

(2)具体的な取組の内容

① 現在の事業の状況

当社は 2017 年に設立し、東京都を拠点としながら全国の企業に対して、M&A および事業承継のアドバイザーサービスを提供している。具体的には、譲渡企業(以下、売手)を探している買手に対しては、買収希望条件に合う売手を発掘し、売買成立までに必要となるサポートを提供している。一方、自社もしくは自社事業を売却したい売手に対しては、売却主体と相乗効果が見込めるような買手を発掘し、売買成立までの各種支援を行っている。

最近では、コロナ禍において非対面でも商談が進むように ZOOM などのオンライン商談できるクラウドサービスを積極的に導入し、M&A 仲介事業を With コロナ時代に適応しながら、生産性を高める取り組みを行っている。

当社の製品サービスと取引先(直近決算時)

主なサービスの売上構成		主な取引先
M&A 仲介サービス	100%	[Redacted]

② 当社の強み・弱み・外部環境

下記の通り、当社の強み・弱みおよび外部の環境について、SWOT 分析を実施した。その結果、社会問題となっている事業承継のニーズは今後も拡大傾向にあり、経済産業省や中小企業庁の政策とも一致していることから、中長期の視点で見ると事業承継の領域は将来有望だと判断しており、当社のこれまでの顧客基盤や代表者のノウハウなどの強みを十分に活かすことが可能な市場であると判断している。

内部環境	外部環境
自社の強み	市場機会
<p><経営ノウハウ></p> <ul style="list-style-type: none"> ● 東証一部上場を果たし、従業員1,500名の企業グループを形成、創業20年で年商550億円を達成した代表取締役会長田中の豊富な経営経験。また、数々の企業買収も経験しており、経営のみならず、M&Aの経験も豊富。 <p><営業・マーケティング></p> <p>[Redacted]</p> <p><テクノロジー></p> <ul style="list-style-type: none"> ● HR領域シェアNo.1の大手業務機関ソフトウェアの開発会社出身のエンジニアリングをバックグラウンドに持つ代表取締役社長瀧田のプロダクト開発スキル。 <p><組織></p> <ul style="list-style-type: none"> ● 従業員は少数精鋭でスリムな組織体制を構築しているものの、働き方改革という社会的背景を鑑みて業務委託や副業人材を有効活用している。 <p><強固な顧客基盤></p> <ul style="list-style-type: none"> ● これまで4年以上にわたってM&Aの仲介事業を行ってきたことにより、約6,000社の顧客ネットワークを有する 	<p><政治・社会></p> <ul style="list-style-type: none"> ● 人口動態の変容により、70歳以上の経営者が増えており、経済産業省や中小企業庁が主体となって事業承継問題に対する取り組みを行なっている。(= 事業承継ニーズ増大) ● 経済産業省が主体となってM&A、事業承継のガイドラインを整備しており、早晩、買手と売手の両方から手数料を取る仲介ビジネスの終焉が予見される。(= 買手と売手に中立な立場でサービスを提供可能な弊社サービスが有利な状況に) <p><経済></p> <ul style="list-style-type: none"> ● コロナ禍において経営が難しくなった事業承継案件が増加(= M&A仲介では人が介在するため収支が合わないが、テクノロジーで全国から買手候補を見つけて交渉が可能になることで新たな収益機会に) <p><テクノロジー></p> <ul style="list-style-type: none"> ● ユーザーのITリテラシーが向上しており、中小零細企業にもAIやDXが浸透しつつある。(= オンラインでM&A、事業承継を行う土台が出来つつある) <p>[Redacted]</p>

内部環境	外部環境
自社の弱み	脅威・リスク
<p><サービスおよび業務></p> <ul style="list-style-type: none"> ● M&A仲介事業をメインとしてきたため、売却案件数が競合の1/10程度と少ない。 → 本補助金を活用した新システムの開発およびビジネスモデルの刷新により対応可能 <p><組織および人材></p> <ul style="list-style-type: none"> ● オンラインでM&A、事業承継を完結するためのシステムを企画・開発・運用していくための人的リソース不足 → これまでのようなM&A仲介を行うスキルとは異なるスキルの人材が必要になり、業務委託や副業を活用することで対応 ● オンラインをベースにしているが、問い合わせ対応などM&A、事業承継のスキルをもったカスタマーサポート体制を構築する難易度が高い → 大部分はテクノロジーで代替するが、必要な部分は研修体制を充実することで対応 	<p><政治></p> <ul style="list-style-type: none"> ● 事業承継問題を官民で取り組むにあたって、オンラインプラットフォームの活用を掲げているが、何かしらの理由によりオンラインプラットフォームに規制がかかること。 <p><社会および経済></p> <ul style="list-style-type: none"> ● コロナ禍がより長期化し、金融機関が買収資金の提供を渋ること。(= 買手ニーズが衰退し、マッチング件数が低下、それに伴い商談数も低下) <p><市場および競合></p> <ul style="list-style-type: none"> ● M&A、事業承継は成長市場のため、競合企業が後を絶たず、競争が激化する可能性がある。 ● テクノロジーに長けた人材は売り手市場となっており、人材獲得難に陥る可能性がある。

③ 事業環境

当社が受けた新型コロナウイルス感染症の影響と今後の見通しは次のとおりである。

下落の主な原因	・緊急事態宣言の影響等で対面営業ができなかったことによる減収	
	・買手の買収計画見直しや買収延期による買い控えによる減収	
	・買手探しが難航し、売手から受領していた着手金を返還したことによる減収	
	・飲食業など一部業種の買収案件が停滞したことによる減収	

④ 事業再構築の必要性

上記②SWOT 分析と③事業環境の確認を踏まえ、当社が置かれている状況からして、今後ますます M&A および事業承継ニーズが顕在化し、市場が拡大することが想定される中で、対面に強みを持つ M&A 仲介事業から非対面で完結し、さらに人手がかからない全く新しい形の M&A、事業承継サービスに当社の経営資源の最適化を図るべきと判断している。具体的には、自社の強みである M&A 仲介業務のノウハウや[]の顧客基盤を活用し、さらなる伸長が期待できる明るい市場「情報通信事業」に主たる業種を変更し、人手をかけることなく M&A、事業承継が行えるプラットフォーム事業に選択と集中をすることで、事業の再構築を図ることが緊要の課題だと強く認識し、本補助事業の申請に至った。

⑤ 事業再構築(補助事業)の具体的内容

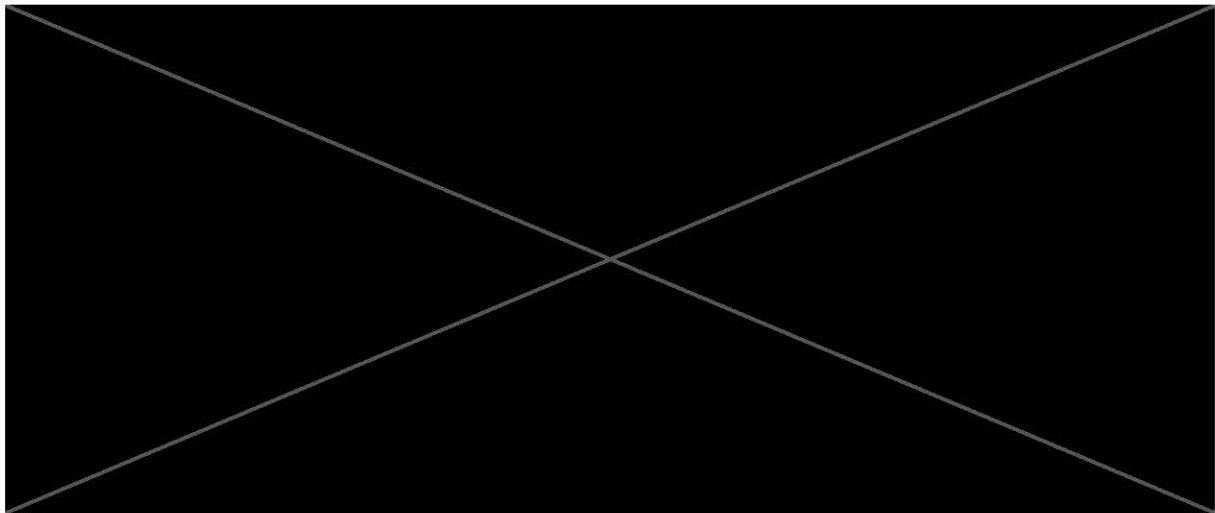
主たる業種を変更して事業の再構築を図る上で、当社は「事業承継、M&A のオンラインプラットフォーム ～ 売手、買手のマッチングから最終契約までを全てオンライン上で完結するシステム～」の開発に取り組むこととする。これまで、当社としては開発実績のないシステムの構築になるが、M&A 仲介事業のリード顧客の獲得ツールとして Web サービスを運用してきた知見と事業承継、M&A の業務ノウハウを持ってすれば、当該事業再構築の実現性は高いと判断する。事業再構築の検討にあたって、他にも「既存の仲介事業の非対面化に注力する」「非対面での営業活動を効率化するシステムの開発」などの取り組みが候補に上がったが、非対面での営業効率をこれ以上改善するよりも、業種転換を図った方が中長期的に見ると中小企業を卒業できる程の業績が見込めるという事業計画を策定することができたため、最終的に、当該事業の選択をするに至った。

また、5 年間の事業計画期間終了時点で、当該事業である M&A、事業承継のオンラインプラットフォーム事業の売上が従来の主要な売上であった仲介事業よりも高くなる事業計画を策定することとする。 **類型が業種転換に該当**

<p>解決 する 課題</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 少子高齢化により今後ますます深刻になる事業承継問題の解決を目指す。 中小企業の 64%は売上高が 3 千万以下(*1)だが、M&A 仲介だと手数料が取れないといった理由で、小規模の M&A に対応する適切なサービスが存在しない。
<p>解決策</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● オンライン完結型の M&A プラットフォームを構築し、アドバイザーが介在しなくても事業承継が行えるサービスを提供する(*2)。 IT リテラシーのある売手には、自分自身で M&A を行うことができる仕組みや機能を用意する。 [REDACTED]

*1・・・中小企業庁 事務局説明資料 p.21 (<https://tax-mfm.com/wp-content/uploads/2021/02/jimukyoku-setumei.pdf>)

*2・・・ [REDACTED]



⑥ 提供する製品・サービス

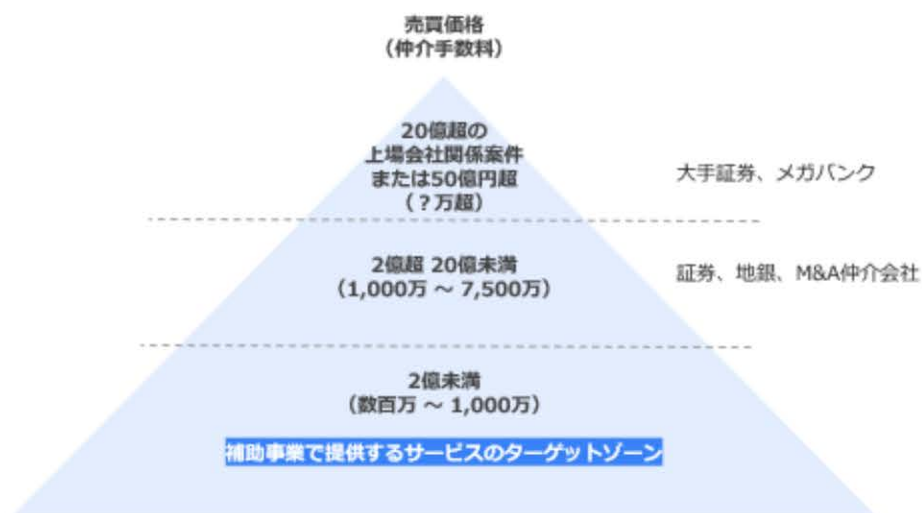
事業承継、M&A のオンラインプラットフォーム事業に業種転換するにあたり、これまでに無いシステムの開発を行う。

(A)事業再構築指針 製品の新規性要件 ①過去に製造等した実績がないことに該当

また、このシステムの開発にあたり、当社の既存事業である M&A 仲介の業務ノウハウが活かされており、M&A および事業承継のアドバイザーサービスの価格面と利便性などにおいて他者との差別化が可能であると判断している。これまでは M&A アドバイザーが必ず売手と買手の間に入って商談を進めていたが、今後は、売買の当事者自身がオンライン上で商談を進めることが可能になる点が新しい取り組みとなる。

差別化ポイント	M&A 仲介業を営む競合他社	補助事業で提供するサービス
顧客	売買金額 2 億円以上の企業(中堅企業以上を対象) ※1	売買金額 2 億円未満の企業(スモール M&A、事業承継を対象) ※1
価格	成約手数料は約 1,000 万円以上	無料。 資金のない事業承継案件からは料金を取らないビジネスモデル。
利便性	アドバイザーが介在しないと商談を進めることができない	オンライン上で当事者同士が商談を進めることができる

※1・・・既存事業および競合他社が狙う顧客ターゲットゾーンと補助事業で提供するサービスが狙う顧客ターゲットゾーン。



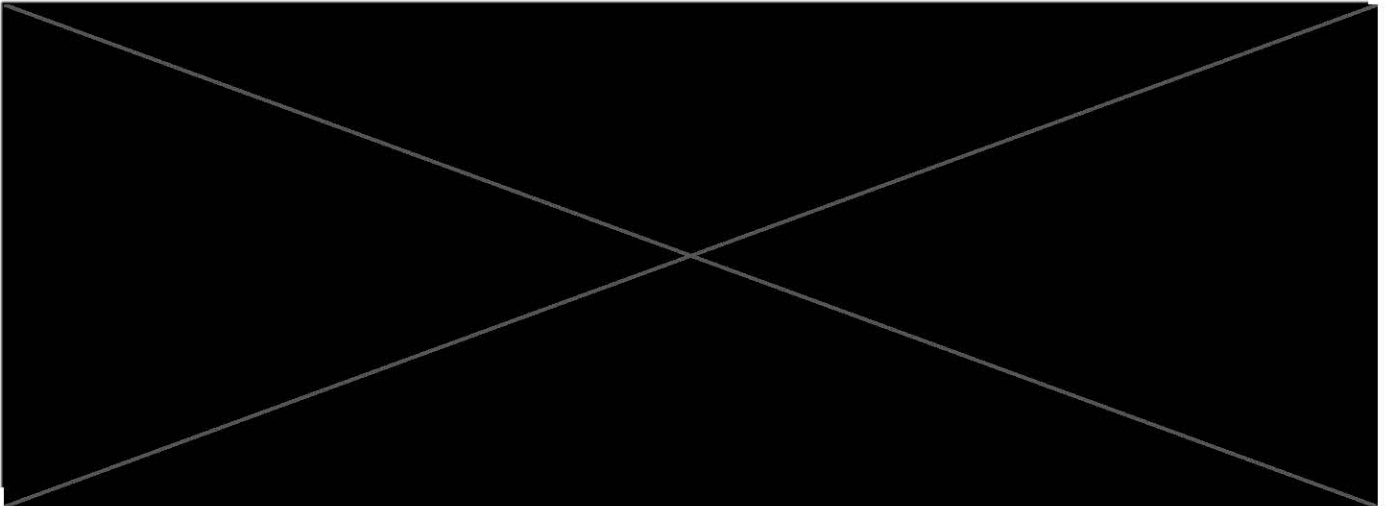
⑦ 設備投資の内容

補助事業に必要な新しいシステム群と用途は以下の通りである。開発予定価格は、
を予定している。下記機能には、インフラ(セキュリティ対策やサーバー設定等)費用も含む。

(B)事業再構築指針 製品の新規性要件 ②製造等に用いる主要な設備を変更することに該当

新たに提供するシステム	用途	予算 (万円)
AI 株価算定	<p>自社がいくらで売却できるのかを、売手が把握することは、M&A および事業承継を行う上で、はじめの一歩となる。また、これまでは M&A アドバイザーや税理士などが株価を算定していたが、AI を活用することで人件費を削減できるため、必要不可欠なシステムである。事業承継などでよく用いられる時価純資産法をはじめとして、DCF 法やマルチプル法など複数の企業価値算定手法を用いて、売手に納得感のある株価算定を行うことができる仕様を検討している。</p>	<p>■■■■</p>
■■■■ ■■■■ ■■■■	<p>■■■■ ■■■■ ■■■■ ■■■■ ■■■■ ■■■■</p>	<p>■■■■</p>
■■■■ ■■■■	<p>■■■■ ■■■■ ■■■■ ■■■■ ■■■■</p>	<p>■■■■</p>
AI 株式譲渡契約書作成	<p>これまで、M&A アドバイザーが契約書のドラフトを作成していたが、補助事業ではオンラインだけで M&A が完結する仕組みを構築する。アドバイザーが不在でも、オンラインで契約書のドラフトの作成が可能なシステムは必要。</p>	<p>■■■■</p>
AI チャット BOT	<p>M&A 実行後は、従業員の雇用はどうか？社名は残るのか？などの疑問を解消できるシステムが必要。既存事業で培ったノウハウ、ナレッジを活かしてシステム開発が可能。自然言語解析や AI を活用することで、カスタマーサポートの人員を増やすことなく、かつ、質問が瞬時に解決するような機能を目指す。</p>	<p>■■■■</p>
バーチャルデータルーム	<p>オンライン上で M&A を勧めていくために決算書等の秘匿性の高いデータを保存する領域が必要。また、買手の利便性を考慮して、ファイルのグループ化(フォルダ階層)等の仕組みも必要。秘匿性の高いファイル群をセキュアに管理できるだけでなく、ダウンロード履歴を管理するなど売手と買手が安心して利用できる機能開発を行う。</p>	<p>■■■■</p>
ユーザーインタビュー、デザイン費用一式	<p>オンライン完結型のサービスを目指すため、老若男女利用することのできるユニバーサル</p> <p>■■■■ ■■■■</p>	<p>■■■■</p>

上記の機能は事業承継、M&A をオンラインで完結するために必要な機能群である。M&A プロセスと上記の機能がどのように関係するかについて、以下の通りまとめた。



⑧ 補助事業の具体的な取り組み内容

これまで、売買価格が2億円以上の売手企業を対象にM&A仲介事業を行ってきたが、新たに売買価格が2億円未満の売手企業を対象としたM&Aおよび事業承継プラットフォーム事業にチャレンジ。かねてより、スモールM&Aと呼ばれる売買価格が小さい売手や後継者不足で事業承継を検討している事業規模の比較的小さな企業のオーナーから相談を受けていたものの、成約手数料の観点から収支が合わないことを理由にアドバイザリー契約ができていなかったが、今般、業種転換を目指して、人手のかからないM&Aプラットフォームを展開していくことで、売上増加と採算性向上を目指す。

M&Aのプロセス	既存のM&A仲介事業	プラットフォーム事業
企業価値評価	M&A アドバイザーもしくは会計士などの専門家が企業価値	AI 株価算定などを用いて、売手自身で企業価値評価が可能に
マッチング	人的ネットワークおよび営業活動により買手、売手を見つける	オンライン上で買手、売手を探し、マッチング 非公開の案件も取り扱いが可能
交渉・調整	M&A アドバイザーが質問事項を集約したり、各種条件を調整	当事者間で交渉が可能 M&Aに関する不明点はAIチャットBOTなどを活用することで、自身で解決可能
基本合意	M&A アドバイザーが基本合意書のドラフトを作成する	オンライン上で誰でも基本合意書のドラフトを作成可能
最終契約	M&A アドバイザーが最終契約の調整、契約書のドラフト作成	基本合意と同様に網羅すべき観点が含まれたドラフトをオンラインで作成可能

… 当社として初めての取り組みになるところ

⑨ 補助事業と既存事業のサービスの効能・性能の差異について

補助事業で新たに開発するシステム群と既存事業であるM&A仲介との定量的な比較はできない。「M&A仲介」(学術研究、専門・技術サービス業)と「オンラインで完結するM&A、事業承継プラットフォーム」(情報通信業)は、産業分類の大分類レベルで異なるもので、ビジネスモデルも全く違うものである。また、新たに開発するシステムはこれまでにない取り組みであるため、既存事業と定量的な比較ができない。

(C)事業再構築指針 製品の新規性要件 ③定量的に性能又は効能が異なることに該当

⑩ 補助事業と既存事業の代替性について

既存事業である M&A 仲介は、主に売買金額が 2 億円以上の案件を対象としているが、補助事業で開始する M&A プラットフォーム事業は、売買金額が 2 億未満の案件を対象とするため、既存事業と補助事業の代替性は低い。

仲介事業は、M&A アドバイザーが介在するため、高額な M&A 成約手数料を得ないと成り立たないが、M&A プラットフォーム事業はオンラインで完結する M&A サービス(= 人が介在しない)になるため、案件規模が 2 億円未満になっても事業として成り立つ。

(D)事業再構築指針 市場の新規性要件 ①既存製品等と新製品等の代替性が低いこと該当

⑪ 実施体制

作業場所：渋谷区の本社を拠点とする。コロナ禍や働き方改革など時勢を鑑みて、テレワークが実施可能な体制を構築しているため、場所にとらわれずに業務遂行が可能。

人員：

補助事業を進めるための実施体制は以下の通りとしました。補助事業の遂行に問題はありません。

補助事業の役割	担当者名	部署／役職	経験年数
総括責任者			
営業・マーケティング			
開発、プロジェクト管理			
財務・総務			
人事			

進捗管理：GoogleWorkspace をはじめとするクラウドツールを活用し、テレワークでも滞りなく進捗を管理します

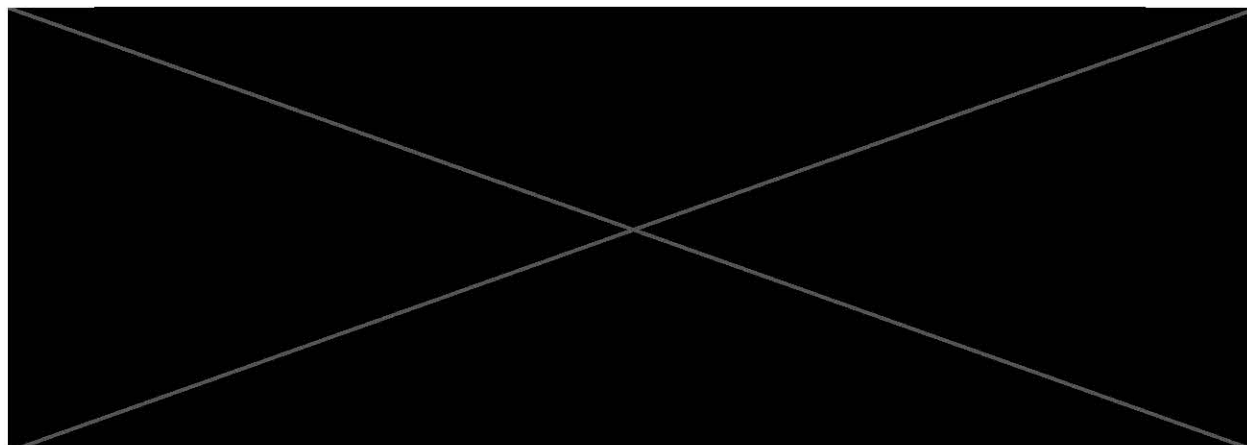
営業・マーケティング：Zoom などのツールを活用し、テレワークでも各メンバーと密に連携を取りながら、顧客開拓を行います

システム開発：ソースコード管理ツールや開発タスク管理などのクラウドツールを活用し、開発の生産性を高めながら開発を推進します

財務・総務：認定支援機関と連携を取りながら、資金調達、補助金にかかる申請、報告業務を行います

人事：補助事業を推進する上で必要な人材の採用、教育、評価を行います

正社員数は少ないが、下記の図の通り、正社員では採用が難しいプロフェッショナル人材を有効に活用できる組織体制を目指している。すでに業務委託の、副業人材の採用活動は開始しており、体制構築は滞りなく進んでいる。



⑫ 今回の補助事業の内容と成果

以下の通り、補助事業の内容と成果を定義した。これらが完遂されることで、日本における事業承継問題を解決するための一助となる事業を構築することができる。

No.	補助事業実施期間中にやること	補助事業の成果
①	システムの基本、詳細設計	<ul style="list-style-type: none"> 事業承継問題の解決に向けて、売手および買手にとって使いやすいシステム設計が完了していること
②	システムおよびデザイン会社の正式決定および発注	<ul style="list-style-type: none"> これまで実績のないシステムの構築が円滑に進むように、外注先との強固な協業体制が構築されること
③	売手および買手が使用する画面のデザイン <ul style="list-style-type: none"> ⑦設備投資の内容に記載したシステムの利用者用ページのデザイン 	<ul style="list-style-type: none"> 売手および買手が使いやすいデザインになっていること 上記を裏付けるためのユーザーインタビューが完了していること
④	システム開発着手 <ul style="list-style-type: none"> ⑦設備投資の内容に記載したシステム開発 	<ul style="list-style-type: none"> 長期的な開発プロジェクトになるため、マイルストーンを設定し、各マイルストーンが達成されていること
⑤	[Redacted] [Redacted] [Redacted] [Redacted] [Redacted] [Redacted]	[Redacted] [Redacted] [Redacted] [Redacted] [Redacted] [Redacted]
⑥	補助事業を加速するための採用活動 <ul style="list-style-type: none"> マーケティングおよび営業人材の採用 開発者、デザイナーの採用 	<ul style="list-style-type: none"> 補助事業完了後も継続的に事業運営が行える組織体制を構築すること 採用者の研修および教育が、補助事業期間終了までに完了していること
⑦	秘匿性が高い情報を扱うために必要な強固なセキュリティ要件を定義および実装 <ul style="list-style-type: none"> システムおよび動作環境におけるセキュリティ 社内外の定期的なモニタリングが実施可能な体制構築 プライバシーマーク取得などの社内教育 	<ul style="list-style-type: none"> システムに関する第三者機関からのレビューが完了していること 社内外から定期的にセキュリティに関する監査が入る体制が構築されていること プライバシーマークの取得が完了していること
⑧	サービスの利用を促進するカスタマーサポート体制の構築 <ul style="list-style-type: none"> 既存事業のナレッジをカスタマーサポートに移植 カスタマーサポート業務は将来的にシステム化 	<ul style="list-style-type: none"> 売手および買手が自分自身で商談を進めていくためのサポート体制が整っていること(= AI チャット BOT でカバーできない領域をサポート)
⑨	補助金受給までの資金管理と申請実務 [Redacted] [Redacted] [Redacted]	<ul style="list-style-type: none"> 資金繰りを中心として事業計画がスケジュール通り進捗しているかを定期的に確認 定期的に支援機関に対して事業進捗を共有すること。また、必要に応じて、資金調達の相談と調達のスケジュールが策定されていること

⑬ 補助事業実施期間中の具体的なスケジュール

		システム開発	営業、マーケティング、採用	その他
補助事業実施期間	2021年5月	X	X	X
	2021年6月			
	2021年7月			
	2021年8月			
	2021年9月			
	2021年10月			
	2021年11月			
	2021年12月			
	2022年1月			
	2022年2月			
	2022年3月			
	2022年4月			
	2022年5月			
	2022年6月			
2022年7月				

⑭ 補助事業の資金計画

以下の通り、自社現預金での運用を予定しており、資金計画に問題はありません。

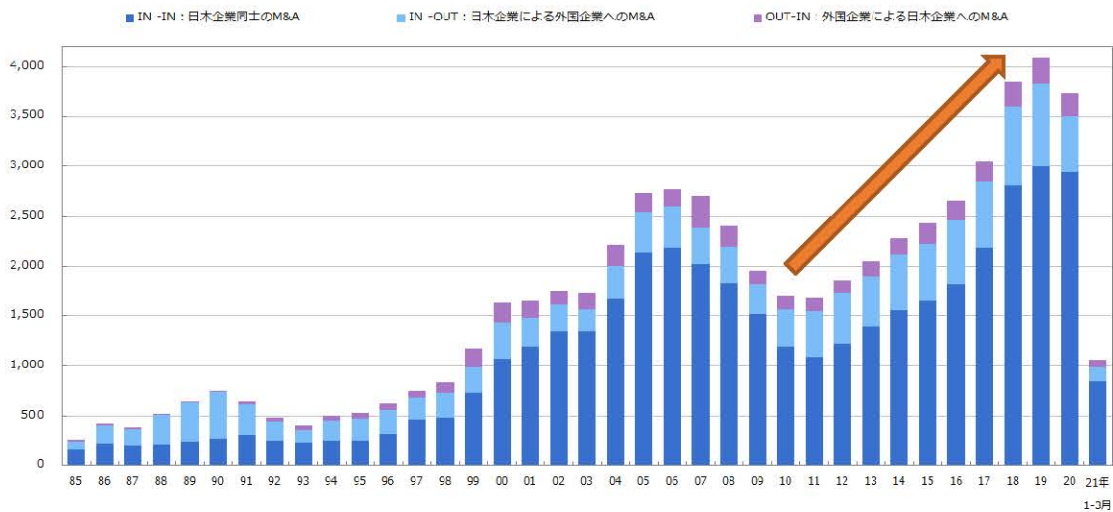
	補助金受給前	補助金受給後	摘要
事業全体の費用	X	X	X
現預金			
補助金			



2: 将来の展望(事業化に向けて想定している市場および期待される効果)

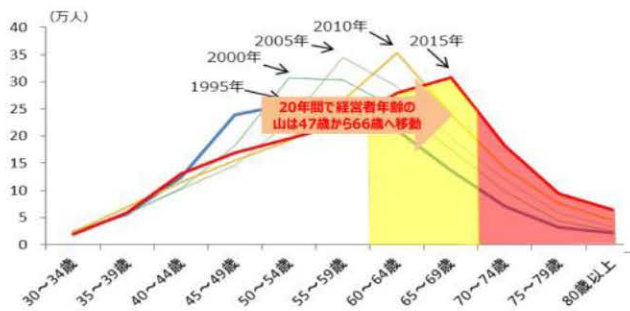
① 事業の成果がターゲットとする市場の分析

マクロ環境を分析すると直近のコロナ禍においては、M&A 件数は減少しているが、長期的なトレンドとしては、M&A は増加傾向にあると言える。

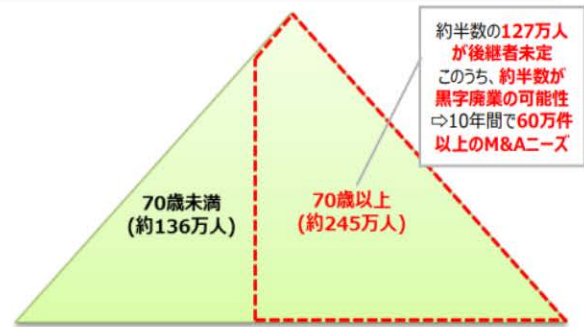


※M&A 専門誌、マールオンライン(<https://www.marr.jp/genre/graphdemiru>)を参照、筆者加筆。

中小企業・小規模事業者の経営者年齢の分布(法人)



中小企業・小規模事業者の経営者の2025年における年齢



※ 中小企業庁「中小企業・小規模事業者における M&A の現状と課題」(https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/kenkyukai/hikutugigl/2019/191107hikutugigl03_1.pdf) p.1

また、M&A の中でも補助事業で特に注力したい事業承継については、経営者の高齢化がさらに進み、後継者不足の企業が増加することがわかる。経済産業省の資料からも分かるように、今後 10 年間で 60 万件以上の事業承継ニーズが存在する。

② 他社とどのように差別化を図り、優位性を持つかの戦略について

「オンライン完結型の M&A プラットフォーム」は現時点で存在しないため、真の競争は存在しないと言えるが、M&A 仲介会社がオンライン M&A プラットフォームを構築しているケースがあるため、そのような会社のサービスと補助事業を比較する。

比較の内容	補助事業の成果を活用した事業	競合他社の動向等
価格面	<div style="background-color: black; width: 100%; height: 15px; margin-bottom: 5px;"></div> <div style="background-color: black; width: 100%; height: 15px; margin-bottom: 5px;"></div> <div style="background-color: black; width: 100%; height: 15px; margin-bottom: 5px;"></div> <div style="background-color: black; width: 100%; height: 15px;"></div>	<div style="background-color: black; width: 100%; height: 15px; margin-bottom: 5px;"></div>

4:収益計画

(単位:千円)

全体の計画	直近期 [2020年8月期]	補助金申請期 [2021年8月期]	基準年度 [2022年8月期]	1年後 [2023年8月期]	2年後 [2024年8月期]	3年後 [2025年8月期]
補助事業売上高	[Redacted]					
既存事業売上高						
①売上高計						
補助事業の売上高構成比						
②営業利益						
③経常利益						
④人件費						
⑤減価償却費						
付加価値額(②+④+⑤)						
伸び率(%)						

1年経過後に補助事業の売上構成比が既存事業を上回るため、売上高構成比率要件に該当

※紙面の都合上、3カ年計画としている。5カ年計画はGビズに入力済。

① 補助事業を活用した事業の計画

(単位:千円)

補助事業の付加価値額算出の根拠	補助金申請期 [2021年8月期]	基準年度 [2022年8月期]	1年後 [2023年8月期]	2年後 [2024年8月期]	3年後 [2025年8月期]
補助事業の売上高[A] ①+② 会員累計数×月額利用料の積み上げにより策定	[Redacted]				
[Redacted]					
[Redacted]					
[Redacted]					
[Redacted]					
売上総利益[B]=[A]-③					
人件費(法定福利費含)(a)					
業務委託料					
[Redacted]					
広告宣伝費					
減価償却費(b)					
その他経費					
販売費及び一般管理費[C]					
補助事業にかかる借入金の支払利息(c)					
◎補助事業の利益[D]=[B]-[C]-c)					
補助事業の付加価値額[E]=[D]+(a)+(b)					

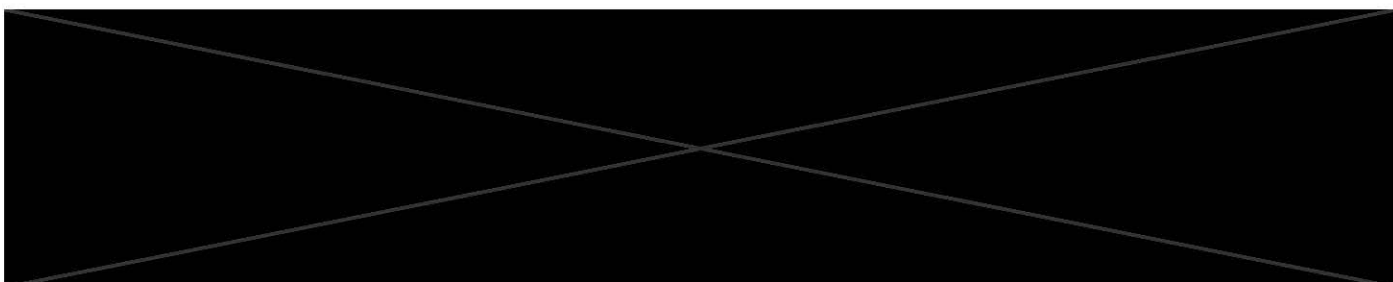
売上高[A]の策定方法

売上高は、[Redacted]。なお、[Redacted]

[Redacted]

【係数】

[Redacted content]



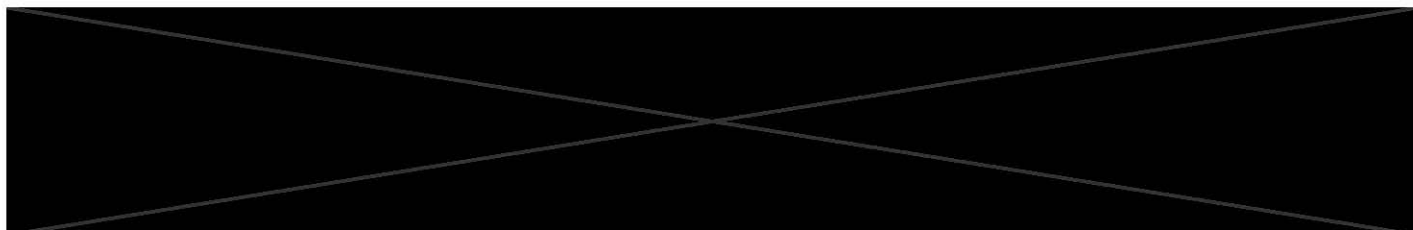
② 既存事業の事業計画

【販売単価】

[Redacted content]

販売費および一般管理費[C]についての特記事項

補助事業にかかる人員は以下を想定している。



③ 既存事業の事業計画

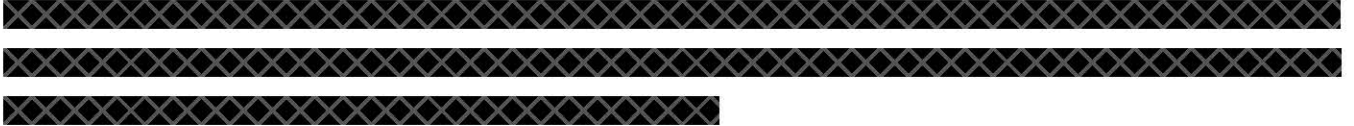
補助事業開始により既存 M&A 仲介事業から補助事業への業種転換をはかるため、既存事業からは撤退の予定。既存事業で以下の売上を想定している。

(単位:千円)

	[2021年8月期]	[2022年8月期]	[2023年8月期]	[2024年8月期]	[2025年8月期]
既存事業の売上高					

④ 事業化に向けた具体的な取り組み

事業化の実現性を高めるために、次に示すような具体的な事業化戦略を策定した。(補助期間中の事業化戦略は、⑬補助事業実施期間中の具体的なスケジュール を参照)



事業化に向けた具体的な取組内容とスケジュール (補助事業期間年度末)													2022年8月~3月
テーマ	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	事業化の戦略等
営業	X												X
開発													
マーケティング													
人事総務													
財務													

事業化に向けた具体的な取組内容とスケジュール (補助事業期間年度末)													2023年4月~3月
テーマ	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	事業化の戦略等
営業	X												X
開発													
マーケティング													
人事総務													
財務													

事業化に向けた具体的な取組内容とスケジュール (補助事業期間年度末)													2024年4月~3月
テーマ	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	事業化の戦略等
営業	X												X
開発													
マーケティング													
人事総務													
財務													

事業化に向けた具体的な取組内容とスケジュール (補助事業期間年度末)													2025年4月~3月
テーマ	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	事業化の戦略等
営業	X												X
開発													
マーケティング													
人事総務													
財務													