

様式1



経営革新計画に係る承認申請書

平成30年 10月 31日

東京都知事 殿

住 所 〒170-0013
東京都豊島区東池袋 1-47-3 17 山京ビル 504 号
名 称 株式会社シナジーシステム
代表者の職・氏名 代表取締役 林 裕
電話・FAX TEL : 03-6912-9065 FAX : 03-6745-9001



中小企業等経営強化法第8条第1項の規定に基づき、別紙の計画について承認を受けたいので申請します。

(別表2) 実施計画と実績

①申請者名・資本金・業種	②実施体制及び連携先								
申請者名: 株式会社シナジーシステム 代表者職氏名: 代表取締役 林 裕 資本金: 8,000 千円 業種: 受託開発ソフトウェア業(3911)	代表取締役及び役員・事業部長 以下、システム開発事業部新規ビジネス構築グループ 10名体制で実施する。								
③新事業活動の類型	④経営革新の目標								
<p>計画の対象となる類型全てに丸印を付ける。</p> <table border="1" data-bbox="164 622 644 875"> <tr> <td data-bbox="164 622 225 674"></td> <td data-bbox="225 622 644 674">1. 新商品の開発又は生産</td> </tr> <tr> <td data-bbox="164 674 225 728">○</td> <td data-bbox="225 674 644 728">2. 新役務の開発又は提供</td> </tr> <tr> <td data-bbox="164 728 225 804"></td> <td data-bbox="225 728 644 804">3. 商品の新たな生産又は販売の方式の導入</td> </tr> <tr> <td data-bbox="164 804 225 875">○</td> <td data-bbox="225 804 644 875">4. 役務の新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動</td> </tr> </table>		1. 新商品の開発又は生産	○	2. 新役務の開発又は提供		3. 商品の新たな生産又は販売の方式の導入	○	4. 役務の新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動	<p>経営革新計画のテーマ: テレワーク総合システムの開発と販売、テレワーク導入の顧客総合支援</p> <p>(新規事業の取組内容を簡潔に記入)</p> <p>① テレワーク総合システムを開発し事業化する。顧客の大幅な業務効率化、採用機会の増大、社員及び管理者双方のニーズに答えるシステムとしてアピールし販売する。</p> <p>② 国の重要施策「働き方改革」を視野に、顧客の助成金獲得などの導入支援も実施する「トータルソリューション」を提供する。</p>
	1. 新商品の開発又は生産								
○	2. 新役務の開発又は提供								
	3. 商品の新たな生産又は販売の方式の導入								
○	4. 役務の新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動								
⑤経営革新の内容及び既存事業との相違点									
<p>弊社は創業以来ビジネス感覚に優れたIT技術者を育成し、請負または業務委託契約で客先にチームメンバーを常駐させる事業で顧客から高い評価を得て業績を確実に伸ばしてきた。顧客は安定したエンドユーザーが多く、システム開発事業・インフラソリューション事業のシナジー効果で売上を拡大中である。</p> <p>現在、既存事業は非常に順調であるが、1. 1つのスタイルの事業しか無いため景気が悪化した場合一気に業績が悪化する危険性が高い 2. 人材を採用し育成し続けなければ事業が伸びないというリスクがある。これを解決するため「攻め」と「守り」の2本立ての中期経営計画を立案・推進しその計画の中でこの度の新規事業開発に着手した。</p> <p>テーマである「テレワーク総合システム」の市場は、昨今のワークスタイル、国の重要施策の観点からしても成長が期待される市場である事は間違いない。現時点のテレワーク関連システムでは、競合製品・サービスが比較的少なく、働く社員の利便性を向上させるメール、チャット、WEB会議、TODO、カレンダーなどを総合的に使用が出来るビジネスツールと、管理者が必要とする就業管理やコミュニケーション機能をスピーディに一覧したいと言う双方のニーズを満たすシステムを開発し、導入顧客の大幅な業務効率化、所属社員のワークライフバランスの確立に貢献したい。</p> <p>既存事業は技術社員個人やチームのスキルの上に成り立つビジネス、新規事業は技術社員のスキルや人数に関係なく売上を伸ばせるビジネスと全く異なる事業ではあるが、システムの完成により、今まで勤務場所や拘束時間、通勤の問題で活用出来なかった技術者の新たな採用に繋がるチャンスも大きく、高いシナジー効果が期待できるものである。</p>									

② テーマの採用ポイント

<社会情勢>

新たに実施されたグローバル調査によると、世界のビジネスマンの3分の2以上(70%、日本では64%)が少なくとも週1日はオフィス以外の場所でリモート勤務をしている。さらに、週の半分以上リモート勤務をする人は世界のビジネスマンの半数以上(53%、日本では59%)、週5日、オフィス以外の場所で勤務している人は世界で10人に1人(11%、日本では13%)にのぼる。オフィスで働くということは、決まった場所で午前9時から午後5時まで勤務することだと考えられてきた。しかし現在、かつてないほど多くの企業が、全く異なる働き方のモデルを採用し始めている。昨今の多様なワークスタイル、国の重要施策である「働き方改革」の観点からも成長が期待される市場である。

<顧客ニーズ>

利用者側のニーズは、メール、チャット、WEB会議、TODO、カレンダーなどを総合的に使用が出来る、利便性の高いビジネスツールがほしい。現状はバラバラに活用するしかなく、弊社でも昨年導入したリモートワークシステムを使用しているが日常業務で非常に不便と感じている。

管理者は、必要とする就業管理やコミュニケーション機能をスピーディに一覧したいというニーズが存在する。多忙な経営者や管理職は、社員からのチャットやメール、勤怠の入力状況など、業務の傍ら一目でわかる一覧性の高いツールでないと見落としてしまう事が多い。

<既存事業とのシナジー効果>

既存事業は技術社員のスキルの上に成り立つビジネスである。

システムの完成により、今まで勤務場所や拘束時間、通勤の問題で活用出来なかった技術者の時間をシェアすることが可能となり請負業務のビジネスチャンスの拡大が見込める。

また、全国のエンジニアを対象とした新たな採用に繋がるチャンスも大きく、高いシナジー効果が期待できるものである。

また、新サービスはテレワーク総合システムなので、販売メインターゲットはテレワークの導入検討企業ではあるが、既存事業のITサービスにおいても、顧客常駐型のビジネスがメインで、前述の顧客ニーズの通り、離れた場所で社員がバラバラに働く環境下である事には変わらないので、社員の管理やコミュニケーションで課題を抱える同業他社にも幅広く営業が出来るメリットがある。

(別表2) 実施計画と実績

3 新事業の内容「自社にとって何が新たな取り組みであるのか」

【新規事業の内容】

■テレワーク総合システムの開発と導入支援ビジネスの確立「トータルソリューションの提供」

① コンセプト（何が解決でき何が便利なのか）

- ・昨今のワークスタイル、国の重要施策の観点からしても成長が期待される市場である。

社員が使用するメール、チャット、WEB会議、TODO、カレンダーなどを総合的に使用が出来る利便性の高いビジネスツールと、管理者が必要とする就業管理やコミュニケーション機能を一目で分かるようにした管理ツールの両方を実現するシステムを開発する。また、ただ単にシステムを販売するだけでなく、ある規模以上の顧客には国の重要施策「働き方改革」も視野に入れ、関連情報の提供、東京しごと財団「テレワーク活用推進コース」助成金の獲得支援（自社でも昨年活用）、社員教育やモチベーションアップ施策の伝授など、テレワーク構造導入そのものを支援するトータルサービスを提供する。販売からソリューション営業まで手掛けることで、導入顧客の大幅な業務効率化、所属社員のワークライフバランスの確立に貢献したい。

<使用する社員のポイント>

- ・離れている場所で業務をしても、会社にいる時と同じように組織の一体感やチームワークを感じられる
- ・監視をされていると言う感覚でなく、自分の仕事をちゃんと気にしてくれていると感じられる
- ・メイン業務で使用するアプリケーション以外にも、コミュニケーション系のアプリを沢山立上げなくてはならず毎回面倒という作業の非効率性を解消
- ・コミュニケーションツールで使用したファイルなどをどこに収納したか、あの報告はどのツールで話をしたかが分からなくなり、後日検索する時に非常に時間が掛かると言う非効率性を解消

<管理者のポイント>

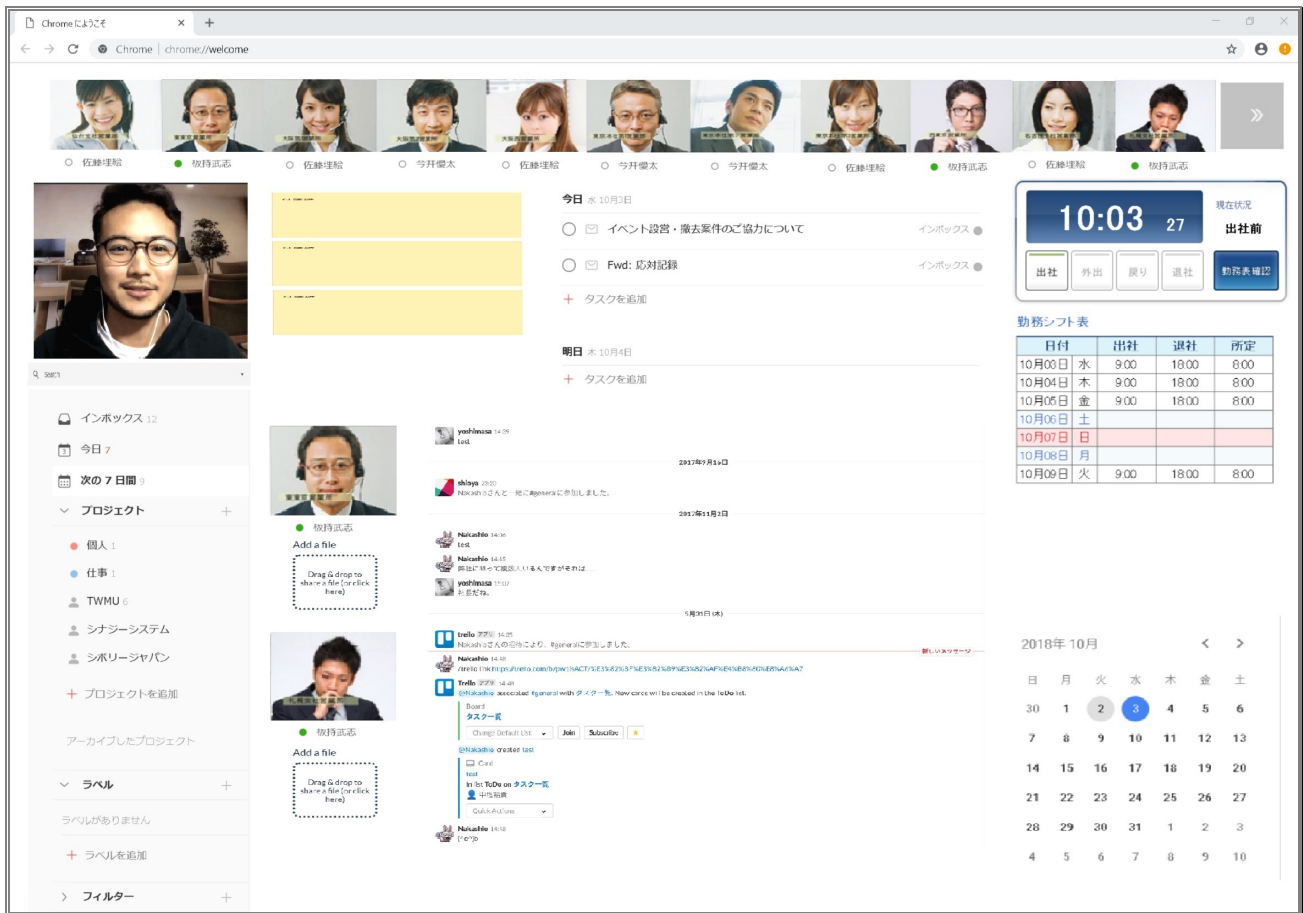
- ・いつも気に掛けて電話をしたり、メールを送ったり、映像で監視をしていないと実はサボっているのではないかと言う不安を解消
- ・多忙で社員からのメールやチャットに気付かず不安にさせてしまったと言う事象の解決
- ・メイン業務で使用するアプリケーション以外にも、コミュニケーション系のアプリを沢山立上げなくてはならず毎回面倒という作業の非効率性を解消
- ・コミュニケーションツールで使用したファイルなどをどこに収納したか、あの指示はどのツールで命令をしたかが分からなくなり、後日検索する時に非常に時間が掛かると言う非効率性を解消

(別表 2) 実施計画と実績

② 仕様 (どんな用途があり何が出来るのか)

< 社員機能 >

参考資料 3 【社員用サンプル画面】

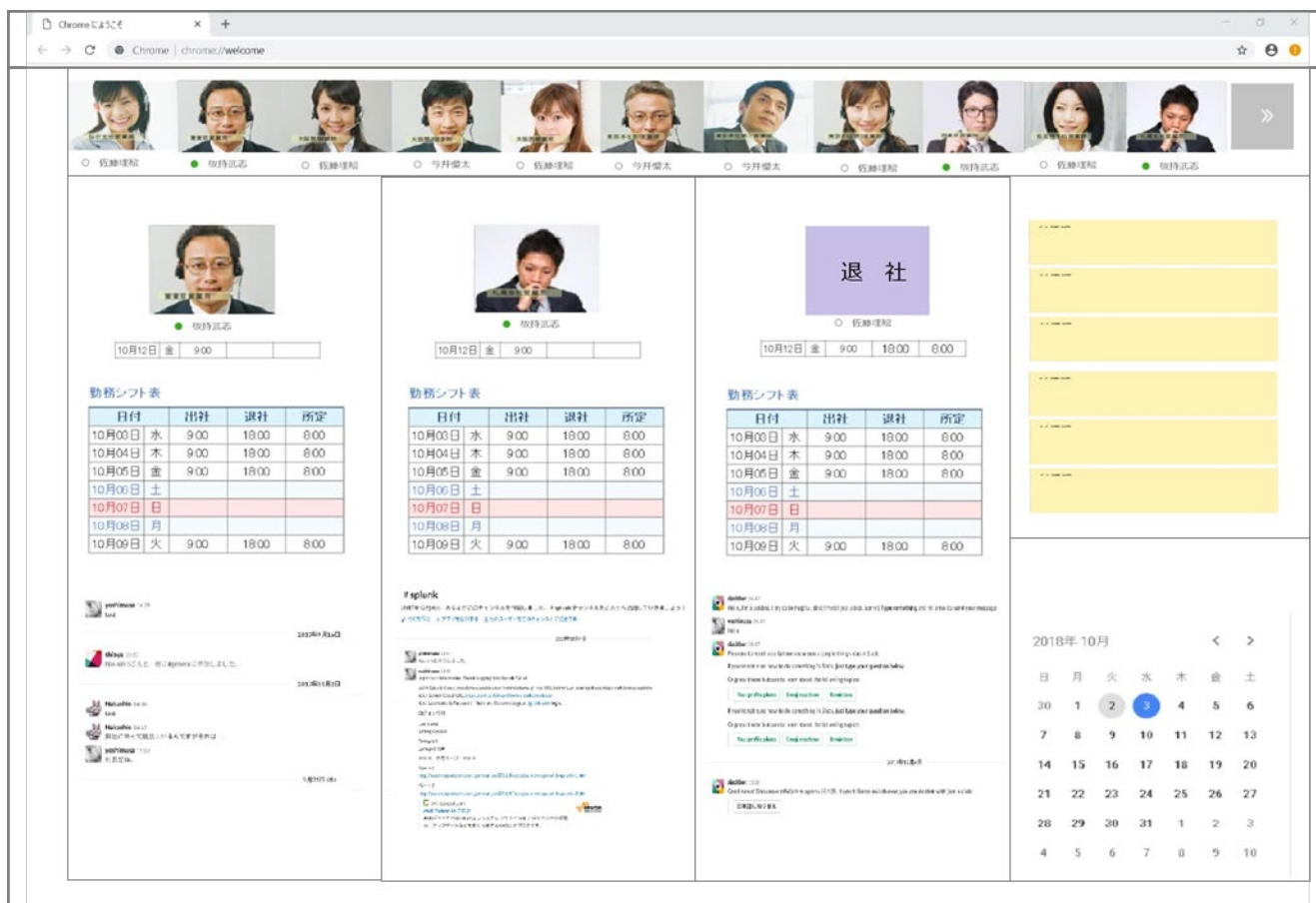


- ・ノートPCのカメラを使用
- ・誰と誰がコミュニケーションをとっているかを可視化し、各自の意思で任意の会話に参加できる
- ・簡易コミュニケーション機能をワンクリックで使用 - Web会議、チャットなど
- ・ユーザーからユーザーへのファイル転送をセキュアに簡単に実行できる
- ・TODO機能 - 自身のタスクをデジタル管理、チームや他ユーザー宛に期限付きでタスクを割り当てる機能、タスク漏れや取組み忘れの防止に威力を発揮
- ・勤務管理表 - 出社・退社時間をワンクリックで打刻
- ・ワークライフバランス確認 Window - 誕生日・記念日・有給休暇取得状況・残業時間などが月次で確認できる

(別表2) 実施計画と実績

<管理者機能>

参考資料4 【管理者用サンプル画面】



- ・ノートPCのカメラを使用
- ・社員や事務所の映像、入社・退社時間、コミュニケーション系や転送ファイルなどの未開封表示、各社員のワークライフバランス情報が一覧で確認できる（月次毎に確認も可能）
- ・就業管理（ベースの勤怠管理システムは、リンクによる連携かツール提供を受ける形で検討中）
- ・レポート機能—顔認証で在席を確認、勤務時間や離席率、システム利用時間などを算出
 - スクリーンショットを自動取得、OCR化し文字データを作成
 - ブラックキーワード（ぜんぜん進まない、やる気がおきない、もう辞めたい、やってられない）、情報流出、トラブル時の履歴などに活用

<総合ソリューション（導入支援）>

- ・顧客助成金獲得支援—東京しごと財団「テレワーク活用推進コース」「働き方改革宣言企業」「女性の活躍推進コース」ほかすでに自社で獲得した助成金の獲得支援
- ・技術支援—販売システムの導入だけでなく、インフラやネットワーク・クラウドサービスなどの導入、システム開発・ミドルウェア開発などで困っていれば、丸ごと技術請負支援をする
- ・営業総合支援—スタートアップ企業やまだ社員教育のコンセプトや経営理念などが計画に落とせていない企業があれば、社員教育・研修なども含め総合的にコンサルティングを実施

(別表2) 実施計画と実績

③ 想定顧客

< 1次営業 - 別表2 項目2-2, 2-3 (マーケティングし易い同業を中心に展開) >

- ・技術者を顧客常駐型でビジネス展開をするITサービス企業で(派遣契約専門会社は除く)、
 1. 管理者が社員とのコミュニケーションや社員の就業管理に悩みを抱えるすべての企業
 2. 技術社員がツールの多さに作業効率が上がらないと不満を待っている、またはツールの見落としが多いことなどが問題になっているすべての企業
- ・請負業務が多いのに採用が進まないIT企業(地方や主婦の技術者を活用したい)
- ・既存社員のオーバーワークが分かっているのに採用が進まない企業()
- ・「働き方改革」を推進したいが、人材不足で取り組みが進まない中小企業
- ・ソフトウェアハウス(基本仕事はPCさえあればどこでも出来る)
 - 特に短期で大型の業務を受けた場合、一時の作業スペースが困る事が多い

< 2次営業 - 別表2 項目5-4, 5-5 >

- ・営業社員が多い企業(移動時間を少なくし効率を上げたいが管理はしたい)
- ・大人数の主婦やバイトを採用し、データ入力をする企業
- ・会議録・翻訳会社などテープ起こしに大量の自宅勤務者を抱える企業

④ 販売価格

< コンサル営業型 >

- ・中堅・中小企業ターゲット
- ・初期導入費—リモートワークや「働き方改革」など助成金取得(1件)サポート付き
PCや既存使用システム・サービスとのシステム調整、環境設定サポート
(前述の丸ごと技術請負支援、総合営業支援は規模、期間により別途相談)
- ・ユーザー数50人まで—初期導入費用 100,000円 1,000円/月1ユーザー
- ・ユーザー数100人まで—初期導入費用 300,000円 1,000円/月1ユーザー
- ・ユーザー数100人以上—初期導入費用 別途見積り 1,000円/月1ユーザー

< ネット販売型 >

- ・現場プロジェクトマネージャや管理者事業所購入(小規模)をターゲット
- ・1,000円/月1ユーザー
(2次開発終了までは意見やコメントをバックする条件で3か月間無料プラン有り)
- ・クレジットカード電子決済型で販売
- ・初期導入費用なし(導入サポート無し)

(別表2) 実施計画と実績

5 計画の実施した結果(効果)はどのようなになるのか

【自社】

- ・ 中期経営計画を達成し売上・収益の拡大、創業期を脱し中堅企業へのステップアップを実現
- ・ 同業加盟団体の有効活用、同業へのソリューションツール販売による信頼アップ
- ・ 開発システムの自社利用により、請負業務のビジネスチャンス拡大
- ・ 全国のエンジニア、主婦エンジニアなどの採用チャンスの増加
- ・ 自社サービスを開発・販売をしている事でのブランドイメージの向上
- ・ ネット販売ノウハウの構築により、ほか商材・サービスへの展開
- ・ 商品開発・保守ノウハウの構築により、新たな新規事業への拡大

【取引先】

- ・ エンジニア不足解消の支援(採用機会の増加)
- ・ 業務の効率化、業務の可視化

【エンドユーザー】

<社員>

- ・ 時間や場所を有効に活用できる柔軟な働き方の実現
- ・ 業務効率化によるライフワークバランスの確立
- ・ 自分をチャンと見てくれているという安心感と適正な評価が得られる
- ・ 離れている場所で業務をしていても、会社にいる時と同じように組織の一体感やチームワークを感じられる

<経営者・管理者>

- ・ 家庭の事情で就業が限定されている主婦など、眠っているリソースを有効活用できる
- ・ 社員の業務の見える化が実現し管理が非常に楽になる
- ・ 管理業務の効率アップが図れる
- ・ (自社でやっていた会社は) 助成金の獲得が出来る

※ 次ページ

参考資料5 「テレワーク総合システム」で実現する「働き方改革」 参照

(別表2) 実施計画と実績

