

フェリシード株式会社

「受託開発」の枠を超え、自社プロダクトで勝負できる組織へ。

業務管理システム「ポチ報」の真価と経営変革。

フェリシード株式会社は、2007年の設立以来、ウェブシステムや業務アプリケーションの受託開発を主軸に成長を続けてきたIT企業です。同社は代表取締役の山城氏を中心に、精鋭エンジニアが集まる技術者集団であり、北は北海道から南は沖縄まで、日本全国に住むメンバーがフルリモートワークも導入しながら活躍する先進的な組織形態を特徴としています。請求書の電子送付サービスや、今回の事業変革の核となる、タスク駆動型日報システム「ポチ報」など、顧客の課題に寄り添った独創的なソリューションを提供しており、近年では生成AIを活用したシステム開発やAIモデルの構築、クラウド導入支援など、最先端技術を用いた一気通貫のサポート体制を確立しています。

お客様の課題に寄り添い、どんなニーズにも応える高い「技術力」を誇る同社が、本事業をどのように活用したのか、代表取締役 山城 貴英 様にお話を伺いました。

企業名：フェリシード株式会社

所在地：東京都新宿区新宿1-11-3 エクセル新宿御苑ビル3階

代表者：山城 貴英

企業HP：<https://www.feliseed.co.jp/>



代表取締役 山城 貴英 氏

Q. どのようなきっかけで本事業に参加しましたか。

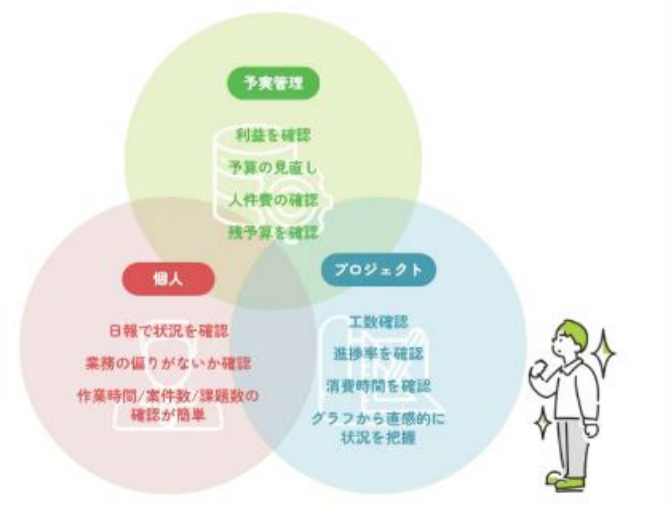
本事業への参加を決意した背景には、組織の拡大に伴い必要となる経営管理能力や、自社サービスをいかにして市場に展開していくかというマーケティング戦略の立案に関する課題がありました。従業員数が増え、代表一人の目配りだけでは組織を管理しきれない局面が増えていました。特に予算管理や資金繰り、中長期的な事業計画といった財務・経営管理の領域において、エンジニア出身である自身の独学による管理に限界を感じていました。

また、社内で開発し自社運用していた日報システム「ポチ報」を、受託開発に次ぐ第二の柱として外販したいという構想もありましたが、具体的なマーケティング戦略やターゲットを定める必要がありました。本事業を通じて、専門家による客観的な視点と伴走支援を受けることで、経営管理の高度化と自社サービスの事業化を同時に推し進めたいと考え、参加を決めました。



Q. 貴社の取り組みに対してどのような支援がありましたか。

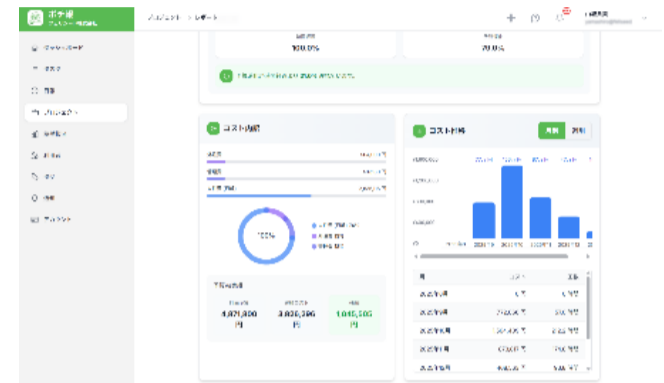
本事業における最大の取り組みは、アドバイザーとの徹底した対話を通じて、自社製品「ポチ報」の製品価値を再定義し、市場展開の道筋を立てたことです。アドバイザーとのディスカッションを重ねる中で、サービスの真価が「タスク管理に予算情報を紐付け、プロジェクトの利益率をリアルタイムで可視化する」というマネジメント機能にあると再定義しました。これに基づき、具体的なターゲットの絞り込みを行い、当初想定していた建設業界だけでなく、「プロジェクト単位で動き、工数管理が利益に直結する業種」へと視野を広げました。マーケティング面では、アドバイザーの助言を受けながらランディングページ（LP）の制作とリスティング広告の運用を開始しました。



単に広告を出すだけでなく、アクセス解析を用いてユーザーの行動を詳細に分析しました。どの部分でユーザーが離脱しているのか、どの機能に興味を示しているのかを可視化することで、現在のLPには安心感や詳細な機能紹介が不足しているという課題を明確にしました。さらに、価格戦略においても適正な価値に基づく価格設定へと引き上げると同時に、外部のタスク管理ツールとの連携や、代理店契約の可能性についても検討を進めました。特に、中小企業が導入しやすいパッケージプランの策定においては、アドバイザーの専門的な知見を借りながら、具体的な販売体制の構築を進めました。

Q. 本事業に参加して得た成果はありますか。

本事業を通じて得られた成果の中で、経営面において最も大きな変革は、経営数値を基にした「論理的な意思決定体制」が確立されたことです。スクールの講義で学んだ財務管理のフレームワークを自社の状況に当てはめ、アドバイザーと共に精緻な予算計画を策定しました。これによって、これまで漠然としていた資金繰りや投資判断が、明確な根拠に基づいたものへと進化しました。この変化は、社内全体にも波及し、これまで自身の頭の中になかった数値目標やビジョンが、具体的なデータとして社員に共有されるようになり、組織としての透明性が高まりました。さらに、他業種の経営者が集まるスクールでの交流を通じて、自社の強みや弱みを相対化して捉えることができるようになったことも大きな収穫でした。



日報から自動作成された予算画面

プロダクト開発においては、「ポチ報」を、市場で戦える事業へと昇華させることができました。伴走支援を通じて、競合サービスとの徹底的な比較分析を行い、自社製品の独自性である「タスク管理からの利益率集計」と直感的に使える「シンプルさ」という差別化ポイントを明確にできたことは、今後の営業戦略において大きな武器となります。

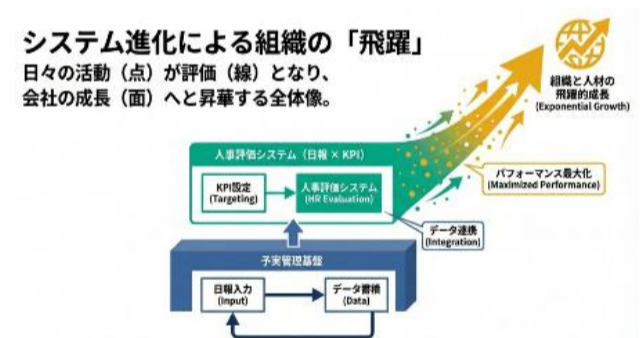
また、マーケティング実務における具体的なノウハウが社内に蓄積されたことも極めて大きな成果です。LPの改善プロセスを通じて、ユーザーの「離脱ポイント」をデータで捉え、それに対する解決策（動画の活用やデモ環境の整備など）を一つずつ実行していきました。その結果、受託開発だけに依存しないストックビジネスを自走させるための土台が整いました。

Q. 今後の展開について教えてください。

短期的には、広告分析で明確になった課題を反映させ、LPの刷新やアニメーション動画を活用した広報活動を加速させます。同時にIT導入補助金を活用して、中小企業が手軽に導入できる環境を整え成約率の向上を図ります。

中長期的には、システム会社に限らず、プロジェクト単位で動く業種へ特化した機能拡張を行い、あらゆる業種の取り込みを目指します。

さらに長期的には、「人事評価・KPI管理システム」と連携した機能を実装する構想です。多くの企業が直面している「従業員の頑張りを数値化しにくい」という課題に対し、日々のタスク完了時間やクオリティからデータに基づいた客観的な評価指標を提供することで、従業員のスキルアップとモチベーション向上を支援したいと考えています。様々な汎用的で新しいツールが台頭する中で、ITに不慣れな方々でも「これさえあれば管理が完結する」という直感的な操作性を追求し、独自のインターフェースを磨き上げてまいります。受託開発で培った確かな技術力を、自社サービスの付加価値へと転換し、日本中の中小企業の生産性を向上させる存在へと成長していくことを目指します。



日報から人事評価へを推進

アドバイザーからのコメント

フェリシード株式会社様のご支援を通じて強く感じたのは、同社が「高い技術力」を単なる受託開発にとどめず、事業価値へと昇華させようとする強い意思を持った企業であるという点です。山城代表はエンジニアとしての卓越した知見をお持ちである一方、組織拡大や自社サービス展開に伴い、経営管理やマーケティングを体系的に捉え直す必要性を冷静に認識されていました。本事業では、そうした課題に対し、数値に基づく経営管理の仕組みづくりと、自社プロダクト「ポチ報」の価値再定義を両輪で支援しました。

特に印象的だったのは、「ポチ報」が単なる日報・タスク管理ツールではなく、タスクと予算・工数を結び付けることでプロジェクトの利益率を可視化できる点に、本質的な競争力があると明確になったことです。この気づきを起点に、ターゲット業種の再設定や価格戦略、LP改善、広告分析まで一貫して取り組まれ、事業として自走できる土台が着実に築かれました。また、財務や予算管理においても、論理的なフレームワークを導入することで、意思決定の質と社内の透明性が大きく向上しています。通常システム開発会社が新規事業を立ち上げる場合に多いのは、請負体質からの脱却や元請けの比率を高めることを目指す企業が多い中で、技術力を強みに持つ企業が、経営とマーケティングを掛け合わせることで、ここまで明確な成長ストーリーを描ける好例だと感じています。今後、「ポチ報」が多くの中小企業の生産性向上に寄与する存在へと進化していくことを、担当アドバイザーとして大いに期待しています。