

平成30年度 ITビジネス創出支援事業

1 目的

札幌市内の中小企業が、IT技術を活用し、イノベティブな事業創出（新製品や新サービス等の開発や事業構築など）や、新たな市場創出を行うことを目指す取組に対する費用の一部を補助することにより、札幌市のIT産業の活性化と持続可能な成長を促進させ、IT産業に携わる分野の人材と組織の育成に寄与することを目的としています。

2 補助対象者

札幌市内に本社を有し、且つ開発拠点が市内にあるIT中小企業者（個人含む）、企業グループ、その他法人
※ただし、補助対象事業に複数人（最低2名）に従事させることが出来ること。

3 補助対象事業

ITを活用した新製品や新サービスの開発による事業構築及び事業に係る従事者の人材育成（人材育成の指標は、独立行政法人情報処理推進機構が定めるIT融合（イノベーション）人材スキル指標、成熟度モデルなどを活用する）にも視点を置き、支援事業者（メンター）の助言に基づき、プロトタイプの実証を繰り返し、新たな事業創出を目的とする取り組み。

4 補助金額

補助対象経費の1／2以内、上限額300万円

5 補助件数

3件（予算900万円の範囲内で実施）

（平成30年度採択案件）

- ・クラウド上での簡単な操作で独自アプリを開発できるプラットフォーム「サスケWorks」の開発（株式会社インターパーク）
- ・採用365機能強化及び営業強化事業（株式会社プラグイン）
- ・安心に見える化する介護支援システム「smartNexus®care」の研究開発（株式会社サンクレエ）

6 補助対象経費

本事業実施に係る以下の経費

- 報償費 ■ 機器費・原材料・消耗品費 ■ 機器リース費 ■ 旅費・交通費 ■ 通信・運搬費
- 人件費※1 ■ 施設及び設備等賃借料 ■ 外注費 ■ 広告宣伝費 ■ その他市長が適当と認める経費

※1 補助対象経費合計額の2/3以下までを補助対象として認める。

また、本事業に直接関与する従業員の直接作業時間に対するものに限る。

7 募集期間

平成30年6月18日～8月10日

8 申請の受付・問い合わせ

一般財団法人さっぽろ産業振興財団 情報産業振興部

〒003-0005 札幌市白石区東札幌5条1丁目1-1

インタークロス・クリエイティブ・センター内 エレクトロニクスセンター サテライトオフィス

TEL:011-814-5021 FAX:011-814-5041 URL: <http://www.sec.or.jp>

※平成31年度事業詳細は、市ホームページなどで公開する公募要領等をご確認ください。

顧客にピッタリ、満足度の高いシステムを

株式会社プラグイン

- 所在地／札幌市中央区南1条西11丁目327-8 山口ビル8F
- TEL／011-290-3400 ●FAX／011-290-3401
- 代表者／代表取締役 松場 耕太郎
- 設立／2007(平成19)年8月8日 ●従業員数／6名
- URL／<https://plugins.co.jp>

業務システムの受託生産、Webサイトの制作、映像配信・解析などを行い、スタッフは全員がシステムエンジニア。顧客とのつながりを大切に丁寧なヒアリングや打合せを経て、品質の高いシステムを開発しており、道外にも顧客多数。

採用365機能強化及び営業強化事業 ～作るだけでなく、売り方も鍛える～

求人サイトのレスポンスを一元管理

人材派遣会社からの要望がきっかけで開発された「採用365」は、求人業務を効率化するシステム。人材派遣業者も、必要な人材を求人サイトで募集することがある。一度に複数の求人サイトを利用すると、求職者関連の情報を確認する際、一つひとつのサイトにログインしなければならない。利用するサイトが多かったり、求人件数が多かったりすると、確認作業にかなりの手間や時間がかかる。「採用365」は、各サイトに寄せられた情報を自動的に吸い上げ、分野ごとに統合して一元管理する。面接日時が1つのカレンダーにまとめられるなど、採用担当者が求める細かな要望を具現化し、求人情報公開から採用決定まで、迅速な流れを生み出した。対応が早くなることで、求職者からの評価も高まる。また、集約したデータを解析し、求人サイトごとの費用対効果も検証できるので、人材派遣業だけでなく、求人を行うあらゆる企業にとって頼りがいのあるシステムだ。

初挑戦、「営業する」ということ

既に利用している顧客から高評価を得ているこのシステムは、これまで受託開発を主体としてきたプラグインにとって、初めての「自社商品」でもある。ユーザーを多く獲得できれば安定した収入源となるた

め、販売を強化したいと思ったが営業ノウハウがなかった。そこで、今回の補助事業から派遣された支援事業者(メンター)に相談し、見込客の発掘、アプローチの仕方など、売込みに必要な多くのことを学んだ。第三者の視点で商品や事業全体を捉えたアドバイスには、発見が多かったという。

同社では今回の経験を活かして、自社商品の販売と新商品の開発に力を入れる予定だ。「何」が「どんな人」に必要とされているのかをしっかりとマーケティングすることは、費用も時間もかかるが、「売れる商品」への近道である。

ニーズを捉えたサービスを追求したい

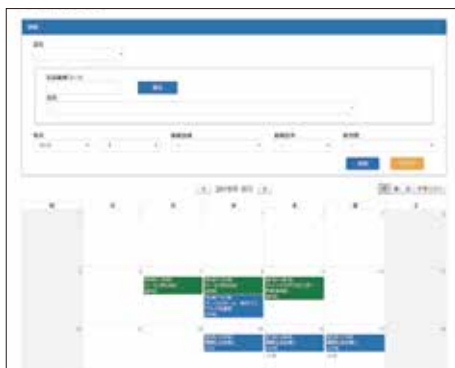
これまで注力したことがなかった「営業」に挑戦するにあたり、メンターからいろいろな助言を得られ、システムの機能強化やサービス説明会開催などにも積極的に取り組むことができ、非常に有意義な経験となりました。



代表取締役
松場 耕太郎



▲社内でシステム開発を行っている



▲スケジュール管理しやすい面接カレンダー



▲広告の費用対効果を分析