

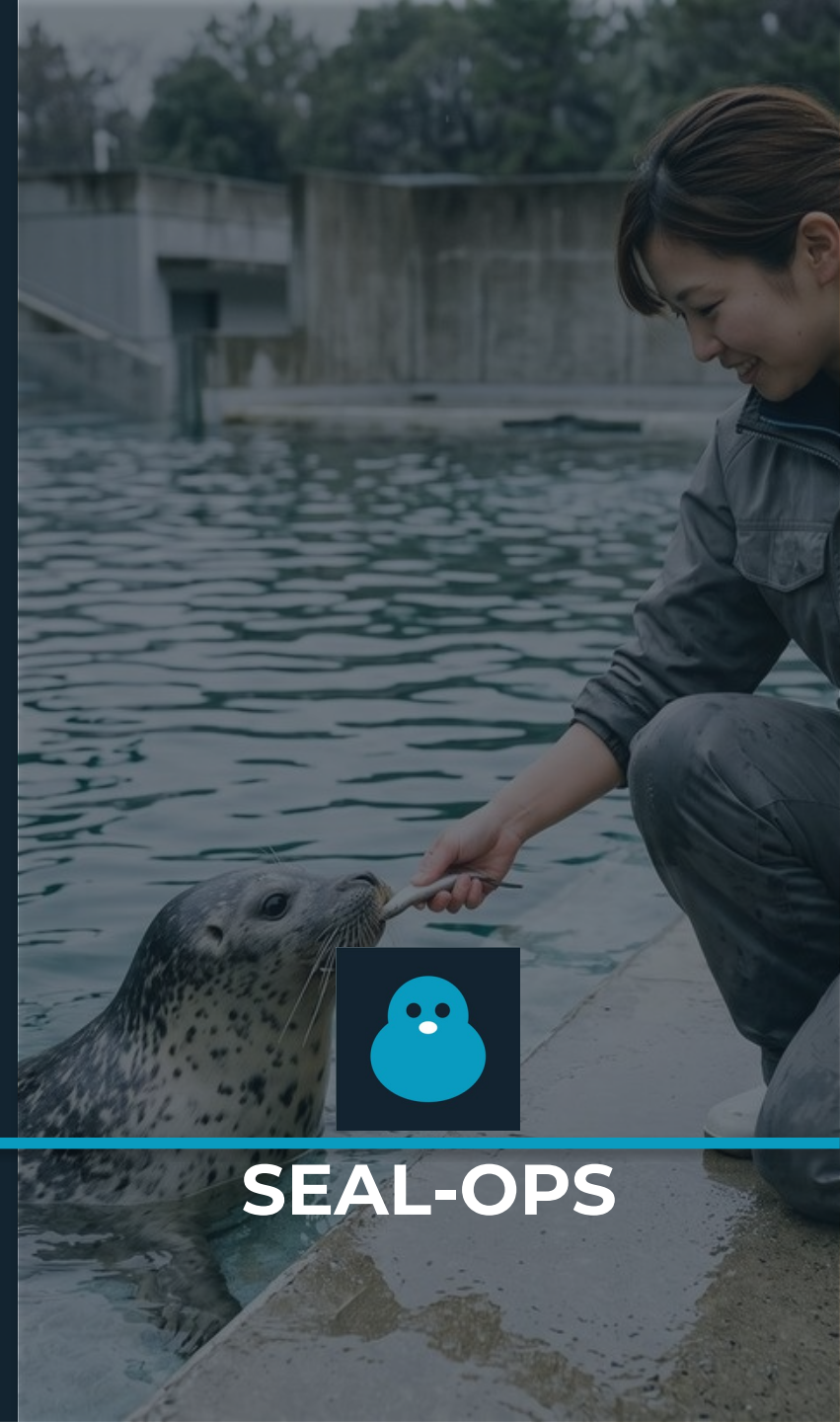
SEAL-OPS v1.0 / 社内向け (経営会議)

あざらし管理システム (SEAL-OPS) 事業計画・次期開発方針

2026 年度 経営会議 提出資料

株式会社シーラテック (架空) SEAL-OPS 事業部 / 2026-09-12

ポートフォリオ用の架空案件。実在するサービスではありません。



SEAL-OPS

本日は決裁事項 3 件と、 次期開発方針をご確認いただきたい

現状 32 館・継続率 96.5% は堅調。料金改定と採用で Phase1 以降の成長を支える。

1. 料金改定案

スタンダード改定・プロプラン新設・
経過措置 6 ヶ月

2. 採用枠 2 名

カスタマーサクセス 1 名・
エンジニア 1 名の 2026 年度中採用

3. 獣医連携投資枠

Phase2 開発費用および提携交渉費用の予算枠

詳細は各章、および巻末の決裁スライド (枚 17) を参照。



01

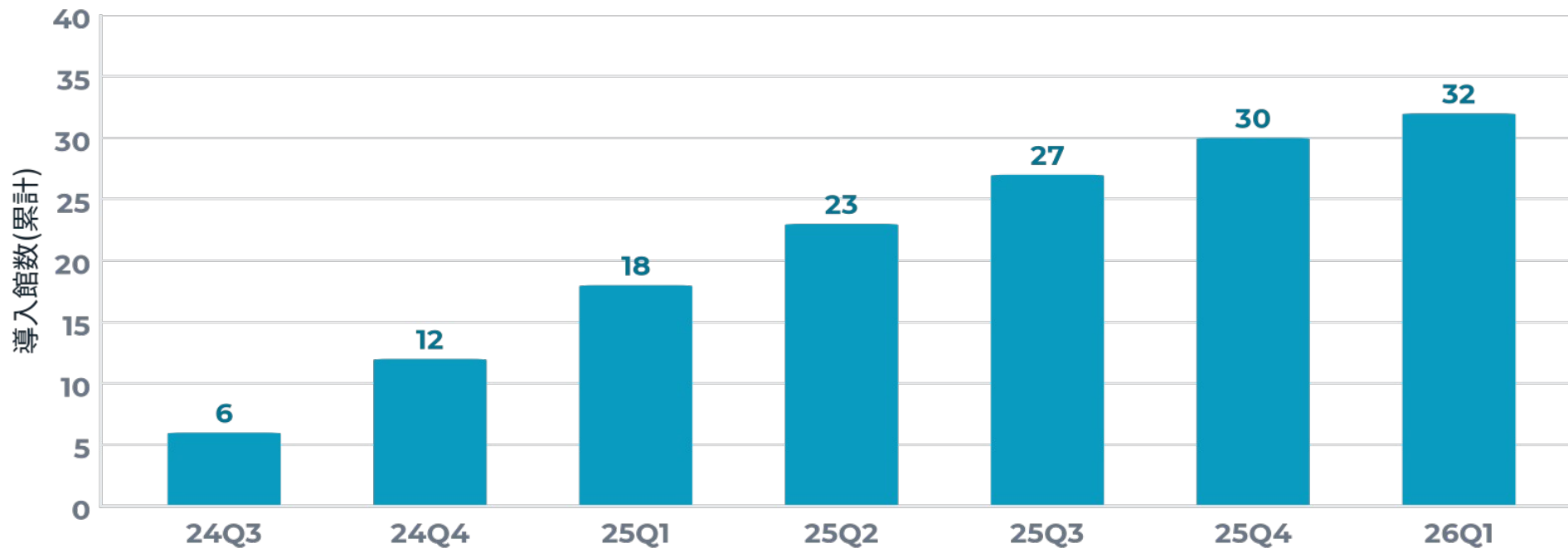


現状と市場機会

堅調な成長を、次の一手にどうつなげるか

導入館数 32 館・継続率 96.5%、 7 四半期で拡大

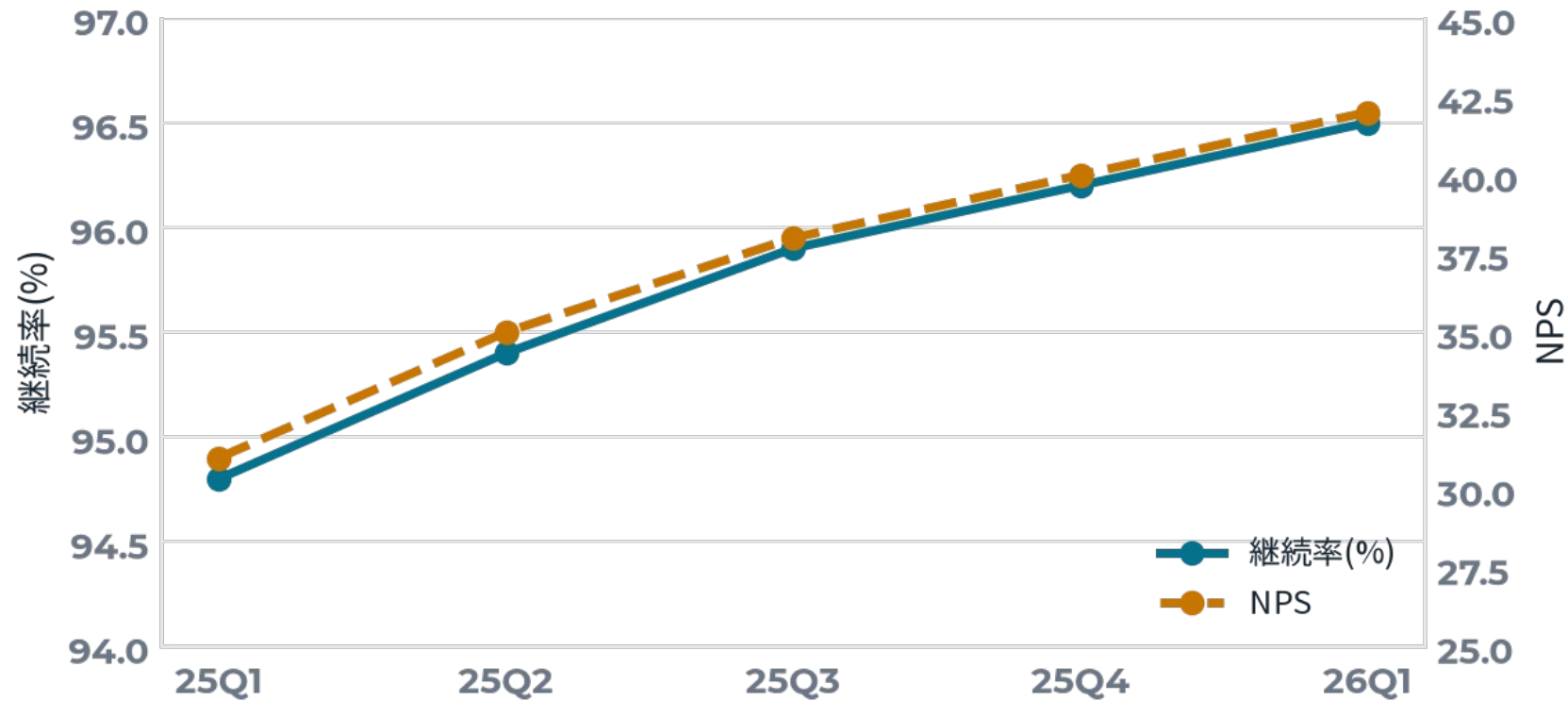
四半期の純増数は +6→+2 館へと鈍化 (平均 +4.3 館 / 四半期)。
継続率は 96.5% で堅調。伸びの再加速には次期機能の投入が鍵。



導入館数の四半期推移 (累計・架空データ)。

継続率と NPS は 4 四半期連続で改善

解約理由の 8 割は「複数施設一括管理」「既存基幹システム連携」の未対応。
次期ロードマップで解消する。



継続率・NPS は全導入館の四半期集計 (架空データ) 。

投薬と給餌の連携・獣医連携・監査対応が 要望の上位3件

要望比率が高い順に、次期開発へ反映する。

56%

投薬・給餌記録の 照合が難しい

紙・Excel 併用が多く、
誤投薬リスクの指摘あり

41%

獣医との情報共有が 施設ごとに分断

PDF を都度メール送付、
外部連携の要望が増加

34%

行政・認証機関の 監査対応が手作業

定期報告書を記録データから
毎回作成している



02

→ プロダクト戦略と次期機能

3つのPhaseで、現場の抜け漏れをゼロにする

3 期に分けて、記録の抜け漏れゼロを目指す

Phase 1 / 2026 Q3-Q4

現場の抜け漏れを止める

- ✓ 投薬・給餌記録の自動連携
- ✓ 誤投薬のダブルチェック
- ✓ データ移行ツールの強化
- ✓ Q4 末に β 提供

Phase 2 / 2027 Q1-Q2

外部との連携を作る

- ✓ 獣医クラウド API 連携
- ✓ しきい値通知の高度化
- ✓ 複数施設の権限強化
- ✓ 主要 2 社と提携合意

Phase 3 / 2027 Q3-Q4

管理から報告まで自動化

- ✓ 監査レポート自動生成
- ✓ 姉妹サービス連携拡張
- ✓ 複数種対応の拡張検証
- ✓ 業界団体と様式協議

次期機能は 3 つ、 要望比率が高い順に Phase 投入する

機能	概要	投入時期	要望比率
投薬・給餌記録の 自動連携	既存の投薬記録に給餌記録を自動連携・ 誤投薬をダブルチェックで防止	Phase 1	56%
獣医連携	体重・健康記録を 外部獣医クラウドへ自動送信	Phase 2	41%
監査レポート	行政・認証機関向け報告書を 記録から自動生成	Phase 3	34%



スタンダード改定、上位プラン「プロ」新設

プラン	現行	改定案	主な変更点
ライト (~ 5 頭)	¥9,800/ 月	¥9,800/ 月 (据置)	変更なし
スタンダード (無制限)	¥29,800/ 月	¥34,800/ 月	投薬・給餌記録の自動連携を標準搭載
プロ (新設)	—	¥49,800/ 月	獣医連携 + 監査を含む上位プラン
水族館まるごと	要相談	要相談	変更なし (個別見積り)

新規契約は 2027 年 4 月～適用。既存契約館は 6 ヶ月の経過措置 (現行価格を維持) を設ける。

03

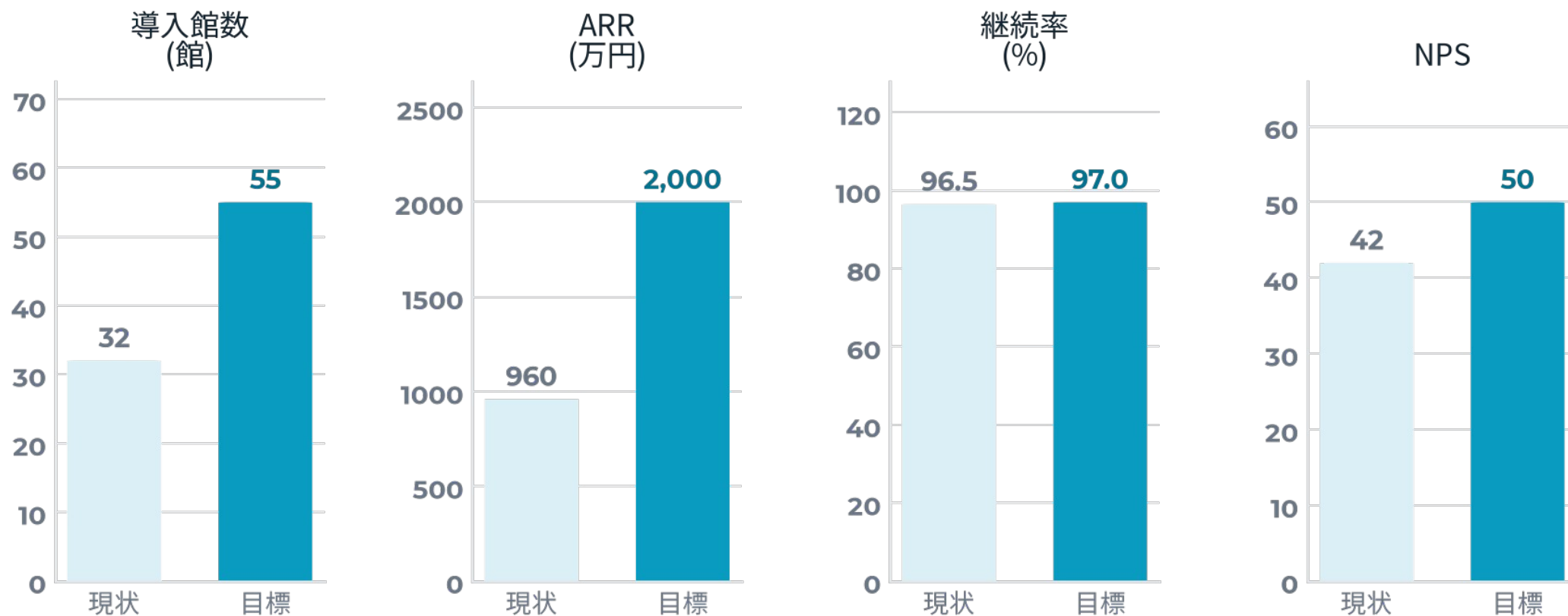


数字で見る計画と実行体制

投資対効果を数字で示し、実行体制を固める

ARR を 2.1 倍、導入館数を 1.7 倍にする 1 年計画

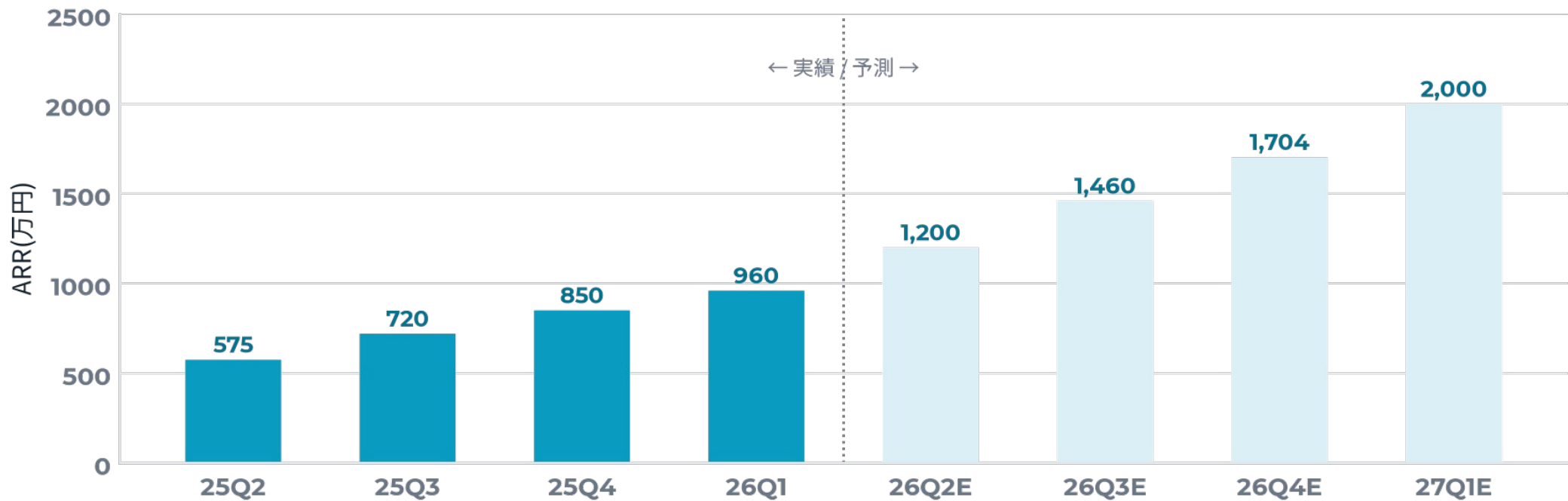
料金改定と次期機能投入により、主要 KPI を大きく伸ばす計画。



2027 年 Q1 時点の目標値 (架空データ)。

ARR は 26Q1 の 960 万円から 27Q1 に 2,000 万円を見込む

25Q2 比 +67%(575 万円→ 960 万円) まで伸びた。
26Q1 までが実績、以降は料金改定・新規導入・Phase1～3の開発を織り込んだ予測。



ARR(万円)。実績は自社集計、予測値は架空の前提に基づく試算。

LTV は CAC の約 5.7 倍、健全な収益構造を維持



150

万円

CAC(顧客獲得コスト)



857

万円

LTV(顧客生涯価値)



5.7

倍

LTV/CAC 比

年間チャーン率 3.5%(継続率の裏返し)

体制 12 名、 Phase1 までに CS ・ エンジニアを増員

現体制はエンジニア 5 名 ・ CS4 名 ・ セールス 2 名 ・ 獣医アドバイザー 1 名 (業務委託) 。

区分	現状	採用計画
エンジニア	5 名	+1 名 (投薬 ・ 給餌記録の自動連携 ・ 獣医 API 連携の開発を担当)
カスタマーサクセス	4 名	+1 名 (獣医連携の導入支援 ・ 監査運用サポートを担当)
採用時期	—	2026 年 Q4 までに 2 名採用し、 Phase1 に間に合わせる
採用チャネル	—	リファラル中心 + 獣医業界向け専門媒体を新規活用
オンボーディング	—	入社後 4 週間 (獣医連携ドメイン研修を含む)

主要リスクは 4 件、 いずれも対応策を用意済み

影響度 中

獣医クラウド提携先との 交渉遅延

候補を 2 ～ 3 社に分散、
Phase2 を前倒し着手

影響度 中

料金改定による一部館の解約

6 ヶ月の経過措置 + 個別プラン相談窓口を設置

影響度 中

エンジニア採用の難航

業務委託エンジニアの併用で
開発速度を維持

影響度 低

一部館のオフライン同期品質問題

ローカル保存を延長し再送信を自動化

本日はご決裁いただきたいことは3点

1

料金改定案の承認

スタンダード改定・プロプラン新設・
経過措置 6 ヶ月

2

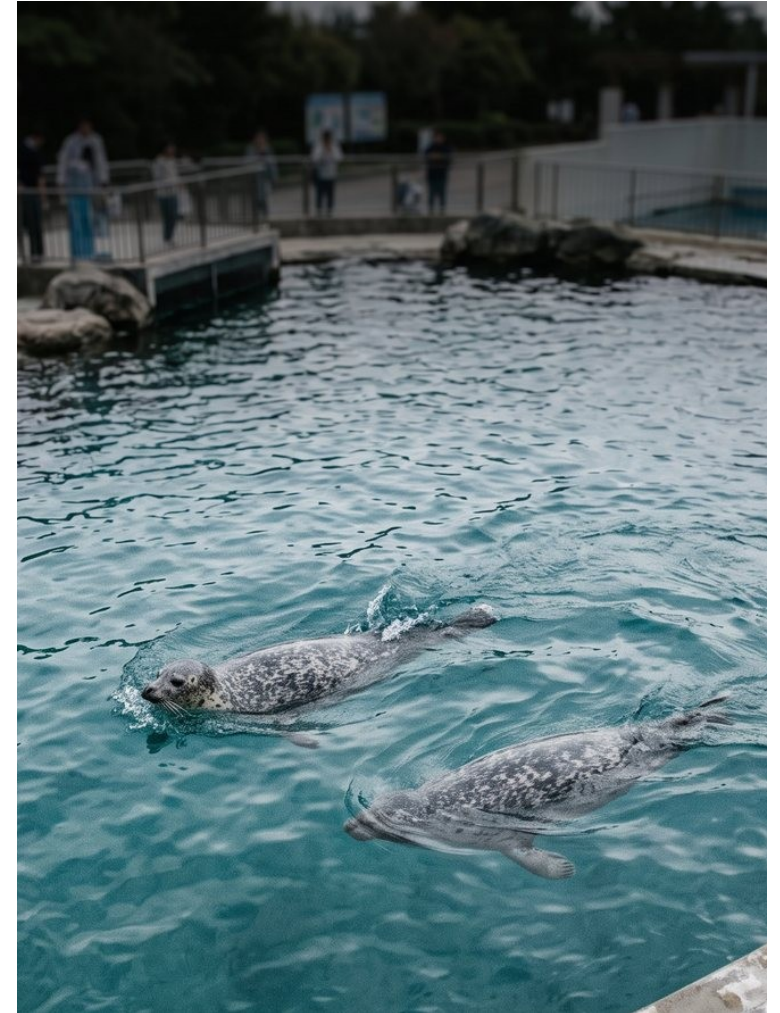
採用枠 2 名の承認

カスタマーサクセス 1 名・
エンジニア 1 名の 2026 年度中採用

3

獣医連携投資枠の承認

Phase2 開発費用および提携交渉費用の予算枠



付録 A ： KPI 詳細数値

指標	26Q1 実績	27Q1 目標
導入館数	32 館	55 館
ARR	960 万円	2,000 万円
継続率	96.5%	97.0% 以上
チャーン率	3.5%	3.0% 以下
NPS	+42	+50
CAC	150 万円	140 万円以下

数値はすべて架空のシミュレーションです。
館数・ARPA・ARR・チャーン率・LTV・CACの相互関係は次ページ付録 B を参照。

付録 B：数字の整合根拠（館数・ARPA 等）

指標	26Q1 実績	27Q1 目標	算出根拠
導入館数	32 館	55 館	実績 / 計画
ARPA(月額・全プラン平均)	25,000 円	約 30,300 円	値上げと経過措置の混在を反映 (スタANDARD改定・プロ新設)
ARR	960 万円	2,000 万円	館数 × ARPA × 12 ヶ月
継続率 (年間)	96.5%	97.0% 以上	実績 / 目標
チャーン率 (年間)	3.5%	3.0% 以下	100% - 継続率
LTV(顧客生涯価値)	857 万円	—	ARPA 年額 ÷ チャーン率
CAC(顧客獲得コスト)	150 万円	140 万円以下	実績 / 目標
LTV/CAC 比	5.7 倍	—	LTV ÷ CAC

本表は架空のシミュレーションです。
館数 × ARPA = ARR (概算)、継続率とチャーン率は表裏、LTV は ARPA 年額 ÷ チャーン率で算出。
値上げにより 27Q1 の ARPA は 26Q1 比 +21% を見込む。
25Q2 の ARPA (約 20,833 円) は上位プラン比率の改善で 26Q1 の 25,000 円まで上昇したと仮定。
27Q1 の 55 館達成には Phase1 投入による新規獲得の上乗せ (+3.75 館 / 四半期) を見込む。

ご決裁の上、 Phase1 の開発に着手します

あざらし管理システム (SEAL-OPS) は、
投薬・給餌記録の自動連携を Phase1(2026 年 Q4) で β 提供します。
次回の進捗は Q4 定例会でご報告します。

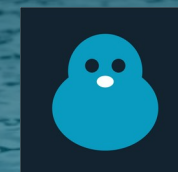
決裁書を確認する

Q4 定例会の日程を見る

連絡先： SEAL-OPS 事業部

seal-ops-internal@example.com(架空) / 内線 1234(架空)

ポートフォリオ用の架空案件。実在するサービスではありません。



SEAL-OPS

