

100億宣言

しゅくみねっと株式会社（ITソリューション業）

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
祝 領 光 彦

人の集まりをデザインする（企業理念・ミッション）

しゅくみねっと株式会社は、2030年における売上100億円達成に向け、AIやXR技術を活用したプラットフォームとイベント運営で顧客の成長を支援します。地域経済活性化や社員の賃上げ・キャリア成長を実現し、持続可能な社会価値を創出します。システム稼働率99.9%維持やBCP認定取得により、安全かつ安定的なサービス提供を実現します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

当社は2030年における売上100億円達成をに向け、ファンコミュニティ事業においてAIレコメンデーション・XR技術で顧客単価を高め、年間200団体以上の新規獲得と海外展開を推進。マーケティング投資とアップセルで顧客生涯価値を向上させ、可用性99.9%のインフラと統制の取れた組織体制で、国内主要拠点と連携し、顧客体験の向上にも注力し、データドリブンな施策で成果を最大化します。

課題

AIレコメンデーションには2億円規模のGPUサーバー投資とAIエンジニアの確保が必要です。XRイベントは機材調達と映像制作工数増加が課題で、海外展開は英中サイト整備と現地パートナー開拓が必須、新規200団体獲得にはスタッフ増員や提案資料整備が求められます。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

当社は2030年における売上100億円達成に向け、まず2億円規模のGPUサーバー導入やクラウド自動スケーリング機能の拡充によってAIレコメンデーションの精度を飛躍的に高め、新規顧客獲得とアップセルを加速させます。併せて「シクミネットファン」プラットフォームの全国展開によりEC・チケット機能標準化し新たな収益柱を創出するとともに、小規模ファンクラブ運営企業やVRコンテンツ開発会社のM&Aを進め技術力と顧客基盤を水平展開します。

実施体制

代表取締役 祝領光彦がプロジェクトオーナーを務め、執行役員・中嶋史哉がPMO責任者として社内横断的に進捗管理を行います。CSO 橋本航也が技術戦略・外部パートナー連携を統括し、外部開発チーム（PM・AI/インフラエンジニア等）と品質保証・運用チームが協働で設計・実装・テスト・監視・サポートを一気通貫で実施します。

※本宣言は企業自身とその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

Shukuminet

しゅくみねっと株式会社



会員管理から決済・イベント運営までを一元化し、コミュニティの成長と活性化を支援するクラウドプラットフォームを提供している。

○本社所在地：〒105-6234 東京都港区愛宕2-5-1 愛宕グリーンヒルズMORIタワー34階

○事業概要：協会向けSaaSプラットフォーム「シクミネット」の会員管理・決済・イベント運営

○常時使用する従業員：29人（2024年5月期）

○現在の売上高：45億円（2024年5月期）

○法人番号：7010401049018

○Web：<https://shukuminet.com/>

事業概要の詳細

しゅくみねっと株式会社は「人の集まりをデザインする」というミッションのもと、従来の協会向けSaaSプラットフォーム「シクミネット」の会員管理・決済・イベント運営機能を基盤として、2025年よりファンコミュニティ事業「シクミネットファン」を始動する予定です。

～「シクミネットファン」について～

・会員データと購買・参加履歴を組み合わせたAIレコメンデーションとPush型通知でロイヤリティを維持・向上し、さらにXR/VR技術を活用したオンライン・オフライン融合イベントを提供します。趣味嗜好の掛け合わせによる「コミュニティ・オブ・インタレスト」を形成し、アイドルやYouTuber、スポーツ選手など多様なファン層を結びつけることで顧客基盤を拡大します。加えて、多言語対応による海外展開、EC・チケット機能の標準化、小規模ファンクラブ運営企業やVR開発会社のM&Aによって技術・顧客資産を水平展開し、新たな収益柱を構築します。

～売上高100億円実現の数値目標～



・左記のグラフは当社売上高を「会員管理プラットフォーム」と「シクミネットファン事業」の二つに分けた推移です。シクミネットファン事業は2026年に立ち上がり、翌年以降は年平均約30%の成長を続け、2030年には35億円、最終年度の2034年には73億円の達成を目指します。2030年における当社全体の売上は100億円達成を目指します。

・会員管理事業が堅実に基盤売上を伸ばす一方で、ファン事業はEC・チケット・AIレコメンドを活用したコミュニティ運営による高付加価値サービスとして急拡大しており、全社売上の約半分を担うまでに成長します。今後は両事業のシナジーを強化しつつ、新規サービス投入とパートナー連携によってさらなる市場拡大を目指します。