

# 安全書類管理システム

## 事業計画書

Lark Base プラットフォーム

市場機会	TAM 4,800 億円
目標 ARR	11.5 億円 (3 年目)
導入企業	3,000 社 (3 年目)
投資回収	1.1 ヶ月

作成日: 2025 年 11 月 21 日  
バージョン: 1.0

## Contents

<b>1 エグゼクティブサマリー</b>	<b>2</b>
1.1 事業概要	2
1.2 市場機会	2
1.3 収益目標（3年後）	2
<b>2 システムアーキテクチャ</b>	<b>3</b>
2.1 全体構成図	3
2.2 データモデル（ER図）	4
<b>3 業務フロー</b>	<b>5</b>
3.1 リース発注フロー	5
3.2 安全管理フロー	6
<b>4 市場分析</b>	<b>7</b>
4.1 建設業界の現状	7
4.2 業界課題	7
<b>5 競合分析</b>	<b>8</b>
5.1 主要競合サービス	8
5.2 差別化ポイント	8
<b>6 値格戦略</b>	<b>9</b>
6.1 料金プラン	9
6.2 競合比較	9
<b>7 Go-to-Market 戦略</b>	<b>10</b>
7.1 フェーズ別展開	10
7.2 販売チャネル	10
<b>8 収益予測</b>	<b>11</b>
8.1 3年収益モデル	11
8.2 ユニットエコノミクス	11
<b>9 推奨アクションプラン</b>	<b>12</b>
9.1 Top 3 アクション	12
<b>10 まとめ</b>	<b>13</b>
10.1 投資対効果	13
10.2 成功要因	13

## エグゼクティブサマリー

### 事業概要

Lark Base プラットフォーム上に構築した、建設業向け統合安全書類管理システムを中小建設会社・専門工事業者向けに提供する SaaS ビジネス。

#### KPI

製品構成	37 テーブル	8 サブシステム統合
自動化	29 ビュー	50+ リンク関係

### 市場機会

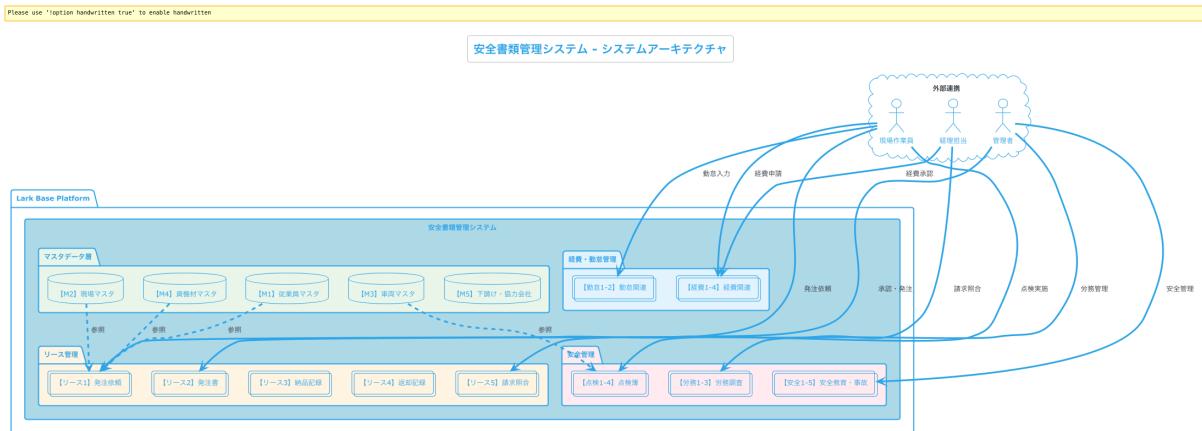
- TAM: 4,800 億円（建設業 DX 市場全体）
- SAM: 960 億円（安全管理・労務管理 SaaS）
- SOM: 48 億円（中小企業向けセグメント）

### 収益目標（3 年後）

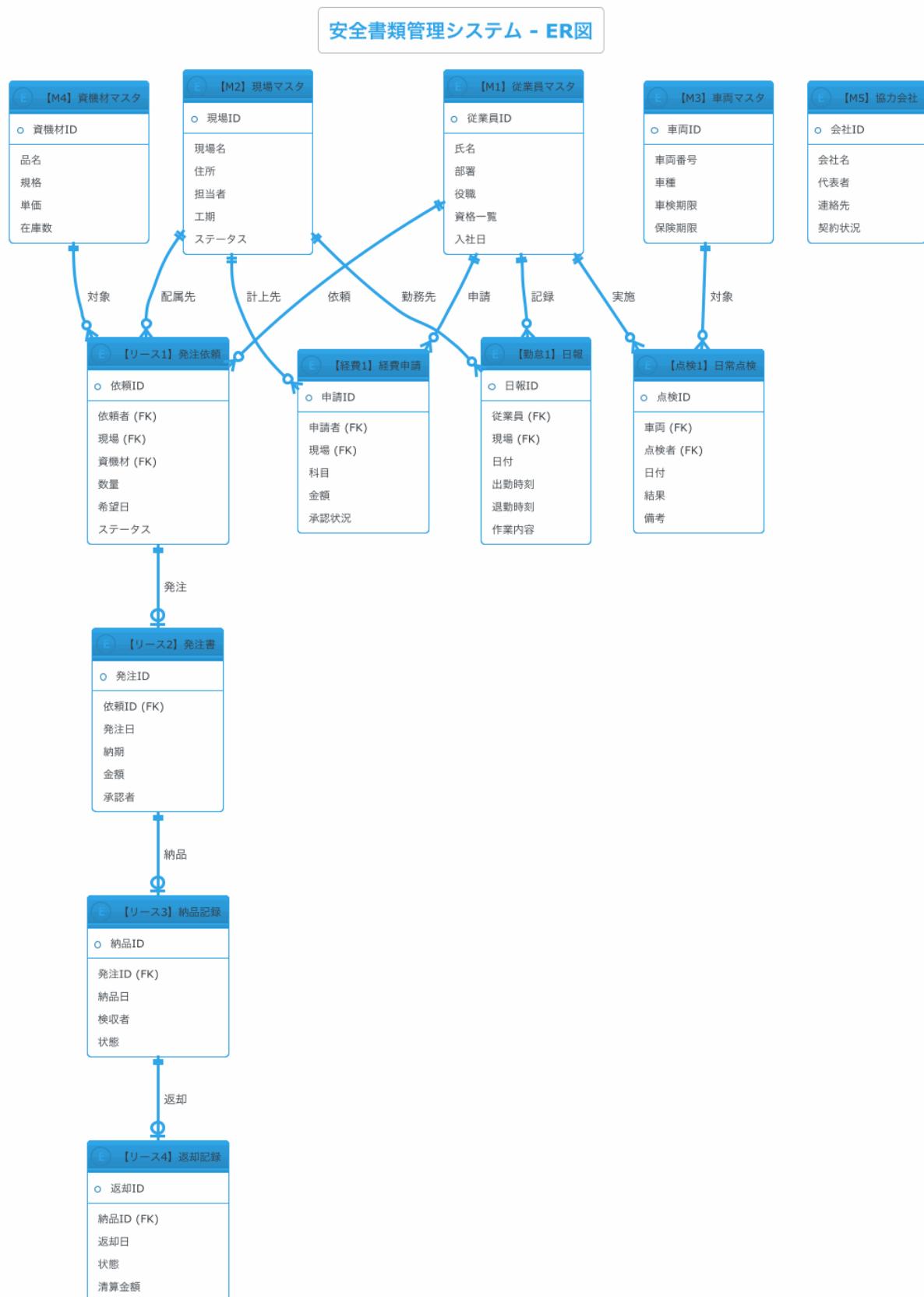
指標	1 年目	2 年目	3 年目
導入企業数	300 社	1,200 社	3,000 社
ARR	9,000 万円	4.3 億円	11.5 億円
営業利益率	-30%	5%	20%

## システムアーキテクチャ

### 全体構成図

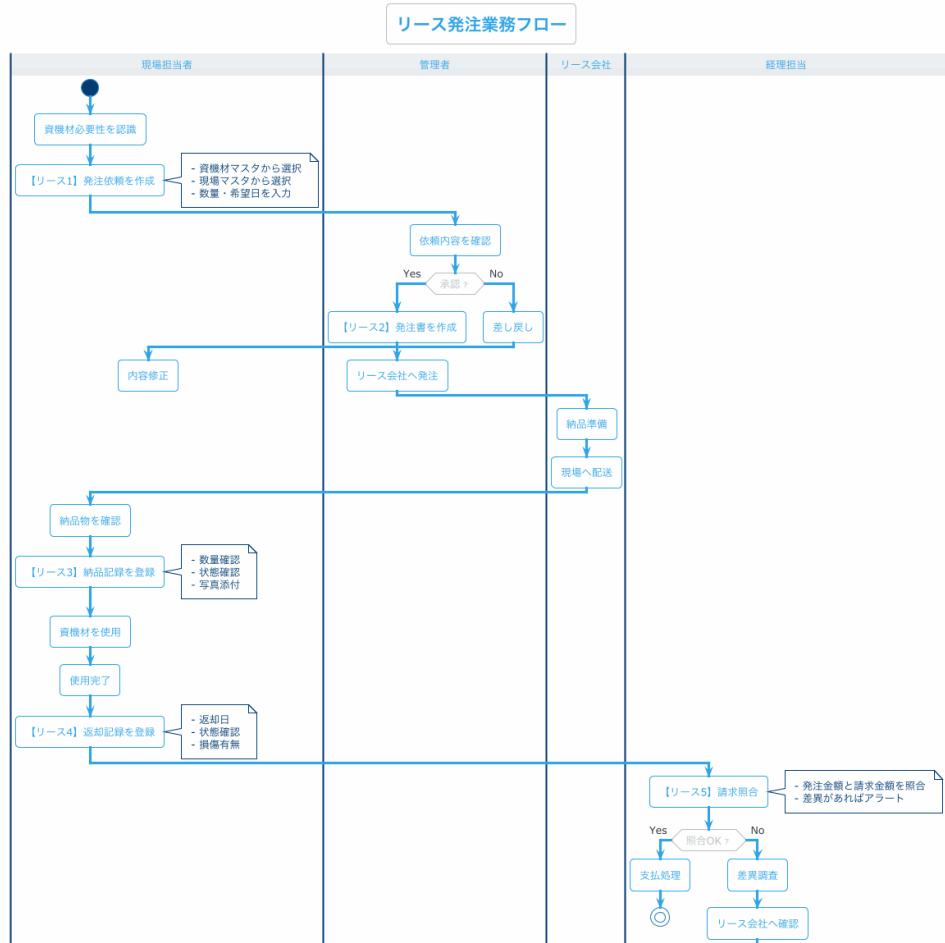


## データモデル (ER 図)

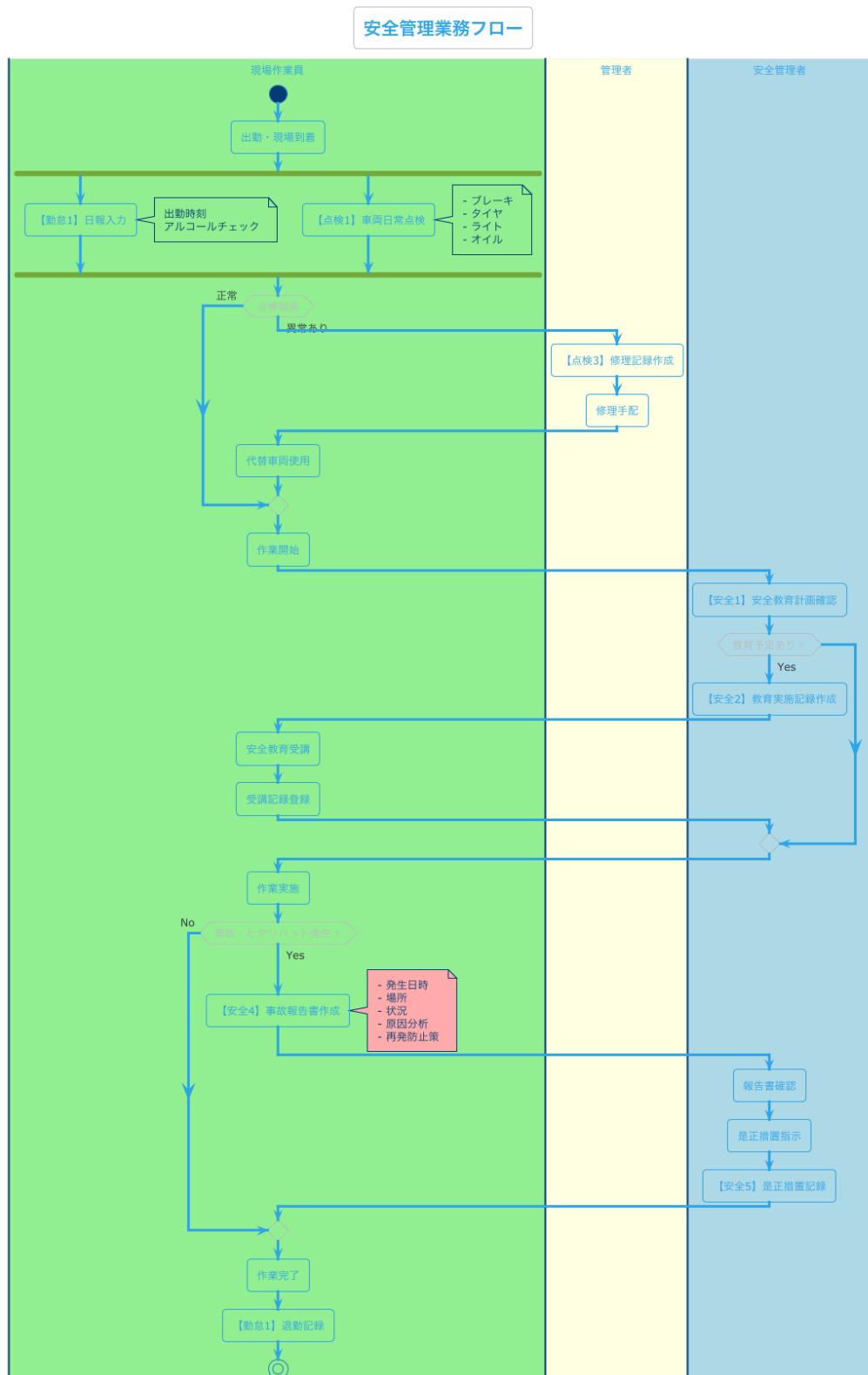


## 業務フロー

### リース発注フロー



## 安全管理フロー



## 市場分析

### 建設業界の現状

#### 市場規模

- 建設市場全体: 約 62 兆円 (2024 年)
- 建設業許可業者数: 48.4 万社
- 建設業就業者数: 477 万人

### 業界課題

- 2024 年問題への対応 - 時間外労働上限規制の適用開始
- 労働力不足 - ピーク時比 30% 減、高齢化進行
- DX 化の遅れ - 紙ベースの書類管理が主流
- 法規制の強化 - 安全衛生法改正への対応

## 競合分析

### 主要競合サービス

サービス	初期費用	月額	導入社数	特徴
グリーンサイト	~30 万円	~6 万円	10 万社	業界標準
ANDPAD	10 万円	3.6 万円~	21 万社	総合管理
Buildee	要問合せ	高価格	1.7 万件	大手向け
現場 Plus	1 万円	1 万円~	6 万社	中小向け
当社	0 円	9,800 円~	-	統合型

### 差別化ポイント

- ① サブシステム統合 - 競合は 2-3 機能のみ
- ② ノーコードカスタマイズ - Lark Base 基盤で柔軟対応
- ③ 導入スピード - 最短 2 週間 (競合は 1-3 ヶ月)
- ④ コストパフォーマンス - 競合の 50% 以下

## 価格戦略

### 料金プラン

プラン	月額	従業員数	現場数	推奨顧客
ライト	9,800 円	30 名まで	5 件まで	専門工事業者
スタンダード	29,800 円	100 名まで	20 件まで	中小建設会社
プロフェッショナル	59,800 円	無制限	無制限	中堅建設会社

### 競合比較

- グリーンサイト比: **77% 削減**
- ANDPAD 比: **50% 削減**

## Go-to-Market 戦略

### フェーズ別展開

フェーズ	期間	目標	主要施策
I. PMF 検証	0-6 ヶ月	100 社	パイロット・紹介
II. 初期成長	7-12 ヶ月	300 社	デジタルマーケ
III. スケール	13-24 ヶ月	1,200 社	パートナー展開
IV. 市場リーダー	25-36 ヶ月	3,000 社	ブランド確立

### 販売チャネル

- 直販 (60%) - インバウンド中心
- パートナー (30%) - 税理士・社労士・建材商社
- 協会連携 (10%) - 建設業協会セミナー

## 収益予測

### 3年収益モデル

指標	1年目	2年目	3年目
新規獲得 (社)	300	900	1,800
累計企業 (社)	300	1,200	3,000
解約率	3%	2%	1.5%
ARR	9,000 万円	4.3 億円	11.5 億円
売上総利益	6,300 万円	3.4 億円	9.2 億円
営業利益	-2,700 万円	2,100 万円	2.3 億円

### ユニットエコノミクス

#### KPI

LTV 720,000 円 (平均単価 30,000 円 × 24 ヶ月)

CAC (3年目) 22,000 円

LTV/CAC 33 倍

回収期間 1.1 ケ月

## 推奨アクションプラン

### Top 3 アクション

#### 1. パイロット顧客 10 社の確保（即座に実行）

- Why: PMF 検証と導入事例作成が最優先
- What: 既存ネットワークから無料トライアル提供
- When: 今週中に候補リスト作成、来月までに 10 社確保

#### 2. 製品 LP 公開とマーケティング開始（1 ヶ月以内）

- Why: 問い合わせ獲得の仕組み構築が急務
- What: LP 作成、SEO 対策、リストティング広告開始
- When: 2 週間で LP 公開、4 週間で広告運用開始

#### 3. 建設業協会との連携構築（3 ヶ月以内）

- Why: 中小企業へのリーチに最も効率的
- What: 地域建設業協会へのアプローチ、セミナー共催
- When: 1 ヶ月で 5 協会へ接触、3 ヶ月で初回セミナー開催

## まとめ

### 投資対効果

指標	値
LTV/CAC 比率	33 倍 (3 年目)
回収期間	1.1 ヶ月
損益分岐点	470 社 (2 年目 Q2 達成予想)
想定 Exit (5 年目)	ARR 30 億円、バリュエーション 100-250 億円

### 成功要因

- 市場タイミング** - 2024 年問題への対応需要増
- 価格優位性** - 競合の 50% 以下のコスト
- 統合ソリューション** - 8 サブシステム一括提供
- 導入容易性** - 最短 2 週間で運用開始
- カスタマイズ性** - Lark Base の柔軟性

本事業計画に基づき  
早期の市場参入を推奨します