

STRATEGIC PROPOSAL

中小企業向けDX支援事業

「選択と集中」に基づく技術の横展開モデル

.NET MAUI

GitHub

Markdown

Microsoft 365

Azure

コア事業
福祉アプリ開発



横展開事業
DX導入支援



提案の概要

福祉アプリ開発で実証済みのノウハウを、中小企業向けDX支援として横展開。**同じ技術基盤**を活用することで「一石二鳥」の投資効果を実現する

戦略適合性のポイント

- 1 Microsoft集中戦略との完全な技術的整合
- 2 「外販商品」＝「社内教育資料」の等式成立
- 3 コア事業の知見が自動的にコンテンツ化

CORE CONCEPT

基本コンセプト

「DXを外注しなくても、社内で再現できる状態」を作る

「人が辞めても、DXは残る」

「一石二鳥」が成立する構造

多角経営は「同じ技術を違う分野に応用できる」場合に一石二鳥の効果を発揮する

CORE BUSINESS

福祉アプリ開発

技術スタック

.NET MAUI / Azure / GitHub

ドキュメント

Markdown / Git管理

コミュニケーション

Microsoft 365 / Teams

技術共有

100%

完全一致

NEW BUSINESS

DX導入支援

教育コンテンツ

GitHub / Markdown活用術

環境構築

VS Code / Git / Pandoc

遠隔支援

Microsoft Teams

コア事業への投資・学習が、そのまま横展開事業の商品・サービスになる

段階的サービス構成

「知識」→「環境」→「伴走」の3ステップで中小企業のDX内製化を支援

STEP 1

電子書籍販売

ノウハウ・仕組みを書籍化し、場所を問わず提供

入門編：GitHub/Markdown基礎

実務編：業務マニュアル実践

設計編：知識基盤の構築

収益：ストック型



STEP 2

環境構築支援

セットアップ済みPCを提供し、初期障壁を解消

VS Code / Git / Pandoc構成済み

M365 / GitHub設定代行

業務テンプレート一式

収益：フロー型



STEP 3

遠隔伴走支援

Teams遠隔操作で自走できる状態まで支援

M365操作・活用支援

ドキュメント整理支援

90日定着ロードマップ

収益：サブスク型

知的資産の循環構造

「外販商品」＝「社内教育資料」の等式

入門編

外販：見込み客獲得
社内：新人・インターン教育

実務編

外販：収益の柱
社内：現場OJTの代替

設計編

外販：差別化・高単価
社内：設計思想の共有

コンテンツの自動生成サイクル

- インターン生が躰いたポイント → FAQ・入門編コンテンツ
- 開発中のノウハウ蓄積 → 実務編・設計編コンテンツ
- 顧客フィードバック → 品質改善 → 社内資料更新

TRIPLE VALUE

三重の価値創出

外部向け

24時間稼働の自動営業システム

内部向け

教材作成コストゼロ

財務的

教育資料作成コストを外販で回収

商品を作れば作るほど、社内の教育コストが下がる構造

「選択と集中」基準との照合

事業選択の3つの視点でDX支援事業を評価

CRITERIA 01

市場の魅力度

市場規模・成長率・収益性



中小企業DX需要は拡大中
地方は競争が少ない

CRITERIA 02

自社の競争優位性

模倣困難な強みの有無



福祉開発での実証済みノウハウ
机上の空論ではない実践知

CRITERIA 03

シナジー効果

他事業との相乗効果



技術基盤100%共通
教育・収益の双方向循環

評価サマリー

3つの判断基準すべてにおいて、Microsoft集中戦略・「選択と集中」の方針と高い整合性を確認

コア事業との相互強化

福祉アプリ開発（コア事業）

.NET MAUI / Azure / GitHub

コア事業が生み出すもの

- AI活用・自動化の最新知見
- インターン教育で検証済みの手順
- 実務で使えるテンプレート群
- つまづきポイントのFAQ化



ノウハウ

コンテンツ

循環

収益

還流



DX導入支援（横展開事業）

電子書籍 / 環境構築 / 遠隔保守

横展開事業が生み出すもの

- スtock収益（電子書籍）
- 継続収益（サブスク保守）
- 顧客フィードバックによる改善
- 同業他社との協業機会

DX支援で得た収益を福祉アプリ開発費（人件費・サーバー費）へ還流 → 開発投資を加速

EXPECTED BENEFITS

期待される効果

1

収益源の多角化

ストック・フロー・サブスクの3層収益構造

2

教育コストの削減

外販商品がそのまま社内研修資料として機能

3

技術蓄積の加速

コンテンツ化により暗黙知が形式知に転換

4

開発リソースの保護

「労働力」ではなく「仕組み」を売る設計

5

ブランド価値向上

「実践者が教える」という信頼性の確立

KEY ADVANTAGE

「ネタ切れリスクがない」構造

福祉事業で新しい課題に直面するたびに、それがそのまま新しいコンテンツになる

他社との差別化

「ChatGPTの使い方セミナー」ではなく「業務が回るプロンプト設計書」を提供

CONCLUSION

同じ技術基盤の横展開こそ「選択と集中」の正しい多角化

コア事業への投資が横展開事業の商品になり

横展開事業の収益がコア事業を強化する

.NET MAUI

GitHub

Markdown

M365

Azure

「一石二鳥」の投資効果で持続的成長を実現
