年）XX%。
- 国内SaaS型バックオフィス業務システムはXX億円、CAGR（XXXX-XXXX年）XX%。
- 国内SaaS型経費精算システムはXX億円、CAGR（XXXX-XXXX年）XX%。

【独自性・優位性】

自社の持つ強みやアセットを踏まえ、本事業（案）の独自性・優位性を記載してください。

当社のSaaS型精算管理システムは既存事業及び競合他社による事業と比較して、XXという点で新規性を持ち、優位性を有している。
また、既存技術/製品及び競合他社が有する技術/製品と比較して、XXという点で新規性を持ち、優位性を有している。

【競合企業の強度・密度】

本事業（案）の**競合企業の強度（有力な競合企業の有無等）と密度（競合企業の数の多さ等）を記載**してください。

- SaaS型経費精算システム市場ではXXという点で競合優位性を有しているXXのような有力な競合企業が存在し、競合企業の強度が高い。
- SaaS型経費精算システム市場では競合企業が多数存在しており、競合企業の密度が大きい。

追加スライド_市場規模・成長性

スライドを追加した場合、「追加スライド_XX」と記載してください。
XXは自由にスライドタイトルを記載してください。

国内SaaS型システム

XX億円 CAGR (XXXX-XXXX年) XX%

国内SaaS型
バックオフィス業務システム

XX億円 CAGR (XXXX-XXXX年) XX%

国内SaaS型
経費精算システム

XX億円 CAGR (XXXX-XXXX年) XX%

2-4：事業（案）の概要_都内産業の活性化に寄与する波及効果

【都内産業の活性化に寄与する波及効果】

本事業（案）の**成果が都内産業の活性化にどのように貢献するかを記載**してください

（例 東京都における雇用・投資・市場拡大・その他の都内産業の活性化への貢献等）

グラフ、図、写真等を添付いただいても構いません

- 雇用の場合は、XX人程度の都内における雇用が見込める。
- 市場拡大の場合は、導入先企業が増えて、都内におけるSaaS型経費精算システム市場の拡大が見込める。
- 新技術のXXを都内の他企業も活用し、XXを活用したサービス・製品の普及が見込める。

3-1：事業（案）の詳細_外部連携先の要件及び課題と本事業で求める支援の内容

【外部連携先の要件】

本事業（案）の推進に当たり、外部連携を予定している場合、**企業名ないし属性と想定する連携方法、調整状況**（協力打診し内諾を得ている / 協力打診し返答待ち / 今後打診を予定している 等）をご記入下さい。

※外部連携先の内、M&Aを検討している先には、その旨を明記してください。

No.	企業名ないし属性	想定する連携方法	調整状況
①	株式会社XX（中小企業）	・ XXで連携	・ 過去にXXをしたという経緯があり、すでに本事業に関して協力打診し内諾を得ている。
②	株式会社XX（スタートアップ）	・ XXで連携	・ すでに事業の概要等について説明済みであり、事業連携の意向を確認している。（将来的にはM&Aを想定）
③	XX大学（大学）	・ XXで連携	・ 今後打診を予定している。
④			
⑤			

必要に応じて行を追加してください

本事業（案）の推進に当たり、外部連携を予定しない場合は空欄のままにして下さい。

【外部連携上の課題と解決策】

本事業（案）について、**【1】外部連携先の要件に関して、外部連携を進める際の課題（ボトルネック等）、【2】1に対して本事業での希望支援を記載**してください。

本事業（案）の推進に当たり、外部連携を予定しない場合、または外部連携を進める際の課題がない場合、空欄のままにして下さい。

【1】

- ① オープンイノベーションを行う上で、有望な外部連携先候補が存在しない。
- ② M&A経験がなく、ロングリストやショートリストを作成したことがない。

【2】

- ① 有望な外部連携先候補のソーシングを支援してほしい。
- ② M&Aの案件執行前のフェーズを支援してほしい。

課題と解決策の番号を対応させてください

3-2 : 事業（案）の詳細_社内の実施体制

【社内の実施体制】

本事業（案）の社内の実施体制（プロジェクト責任者の氏名・役職・経歴・役割等、プロジェクトメンバーの氏名・役職・経歴・役割等）、役割分担を記載してください。

氏名	役職	経歴	役割
XX	部長	XX株式会社にてXXの事業に携わり、XXを歴任	プロジェクト責任者
XX	課長	XX株式会社にてXXの事業に携わり、XXを歴任	XX担当
XX	XX	XX株式会社にてXXの事業に携わり、XXを歴任	XX担当

必要に応じて行を追加してください

3-3 : 事業（案）の詳細_実施スケジュール（マイルストーン）と遅延リスク

【実施スケジュール（マイルストーン）】

本事業（案）の実施スケジュール（マイルストーン）を記載してください。

完了期限（目安）	マイルストーン（中間目標）の内容
XX年XX月	顧客ニーズや競合製品を調査し、要件を定義していること
XX年XX月	要件を基にプロトタイプを試作していること
XX年XX月	ユーザーにとって使いやすいUI/UXを実現するために、デザイン開発を完了していること
XX年XX月	製品開発を実施していること
XX年XX月	製品のテストを実施し、製品をリリースしていること

必要に応じて行を追加してください

【実施スケジュールの遅延リスク】

スケジュールが遅延するリスクがあれば、その内容・理由と対応策を記載してください。

スケジュール遅延リスク

- 製品を開発する段階で、XXが不足し、製品開発期間が最大XXヶ月程遅れる可能性がある。

3-4 : 事業（案）の詳細_経営指標の推移

【経営指標の推移】

本事業（案）を通じた貴社の経営指標の推移を記載してください。

事業（案）に関しては、売上高・売上総利益（売上総利益率）・営業利益（営業利益率）を記載してください。

項目	直近期末	直近期末の5年後
①売上高	XXX億円	XXX億円
①-1 事業（案）の売上高	XXX億円	XXX億円
②売上総利益	XXX億円（XX%）	XXX億円（XX%）
②-1 事業（案）の売上総利益	XXX億円（XX%）	XXX億円（XX%）
③営業利益	XXX億円（XX%）	XXX億円（XX%）
③-1 事業（案）の営業利益	XXX億円（XX%）	XXX億円（XX%）