新規事業提案書 ／ 経営会議

みなと精機株式会社

2026年11月7日

社外秘

ZAIKOTO

第1期投資 6,000万円の承認

中小工場の在庫を、紙とExcelから解放する。月3万円・導入2週間のクラウド在庫管理。

対象12万社・年間360億円の市場に、導入率8%のいま参入する。3年で600社・売上2億1,600万円、単年度黒字へ。

投資総額（3年）	3年目 売上	正式提供
1億8,000万円	**2億1,600万円**	**来年4月**

本日の論点

市場・課題・勝ち筋・数字・判断の5点を、15分で確認します

01 **市場 — 12万社・360億円、導入率8%**

未導入の11万社が、そのまま潜在顧客である

02 **課題 — 1日90分、売上の3%が消える**

在庫確認の時間と欠品の機会損失、担当者76%がExcel

03 **解決 — スマホ入力と設備連携で、確認をなくす**

ZAIKOTOが置き換える業務の流れ

04 **競合 — 価格10分の1、期間12分の1**

大手ERPとExcelの間が、空いている

05 **数字 — 3年で600社、単年度黒字**

収益計画・投資1億8,000万円・解約率5%

06 **判断 — 第1期6,000万円の承認**

11月パイロット開始に間に合わせるため、本日決議

記載の数値は本提案の前提値です。パイロット3社の結果をもって来年2月に再評価します。

対象12万社のうち導入済みは8%。残る11万社がそのまま市場である

国内の対象工場 約12万社 ／ 1マス ＝ 1%（約1,200社）



橙＝在庫管理システム導入済み。残り92%は紙・Excel・人の記憶で在庫を管理している。

国内の対象工場

約12万社

中小規模の製造拠点

現在の導入率

8%

年間市場規模

360億円

360億円の市場で、まだ8%しか埋まっていない。価格と導入期間の壁が外れた瞬間に、一気に動く市場構造である。

在庫を「探す」ために1日90分。欠品は売上の3%を持っていく

90分

在庫確認にかかる1日平均

現物を見に行き、台帳と突き合わせ、電話で確認する。付加価値のない時間が毎日積み上がる。

3%

欠品による機会損失（売上比）

受注できたはずの仕事が、在庫が見えないために流れる。止まるのは工程ではなく売上である。

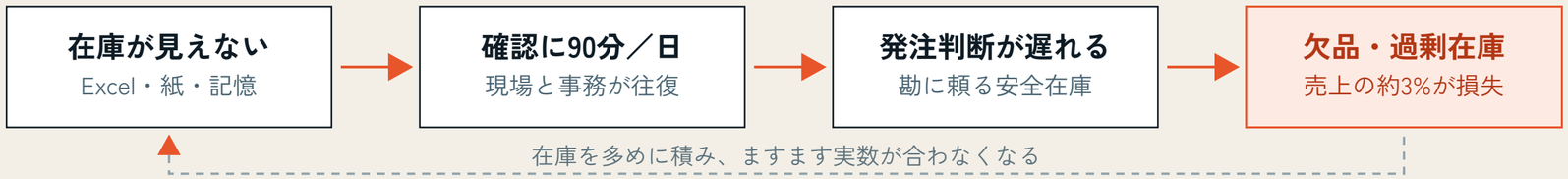
76%

担当者がExcelで管理

更新は一人に依存し、最新版がどれか分からない。属人化がそのまま経営リスクになる。

現場で起きている連鎖

原因は人の能力ではなく、在庫が「見えない」という一点にある。



ZAIKOTOは在庫を「確認する仕事」ごと消す。
入力は現場のスマホ、数は設備から

現在 ／ Excel運用

1. 現場が紙に書き、事務が後でExcelへ転記
2. 数が合わず、棚へ見に行って突き合わせる
3. 最新ファイルが分からず、担当者に電話
4. 発注は勘。欠品も過剰在庫も事後に判明

確認作業：1日90分 ／ 管理：担当者1人に依存



ZAIKOTO導入後

- 現場が棚の前でスマホ入力、転記はゼロ
- 設備連携で生産実績が自動で在庫に反映
- 在庫数は常に同じ画面。見に行く必要がない
- 下限を割れば通知。発注は判断ではなく確認に

月3万円 ／ 導入2週間 ／ 専任の情報システム担当は不要

狙いは「Excelより高機能なソフト」ではない。転記と棚確認という二つの手作業を無くし、1日90分と売上3%をそのまま現場に返すことである。

04 ／ 競合比較

大手ERPとExcelのあいだが空いている。価格は10分の1、導入は12分の1

	ZAIKOTO	大手ERP	Excel（現状）
月額	3万円	30万円	0円
導入期間	2週間	6か月	即日
現場入力	スマホで可	PCのみ	PCのみ
設備連携	あり	あり	なし

価格（縦） × 現場での使いやすさ（横）



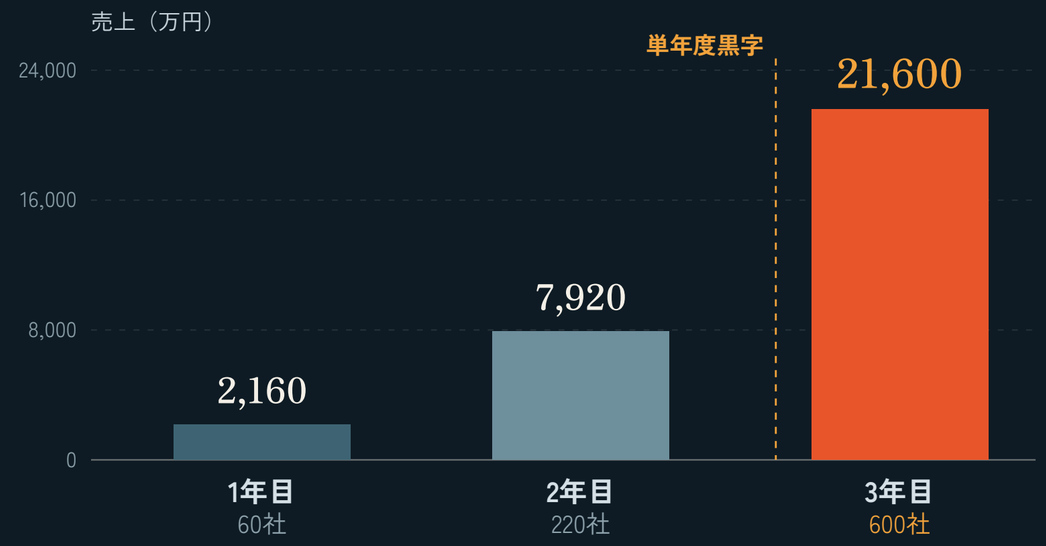
この空白が参入根拠である

01 大手ERPは機能は足りるが、中小工場には月30万円と6か月が払えない。

02 Excelは無償で即日だが、設備連携がなく現場からは入力できない。

03

3年で600社・売上2億1,600万円。3年目に単年度黒字に到達する



年度	導入社数	売上
1年目	60社	2,160万円
2年目	220社	7,920万円
3年目	**600社**	**2億1,600万円**

想定解約率

年5%

計画はこの前提で積み上げている

投資額（3年間）

1億8,000万円

開発・導入体制・販売の総額

月3万円の定額収入が積み上がる構造のため、社数が伸びるほど売上は階段状に増える。3年目に単年度黒字へ届く。

3年で1億8,000万円を投じ、3年目に単年度黒字。
今回の決議は第1期のみ

第1期 ／ 本日の決議	第2期 ／ 来年2月の評価後	第3期 ／ 拡販局面
6,000万円	別途上程	別途上程

3年間の投資総額 1億8,000万円。段階承認とし、各期の判断材料は前期の実績とする。

売上の立ち上がり（模式）



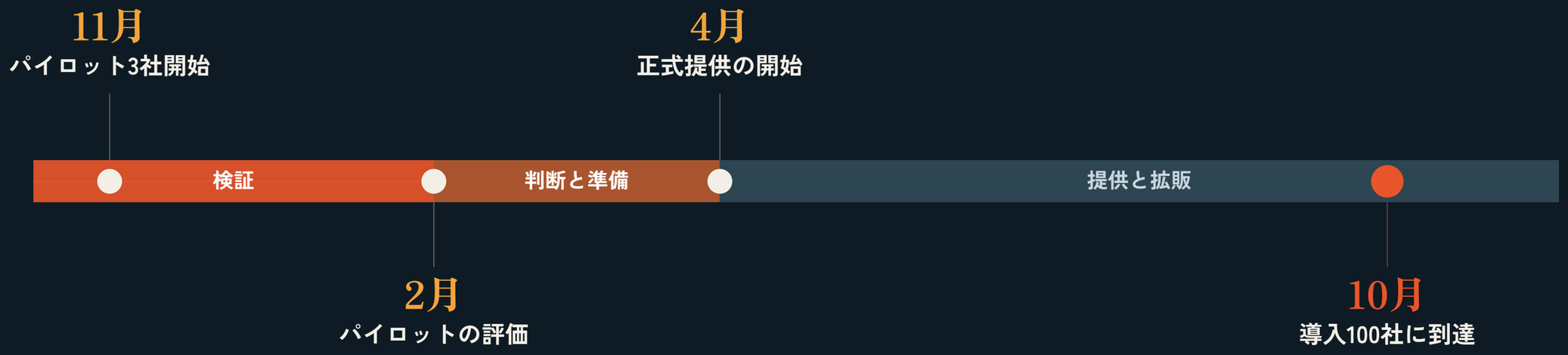
本日ご承認いただきたい額

6,000万円

第1期は11月のパイロット3社と来年4月の正式提供までを対象とする。第2期以降は2月の評価結果を添えて改めて上程する。

⚠ 全額ではなく第1期のみを決議する構成にすることで、2月の評価で前提が崩れた場合の損失を6,000万円に限定する。

11月パイロット、2月評価、4月正式提供、10月に100社。最初の一歩は今月



11月：パイロット3社

現場入力と設備連携を実機で確認し、2週間導入が成立するかを検証する。

2月：評価と再上程

在庫確認時間の削減幅を測り、第2期投資の判断材料として提出する。

4月：正式提供

月3万円で一般提供を開始。導入支援は2週間の標準手順に固める。

10月：100社

1年目60社の計画に対する先行指標。ここが2年目220社の助走となる。

まとめ

本提案の主張は4つに集約される

01 市場は空いている

対象12万社、年間360億円、導入率はまだ8%。残る92%が、そのまま狙える相手である。

02 痛みは数字で出ている

在庫確認に1日90分、欠品の機会損失は売上の約3%、担当者の76%がExcel管理。

03 勝ち筋は価格と速さ

月3万円・導入2週間・スマホ入力・設備連携あり。ERPの10分の1の価格で、Excelにできないことをやる。

04 3年目に単年度黒字

600社・売上2億1,600万円。投資は3年で1億8,000万円、解約率は年5%を前提とする。

✓ **以上を踏まえ、第1期投資 6,000万円の承認をお願いします。11月のパイロット開始に間に合わせるため、本日の決議を求めます。**

ご審議のお願い

第1期投資 6,000万円の承認をお願いします

決議いただければ、今月中にパイロット3社を立ち上げます。来年2月の評価結果をもって、第2期投資を改めて上程します。

事業名	提案	本日
在庫管理SaaS「ZAIKOTO」	みなと精機株式会社	2026年11月7日 経営会議