

【記入例】

和歌山県アクセラレーションプログラム 応募用紙

令和元年7月23日  
和歌山県 商工観光労働部  
企業政策局 産業技術政策課  
運営受託者  
デロイトトーマツベンチャーサポート株式会社  
有限責任監査法人トーマツ

応募期間

令和元年7月23日から	令和元年9月5日17時まで
-------------	---------------

応募方法

以下の項目を記入し、期間内に下記メールアドレスへ提出してください。

提出先メールアドレス：yuki.tsuge@tohmatu.co.jp

会社名

株式会社デロイト
----------

代表者名

等松 一郎
-------

本社所在地

和歌山県和歌山市十番15
--------------

(※本社以外の事業所を和歌山県内に有する場合には、その所在地も合わせてご記載下さい。また、プログラム期間中に和歌山県内に事業所を設置する予定である場合には、予定地をご記載下さい。)

事業構想・サービス名称

人材マッチングサービス「One Firm」
-----------------------

<p>WEBでの人材マッチングサービスは、特定のセグメントに特化しているものが主流である。しかしプロジェクトの組成にはシニア・マネージャー層からアドミニ作業を行うスタッフ層まで幅広いレイヤーの人材が必要となる。One Firmは、その様なプロジェクト組成に伴う人材収集を一つのポータル上にてワンストップでマッチング、及びレコメンドが受けられるサービス。</p>
--

【記入例】

(※プログラム参加決定後、対外的に説明をする際に使用しますので、事業の内容が第三者に伝わるよう簡単な概要をお書き下さい)

1. 本プログラムへの応募動機や背景を教えてください。特に本プログラム終了時点の達成目標を教えてください。(200字以内)

2017年1月1日に当サービスをローンチし、現在、登録ユーザー数100名を達成。今後、対応できる分野や業務範囲の拡大を予定しており、登録ユーザー数の増加が喫緊の課題となっている。そのためにはユーザーへのアプローチを実現するシステムの強化が必要である。現在は非正規雇用契約のエンジニアが開発を担当しているため、資金調達によりリソースの内製化を図るとともに、新しいリソース(特にシステム構築に必要な人材)の採用を想定し本プログラムに応募。

プログラム終了時点に以下の3点の目標達成を想定。

- ② 事業連携：3社以上
- ③ 資金調達：2,000万円以上
- ④ 採用：既存非正規社員(3名)の内製化、及び新規採用1名以上

2. 本プログラムへ応募する事業のチーム構成(※)と各人の略歴、本プログラムへの関与度を教えてください。(1名につき200字以内)

※代表者含む。また正社員又は現在、当事業に密接にかかわっていて、資金調達ができれば正社員となることがほぼ確定しているメンバーに限る

氏名	役割 (CEO、CFO等)	略歴	関与度
等松 一郎	CEO	〇〇製作所にて自動車の開発製造、及びマーケティングに10年間従事。△△コンサルティングに入社しメーカーの海外進出におけるM&A支援業務に従事。その後フリーランスとなる。株式会社デロイトを設立。××大学□□学部・学科卒業。	100%
等松 花子	営業企画部 企画部長	〇〇株式会社にて化粧品マーケティングに5年間従事。米国にてMBA取得。その後独立しフリーランスコンサルタントとして、主にコンシューマービジネスの市場調査・分析等のマー	100%

【記入例】

		ケティング支援業務に従事。××大学□□学部・学科卒業。	
花山 松子	CFO	監査法人〇〇に8年間所属。公認会計士。その後ベンチャー企業△△のCFOを経験。米国××大学MBA取得。□□大学卒業。	75%
松山 次郎	エンジニア	〇〇製作所にシステムエンジニアとして6年間在籍。クラウドソーシングサービス〇〇の開発に携わる。退職後フリーランスのエンジニアとして当社のシステム構築を担当。××大学□□学部・学科卒業。	50%

3. 事業を始めた背景、経営者の原体験を教えてください。(100字以内)

フリーランス時代にチーム組成に苦戦した。PJにはマネージャー層からジュニアスタッフ層まで様々なレイヤーの人材が必要だが、シニア層と低単価層の両方を取扱うマッチングサービスがなく、チーム組成に時間を要した。

4. 本プログラムの中で、アクセラレーションを受けたい事業構想・サービスのコンセプトとして、解決したい社会課題があれば教えてください。(100字以内)

能力と就業機会のマッチングが出来ずに埋もれているリソース(子育て中のキャリアウーマン等)に、より適した内容やレベルの仕事を提供することで、環境による就業機会のロスを少なくし「働き方改革」の実現を目指す。

5. 本プログラムの中で、アクセラレーションを受けたい事業構想・サービスを教えてください。特に、「誰に」「何を」「どのように」提供するのか、事業の新規性、優位性、マネタイズ方法について教えてください。既に事業実績がある場合には、実績を教えてください。自社サービス・製品に関するPR動画(YouTube等)があればURLを記入してください。(400字以内 別途、A4用紙1枚で事業概要図を添付してください。)

【事業構想】

特にベンチャーや中小企業など、内製化されたリソースに限りのある企業を対象に、プロジェクト体制をワンストップで組織するサービス。例えば技術シーズからビジネス展開を考える中小メーカー(技術者のみ籍)に、技術転用ビジネスの経歴を持つプロマネ、中堅層のセールス人員、リサーチ等を担当するジュニアスタッフ数名を、当社のOne Firmポータルが一貫してマッチング及びアサインし、目的に応じたプロジェクトチームの形成を実現する。ポータル上には各分野の各スキルを持つ様々なレベルのリソース(ユーザ

## 【記入例】

一)が登録されており、顧客企業がポータル上でプロジェクトの概要や希望リソース等の条件を入力することで、自動的にマッチング、及びレコメンドされるシステムである。

### 【新規性・優位性】

従来の人材マッチングポータルは、対象とするリソース(登録ユーザー)のセグメントが狭い。つまりシニア・マネージャー層のリソース(したがって高単価の案件)に特化したポータルは、学生インターンやジュニアスタッフ層は登録されておらずコネクションも持っていない。このようなサービスは、既存のプロジェクトの不足リソースをピンポイントで穴埋めするためには有効であるが、新規プロジェクトの形成には柔軟性が欠ける。その点当社の **One Firm** は、上から下まで様々なレイヤーのリソースを、プロジェクトの目的に対し最適化されたメンバー構成でパッケージ提案することができる。当社は既にサービスをローンチしており、現時点で 100 名程度の登録ユーザー数を持つ。

### 【マネタイズ方法】

各登録ユーザーの経歴・能力に応じて単価標準値を設定。各ユーザーの稼働に対し企業が料金を支払い、その 20%が仲介手数料として当社の売上となる。

単価標準値：

- ・プロジェクトマネージャー層：月単価 100 万円
- ・シニアスタッフ層：月単価 70 万円
- ・ジュニアスタッフ層：月単価 40 万円
- ・アソシエイト層：月単価 25 万円
- ・学生インターン：時給 1,200 円

### 【実績】 ※ 既にサービスリリースしている場合

2018 年 売上 5 百万円、登録ユーザー数 100 名、成立案件数 15 件

### 【PR 動画 URL】 ※ 任意

該当なし

6. 本プログラムを通じて、連携したい大企業の業種・企業のイメージや具体的な連携方法、また達成したい資金調達目標額について教えてください。既に計画がある場合には、差し支えない範囲で状況を教えてください。(200 字以内)

人材ソーシング、ベンチャーや中小企業を顧客にもつ企業

例：

- ・リクルート：顧客基盤の拡大とビッグデータによるマッチングの精度向上。リクルートに自社のマッチング技術を提供することで転職斡旋事業のアドバイスの質向上のメリッ

## 【記入例】

トを創出。

・エバーノート：エバーノートを利用する顧客層(主にベンチャー)へのアプローチ。自社ポータルで成立した案件の作業環境にエバーノートサービスを指定しエバーノートに対する価値を創出。

### 7. 企業情報

・設立年月日

2015年1月1日

・HP URL

<https://www2.deloitte.com/jp/ja/footerlinks/office-locator/kansai/wakayama.html>

・プログラム対象となるサービスリリース日

2017年1月1日

・直近2期売上高

第3期：10百万円

第4期：12百万円

・プログラム対象となるサービスの直近2期売上高

第3期：8百万円

第4期：10百万円

・その他ユーザー数などKPIとしてPRしたい数値

登録ユーザー数(リリース後6ヶ月)：100名

・主要株主の持株比率(上位3位まで)

等松一郎(50%)、等松花子(25%)、花山松子(10%)

### 8. 本プログラム対象事業への経営者の注力度

(単一事業の場合は100%。2つ以上の事業を実施している場合、一定程度、本プログラム対象事業に注力いただく必要があります)

100%



【記入例】

担当 柘植 悠季、角田 皓一

TEL 06-4560-6044

メール yuki.tsuge@tohatsu.co.jp