カスタメディア
CUSTOMEDIA

説明資料

© Customedia Corp.

1.会社概要、受賞歴等

社名	株式会社カスタメディア
設立日	2018年6月18日
資本金	40百万円
従業員数	55名(社員30名)
取締役	代表取締役　宮崎　耕史
事業内容	ソフトウェア開発、SaaS事業、コンサルティング事業
所在地	大阪本店　大阪市北区西天満2-5-2 神戸本社　神戸市中央区磯上通6-1-17 Wembley BLDG4F 東京支店　新宿区西新宿3-5-1 新宿セントランドビル9F その他　カンボジアにオフショアラボ
取得認証	プライバシーマーク：認定番号：第20002832号 一般財団法人日本情報経済社会推進協会（JIPDEC ）

SHARING ECONOMY ASSOCIATION JAPAN

JSSA 一般社団法人 日本スタートアップ支援協会

2018年6月18日
関西ブロードバンド から分社独立、MBOし、現在の社名の株式会社カスタメディアに社名変更、親会社の下請けではない現業をメインにした事業を開始。

2020年
IT導入補助金等も活用してSaaSプラットフォームのサービス契約社数を急増。本カテゴリーの第一想起・トップシェアを確立。

2022年
SaaSバブルの崩壊。調達環境が悪化し、急増させたSaaSプラットフォームは閉鎖や会社自体が廃業やチーム解散が相次ぐ。

2023年
JR東日本様の案件の構築、三菱電機様、関西電力様などの大手企業のリリースが相次ぎ、エンタープライズ向けを強化する。

2024年
JSSAに加盟、 ASPICクラウドアワード2024受賞、大阪産業局のRising!第6期、NEXsTokyo第8期に選抜され、再度事業拡大を目指す。

ASPICクラウドアワード2024受賞

ASPIC クラウドアワード 2024

社会業界特化系ASP・SaaS部門
総合グランプリ

2024年「ASPICクラウドアワー」にて社会業界特化系ASP・SaaS部門 **総合グランプリ**を受賞。

3期連続 ITreview Grid Award認定

ITreview IT選びに、革新と確信を

LEADER

満足度と認知度が高く評価され、「ITreview Grid Award」の「サイト構築・改善部門」で3期連続最高位の「Leader」に認定。

Rising!第6期(2024年) 選抜

RISING!

第6期（2024年）

大阪産業局の大阪発発掘・成長企業の支援を目指すスタートアップエコシステムの「RISING！」第6期（2024年）に選抜。

NEXsTokyoスタートアップ会員

NEXs Tokyo JUMP DIVE

「DIVE」（2024年）

東京都の都外に拠点を置き都内、そして世界での事業加速を目指す地域のスタートアップ「DIVE」スタートアップ会員（通常会員）。

© Customedia Corp.

1.代表者とボードメンバー（開発だけでない、各種支援が可能な専門家集団）

コンサル出身メンバーが多い事から、**単なるシステム開発**にとどまることなく、
より高度で専門的な**伴走型**の支援をさせていただきます。

代表取締役 宮崎耕史

■学歴
1992年京都大学工学部機械工学科卒業
1994年京都大学大学院工学研究科修了
■経歴
ISO9001、14001認証取得支援、および経営戦略、マーケティング、事業開発支援など多岐にわたるコンサルティング活動に従事。
前職、三和総合研究所シニアコンサルタント
IRCA（A015224）主任審査員。

浦坂 周取締役 / COO

当社の創業期から営業活動を統括し、当社事業の根幹を確立.拡大期を迎え、0→1の新規事業創出の支援からフィットジャーニーに応じたPMF→GTM →グロースフェーズにむけ伴走して支援。

1975年 兵庫県 神戸市生まれ（49歳）
→【小売業】株式会社ダイエー(1999年～)
→【ＩＴ業】関西ブロードバンド株式会社(2004年～)
→【ＩＴ業】株式会社カスタメディア（KBBI&D）（2018年～)

平木 一成 執行役員 / CTO-i

当社の創業期からカスタメディアのパッケージ開発やインフラストラクチャーを担い、当社事業の根幹となる商品を担当。世に先駆けた機能を有すパッケージエンジンを拡充し、高度化を計開発活動を管理

中谷 浩幸 執行役員 CSO

レンタルサーバー事業や大手企業向けWEBコンサル、マーケティング、WEBシステム構築の経験を経てジョイン。インフラからマーケティング、サクセスまで横断的な提案を得意とする。

玉野 博昭　取締役（社外）

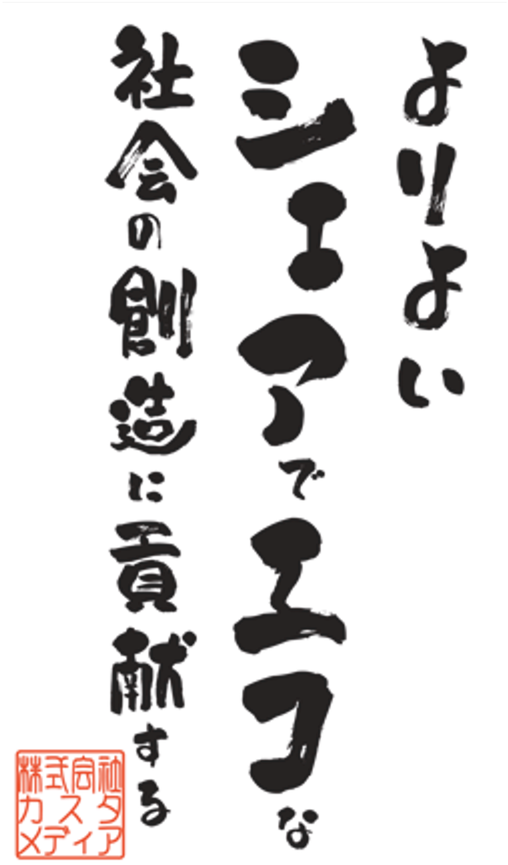
日本ユニバック(現日本ユニシス)入社後、アンダーセンコンサルティング（現アクセンチュア）のマネジャー、三和総合研究所のシニアコンサルタントを経て、株式会社サンクネット創業し。日本電通、ジョルダン等の役員を歴任。

出口 彰浩　取締役（社外）

三和総合研究所、 ローランド・ベルガー、グロービス・キャピタル・パートナーズのプリンシパルとしてベンチャー投資・育成を行う。IT、サービス分野を専門領域とし、社外取締役として複数のベンチャー企業の経営に参画。

© Customedia Corp.

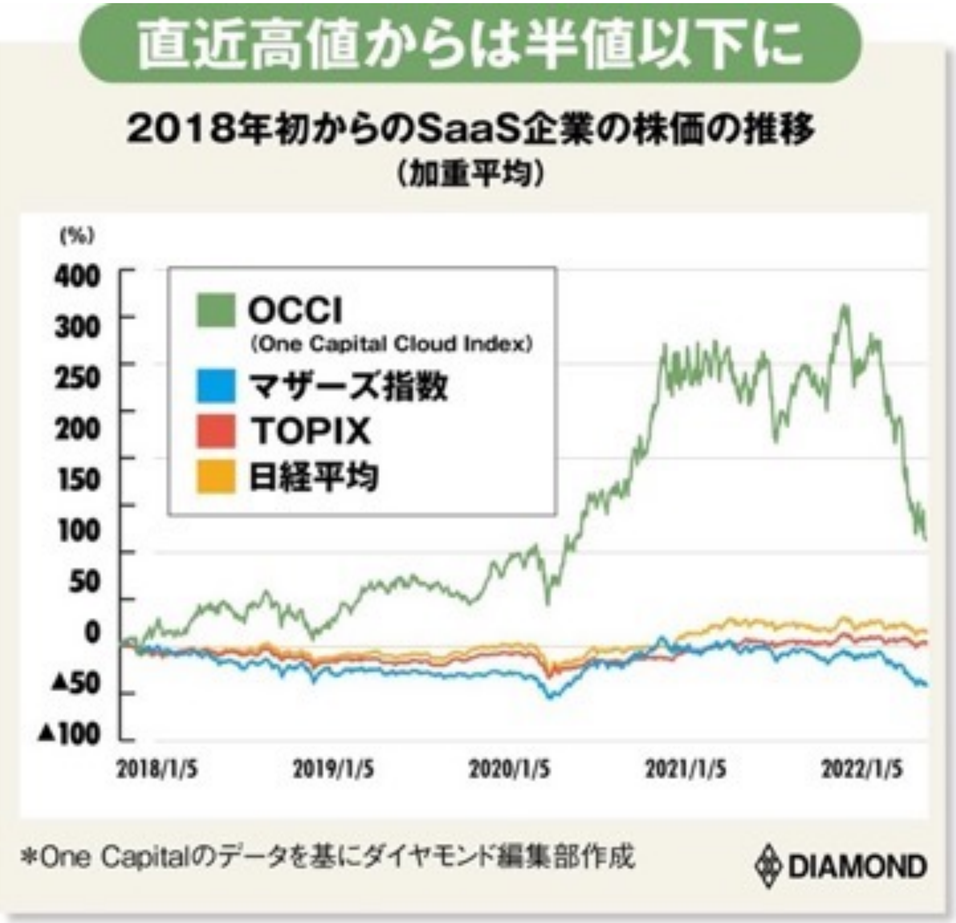
2.ビジョン



弊社のマッチングやシェアリングのプラットフォームの利用拡大を通じて、お客様のビジネスが活性化し、シェアでエコな仕組みが広がり、**相互扶助**が促進され、より住みやすい地域や組織が生まれることで、**社会課題**が**解決される**ことを目指しています。

© Customedia Co

2. ミッション



2020年頃、PSR(株価売上高倍率)が重視され赤字上場が許容されるSaaSバブルに乗り、IT導入補助金やものづくり補助金や事業再構築補助金等を活用して余裕を持ったシステム開発予算を背景にSaaSプラットフォームのサービス契約社数を急増させました。
しかし、**2022年**のSaaSバブル崩壊で調達環境が悪化、多くのサービスが廃止やクライアント企業の廃業やチームの解散に追い込まれました。
システム開発に予算を割き過ぎず、もっとコンパクトに新規事業を生み出しマーケや人材採用にも予算を割き事業継続を最優先しLTVを最大化すべきだった事を猛省しました。

弊社も急拡大で増員させた社員の約半分が退職し、CEOがCTOを兼任するというハードシングスを経験。

この失敗を二度と繰り返さないという強い決意を持ち、ミッションに掲げました。

© Customedia Corp.

2.導入実績(一部)

700サービス以上の導入実績は、同種カテゴリーではトップレベルのシェアとなります。

サービス提供開始当初は中小企業がメインターゲットで、IT導入補助金やものづくり補助金、事業再構築補助金を活用して導入実績を急増させました。その後、大手企業の新規事業関連等の引き合いが増えエンタープライズ向け案件が増加しております。

スタートアップ、大手企業のオープンイノベーション、新規事業界隈は活況！

スタートアップへの投資額(5カ年計画)

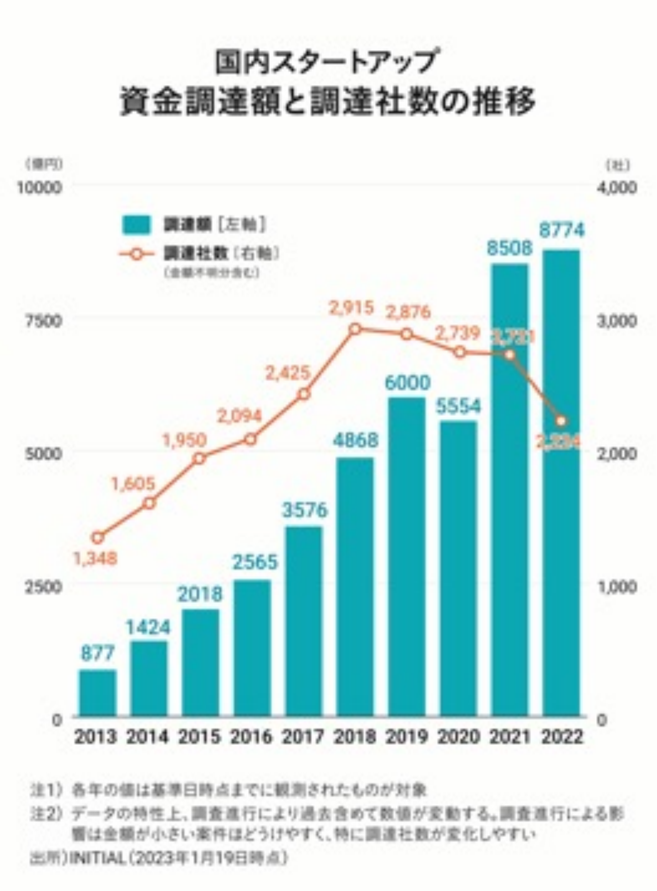
10兆円規模
<2027年>

8,000億円
<2022年>

ベンチャー企業と大企業の事業提携数

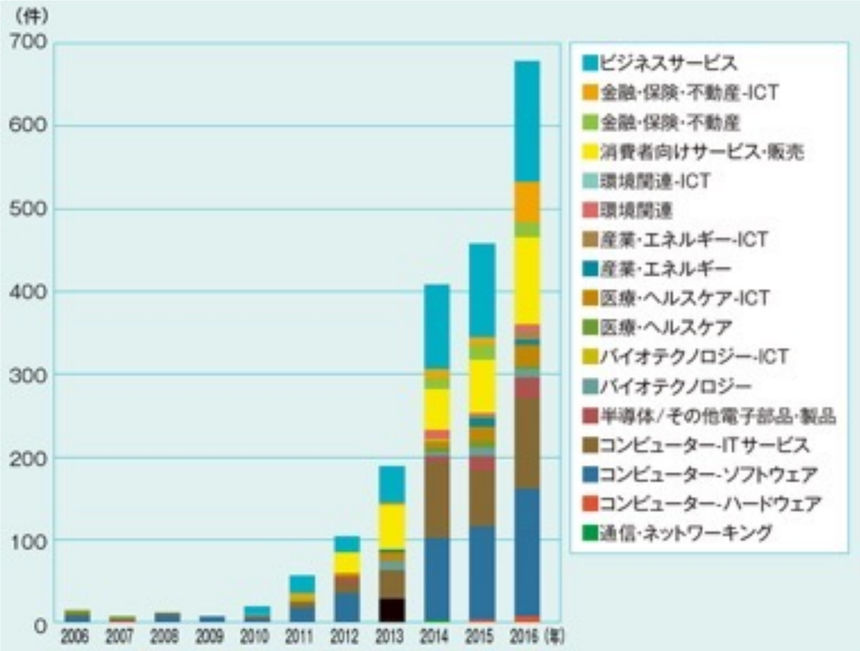
690件
<2016年>

100件
<2010年>



注1) 各年の値は基準日時点までに観測されたものが対象
注2) データの特性上、調査進行により過去含めて数値が変動する。調査進行による影響は金額が小さい案件ほどうけやすく、特に調達社数が変化しやすい
出所)INITIAL(2023年1月19日時点)

ベンチャー企業と大企業の事業提携件数



出展：経済産業省 2018年6月27日　オープンイノベーション白書(第二版)

IR上で「新規事業を成長戦略に据える」上場事業会社の数が、<u>3年間で2.1倍へ増加</u>。
598社（2020/10）　→　1,283社（2023/12） ※上場会社の32%

出典元：FORCASより抽出

また、Z世代中心に所有から共有へのシフトが進む中企業もSDGsへの貢献やDX化が加速しており、シェアエコ市場、SaaS市場も拡大。

シェアリングエコノミー市場

10.0兆円(ベース)
<2032年>

SaaS市場

2.0兆円
<2027年>

シェアリングエコノミー協会『シェアリングエコノミー市場調査 2022年版』によると、2032年度の既存産業への経済波及効果は「約10兆円」を予測されています。
SaaSバブルは崩壊しましたが、SaaS市場の成長の勢いに翳りは見えず、2027年には2兆円を超えると予想されております、、

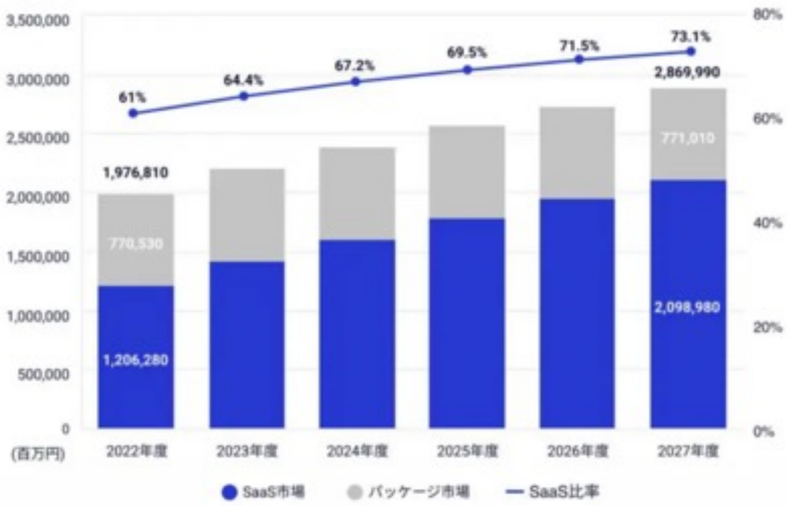
シェアリングの既存産業への経済波及効果

単位:億円

	2021年度	2022年度	2032年度ベースシナリオ	2032年度課題解決シナリオ
サービス	3,404	3,674	11,885	21,418
製造業	3,310	3,572	11,554	20,822
不動産	2,590	2,796	9,043	16,296
商業	2,179	2,352	7,606	13,708
その他	1,298	1,401	4,532	8,168
運輸・郵便	1,001	1,080	3,495	6,298
情報通信	995	1,074	3,474	6,261
金融・保険	966	1,042	3,371	6,075
合計	15,743	16,992	54,960	99,045

シェアリングエコノミー関連調査2022年度調査結果 (市場規模)
株式会社 情報通信総合研究所　2023年1月

ソフトウェア（パッケージ／SaaS）の国内市場



『ソフトウェアビジネス新市場 2020年版』
まとまる ｜ 株式会社富士キメラ総研

© Customedia Corp.

社会課題

高齢化や人口減少が進む中で、イノベーションの必要性が高まっているが、様々な問題で**新規創業**、**新規事業への挑戦を困難にしている**のが**社会課題**と考えます。

© Customedia Corp.

4.弊社が解決したい社会課題について

①かつて日本は

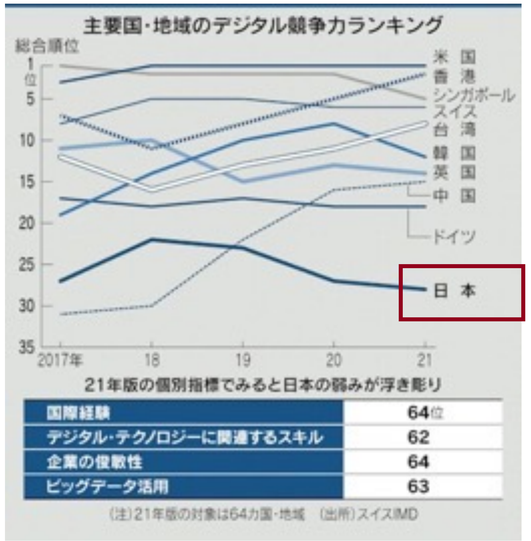
製造業中心に、イノベーションをおこし、世界に進出して戦後復興から高度成長を果たしました。
「ジャパン・アズ・ナンバーワン」として **1989年**には世界の時価総額ランキングで上位**10**社中**7**社が日本企業でした。
しかし、失われた30年の長期デフレの中、**IT分野**では**GAFAM**等の台頭の中で出遅れ「**デジタル敗戦**」と評され、**2024年**の世界の時価総額では日本企業は100位以内が**1**社のみ（24位トヨタ）となり、日本は**かつてのプレゼンス**を失いました。

時価総額ランキング

1989年		順位	2024年	
NTT(日本)	1638（億ドル）	1	マイクロソフト（米国）	3兆0209（億ドル）
日本興業銀行(日本)	715	2	アップル（米国）	2兆8391
住友銀行(日本)	695	3	サウジアラムコ（サウジアラビア）	2兆0617
富士銀行(日本)	670	4	エヌビディア（米国）	1兆7947
第一勧業銀行(日本)	660	5	アルファベット（米国）	1兆7822
IBM（米国）	646	6	アマゾン（米国）	1兆7638
三菱銀行(日本)	592	7	メタ（米国）	1兆2344
エクソン（米国）	549	8	バークシャー・ハサウェイ（米国）	8749
東京電力(日本)	544	9	イーライリリー（米国）	7194
ロイヤル・ダッチ・シェル（英国）	543	10	テスラ（米国）	6384

（12月31日時点）　100位以内はトヨタ（3676億ドル、24位）のみ（2月15日時点）

ダイヤモンドオンライン、ブルームバーグから、みずほ証券作成



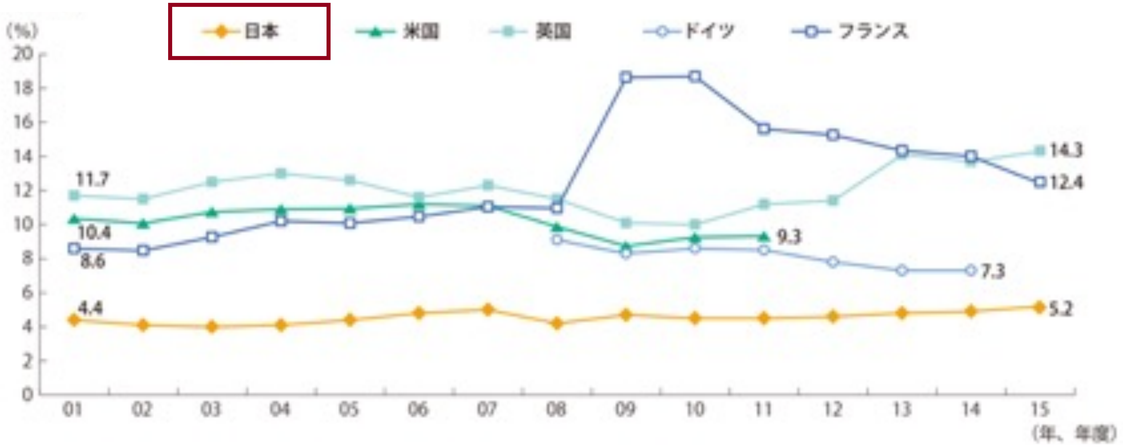
© Customedia Corp.

4.弊社が解決したい社会課題について

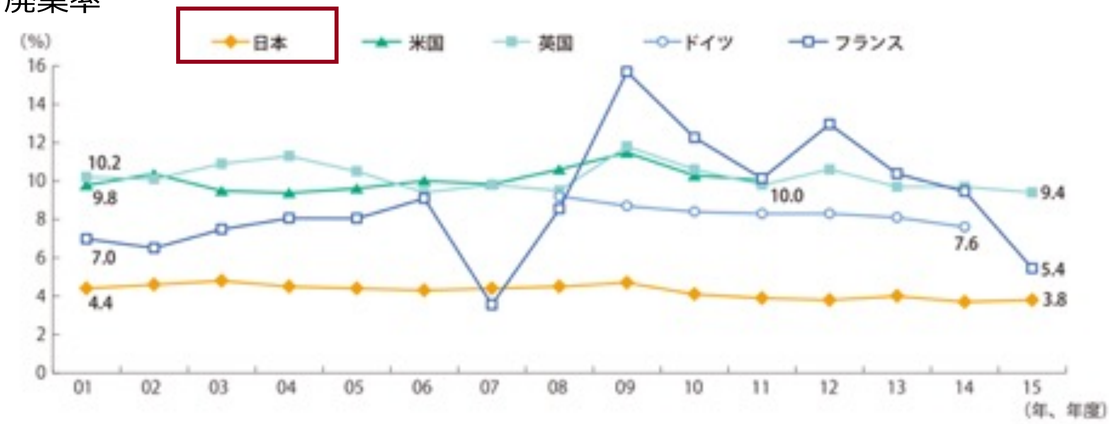
②今の日本は

2001年から2015年にかけて、日本の開業率は5%前後、廃業率は4%前後で推移しており、欧米諸国に比べて一貫して**非常に低い水準**であり、ユニコーン（時価総額1,000億円超の未上場企業）の数も米国や欧州や中国と比較して**非常に少ない**状況です。
長期間のデフレを経験する中、企業文化の保守性、リスク回避の傾向、研究開発や設備投資の減少など、**新規開業**や**新規事業**への**果敢な挑戦を困難**にしています。

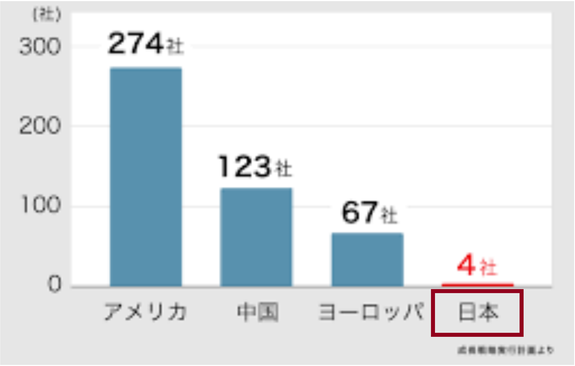
●開業率　「中小企業白書」https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H29/h29/html/b2_1_1_2.html



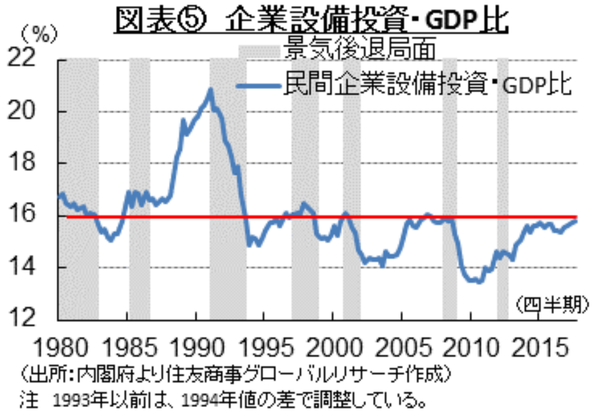
●廃業率



●ユニコーン企業数の国際比較



成長戦略実行計画



どうやって課題解決するか

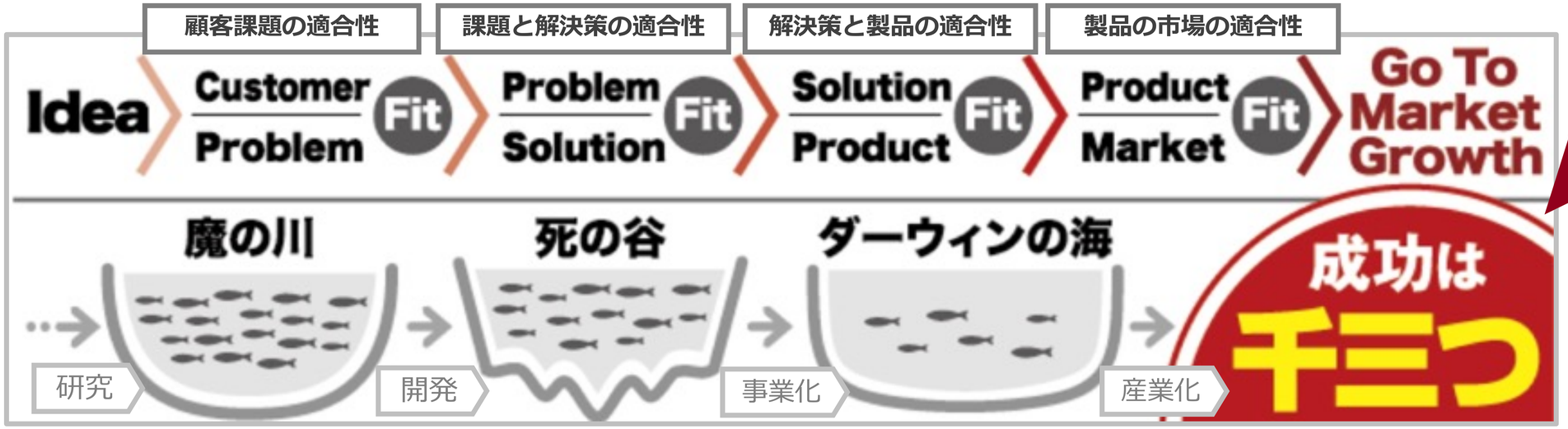
© Customedia Corp.

課題解決策

新規事業において成功は「**千三つ**」と言われるほど難しく「**多産多死**」であることは**不可避**であるので、
上手く付き合うことが**課題解決**である。

© Customedia Corp.

新規事業のPMFに向けた失敗リスクを低減し課題解決が可能



VUCAな時代
新規事業の成功は
「千三つ」なほど
多産多死である！

組織の課題

- リスクが取れない
- ノウハウがない
- 予算/時間がない
- エンジニア不在

カスタメディアCUSTOMEDIAで解決

① ノウハウ入り無駄なき施策

② 低コストでスピーディに

③ 声を聞き改善し続ける

不健全な多死禁止

健全な多死は、学びや改善が積み重なり、最終的に成長する事業が生まれます

© Customedia Corp.

5.なぜ、カスタメディアで課題解決し「新規事業の失敗確率を低減」ができるのか

一球入魂として**失敗**を避け**100点**を目指さず、**失敗**を**許容**しつつ**70点**の状態で素早く社会実装し、ユーザの声を反映し小刻みに改善する、**革新的な**アプローチです

<6ヶ月要件定義・6ヶ月開発、ウォターフォール/アジャイル >

<1−2ヶ月要件定義・開発爆速ローンチ、ウォターフォール/アジャイル >

製品の最初のバージョンで、恥ずかしい思いをしていないならば、リリースが遅すぎだ

Linkedin創業者
リードホフマン氏の名言

スタートアップや大手企業が新規事業に挑戦しにくいという風土を変革する！

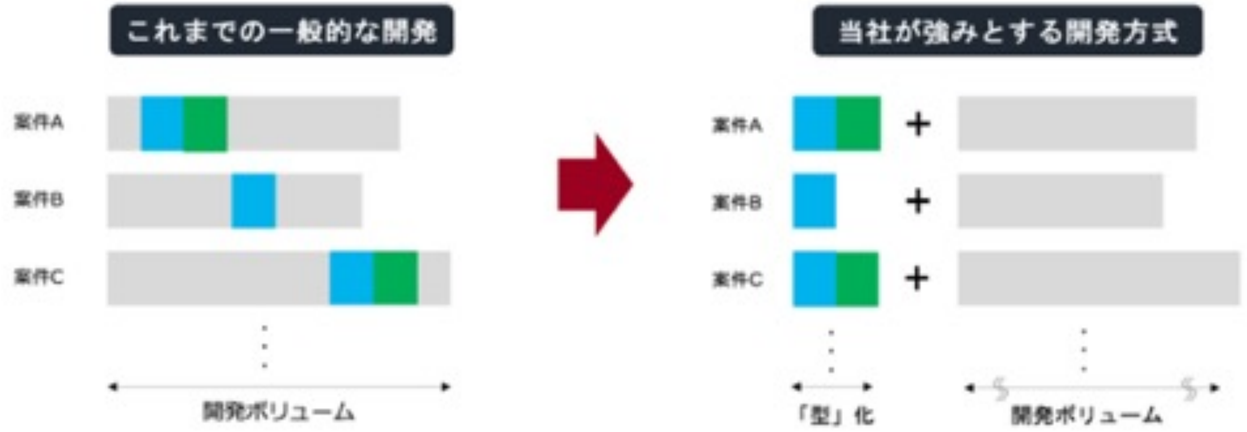
© Customedia Corp.

5.競合製品との違い

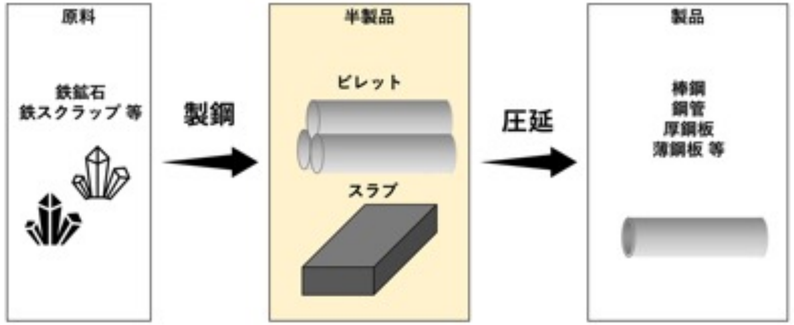
既製品の手軽さや利便性と、**ゼロから構築**の独自性と柔軟性を兼ね備えた**ハイブリッドな良いとこ取りのポジショニングとなっております**

項目	既製品を利用			ゼロから構築
	ノーコード	パッケージ/SaaS	[型]+カスタマイズ	スクラッチ
開発速度	○	◎	○	△
独自性	×	×	○	◎
柔軟性/拡張性	×	×	○	◎
開発費用	◎	◎	○	×
ノウハウ注入	△	◎	◎	△

▼弊社プロダクトの「型」化との違い



【ex】製造業の「半製品(仕掛品)」的なもの



製品を生産する為に必要な全ての工程を完了していない中間的製品

© Customedia Corp.

B/C/G向けに領域限定をした様々なマッチングプラットフォームが可能です

スキルシェア/求人
ビジネスマッチング

フリマ/マケプレ
デジタル販売

スペースシェア
物流配送マッチ

購入/寄付/投資型
クラファン

ファンコミュ
会員交流

情報ポータル
口コミサイト

B × C × G

企業　消費者　行政

領域限定　地域限定　顧客限定　取引先限定　組織内限定

【例】遊休機器のシェア、物流車両/ドライバーマッチ、資材売買フリマ、マンション住民シェア、企業OBのアルムナイ、専門家スキルマッチ、自治体と住民/企業の官民プラットフォーム…

<導入実績一覧：https://service.customedia.co.jp/case/>

© Customedia Corp.

5.「型」と「伴走支援」と「生成ai」

疎結合な「型」の組み合わせと「伴走支援」と「生成ai」で失敗リスクを低減します！

標準の「型」

会員登録
商品/案件登録
商品/案件検索
レスポンシブ対応
フォロー
お気に入り
各種決済
エスクロー決済
相互評価
コミュニティ掲示板
アンケート
メルマガ配信
メッセージ交換
レコメンド
ランキング

カスタムの「型」

スマホアプリ化
多言語対応
領収書/請求書発行
SMS認証
ポイント決済

× sansan
× CLOUDSIGN
× 請求管理ロボ
× Paid
× baremetrics

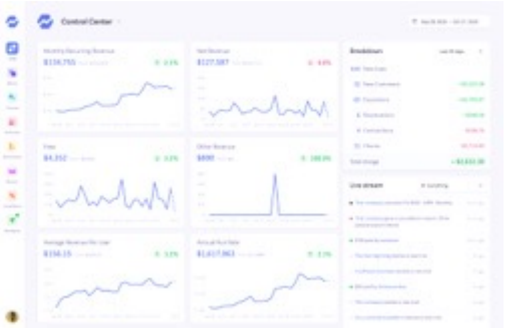
スクラッチ開発

疎結合な
「型」の組み合わせ

ハンズオンでの
「伴走支援」

「生成ai」の活用

失敗リスクを低減します！



SaaS・サブスクリプションのビジネス指標を分析および収益向上を支援します

700サービスの多産多死の経験の**GOODノウハウ**や**BADノウハウ**をご提供させていただきます。

運用後のご支援
・認知、滞留、会員化、利用促進、リピート

集客・交流支援もいたします
・プレス、ウェビナー/セミナー
・ユーザー交流会の開催

© Customedia Corp.

5. 【事例】JR東日本様「PeerCross」：ワーママの社外キャリア相談・交流サービス

人事ご担当者からは、安心して社外との繋がりが持てる点がメリットといった声をいただきました。

『なぜ実施？』
少子高齢化や人口減少による将来の旅客数の減少が見込れる中、非連続な新規事業へのチャレンジが必要であった為

「PeerCross」はJR東日本の公募制の**新事業創造プログラム**「**ON1000**（オンセン）」発のサービスで、書類審査を通過した後、実証実験と事業化審査というステージを通過して事業化を勝ち取った。
エクセルとメールや電話での人力でのマッチングの反響をみてシステム化に進むことになったが、本業とも異なり過去のノウハウがなく、不確実でチャレンジングな新規事業に多額の予算をかけることは難しかった。

そこで、ミニマムスタートできるカスタメディア社によりシステム化し、PoCをして**1年間のトライアル**を実施、累計約 **1,200** 組 **2,400** 名のマッチングが成立、約 40 回の座談会・セミナーを実施し、高い効果が確認された。

そこで、PoCの利用者からのサービスへの**改善点をヒアリング**と分析をして、サービスを一部ピボットしてシステムのリニューアルを実施し、**2024年1月**から**正式に本サービス**としての提供開始となった。

●「PeerCross」については下記を参考に

新規法人契約　お問い合わせ

公式サイトURL：https://www.peercross.jp/
弊社の紹介URL：https://www.kbb-id.co.jp/content/case/peercross/
インタビュー記事：https://incubationinside.jp/contents/jre-peercross

女性活躍・DE&I 推進に関する数値は人的資本の重要指標
PeerCross導入で、投資家や採用人材へのアピールに

育児が理由の離職者はほぼ0だが、復帰後の中長期的なキャリア形成のフォローができていない。

ワーキングマザーの価値観・境遇による個別状況に応じた支援が不足しており、主体的なキャリア形成支援をしたい。

5.【事例】小田急電鉄様：ママカレ

思う 誰かを 今日も
odakyu
climbers
Odakyu Innovation Challenge

climbers（クライマーズ）：
https://climbers.odakyu.jp/
小田急電鉄の**社内事業アイデア公募制度**「climbers」は、SDGsをはじめとした社会課題の解決に貢献する事業の実現を目指し、新規事業の創出に取り組う。

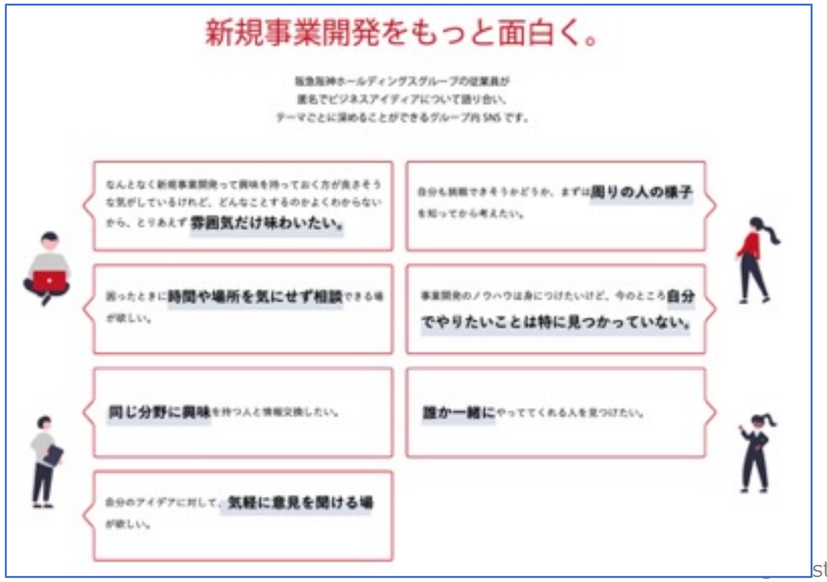
小田急電鉄は「**子育てしやすい小田急電鉄沿線**」を目指し「「自分らしい生き方」を目指す出産後の女性を応援し、SDGsの課題5「女性のエンパワーメント促進」を目指し、出産後のママにも自身を見つめ直し、向き合える仲間を増やし、社会と新たなつながりを作る場として「ママカレ」を運営されています。
2024年には、コミュニティ機能の強化を目的に、カスタメディアベースにリニューアルしました。

ゲーミフィケーションを含むオンラインコミュニティを複数手掛けていただき実績やノウハウから、弊社をご選択いただきました。

【事例】阪急阪神ホールディングス様： NEW-TONE

阪急阪神ホールディングス株式会社
NEW-TONE GATE

NEW-TONE（ニュートン）は、阪急阪神ホールディングスグループの従業員から、広く新規ビジネスアイデアを募集し、事業化を図る**事業提案制度**の仕組みです。
NEW-TONE-GATEは従業員が匿名でビジネスアイデアについて語り合いテーマ毎に深めることができるグループ内コミュニティです。



5.【事例】関西電力様：タスケアイKANSAI

関西電力 power with heart　タスケアイKANSAI

＼ 関西電力 はぴeみる電 会員限定サービス ／

タスケアイKANSAIとは?

タスケアイKANSAIとは、はぴｅみる電会員さま同士による暮らしの助け合いサービスです。
忙しくて時間がない、外出できずに用事ができなくて困っている方と、困っている方を助けられる方をつなぎます。
ちょっとした頼み事に、少しばかりの対価を添えてピッと送信。
頼み事に応えられる人が手を挙げることでご近所の「助け合い」を形成する仕組みです。

【事例】伊藤忠商事様：学リレ

ITOCHU 伊藤忠商事　学リレ フリマ

伊藤忠商事は、業界初となるリユース学生服や学用品を次世代に繋ぐCtoCプラットフォーム「学リレ」を立ち上げ、2024年春から全国の小・中・高校生を対象にサービスを開始。**学生服の値上がり**や**SDGs・環境配慮意識の高まり**を受け、「安く買いたい」「サステイナブルな選択をしたい」といったニーズに応える新たな流通網を提供します。

学リレは、在学生や保護者だけがログイン可能で、匿名性や安全性を確保し、校外への流出を防ぎます。サイズ変更にも対応し、首都圏の私立校を中心に約15校が参加しています。今後、参加校の拡大も予定しています。

学リレの特徴

- フリマサービス初の学用品専門のWEBサービス。
- 同じ学校の人のみ売買できる安心なECサイト。
- 売買は、保護者間のやり取りになるので、学校関係者の手間を削減。

ちなみに… 一般的なフリマアプリでは学生服の販売が禁止されています。
フリマアプリは目的外利用を防止するために、中古の学生服の売買を禁止しています。

© Customedia Corp.

5.【事例】マネーフォワード様「BizBASEコネクト」＋フローレンス様「こども冒険バンク」

Money Forward　BizBASE コネクト

本業が多忙な中、サイドプロジェク的なシステム構築にリソースが投下できないので、弊社がご支援しました

『BizBASEコネクト』は、『マネーフォワード クラウド』**公認メンバー**である**士業**同士のつながりをつくるマッチングサービス。課題を抱えている士業に対して、ニーズに応じた士業を紹介し、マッチング（引き合わせ）を行います。
士業事務所は、経営や事業などに関する悩みを抱えている際に相談できる同業のつながりが少なく、解決策が見つからないケースや、相談先を探すのに時間や工数がかかるといった課題があり、本サービスでは、経営や実務の悩みを相談できる「スポットメンターのマッチング」と、案件を依頼できる「士業同士のビジネスマッチング」の2つのマッチングが可能で、**満足度向上**のためにマネーフォワード様が構築。

2つ目3つ目のマルチプロダクト、コンパウンド戦略に最適

こどもたちのために、日本を変える Florence　こども冒険バンク

国内最大規模の認定NPO法人であるフローレンス様は、様々な事情により発生する**こどもの体験格差**という社会課題解決のため、体験が不足しがちな家庭が、企業が無料で提供した体験コンテンツを自由に選び申し込みができるプラットフォーム事業「こども冒険バンク」を立ち上げました。

様々な要因によって体験が不足しがちな家庭、経済的に厳しい状況の世帯：**世帯年収が400万円以下の世帯、ひとり親・実質ひとり親世帯**にサービス利用対象者を限定しています。

会員登録数は500世帯を目標としてスタートしましたが、開始から約1週間で目標登録数を突破し、2024年9月19日時点での「こども冒険バンク」会員登録数は808世帯となりました。当初想定していた登録数よりも反響がありました。

イベント系のマッチングサイト構築システムを複数手掛けていただき実績やノウハウから、弊社をご選択いただきました。

© Customedia Corp.

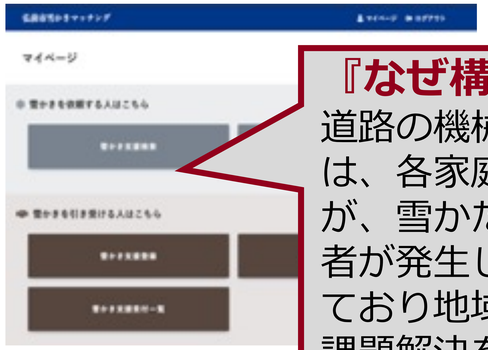
5.【事例】兵庫県 神戸市様「BE KOBE学生ナビ」＋「ぼらくる」、青森県 弘前市「雪かきマッチング」

KOBE　BE KOBE学生ナビ BE KOBE STUDENT NAVI　ぼらくる 神戸市ボランティアマッチングサイト

神戸の学生が充実した学生生活を送るとともに、神戸に愛着をもってもらうことを目的とした企業・行政などの地域社会と学生のつながりを創出する学生コミュニティネットワークサイトを構築。
2つ目として、NPOや地域団体等が募集するボランティア情報交流を支援する「ぼらくる」を横展開して構築。

2つ目3つ目のマルチプロダクト、コンパウンド戦略に最適

弘前市 Hirosaki City　弘前市雪かきマッチング



『なぜ構築したか？』
道路の機械除雪で発生する寄せ雪は、各家庭で処理するのが原則だが、雪かたづけができない除雪弱者が発生し、雪処理の苦情増加しており地域共助を活用した除雪の課題解決を図る必要があった。

別添1

シェアリングエコノミー活用推進事業　採択団体一覧

地域人材の活用		
団体名	地域課題	事業概要
青森県弘前市	・高齢者等の自宅玄関口における寄せ雪の除雪作業のマンパワー不足 ・雪の処理場所の不足	・学生等雪かきの手伝いができる地域住民を活用。 ・空きスペースの所有者を活用。
岩手県盛岡市	ひとり親世帯の所得の向上	ウェブデザインやデータ入力等のテレワーク可能な業務をアウトソーシングする民間企業とマッチング。

青森県弘前市が総務省「シェアリングエコノミー活用推進事業」に採択された高齢者を中心とする雪かたづけができない除雪弱者と地域住民の地域共助・マンパワーを活用するためのボランティアマッチングサービスを構築。

© Customedia Corp.

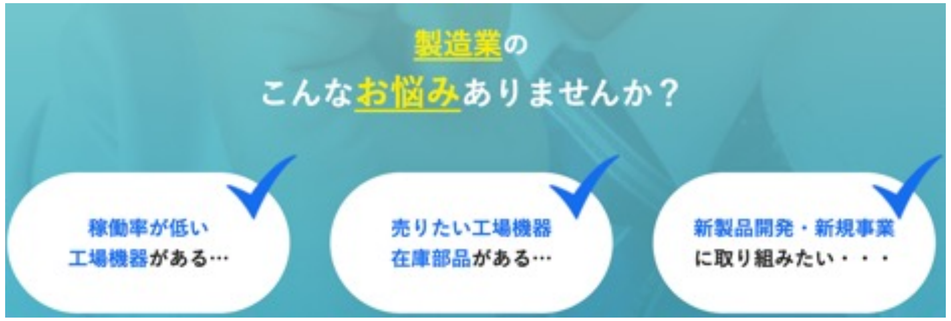
5.【事例】有休リソースとスキルをシェアリングする 製造業DXプラットフォーム「シェアプラ」

マッチング/
展示会・商材

中小製造企業が新しく事業を展開するために企業間での協力が必要と考え、ビジネスの共創と発展をサポートをするサービスで、有休して使っていない工場機器をシェアして、稼働していない時間を有効活用したり、企業間で工場機器・在庫部品の売買をすることができます。

1.企業間で工場機器のシェアリングができる
2.工場機器や在庫部品を直接売買できる
3.知識やニーズなど、スキルも共有可能

必要な機器を手に入れるだけではなく企業同士がつながり、新規事業や新たな販路を開拓することができます。



北日本新聞（2022年10月25日付）に掲載

遊休機器、有効活用
サイトでレンタル・売買
日本セック
中小企業をマッチング

日刊工業新聞（2022年11月8日付）に掲載

設備貸し借り・売買仲介
日本セック 技術や販路共有
中小製造業の交流促進

日経トレンディ（2022年12月4日発売）に掲載

© Customedia Corp.

5.【事例】日鉄興和不動産：マンション居住者向け シェアリングエコノミー ＋ コミュニティサービス「シェアコム」

GOOD DESIGN AWARD 2022年度受賞

受賞対象名：集合住宅
[リビオレゾン松戸ステーションプレミア]
https://www.g-mark.org/award/describe/54113?token=9PrJon2HoH

弊社とシェアコムを共同開発した日鉄興和不動産株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：今泉 泰彦）が開発した新築分譲マンション『リビオレゾン松戸ステーションプレミア』（総戸数 112 戸、千葉県松戸市本町）は、公益財団 法人日本デザイン振興会が主催する「2022年度 グッドデザイン賞」の受賞となりました。

ONE LIFE LAB × カスタメディア CUSTOMEDIA
日鉄興和不動産

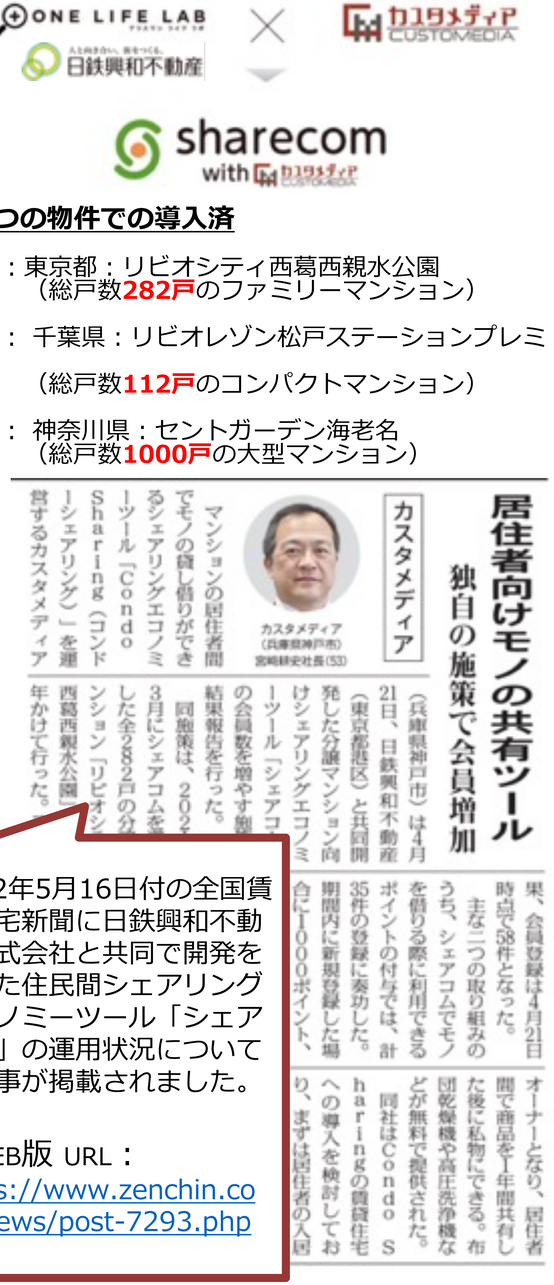
sharecom with カスタメディア CUSTOMEDIA

3つの物件での導入済

1：東京都：リビオシティ西葛西親水公園
（総戸数**282戸**のファミリーマンション）

2： 千葉県：リビオレゾン松戸ステーションプレミア
（総戸数**112戸**のコンパクトマンション）

3： 神奈川県：セントガーデン海老名
（総戸数**1000戸**の大型マンション）



カスタメディア

居住者向けモノの共有ツール
独自の施策で会員増加

カスタメディア（兵庫県神戸市）宮崎耕史社長（53）

マンションの居住者間でモノの貸し借りができるシェアリングエコノミーツール「Condo Sharing（コンドシェアリング）」を運営するカスタメディア（兵庫県神戸市）は4月21日、日鉄興和不動産（東京都港区）と共同開発した分譲マンション向けシェアリングエコノミーツール「シェアコム」の会員数を増やす施策の結果報告を行った。

同施策は、2022年3月にシェアコムを導入した全282戸の分譲マンション「リビオシティ西葛西親水公園」で1年かけて行った。

果、会員登録は4月21日時点で58件となった。

主な二つの取り組みのうち、シェアコムでモノを借りる際に利用できるポイントの付与では、計35件の登録に奏功した。期間内に新規登録した場合に1000ポイント、オーナーとなり、居住者間で商品を1年間共有した後に私物にできる。布団乾燥機や高圧洗浄機などが無料で提供された。

同社はCondo Sharingの賃貸住宅への導入を検討しており、まずは居住者の入居

2022年5月16日付の全国賃貸住宅新聞に日鉄興和不動産株式会社と共同で開発を行った住民間シェアリングエコノミーツール「シェアコム」の運用状況についての記事が掲載されました。

▼WEB版 URL：
https://www.zenchin.com/news/post-7293.php

5.【事例】野村不動産株式会社：マンション居住者向け シェアリング＋共用部予約（IoT）

プラウドシティ大津京 総戸数：全357戸

野村不動産様の滋賀県の大津市のプラウドシティ大津京にて、共用部予約やコミュニティや外部サービスの連携など次世代のライフスタイルを実現するプラットフォームとして本サービスを採用をしていただいております。

シブタニ様のハンズフリーシステムと予約システムのプログラムを連動することで、予約管理者（＝フロントスタッフ、管理事務員様）が不在の時間帯でも、鍵の受け渡しをすることなく、利用者所有のTebraキーのカードリーダにかざすことで鍵の開錠が可能になります。

▼共用部予約　▼備品予約　▼シェアブック予約（青山ブックセンター）

▼プラウドシティ大津京 販売ホームページ

https://www.proud-web.jp/mansion/w131220/bigproject/service.html

© Customedia Corp.

6.ビジネスモデル

最初から大きくでなく**小さく**始め**成長**に応じて**ステップアップ**が可能

【ビジネスモデル】

① 土台の「型」
- 初期費用
- 月額費用

＋

② カスタムの「型」
- 初期費用
- 月額費用

＋

③ 「伴走支援」
- 初期費用
- 月額費用

【価格体系】

ライセンスは自由度に応じてアップグレードをする必要があり、後から変更が可能です。

ライセンス種別		スターター	スタンダード	エンタープライズ	オンプレミス
サーバ		共用ASP	共用ASP (専用ASP)	専用ASP	自前で必要
標準機能		○	○	○	○
オプション		○	○	○	○
カスタマイズ		×	△ 一部不可	○	○
外部Api連携		×	×	○	○
脆弱性診断		×	×	○	○
自社で開発		×	×	×	○
費用イメージ	初期	100-150万円	350-500万円	950万円～	ASK(都度見積)
	月額	2万円～	5万円～	10万円～	ASK(都度見積)

※上記の費用は、あくまでも費用のイメージであり、実際の金額は実施する内容に応じて異なり、幅を超える事もあります。

土台部分は、疎結合な「型」を組み合わせることで、迅速かつ低コストで初期構築を実現します。
初期費用は、標準機能のライセンス料、カスタマイズ開発費用、外部サービスの利用料で構成されます。
プラットフォーム稼働後は、月額のサブスクリプション料金（システム保守やサーバー管理）によって安定した収益を確保します。
さらに、PMF達成を目指したデータ分析、マーケティングや成長支援など、顧客の成長に寄り添う高付加価値のオプションサービスを提供し、収益拡大を目指します。

© Customedia Corp.

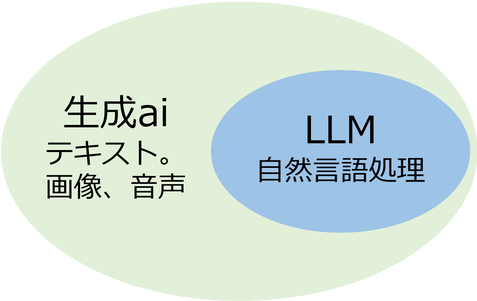
7.将来の展望：新領域・新技術へのチャレンジ

①スケーラビリティ向上：セルフサーブ化/MSAの促進

カスタマイズの労働集約性を軽減し、**スケーラビリティ**を向上させるために、より効率的な「型」化を促進します。
具体的には、よくあるカスタマイズのパターンをモジュール化やテンプレート化して共通提供し、管理画面からの**セルフサーブ化**を推進することで、効率を向上させます。

さらに、**MSA（マイクロサービスアーキテクチャー）**で、各サービスを独立して開発・デプロイすることで、必要に応じた部分的なスケールアップやスケールアウトが可能になり、システム全体の柔軟な**スケーラビリティ**を実現します。

②生成AI/LLMのさらなる活用



東大松尾研発スタートアップDeepcraft様のAIノウハウを活用し、弊社の700サービス実績データに基づく多産多死のデータベースと生成AIを**「型」**や**「伴走支援」**と連携させることで、従来は不確実性が高かった新規事業の立ち上げプロセスを体系化し、**失敗確率の低減**を目指します。

MACC × Deepcraft　松尾・岩澤研究室 MATSUO-IWASAWA LAB U TOKYO

東大 松尾研発スタートアップ企業と業務提携

③特化させたバージョン：InB HRシェア大手社内向け展開

オフィスや家庭での社員のモノやコトのリソースをマッチングをする**社内向けのシェアリングサービス**のニーズが高まっています。
①**オフィス**では、機器やスキルなどを社員間で共有することで、リソースの無駄をなくし、コストを削減し、資源の有効活用と環境負荷の軽減を図り**SDGs**の取り組みに貢献します。

②**家庭**でも家庭用品やスキルを共有し、コスト削減と環境に優しい文化の育成と関係強化につながり、**WellBeing**に寄与します。

貢献に応じてポイントを付与し履歴や意思決定プロセスを改ざん不可能な形で記録し、**ガバナンストークン**を活用し**DAO的な活用をして**、人的資本を最大化し、エンゲージメントの向上を図る。

④特化させたバージョン：地方創生向け展開

多様な地域シェアリングコミュニティを構築でき、地域情報の共有を通じて地域の絆を深め、互助と共生の精神に基づくシェアリングエコノミーや温かなコミュニティに特化したバージョンを構築。

© Customedia Corp.

7.将来の展望：新領域・新技術へのチャレンジ In HRシェア(シェアリングエコノミー領域の新展開)

当社は、シェアリングエコノミーのマーケットは、個人間取引のプラットフォーマーの勃興に始まり、次にビジネスプラットフォームとして拡大し、最後には当たり前の社会ツールとして利用される第３世代にまで進んでいくと考えています。当社は、その変遷を睨んで当社のプロダクトを進化させ、戦略的に事業を展開していきます。

1.0

～2018年

CtoCのシェアエコビジネスが拡大し、プラットフォームビジネスのリーダーが誕生しています。新たな分野で、多くの個人起業家がプラットフォームビジネスに挑戦し始めています。

2.0

～2021年

企業が「所有からシェアへ」の経済概念を新規事業や社会貢献事業に導入し、国や地方自治体もシェアエコで地域課題に取り組み始めています。これに伴い、関連ビジネスも拡大しています。

3.0

シェア前提のサブスクリプションやSDGs対応によるシェアエコが標準化し、シェアリングは日常的なツールに。多様なシェアツールを用いた消費や経済活動が、あらゆる分野で当たり前となります。

4.0G

コミュニティ内ではシェアを前提とした購買活動が行われ、組織内ではシェアを前提とした組織づくりや資源分配が行われるようになる。

シェアが当たり前な社会の形成、成長。

MASE 2.0

- シェアBUY
- シェアHR
- シェアERP

7.将来の展望：新領域・新技術へのチャレンジ　In HRシェア(シェアリングエコノミー領域の新展開)

何年も倉庫で眠っている備品、得意分野で才能を活かせてない人材・・・
会社で仕事をしていれば、社内のリソースが有効に活用できていないと感じる事もあるのではないでしょうか？

ヒト、モノ、カネ
ブランド、データ・・

大手企業が持つ膨大なリソース、アセットを最大限に活用する

7.将来の展望：新領域・新技術へのチャレンジ　In HRシェア(シェアリングエコノミー領域の新展開)

＜適用する場所＞

①オフィスでは、機器やスキルなどを社員間で共有することで、リソースの無駄をなくし、コストを削減し、資源の有効活用

②家庭でも家庭用品やスキルを共有し、コスト削減と環境に優しい文化の育成と関係強化につながり、

＜適用する範囲＞

＜国内/国外＞

- 現役従業員
- 現役従業員の家族
- アルムナイ(OBOG)従業員
- 副業フリーランス関係者

＜4つのシェア＞

01
オフィスでの
モノのシェア

使っていない会議室・作業スペースやツール・機材などの有効シェアを実現

02
オフィスでの
コトのシェア

教材・マニュアル・ナレッジやスキルやコミュニケーションのシェアを実現

03
プライベートの
モノのシェア

本や使わなくなったベビーカー、ゴルフ用品などプライベートのモノのシェアも可能

04
プライベートの
コトのシェア

プライベートで培った趣味やライフワークに関するスキル・経験をマッチングも可能

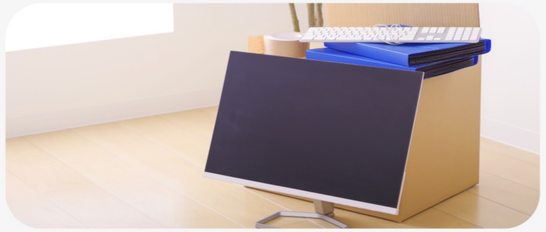
コスト削減とエコ活動を通じてSDGsへの貢献を実現するとともに社内コミュニケーションを促進し、従業員のウェルビーイング向上にも寄与

社員同士のナレッジシェアリングでスキル＆モチベUPの効率化を実現

組織やチームの課題に合わせて各々のスキルや知識、教材、DVDや動画コンテンツなどをシェアすることでスキルアップや従業員エンゲージメントの向上に繋がります。

人材資本を可視化 企業の人的資本経営をサポート

プロフィールやスキル共有機能導入で人材資本を可視化。効率的な教育制度の構築や自動化も可能に！企業の持続可能性と生産性の向上・従業員の資源最適化に繋がります。



個人間や部署間の不用品シェアで時間の無駄と経費の無駄を削減

個人間や部署間の不用品シェアで、コスト削減に止まらずCO2排出量の削減、脱炭素化を推進、カーボンニュートラルの達成気候変動対策に寄与、SDGsへの貢献にも繋がります。

ポイント制度で社員のモチベーション コミュニケーションの向上に貢献

ポイント制度で献に応じてインセンティブを付与し、社員が利活用するモチベーション向上や貢献評価の透明性を高めます。ゲーム感覚で楽しむことで継続利用の促進も！

© Customedia Corp.

7.将来の展望：新領域・新技術へのチャレンジ　In HRシェア(シェアリングエコノミー領域の新展開)

インビーエイチアール
InB HRシェアのポイント

楽しく

ゲーム感覚で利用できる
ポイント付与＆インセンティブ機能も実装可能！

機能が豊富にあるので、部署ごとに評価制度を設けたり共同プレイでチームの連携を高めたり、活用方法は無限です。貢献度に応じてインセンティブを付与することも可能！モチベーションUPはもちろん、帰属意識やパフォーマンスUPにも効果大！働きがいのある職場を目指して整備することは、ウェルビーイングの向上（SDGsの貢献）にも繋がります。

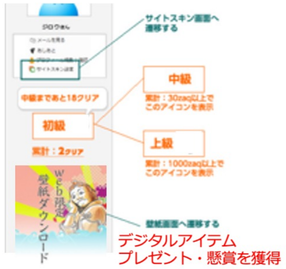
DAOの活用で意思決定力の育成を促進！

取引履歴や意思決定プロセスを記録するトレーサビリティ機能やがなバンストークンを活用したトークン中央管理者を介さずに意思決定を行う仕組（DAO）の導入で、組織内のメンバーが自発的に貢献を評価し合い、その貢献に応じた報酬システムを自律的に運営することが可能です。

シェアリングエコノミーの社内応用に加え、DAOを活用したインセンティブ制度が、組織全体の活性化と透明性を促進し、持続的な成長を実現するための強力なツールとなります。

サービスに「ゲーム的な要素」を入れて、利用者の継続利用促進につなげる事

行動、評価に対してミッションクリア、経験値が溜まるレベルアップしていく成長、階級（ランク）の概念 バッジ、トロフィーあげたりするご褒美制度 、他人と比較、切磋琢磨。複数共同プレイ 成長の概念、合体・組み合わせの概念 等からサイト毎に適合する要素を取り入れる事でゲーム的な要素が加わり、サイトの参加度合いやモチベーションが向上します。



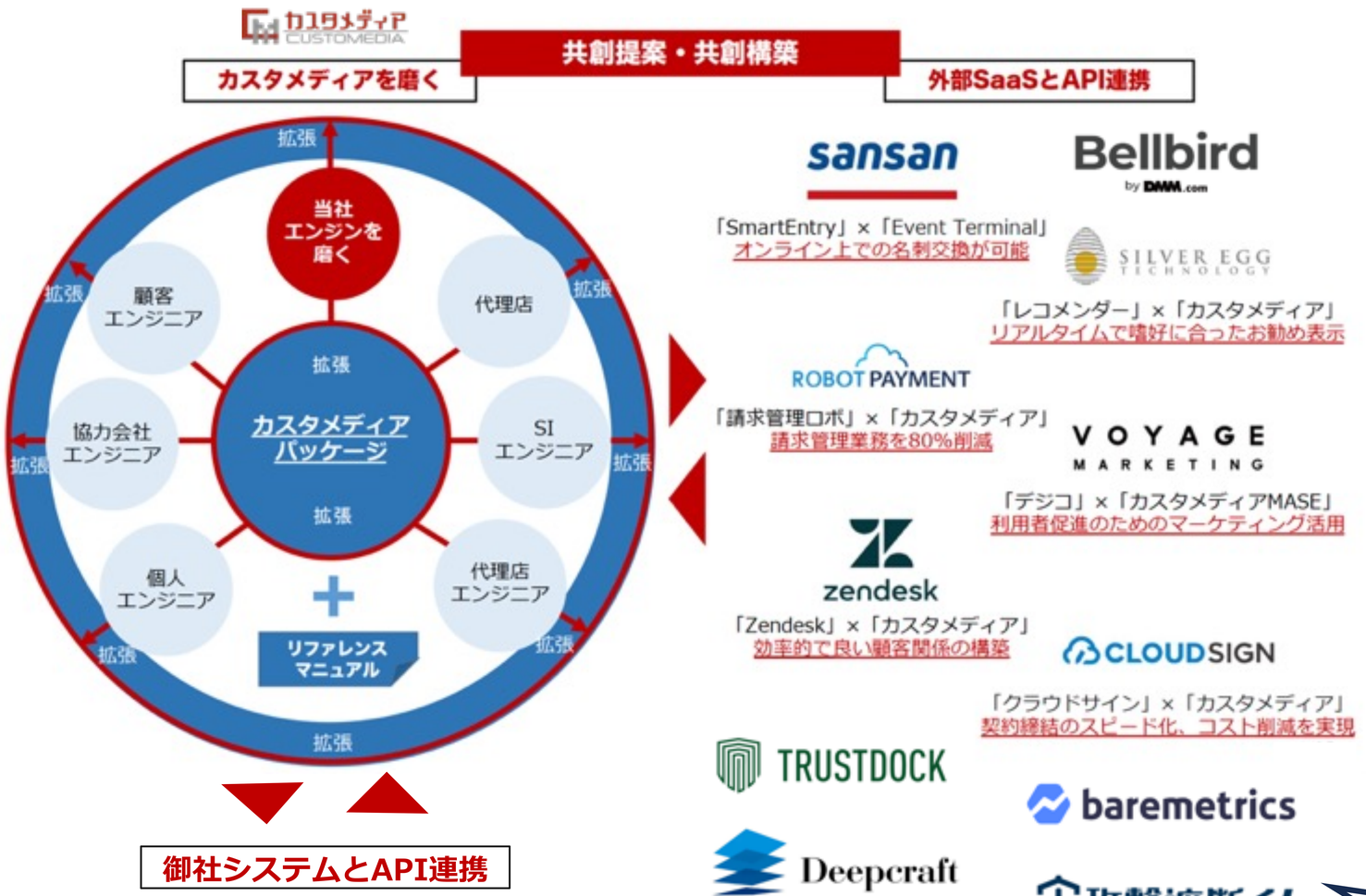
サイトのリピート率のアクティブ率が改善されます

・疑問点に回答が欲しい	・30ポイント
・プロジェクトの応援がほしい	・100ポイント
・翻訳して欲しい	・50ポイント

7.将来の展望：アライアンス・協業について

隣接してシナジーある販社/商社/代理店や事業会社やSaaS等のプロダクトとの連携で、顧客の利便性向上や解約リスク低減を図り、相互の市場浸透を通じ持続的な成長を実現します。

▼自社プロダクトとの共同アライアンス・協業先（一例）



▼アライアンス先のイメージ

販社、商社	制作会社 SIer	広告代理店 コンサル	自社プロダクト SaaS

●販社や商社の皆様へ
手離れ良いプロダクトとして、クロスセルやアップセルの新たな機会をご提供いたします。

●制作会社やSIerの皆様へ
自社でできる部分は社内で対応し、それ以外を弊社に委託することで、柔軟かつ効率的にご活用いただけます。

●広告代理店やコンサルティング会社の皆様へ
社内対応では高コストな業務を、低価格でパッケージ化されたソリューションとして迅速にご提案可能です。

●自社プロダクトをお持ちの皆様へ
プロダクトを組み合わせることで、隣地拡大して相乗効果を生み出す取り組みにご活用いただけます。

双方の事業成長につながるシナジーのある、アライアンス先を募集しています！

© Customedia Corp.

Appendix

- 事例紹介

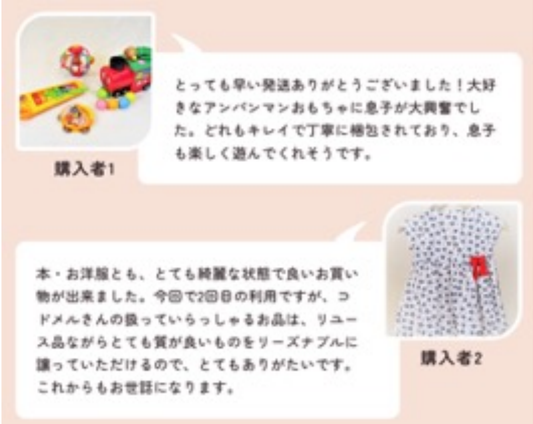
株式会社日本保育総合研究所（JPホールディングスグループ）様「コドメル」：不用品シェアリング

株式会社日本保育総合研究所
JP HOLDINGS GROUP

全国で300以上の保育園と学童クラブ・児童館を運営

会員数1.3万人！ コドメル

コドメルは、「アスク」、「GENKIDS」といった幼児児童向け施設を、全国309箇所を運営する業界最大手のJPホールディングスグループの日本保育総合研究所様が運営する子育て応援プラットフォーム。
こども用品を捨てるのではなく次の世代に託したいというママ・パパの声から始まったサービスで、今では会員1.3万人のプラットフォームになりました。



日本保育サービス　SMBC　アイン保育園　Gakken ほいくえん

「BabyTech® Awards 2022」の保護者支援サービス部門にて大賞に選ばれました。全国で200以上の保育園の運営しているスケールメリットを活かした子育て支援と資源の有効活用・環境保全といったSDGｓの取り組みを両立している他にはないサービスであることが高く評価されました。

© Customedia Corp.

長野県 伊那市様「心むすび」：地域コミュニティ・シェアリング

伊那市
INA-CITY

人と自然とこころをむすぶ
コミュニティサービス
こころむすび

伊那市の助け合いシェアリングエコノミーサイト。サスティナブルで豊かな暮らしをみんなでつくろうをテーマに、思いやりの心を結ぶクラウド上のニーズとシーズのマッチングにより、人も自然も豊かになる地域互助や環境活動を促進します。

『なぜこれをしようとしたか？」
地方創生の移住定住促進等のための『地方創生アルカディア構想』の一環で、「人と人のこころをむすび、人も自然も豊かにできる」やさしい場を作りたいという想いから

© Customedia Corp.

創価大学キャリアセンターが学生に提供する就職・求人サイト「キャリナビScout!」

マッチング/
求人

「キャリナビScout!」は創価大学キャリアセンターが学生に提供する**就職・求人サイト**です。
学生は自身のプロフィールを登録し、自身の希望する企業を検索してエントリーすることができます。
登録されている学生のプロフィールやPRポイントを見て、**企業が学生を選びオファーをする**ことも可能です。

■ サイトの特徴

創価大学専用のスカウト型求人サイト

企業側から**採用を検討したい学生にオファーすることができます。**学生側が応じた場合、個人情報を取得し、採用試験の流れなどの説明を受けることができます。もちろん、学生側からアプローチすることもできます。

履歴書のようなプロフィールを登録可能

「キャリナビScout!」で登録するプロフィールは、実際に企業に見てもらうためのプロフィールになっています。プロフィールには、基本的な情報のほか、ガクチカなどの細かい情報を動画付きで公開が可能です。

キャリアセンターならではのサポート

「キャリナビScout!」は、創価大学キャリアセンターが運営しており、登録されている企業に卒業生の雇用があったかどうかなど、**他の求人サイトでは知り得ない情報**を提供してもらうことができます。

新しいカタチで学生の想いや考えを伝え、企業とつながる求人サービス！

© Customedia Corp.

富裕層インバウンド専門のBtoBプラットフォーム「Luxury Japan Virtual Travel Market」

マッチング/
展示会・商材

Luxury Japan
with Club Concierge

LJTMでは**海外に行くことなく**、24時間365日、審査基準をクリアした国内・海外の**優良バイヤーとオンラインで商談できます。**これから本格的に海外の富裕旅行者を誘客したいとお考えの事業者・自治体の皆さまにご活用いただけるサービスです。

■ サイトの特徴

Meetings	Matchmaking	Promotion
アポイント調整、商談まで**全てオンライン上で完結**。富裕層観光を手がける旅行会社監修の下、ラグジュアリーツーリズム商談で必要な機能を搭載しています。	**LJTMはラグジュアリーツーリズムに特化したプラットフォーム。24時間365日、審査基準をクリアした国内・海外の優良バイヤーとオンラインで商談できます。**	ラグジュアリーツーリズムを専門にご紹介する24時間動画配信サービスで、**世界の富裕層旅行**バイヤーに情報を発信することができます。（対応言語：日・英）

ラグジュアリーツーリズムに特化したプラットフォーム！

© Customedia Corp.

フォトスタジオの検索・予約サービス「フォトッチ」

フォトッチ

Canon Japan

シェアエコ/空間

「フォトッチ」は、ご家族やお子様の撮影を行うフォトスタジオの検索・予約サービス。
「フォトッチ」は、写真好きな社員が厳選したスタジオをご紹介。
撮影の合間もご家族の思い出となる場所をご提供。
当日は撮影を楽しんでいただけるように、利用料金は事前決済。
事前にスタジオの雰囲気や担当者を知り、ストレスなく楽しくフォトスタジオを利用できるサービス。

■ サイトの特徴

写真好きの社員が厳選したフォトスタジオをご紹介！

スタッフが家族で実際に利用して本当にいいと感じた場所だけをご紹介。
「料金がいくらになるのか分からない」など不安を感じず撮影を楽しむことができるように、事前決済を採用。

好みのシーンから、フォトスタジオを簡単検索可能！

好みのシーン、衣装のレンタルの有無や、フォトスタジオの立地・撮影時の条件など、**こだわりの条件で検索**!
より利用者の希望を叶えたフォトスタジオを探すことが可能に！

写真に関するイベントやフォトスタジオで撮影するポイントをご提供！

フォトスタジオでの撮影を**さらに楽しむための情報を随時更新。**
何年、何十年経っても撮影時のことや、その時の気持ちを思い出すことができるような1枚を撮影するための情報が満載。

利用者の希望を叶えたフォトスタジオ、簡単に検索・予約できるサービス！

© Customedia Corp.

文具を含む勉強ツールに特化したクチコミアプリ「meeket!（ミーケット）」

リリース時点で1,000件を超える勉強ツールの投稿

KOKUYO

ファン
コミュニティ

「meeket!（ミーケット）」は、コクヨ株式会社が運営する、文具を含む勉強ツールに特化したクチコミアプリです。「自分に合った勉強ツールや勉強方法がわからない」といった中高生の困りごとに対して、自身にぴったりの勉強ツールに出会えて、快適な学習環境づくりをサポートするアプリを、コミュニティサイト・会員制SNS構築パッケージ型システム「カスタメディア」で構築しました。

■ サイトの特徴

勉強ツールに特化した、中高生のリアルな声が集まる！

中高生たちの文具に関するリアルなクチコミが集まっています。ユーザー属性での検索ができ、**プロフィールに登録されている情報から、自分と同じ学年・志望校・性格タイプ・得意教科など、自身自分のプロフィールに近い人のクチコミを検索**できます。

目標や学びスタイルなどからぴったりの勉強ツールに出会える!

「meeket!」では、実際に勉強で使用したユーザーがオススメの理由や使い方などを紹介しています。**SNSのように、文章と画像で自身の勉強ツールを投稿し、シェアすることができます**。

「こんな勉強ツールないのかな？」が質問できる！

検索結果一覧にある「教えて！」の機能を使うことで、質問をすることができます。他のユーザーの「教えて！」を見て、自分自身も“知りたい”と思った場合は、**「私も知りたい！」で賛同してクチコミを集めることもできます。**

コミュニティで口コミを集める仕組み、工夫でユーザーコミュニティを確立

© Customedia Corp.

toC向けの 趣味や仕事で使う金属部品・製品のオーダープラットフォーム 「Co-In」

現在、日本の製造業はBtoBの取引が基本です。
ある一定量以上のオーダー数と、専門知識が必要な製作図がなければ、一般の方が製品の製造を依頼をすることはないでしょう。
しかし、日本の製造業界には、オーダーメイドの多品種少量生産を実現できる技術、設備を持っている企業があります。

一般消費者の「こんな部品があれば、使いやすいのに」
「ここの重さをもう少し、調整できたら安定するのに」
という想いと、製造企業の「自社の技術を広く知ってもらいたい」
「一般消費者への販路拡大の糸口がほしい」
という想いをマッチングさせるのが「Co-In」です。

企業は、個人の消費者が自社で対応可能なオーダーメイドアイテムの登録があれば、受注することができます。
また、自社の得意分野を活かした受注生産アイテムを出品することもできます。
そのため、営業部門を持たない企業であっても、一般消費者へ販路を拡大することが可能となります。

© Customedia Corp.

中古設備の国内外の売買を画期的に変革するプラットフォーム「 Machine Freak 」

「Machine Freak（マシンフリーク）」は、中古設備の国内外の売買を画期的に変革するプラットフォームです。
このプラットフォームは、株式会社MAXET様の強力な海外ネットワークを生かし、国境を越えた機械設備の流通を促進します。日本国内のみならず、世界中のユーザーが集うこのサービスは、中古設備の売り手と買い手を直接繋ぎ、取引の可能性を広げます。

最先端の英語翻訳機能を装備しており、海外からの問い合わせも、手間をかけずに瞬時に理解できます。サイト上の直感的なチャット機能を通じて、全てのやり取りをリアルタイムで行うことが可能です。
これにより、言語の壁による不安を解消し、世界中のパートナーとスムーズに交流できます。

取引成立後の輸送を全面的にサポートし、国内外問わず安心と信頼のサービスを提供します。陸送、海運、空輸など最適な輸送手段を提案・実施し、さらに目的地での設備据え付けや設定のサポートも対応。総合的な輸送サポートにより、課題を解決しスムーズな導入を実現します。