

{{事業名}} {{仮}}

{{ターゲット}} {{仮}} 向けに {{価値}} {{仮}} を提供し、
初年度 {{仮}} 1.2億円の売上を見込む新規事業

提出者: {{提出者名}} {{仮}}

部署: {{所属部署}} {{仮}}

日付: 2026年2月7日

3年で累計営業利益 {{仮}} 2.4億円を創出する成長事業



狙い

{{ターゲット}} {{仮}} の
{{課題}} {{仮}} を解決し
新たな収益柱を構築



期待効果

3年累計売上 {{仮}} 10.8億円
営業利益率 {{仮}} 22%
ROI {{仮}} 320%



必要投資

初期投資 {{仮}} 0.8億円
(開発0.5 + マーケ0.3)
回収 {{仮}} 18ヶ月

市場環境の変化が {{仮}} 今参入すべき機会を生んでいる

現状の課題

- {{ターゲット}} {{仮}} の業務効率が {{仮}} 30%低下
- 既存ソリューションは高コスト・低UX {{仮}}
- DX推進の社内圧力が年々増大 {{仮}}
- 競合の参入はまだ限定的 {{仮}}

なぜ今か

- 規制緩和 / 市場開放の追い風 {{仮}}
- 生成AI技術の成熟でコスト構造が変化 {{仮}}
- ターゲット企業のIT予算が前年比 {{仮}} +15%
- 先行者優位の確保は向こう {{仮}} 12ヶ月が勝負

{{ターゲット}} {{仮}} の具体的ペインを3つのユースケースで解消



ペルソナ: {{ターゲット企業の担当者像}} {{仮}}

従業員 {{仮}} 100～500名の中堅企業 / 情報システム部門長 / 40代 / DX推進を命じられたが手段に悩む

UC1

{{ユースケース1}} {{仮}}

手作業レポートを自動化し
月 {{仮}} 40時間を削減

UC2

{{ユースケース2}} {{仮}}

データ分散を統合ダッシュ
ボードで解消、判断速度2倍

UC3

{{ユースケース3}} {{仮}}

属人化した業務をテンプレ
化し引き継ぎコストを80%減

{{価値}} {{仮}} を実現するSaaSプラットフォーム

[プロダクト画面イメージ]

差別化ポイント



AIネイティブ設計 {{仮}}

生成AIを基盤に据えた自動化



業界特化UX {{仮}}

ターゲット業務に最適化したUI



導入30分 {{仮}}

ノーコードで即日稼働



API連携 {{仮}}

既存システムとシームレス接続

SOM {{仮}} 50億円、年率 {{仮}} 15%成長の有望市場

TAM
{{仮}}
5,000億円

国内DX関連SW市場

SAM
{{仮}} 500
億円

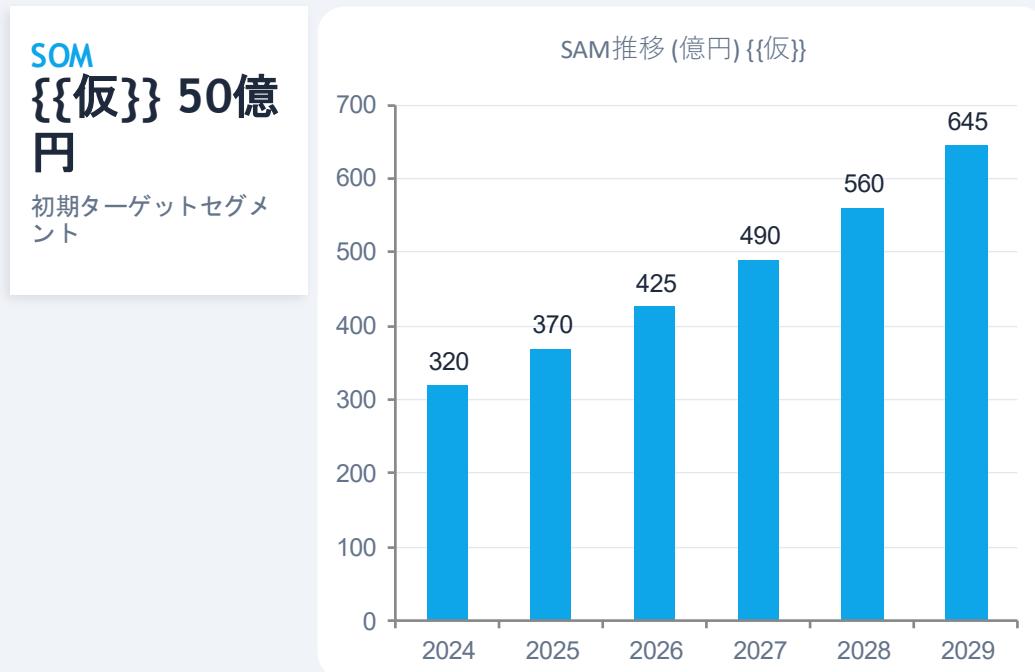
中堅企業向け業務自動化

SOM
{{仮}} 50億
円

初期ターゲットセグメント

成長ドライバー

- DX関連予算の年 {{仮}} 15%増加トレンド
- 2025年問題(レガシー刷新需要) {{仮}}
- 生成AI活用ニーズの爆発的拡大 {{仮}}



AIネイティブ設計 {{仮}} と価格優位性で差別化可能

比較軸	当社 ({{事業名}})	競合A {{仮}}	競合B {{仮}}	競合C {{仮}}
AI機能	◎ ネイティブ	△ 後付け	○ 部分対応	✗ なし
価格 (月額)	{{仮}} ¥50,000	{{仮}} ¥120,000	{{仮}} ¥80,000	{{仮}} ¥60,000
導入期間	{{仮}} 即日	{{仮}} 3ヶ月	{{仮}} 1ヶ月	{{仮}} 2週間
カスタマイズ性	◎ ノーコード	○ SI必要	△ 限定的	○ テンプレ
サポート体制	◎ 日本語24h	○ 平日のみ	△ 英語主体	○ 平日のみ

勝ち筋

AI×低価格×即日導入の三拍子で中堅企業のスイッチングコストを最小化し、短期間でシェアを獲得 {{仮}}

LTV/CAC比 {{仮}} 5.0倍、健全なユニットエコノミクス

収益モデル: {{収益モデル}} {{仮}}

月額利用料 (SaaS) {{仮}} ¥50,000 / 社

初期導入支援 {{仮}} ¥200,000 / 社

オプション (API連携) {{仮}} ¥20,000 / 月

ARPA (平均月間) {{仮}} ¥65,000

粗利率 {{仮}} 75%

ユニットエコノミクス

LTV {{仮}} ¥1,950K

ARPA65K × 粗利75% × 平均継続40ヶ月

CAC {{仮}} ¥390K

マーケ+営業コスト ÷ 新規獲得数

LTV/CAC {{仮}} 5.0x

目安3.0x以上 → 健全

回収月数 {{仮}} 8ヶ月

CAC ÷ 月次粗利 = 8ヶ月

4四半期でPMF達成、2年目から本格スケール



体制: PM1名 + エンジニア3名 + デザイナー1名 + BizDev1名 (計6名) {{仮}}

マイルストーン: Q2末β版10社導入 → Q4末50社・MRR {{仮}} 325万円 → FY27末200社・MRR {{仮}} 1,300万円



投資判断のお願い: {{仮}} 0.8億円で3年 {{仮}} 10.8億円の事業を創る

	FY26 (初年度)	FY27	FY28	3年累計
売上 {{仮}}	1.2億	3.6億	6.0億	10.8億
営業利益 {{仮}}	▲0.2億	0.7億	1.9億	2.4億
営業利益率	—	19%	32%	22%

主要リスクと打ち手

△ PMF未達 {{仮}} → Q2末のβ版KPIで Go/No-Go判定

△ 開発遅延 {{仮}} → MVP範囲を絞りアジャイル開発

△ 競合の価格攻勢 {{仮}} → AI機能のリードタイム確保+特許出願

次のアクション

- ① 本日: 投資承認
- ② 2月中: チーム組成
- ③ 3月: 開発着手
- ④ Q2末: β版リリース {{仮}}

ご審議のほど、よろしくお願ひいたします