

ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金

**ニューノーマルへの対応を目指す
中小企業のための営業活動支援事業**

【事業計画書】



木村情報技術株式会社

KIMURA INFORMATION TECHNOLOGY Co.,Ltd.

ニューノーマルへの対応を目指す
中小企業のための営業活動支援事業

【事業計画書】

CONTENTS

当社の概要と沿革	P:1
当社で提供中のシステムおよびサービス	P:2
①事業タイトル（ビジョン・ミッション）	P:3
②ニーズ・解決したい課題	P:4
③支援ターゲットとなる中小企業とその数	P:7
④提供する支援サービスの内容	P:9
⑤ビジネスモデルの特徴（革新性、拡張性、持続性）	P:15
⑥事業の実施体制とスケジュール	P:18
将来的な展望とその政策的意義	P:20

当社の概要と沿革

Web講演会のパイオニアとして医療分野に貢献し、人工知能実装を多分野業種で広げるなど、最先端の技術を活用して多くの人々に喜んでいただけるサービスを具現化しています。



木村情報技術株式会社
代表取締役 木村 隆夫

代表者プロフィール

略 歴

- 1962年東京生まれ
- 星薬科大学卒（薬剤師）
- 1987年から約18年間、山之内製薬株式会社（現・アステラス製薬）に勤務。大学病院の専属担当者として、約15年間の経験を持つ
- 2005年、会社の合併時に早期退職をし、佐賀の地にもどり「木村情報技術株式会社」を設立

座右の銘

創造力が源 和合が命

社 名	木村情報技術株式会社
創 立	2005年7月29日
代表者	代表取締役 木村 隆夫
資本金	5,000万円
社員数	351名 (他 取締役4名、監査役1名)
拠点一覧	<p>本社 〒849-0933 佐賀県佐賀市卸本町6-1 TEL : 0952-31-3901</p> <p>支店 札幌支店、東京支店、名古屋支店、大阪支店、福岡支店</p>
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ● 人工知能(AI)活用推進事業及びAIの研究・開発 ● Web講演会運営・配信サービス及び収録・オンデマンド配信サービス ● ZOOMの代理販売及びWeb会議システムの構築 ● 各種システム・Webサイトの構築及び保守
認 証	<p>プライバシーマーク JIPDEC : 18820234(04) ISMS認証 ISO/IEC 27001</p>

当社で提供中のシステムおよびサービス

長年にわたりビジネスコミュニケーションの最前線を支え続けてきた
 当社独自の多彩なツールを活用いただいております。
 その技術とノウハウを、本プログラムでも最大限に発揮してまいります。

カテゴリ	製品・サービス名称	
AI(人工知能) 活用事業 AI Service	お問合せシステム (1問1答型+文書検索型)	AI-Brid
	お問合せシステム (1問1答型)	AI-Q
	データ分析サービス	AI-Switch
	リモートディテリング システム	AI-Detail

カテゴリ	製品・サービス名称	
Web講演会 および 教育関連事業 3e Service Everyone, Everywhere, Everytime	Web講演会 運営・配信サービス	3eLive
	リアルタイム投票集計 システム	3eAnalyzer
	コンテンツ作成システム	3eRec
	タブレットを活用した 講演会活性化システム	3eTablet

①事業タイトル（ビジョン・ミッション）

事業タイトル

ニューノーマルへの対応を目指す 中小企業のための営業活動支援事業

業界専門紙と連携した画期的な集客システムと、
ICT・AIを駆使した新時代のオンラインコミュニケーションによる、
ものづくり中小企業を対象とした販路開拓支援プログラムの提供。

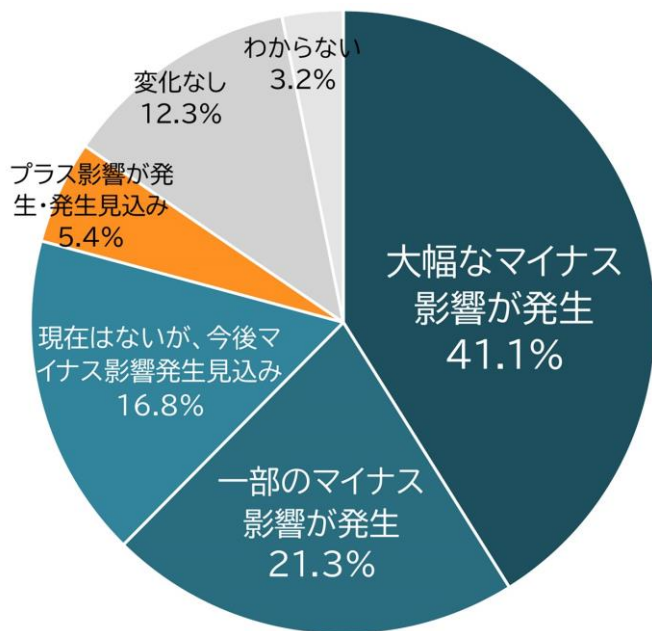
ビジョン・ミッション

これまで対面中心であった中小企業の営業活動を、
非対面で行えるビジネスマッチングポータルサイトを新たに構築し、
補助事業期間を通じてその活用法を含めた実戦的なトレーニングを徹底的に行うことにより、
補助事業期間終了後の **自立的なオンライン営業スタイルの確立を支援** する。

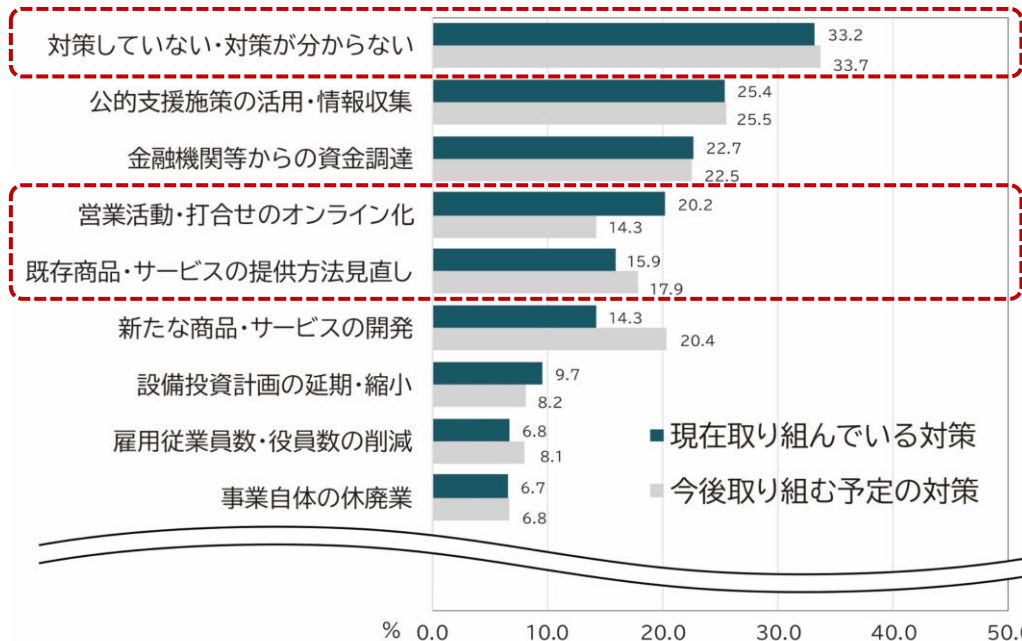
②ニーズ・解決したい課題：1

中小企業基盤整備機構の調査によると、
約80%の中小企業でコロナショックによる業績への悪影響が示され、
多くの企業がその出口を探してもがき苦しんでいる姿が浮き彫りになりました。

前年同月比の業績影響



現在と今後の事業活動対策（複数回答）



②ニーズ・解決したい課題：2

リモートワークの普及、ソーシャルディスタンス、イベントや展示会等の自粛…
ビジネスの現場におけるコミュニケーションのあり方は大きく変化し、
中小企業においても大胆なデジタルトランスフォーメーションが求められています。

コロナの蔓延で、自社も顧客も
多くの企業で訪問規制が増え、
オンラインでの営業が常識になる

効率よくリモートワークをこなすためには、
良い人材を確保したいが
自社の課題を分析できていない



新商品を開発したはいいものの、
発表会も展示会への出展もできず、
売上が上がらない

このまま手をこまねいては、
今の状況を持ちこたえたとしても
その先の時代についていけない

②ニーズ・解決したい課題：3

しかし中小企業の経営者たちにとってそれは決して容易なことではありません。
彼らにとって今必要なのはデジタルトランスフォーメーションへの「**きっかけ**」であり、
それを実戦で学びながら同時に収益にもつなげていける「**ステージ**」です。
今回の支援事業を通して、私たちはまさにそれを提供したいと考えています。

そうなんだよ…
テレビ会議だけはどうか導入できたけど
それですぐに受注とはならない

かと言って動画の作成やアップロードは
そのためのノウハウが必要だし
手間も費用もかかりそう

……

テレビ会議

チャットボット

情報分析

動画制作

検索システム

……

チャットボットは難しそうだし
答えられることにも限りがある

**そもそもDXって言ったって
何から初めていいかわからない**



③支援ターゲットとなる中小企業とその数：1

コロナの影響により新規営業活動の機会を縮小され、
疲弊の激しい製造業の中小企業を中心に支援プログラムをスタート。
「業界専門紙」とのコラボレーションにより確実な募集活動を展開します。

支援ターゲットとなる中小企業

主に製造業など
ものづくり系の中小企業

販路の開拓に苦勞している
中小企業

特に展示会に出展することを
販路として行ってきた中小企業

「業界専門紙」とのコラボレーションによる募集活動

「業界専門紙」3社への募集広告出稿に対する応募企業

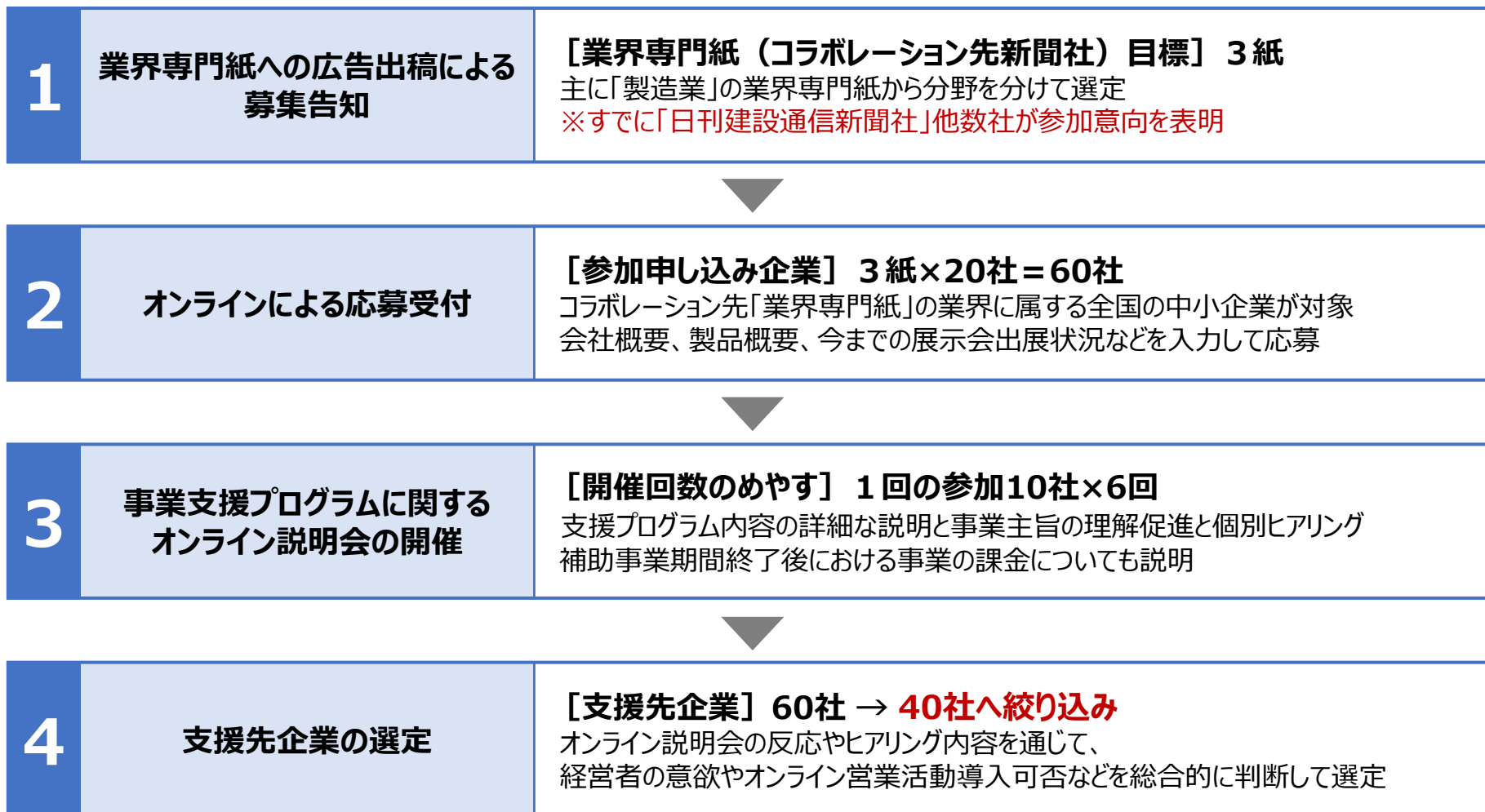
想定60社

オンライン説明会による支援内容の説明と本格的な支援先企業の絞り込み

想定40社

③支援ターゲットとなる中小企業とその数：2

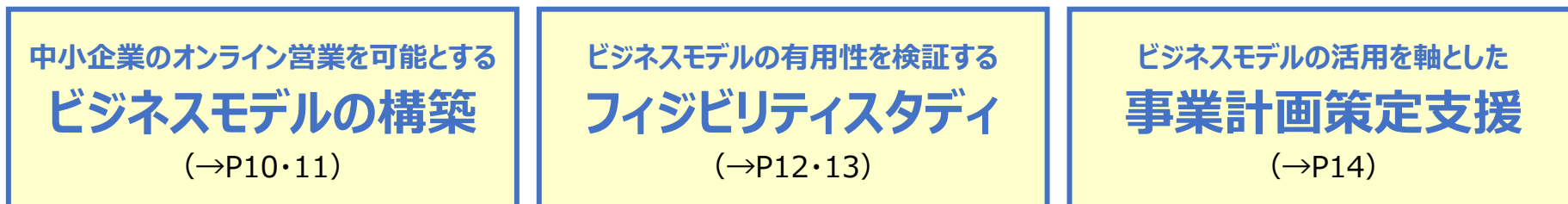
支援ターゲット企業選定の流れ



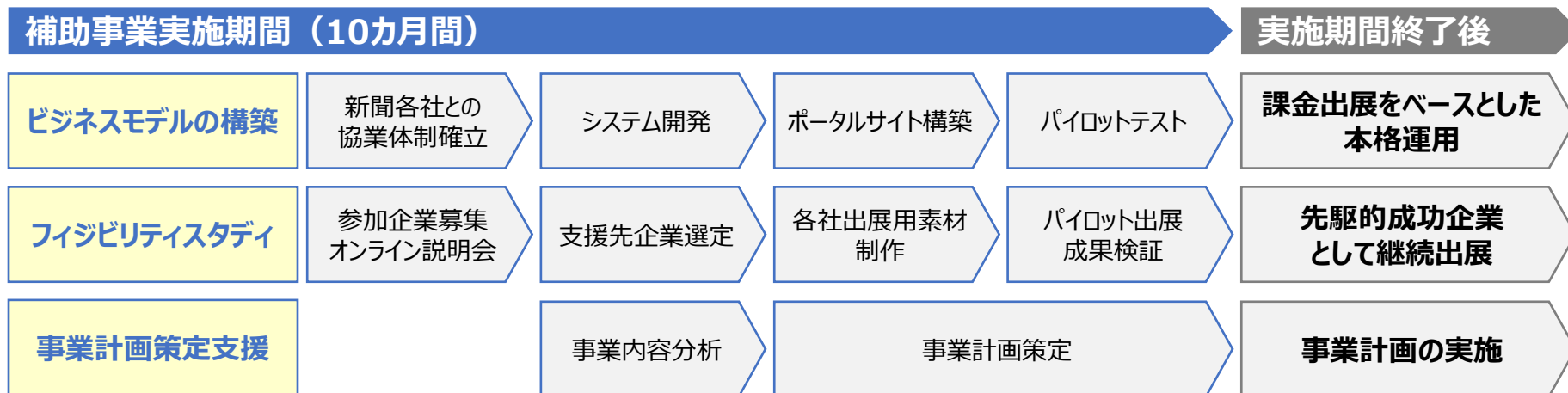
④提供する支援サービスの内容：1

支援サービスの全体像

支援サービスの柱は大きく分けて3つ。



上記の全ての過程をトレーニングも兼ねながらオンラインで行うことで、
場所・時間の制約に縛られることないビジネススタイルの確立を複合的に支援します。



④提供する支援サービスの内容：2

新しいビジネスモデルの構築

「業界専門紙」をアライアンスパートナーとして展開する、
これまでに類を見ない**全く新しいビジネスマッチングポータルサイト**。

各専門分野で長く親しまれている「業界専門紙」と協業することにより、
売る側・買う側双方に対する情報発信を効率よく行えるだけでなく、サービスとしての信頼性と安定性を確保します。



※補助事業期間においては商談会・展示会は期間終盤の「パイロットテスト」でのみ1回×3紙=3回の実施とします。



④ 提供する支援サービスの内容 : 3

新しいビジネスモデルの構築

ポータルサイトを核とした展示会参加および商談の流れ



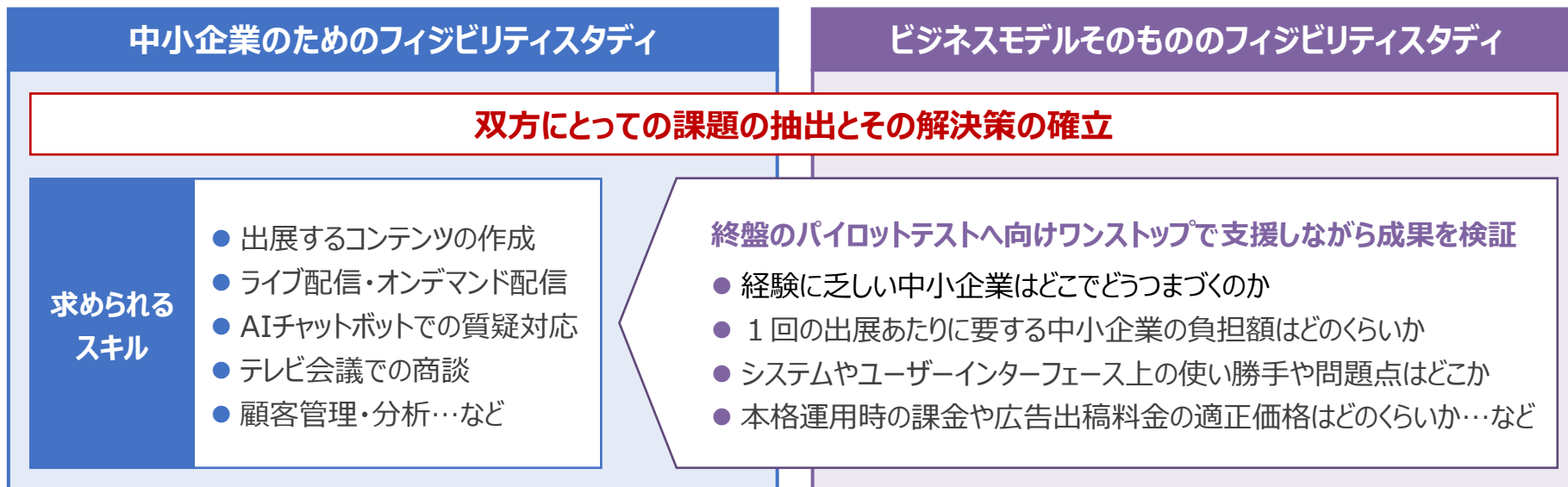
④提供する支援サービスの内容：4

フィジビリティスタディ

**プレゼン資料作成からオンライン商談にいたるまでワンストップで支援しながら、
本格稼働へ向けた様々な課題の抽出とその解決策の確立を行います。**

新しいビジネスモデルに参加して売上を上げるためには、中小企業にとって越えねばならないハードルがいくつかあります。
また、ビジネスモデルそのものについても本格稼働時における損益分岐点など見極めねばならないことがあります。

私たちは今回の補助事業を通じてこれまで培ったノウハウを惜しみなく提供しながら、
精緻なフィジビリティスタディを行うことで、全く未経験な企業でも確実に成果につながる道筋を見出していきます。



④提供する支援サービスの内容：4

フィジビリティスタディ

中小企業に対するワンストップ支援の例

ライブ配信・オンデマンド配信

コンテンツの企画から収録、編集、配信システムまでを全てワンストップで行います。収録にあたっては、全国7か所にある配信専用スタジオ「KIT STUDIO」にお越しいただくか、中小企業各社の社内会議室等に設置する仮設スタジオで行うことも可能です。



AIチャットボットシステム

様々な問合せに対してAIが24時間・365日、チャットで対応してくれるというもので、マルチデバイス対応だからいつでもどこでも簡単・便利に使えます。また、単に文字情報を返すだけではなく、回答欄には画像やURLを直接表示でき、PDFなどのファイルをダウンロードすることも可能です。

今回の事業においては、質疑応答の元となるQA集の作成はもとより、回答精度の向上に向けた様々なコンサルティングも行うことで、事業期間終了後も長く活用できるしくみを整える予定です。



⑤ ビジネスモデルの特徴

革新性

1 業界専門紙とのコラボレーション効果

1

各専門分野で長く親しまれている「業界専門紙」と協業することにより、売る側・買う側双方に対する情報発信を効率よく行えるだけでなく、サービスとしての信頼性と安定性を確保します。また、補助事業における支援先中小企業の募集も効率よく実施できます。

2 ビジネスマッチングポータルサイトとの一体的な運営

2

多彩なICT・AI関連技術でビジネスコミュニケーションの現場を支え続けてきた木村情報技術が、ビジネスマッチングポータルサイトも含めて一体的に運営することにより、ICTコミュニケーションの経験に乏しいかなる中小企業でも、意欲さえあれば魅力的なコンテンツを広く発信することができます。

3 営業活動へのAI活用

3

これまで営業現場にAIが活用される機会はほとんどありませんでしたが、今回の新しいビジネスモデルでは「チャットボットによる質疑応答」や「データ分析」など、随所にAIを活用しています。

⑤ ビジネスモデルの特徴

拡張性

1 地域や業種を超えた幅広い展開が可能

1

今回提供する支援プログラムは全てオンライン上で完結するため地域を問うことはありません。また、当面は「製造業」を中心に展開する予定ですが、将来的に事業を拡張するにあたっては、信頼性の高い「業界専門紙」が存在しさえすれば、業種を問うこともありません。

2 デジタルトランスフォーメーションへの明確な第一歩

2

現在、全ての企業に求められているのがAIの活用をはじめとする「DX（デジタルトランスフォーメーション）」ですが、その必要性は理解できても、多くの中小企業にとって実際に導入するのは至難の業です。オンライン営業はまさに将来のDXへ向けた格好のトレーニングの場であると同時に、企業全体の生産性向上にも直結します。

3 対面型営業とは比較にならない広範な顧客接点

3

昔ながらの対面型営業スタイルは時間や場所の制約が多く、決して効率的ではありません。今回の新しいビジネスモデルは広大無辺のWEB空間を舞台としており、営業先は全国・全世界であると言えます。これまで大都市や海外への進出をためらっていた企業にとって、大きなチャンスを提供できます。

⑤ ビジネスモデルの特徴

持続性

1 補助事業期間終了後の自立化

1 補助事業期間内に「**本ビジネスモデルの活用を軸としたオンライン営業推進のための事業計画**」の策定を支援しますが、その際に最も重要視すべきは、事業期間終了後における支援先中小企業のオンライン営業活動の自立であると考えています。また、事業期間終了後も取引先としての関係性は続くため、将来にわたり手厚い支援も継続して行うことができます。

2 ビジネスモデルの拡大による収益の向上

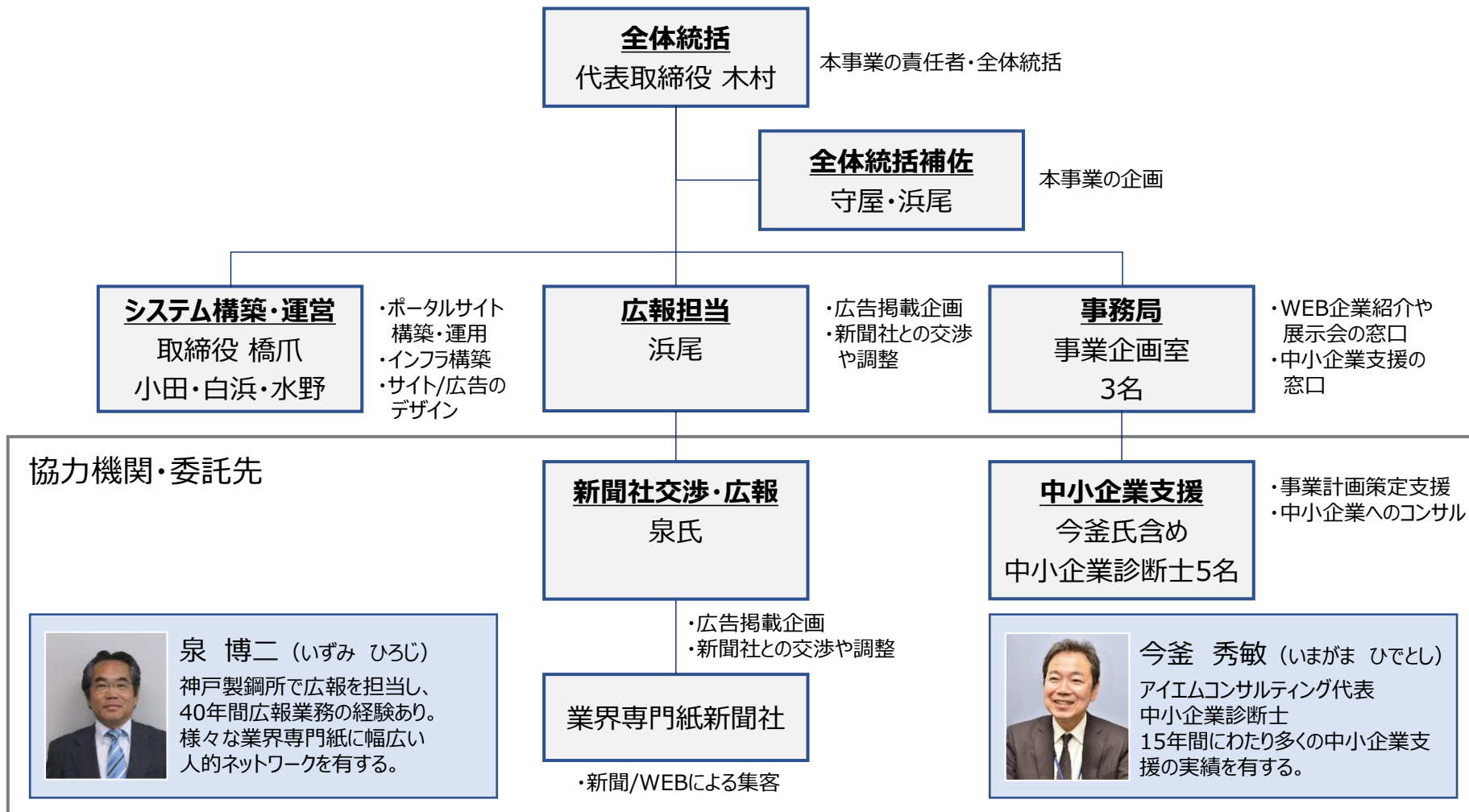
2 今回の支援先中小企業は、ビジネスモデルの本格稼働時には「先駆的な成功企業」として出展が継続されるはずですが、その姿がロールモデルとして認知され、多くの参加企業が増えることによって、支援先中小企業の企業価値と収益力を高めるとともに、当社にとっても持続的な収益事業へと成長します。

3 当社の事業ドメインとの親和性

3 当社が創業以来取り組んできた事業は、大きく「ネット配信事業」と「AI事業」の2分野です。今回提供するビジネスモデルは、まさに当社の2種類の事業ドメインを融合した事業であり、補助事業期間内での着実な履行が確かであるのみならず、事業期間終了後も安定的に継続可能です。

⑥事業の実施体制とスケジュール

事業の実施体制



⑥事業の実施体制とスケジュール

		スケジュール														
実施項目	実施内容	2020年					2021年									
		8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	～	
ビジネスモデル構築	システム開発	■					■									
	ポータルサイト構築						■									
	協業体制構築	■					■									
	パイロットテスト									■						
	本格運用											■				
フィジビリティスタディ	募集	■														
	オンライン説明会			■												
	支援先企業選定				■											
	各社出展用素材制作					■										
	パイロット出展								■							
	出典成果検証										■					
事業計画策定支援	事業内容分析					■										
	事業計画策定						■									
	事業計画実施											■				
実績報告・確定検査											■					

補助事業実施期間（10カ月間）

将来的な展望とその政策的意義

コロナショックにあえぐ中小企業の営業活動を、
当社が有するICT・AI技術で支え続けることで、
日本経済全体の復活とさらなる発展に貢献していく覚悟です。

我が国における製造業約38万社のうち99.5%を占める中小企業。
そこで働く人々と培われた技術こそ、日本経済にとっての財産であり原動力と言って過言ではないでしょう。

私たちは今回の補助事業を単に“対象を絞った一時的な支援事業”とは決して考えていません。

今回の支援先中小企業やパートナーである業界専門紙の皆さんとともに成功事例を積み上げ、
資本金やITノウハウに乏しい中小企業のだれもが広報・営業力を強化できる確かなしくみを創出したうえで、

それをもとに今後、他の業界新聞社との連携も図りながら

このビジネスモデルそのものを横展開させていくことによって、

新時代への対応を目指すより多くの中小企業の支援へと拡大して参ります。

2020年6月12日

木村情報技術株式会社

代表取締役 木村隆夫