ＳＴＡＤ-DXビジョン2025

事業計画書

作成者　ＣＥＯ 小嶋 秀治

ＳＴＡＤが考える**DX**

デジタル技術が社会に与える影響としてあらゆる壁を崩壊させていく。それは、国、企業間だけではなく距離、時間といった抽象的なもの、そして組織や個人の壁など。

例えば国、距離の壁を崩壊させた例として就業環境。今まではオフィスに出勤することが常識であったためオフィス近隣での居住が大多数であった。しかしテレワークが普及することでオフィス近隣でなくても就業は可能。さらにいえば自国での就業でなく諸外国での就業も可能となる。
この様々な壁が崩壊することを先に見越しデジタルで壁がない自由な環境を構築、つまり各業界、分野でのエコシステムをいかに作り続けるかが今後競争環境の中で非常に重要と考える。一方でセキュリティ、プライバシー面では壊してはいけない壁、あえて用意しておく必要がある壁が存在する。個人情報が共有されることで感染症の蔓延防止に利用等の社会的メリットはあるが、プライバシーの面で課題が残る。

2025年までのDX目標指標

DXの情報を発信しDX人材育成に貢献しているか確認する指標として
DX事例をスタッドニュース（stad.news)を通して配信する。
スタッドニュースの閲覧会社を年間50社

エコシステムに賛同し協力してくれる企業が存在することを確認指標
としてプラットフォーム参加社30社

社会にDXを通じて貢献できているかの指標としてプラットフォーム上
で創造されたDX・イノベーション事例を10件
スタッドニュースに掲載を目標指標とする。

また、営業活動を記録しデジタルデータ化し毎月末の会議にて進捗状
況確認、営業活動とその結果を分析し受注の傾向を確認し、その結果
をもとに次アクションを検討し日々チャレンジいたします。

2025年までの**DX**投資宣言

本年2021年よりDX推進にかけるDX研究開発費対販売管理費を100%対比で投資割合を決定し以下に2024年までの**DX**投資宣言として宣言いたします。

大方針：システムはCEO考案、CDOシステム起案で進める
アーキテクチャーとしてマイクロサービスを採用し、
必要機能は各種API連携で構築

2021年DXの情報を発信する、スタッドニュース（stad.news)を通して配信するプラットフォームシステムのDX研究開発費対販売管理費の割合を50 % ：50 %とします。

2023年スタッドニュースに加えスタートアップコンテストの横串エコシステムの開発にも積極的にDX開発投資をしDX研究開発費対販売管理費の割合を60% ：40 %とします。

2024年スタッドニュースに加えスタートアップコンテストの横串エコシステムに加え顧客（産学官民）へDX支援の一環としてコンサルティングサービスを展開する上でのDX人材育成投資を積極的に実施しDX研究開発費対販売管理費の割合を70% ：30 %とします。

2025年プラットフォームや横串エコシステムの経験を駆使しスタートアップを目指す人が公平に学べるDXスクールを実施しDX研究開発費対販売管理費の割合を80% ：20 %とします。

目次

1, 想定顧客
2, 提供価値（商品・サービス概要）
3, ユーザーインタビュー結果
4, アーリーアダプターのペルソナ
5, 市場規模
6, ビジネスモデル
7, ビジネスモデルキャンバス
8, 競争優位性と経営戦略
9, 数値計画
10, 事業体の概要

想定顧客

顧客の特徴

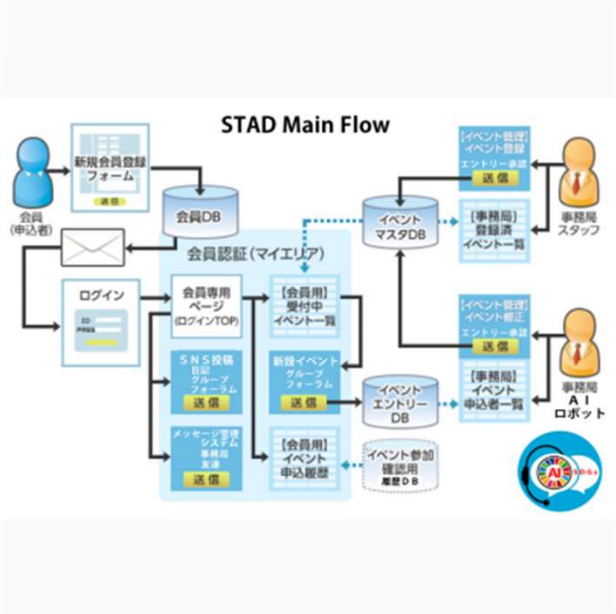
スタートアップ関連事業（ピッチコンテスト開催者等）に係り、個人（スタートアップ）と企業（新規事業創出）を繋なぐ会員相互連携ＳＮＳポータルサイトを必要とする人、企業

顧客が抱えている課題

１、永続的な会員情報交換システムの欠如
２、スタートアップ、企業、ＶＣ，メンター、事務局等、体系的に分類された会員管理システムの欠如
３、分類別イベントの告知及び出欠システムの欠如

提供価値（商品・サービス概要）

スタートアップコンテストの継続運営が瞬時にできるクラウドポータルサイトの提供



<u>主な機能、特徴</u>

・マイクロソフトAZUREクラウド環境下AIコンテナ運用ゼロトラスト対応（24/365運用）

・京都札幌東京名古屋大阪福岡、複数のコンテストを１事務局で同時開催可能

・イベントオプションとしてSTADが厳選したDXニュース及びワールドフォーキャストを日々配信

ユーザーインタビュー結果

インタビューした人数

5人（うち61%以上がお金を払う意思を示した）

なぜ課題を解決できていないか

実在するスタートアップコンテストの商用システムがマルチテナント形式（複数顧客企業でＤＢ等のシステム要素を共有する事業モデル。）をサポートしていない非階層構造システム（単年度、単コンテストシステム）である為。

ユーザーインタビュー結果

現状の対策

ＥＸＣＥＬで会員及びイベントを管理
（費用：3,000,000円/年）

現状の対策への不満

専用システムが無い為、対峙する相手へ一方通行での問い合わせ返答やり取りに終始し、会員同士のコミュニティ形成に至らない。

アーリーアダプターのペルソナ

４５歳　米国籍女性　ＣＥＯ/スタートアップコンテストサポート会社。
スタートアップコンテストの先駆けである米国でコンテストを成功に導くには運営事務局に限らずコンテストに参加する者、サポート企業、ＶＣ等とのコミュニケーションをＩＴを駆使して風通し良くする事が最大のポイントと解説。

市場規模

市場の定義

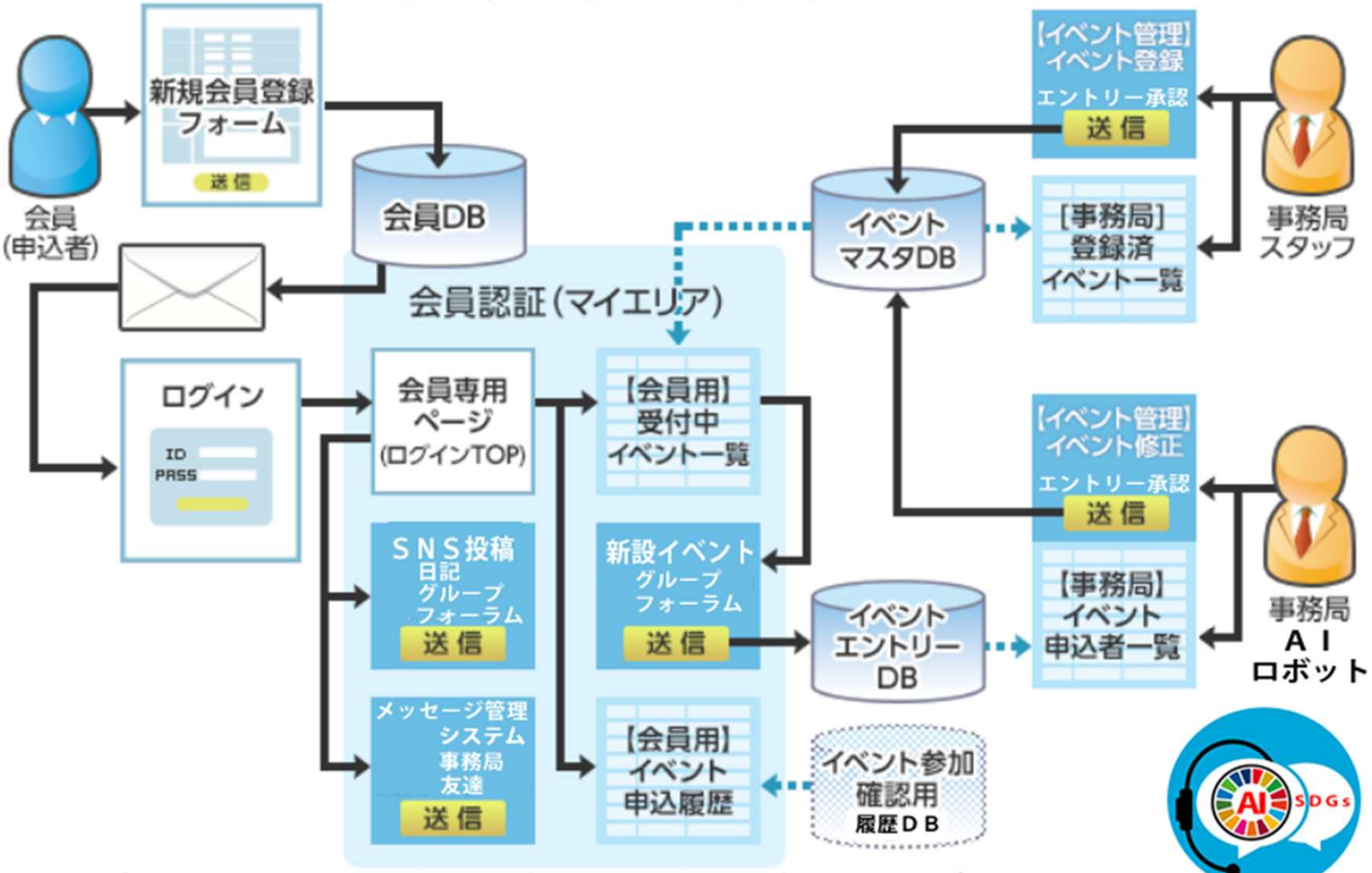
市場・業界	新規に起業する企業 （ＴＰＰ締結国域）
金額規模	70兆円
顧客規模	1億3000万人
今後3年間の成長見込み	3～5倍未満

市場のセグメンテーション

ターゲットセグメント	20-55歳、スタートアップコンテスト活用起業希望者
金額規模	1兆5000万円
顧客規模	300万人
今後3年間の成長見込み	1～1.5倍未満

ビジネスモデル

SaaS/サブスクリプション・モデル※



※共通プラットホーム月額使用料金及びオプションのサブスクリプション対価モデル

ビジネスモデルキャンバス

<table>
<tr><th>KP パートナー</th><th>KA 重要なアクション</th><th>VP 顧客価値</th><th>CR 顧客との関係</th><th>CS 顧客セグメント</th></tr>
<tr><td rowspan="3">・大手シンクタンク</td><td>・冠企業、冠行政へのコンサル
・スタートアップコンテスト事務局へのサポート
・日々のシステムアップグレート</td><td rowspan="3">スタートアップコンテストの継続運営が瞬時にできるクラウドポータルサイトの提供</td><td>・主収入源：月額制などの定額課金
・副収入源：月額制などの定額課金</td><td rowspan="3">・顧客の特徴：スタートアップ関連事業（ピッチコンテスト開催者等）に係り、個人（スタートアップ）と企業（新規事業創出）を繋なぐ会員相互連携ＳＮＳポータルサイトを必要とする人、企業
・顧客が抱える課題：１、永続的な会員情報交換システムの欠如 ２、スタートアップ、企業、ＶＣ，メンター、事務局等、体系的に分類された会員管理システムの欠如 ３、分類別イベントの告知及び出欠システムの欠如</td></tr>
<tr><td>KR リソース</td><td>CH チャネル</td></tr>
<tr><td>・ヒト：商品・サービス企画、デザイナー、技術、営業、経営・財務・管理
・モノ(有形)：データセンター、サービス拠点
・モノ(無形)：特許、商標、意匠、ブランド、ＣｙｂｅｒＮｅｔ、顧客基盤</td><td>既存スタートアップコンテスト人脈や行政からの紹介</td></tr>
<tr><th colspan="3">C$ コスト構造</th><th colspan="2">R$ 収益の流れ</th></tr>
<tr><td colspan="3">・研究開発費
・人件費（販管費）
・システム開発/保守運用費
・サービス運営費</td><td colspan="2">・主収入源：コンピュータソフトウェア月額レンタルのライセンス料/利用料
・副収入源：事務局代行のサービス料金</td></tr>
</table>

競争優位性と経営戦略

新規性と競争優位性	・類似商品の観点 スタートアップと企業のマッチングはあるがコンテスト形式そして 横串のサービスは現状存在しない。 ・STADが実現できる理由 エンジニアリングの豊富な経験 大手企業、行政、スタートアップとのエコシステムの賛同者一定数の確保
経営戦略	2020年度コンテストにおいて早々に既存スタートアップコンテストで実績を上げ、2021年度行政主催3コンテストでの実証実験の基、1次15企業を5割ディスカウント、2次30事業を3割ディスカウント、3次55企業を1割ディスカウントで募集
成長戦略	初期段階はエコシステムの重要性やDXの重要性、そしてエコシステムを活用できる人材を増やす。そして組織間、そして企業間とミクロからマクロな世界へ進出していく。

検討開始 / リリース

2021年1月 / 2021年2月

概算必要資金

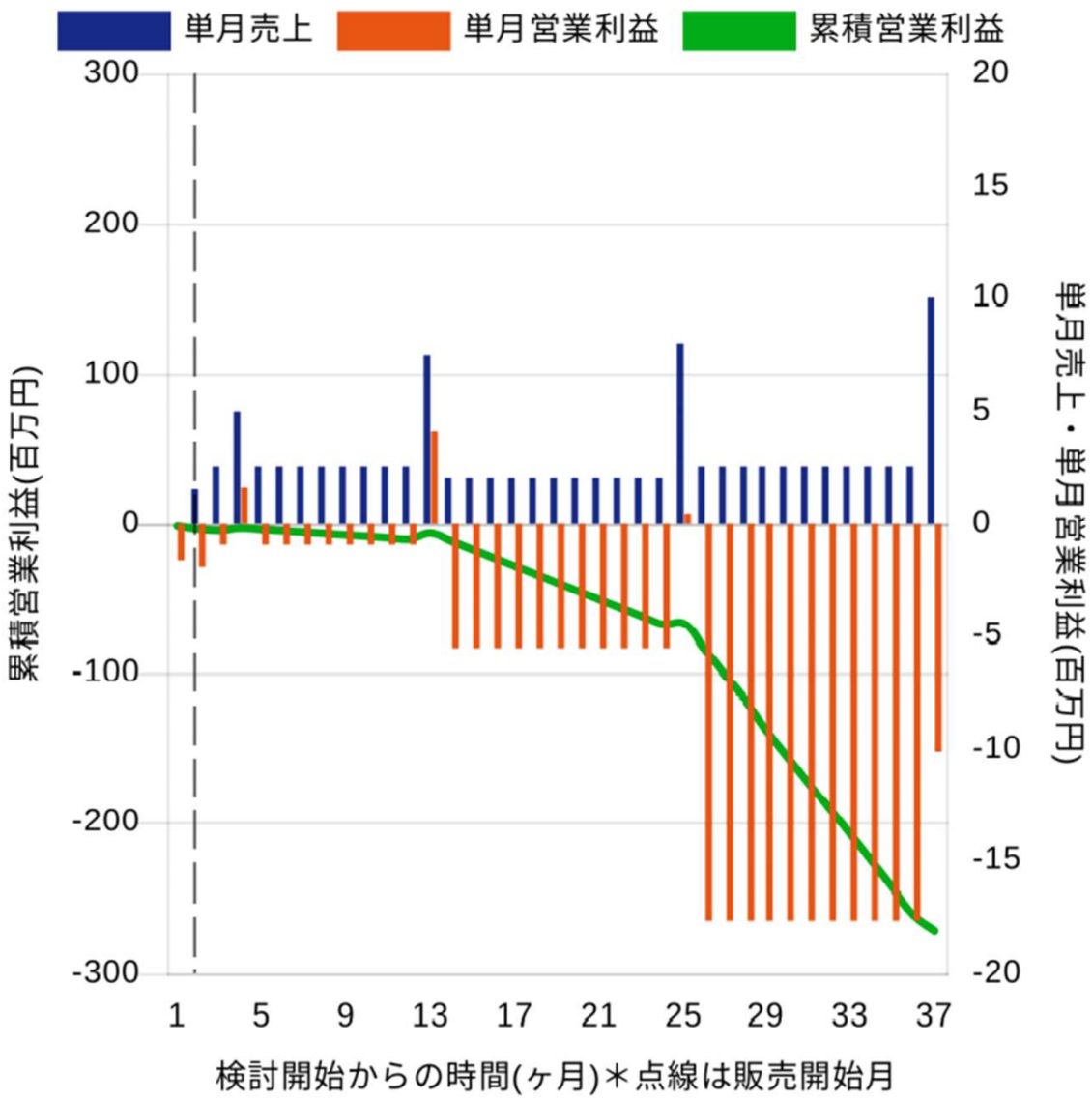
271,083,329円

単月黒字

達成時期	2021年04月（4ヶ月後）
単月売上	5,000,000円
単月販売数	10件

累損解消

達成時期	2021年01月（）
累積売上	円
累積販売数	件



事業体の概要

ビジョン

スタートアップコンテストPlatform:チャレンジャー（NEWアイデア）+企業を横串で継続的にコラボレートするエコシステムを構築。複数コンテストをシェア可能なエコシステムCyberNetをSTADが安定と公平を信念に提供する。

ミッション

スタートアップコンテストPlatform:継続的に複数コンテストでシェア可能なシステムCyberNetの安定提供

DX.newsの配信

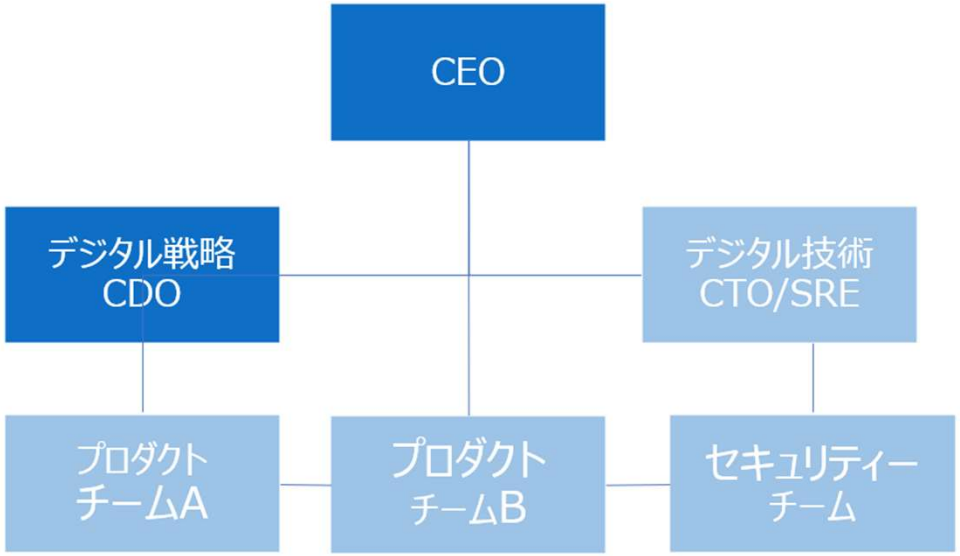
スタートアップへ簡易システム提供

DX教育コースの提供

DXコンサル提供

起業DX人材内製化サポート

組織体制図



プロダクトチームとデジタルサービスを紐付け、
プロダクトチーム毎にサービスを持続的に提供可能
を目的とするマイクロサービス型組織を構成

2023年追記)
ベトナムのIT企業との顧問契約を通じ、
ベトナムのエンジニアとオフショア体制構築
による人材確保
会社情報 - ITS TECH システム開発 (its-tech.jp)

AI、ブロックチェーン等の先端技術に
強いベトナム企業とベトナムの大学とアメリカの大学
との産学連携によるビジネススクールの立ち上げ
推進中

2025年にはビジネススクール卒業生2名を受け入れ
および教育カリキュラムの社内活用を目標とする