

つなげモンシリーズ

社内外の分断をなくし、
データの自動化を実現する。

あらゆるシステムと現場をシームレスにつなぐ
ゲートウェイ・プラットフォーム

提案書 (Confidential) / K-SP Co.,Ltd.

■ 現場や経営が抱える課題

- 使っていない機能への無駄な支出

パッケージ型のサブスクツールを導入したものの、自社に合わず一部の機能しか使えていません。

- 業務に合わせた柔軟なカスタマイズが困難

既存のシステムに業務を合わせることを強いられ、逆に現場の負担やストレスが増加しています。

■ つなげモンが提供する価値

- ・ 自社の業務フローにジャストフィットする専用システムを構築
- ・ 不要な機能を削ぎ落とし、本当に必要な機能だけを提供
- ・ 段階的な拡張が可能で、無駄のない IT 投資を実現

TRUTH 01

毎月リセットされる「自転車操業」

売り切りモデルの宿命。「今月 1000 万売っても、来月はまたゼロからスタート」という新規営業の連続に疲弊し、不景気になると真っ先に売上が止まります。





TRUTH 02

解約率（チャーン）が高いサブスクの地獄

サブスクに移行しても、顧客満足度が低く次々と解約されてしまえば、初期の獲得コスト（CPA）すら回収できず、単なる「赤字の垂れ流し」になります。

1

IoTで「ハード＋保守」をセットに

機械などのハードウェア（売り切り）も、通信機能をつけて「遠隔監視＋定期保守」をセットにすることで、安定した月額課金モデルへ移行できます。

2

個別開発から「SaaS（クラウド基盤）」へ

納品型のシステム開発も、クラウド上の共通基盤として提供するSaaS形式に切り替えることで、初期費用を下げつつ、LTV（顧客生涯価値）を最大化できます。

3

カスタマーサクセス（CS）の徹底

サブスクの生命線は「解約されないこと」です。売って終わりではなく、顧客がシステムを使って「成功」体験を得られるよう、継続的にサポートする体制が必須です。

自社商材のサブスク化・SaaS 化を相談する

「うちの商材でもサブスクにできるだろうか？」

適正な価格設定から、クラウド基盤（SaaS）のシステム構築まで、つなげモンが伴走支援します。