

第11期 O I H (大阪イノベーションハブ) シードアクセラレーションプログラム
応募用紙

令和3年5月12日
公益財団法人 大阪産業局
OSAP運営受託者
有限責任監査法人トーマツ大阪事務所

応募期間

第一次募集期限	令和3年5月12日(水)から	令和3年6月1日(火)17時まで
事前エントリー・ 最終募集期限		令和3年6月11日(金)17時まで

応募方法

- (1) OSAP ホームページ上 Program ページの「エントリーフォーム」から事前エントリー(必須)をしてください。

Program ページ URL : <https://www.innovation-osaka.jp/acceleration/program.html>

- (2) 以下の項目を記入し、応募期間内に下記メールアドレスへ提出してください。運営受託者から配信される受領通知メールの受信をもって応募完了となります。

※ 事前エントリーのみでは応募となりませんのでご注意ください。

※ メール容量は3MB以下とします

提出先メールアドレス : osaka.acceleration@tohatsu.co.jp

各項目の文字数については「程度」で記載をお願いいたします。ただし著しく文字数を超える場合、超過部分については審査の対象外となる可能性があります。

会社名

トーマツ株式会社

代表者名

等松 太郎

本社所在地

大阪府大阪市中央区今橋4丁目1-1 淀屋橋三井ビルディング

事業構想 (200 文字程度) ・ サービス名称

サービス名称：

人材マッチング WEB ポータル「PJ One」

事業構想：

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。PJ One 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。

(※プログラム参加決定後、対外的に説明をする際に使用するため、事業内容が第三者に伝わるよう概要を端的に記入してください)

1. 何故、本プログラムへ応募したか動機や背景を教えてください。(200 字程度)

2018 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。

2. 本プログラムへ応募する事業のチーム構成 (※) と各自の略歴、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 字程度)

※代表者含む。正社員又は現在、当事業に密接に関与しており、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 太郎	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。トーマツ株式会社を設立。××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のマーケティングに 5 年間従事。米国にて M&A 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	100%

		シューマービジネスの市場調査・分析等のマー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。(200字程度)

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. 解決したい社会課題があれば教えてください。(200字程度)

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。また、新型コロナウイルス対策等、外部環境が激しく変化する中でも、自社の事業構想・サービスが成長する理由も可能な限り記載してください。

(400字程度 別途、A4用紙1枚で事業概要図(ビジネスモデル)を添付してください。)

【事業構想】(「誰に」「何を」「どのように」提供するのか)

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PJ One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(ユーザー)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PJ One 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

2019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

2019年 売上 5 百万円、登録ユーザー数 100 名、成立案件数 15 件

【新型コロナウイルス対策等、外部環境が激しく変化する中で、事業構想・サービスが成長する理由】

自社の状況を踏まえ記載ください

6. 本プログラム中の目標について、①資金調達、②大企業等との連携、③メディア掲載
④その他、の観点で教えてください。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。

① 資金調達

【調達金額目標】

2,000 万円

【資金の利用方針】

採用コスト（既存非正規社員(3名)の内製化、及び新規採用1名以上）として

② 大企業との連携

【目標連携社数】

2社

【連携したい大企業の業種・企業のイメージ】

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

【具体的な連携方法】

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。

③ メディア掲載

【メディア掲載目標】

Web 媒体：1社

新聞：1社

テレビ：1社

その他：

④ その他

社会課題やニーズ、自社リソースを踏まえたビジネスモデルのブラッシュアップ

7. 企業情報

- ・設立年月日 2015年1月1日
 - ・決算期 12月
 - ・HP URL <https://www2.deloitte.com/jp/ja.html>
 - ・業種 IT サービス
 - ・従業員数 7名（社員5名 パート2名）
 - ・プログラム対象となるサービスリリース日
- ※募集要領 2応募資格(2)に該当する場合

2018年1月1日

・直近2期売上高 第3期：30百万円、第4期 40百万円

・プログラム対象となるサービスの直近2期売上高

※募集要領 2応募資格(2)に該当する場合

第3期：10百万円、第4期 20百万円

・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)

等松太郎(50%)、等松花子(25%)、花山松子(10%)

・現状の資金繰りの状況

(問題ない) 少し苦しい・大変苦しい いずれかに○)

理由：別途既存事業の内部留保がある程度あるため、先行半年の資金繰りは見えている

・コロナウィルスによる会社及びプログラム支援対象事業への影響状況

(可能な範囲で記載ください)

現時点で大きな影響はまだ出ていない

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%

9. 本プログラムを知ったきっかけ(該当するものに○をつけてください。複数回答可)

① OSAP ホームページ (○)

② OSAP Facebook ()

③ OSAP チラシ (○) [入手場:●●大学]

④ OIH ホームページ ()

⑤ OIH 発行メールマガジン Hack Osaka ()

⑥ イベント () [イベント:]

⑦ トーマツの紹介 () [紹介者:]

⑧ 知人の紹介 () [紹介者:]

- ⑨ OIH、トーマツ以外からのメルマガ等 () [メルマガ送信者：●●市メルマガ]
⑩ その他()

10. 第一次募集締め切り(6月1日)までの応募者で提出資料の相談をご希望の方は、6月3日(木)、6月7日(月)及び6月8日(火)10:00~17:00に面談を行うので、希望する時間帯を3つご提示ください。なお、万が一ご都合が難しい場合は、候補日時を記載ください。

(各時間帯「〇:00~〇:20」又は「〇:30~〇:50」の2択、12:00~13:00は除く)

- 第1希望：6月3日(木) 10:00~10:20
第2希望：6月3日(木) 11:30~11:50
第3希望：6月7日(月) 15:30~15:50

11. 連絡担当窓口 (*)は必須

12. ・氏名(ふりがな) (*): 等松花子 (とうまつはなこ)
13. ・所属(部署名) (*): 経営企画部
14. ・役職: 企画部長
15. ・電話番号(*): 06-1234-5678
16. ・E-mail(*): hanako.tohmatsu@tohmatu.co.jp

【確認事項】

本プログラム応募にあたり下記4点を確認の上、氏名を記入してください。

(下記に同意できない場合、応募はお控えください)

- ① 本プログラムで実施するコンテンツ及びそのスケジュール(募集要領 7プログラムスケジュール)を確認しました。
- ② 本プログラムへの応募資格(募集要領 2応募資格)に関し理解し、本プログラムの実施期間に、他機関の実施するアクセラレーションプログラム(短期集中プログラム)へ参加する予定がないことを確認しました。
- ③ 本プログラムに採択された場合、OIHメンバーズ*のプレイヤー会員に登録します。
*「起業家を生み、育て、成功者にし、成功者が次の成功者を生む、大阪・関西における循環システム(スタートアップ・エコシステム)」の構築を推進するための大阪イノベーションハブにおける会員組織
OIHメンバーズ: <https://www.innovation-osaka.jp/ja/entry/>
- ④ 本プログラムの留意事項(募集要領 9留意事項)を確認しました

◆上記4点について確認のうえ、同意します。 氏名: 等松 太郎

問い合わせ先（運営受託者）

第 11 期募集に関するお問合せは、下記までお願いします。

〒541-0042 大阪市中央区今橋 4-1-1 淀屋橋三井ビルディング
有限責任監査法人トーマツ

担当 松本 修平、清水 駿、齊藤 綾子

TEL 06-4560-6021

メール osaka.acceleration@tohatsu.co.jp