

①

応募者名・応募システム名称等

㊦ 応募者	レッドフォックス株式会社
住所	〒160-0023 新宿区西新宿8-4-2 野村不動産西新宿ビル5F
① 応募プロダクトの呼称 通常使われている呼称	GPS Punch!
② 応募プロダクトの概要 プロダクトの簡潔な説明と アピールポイント (200字程度)	<p>GPS機能を活用したクラウドサービス。業務報告や情報共有をスマートフォンで簡単に実現する。</p> <p>アプリをダウンロードしてすぐに利用できます。iPhone/Android/各種タブレット端末に対応。豊富な機能を低コストでスピーディーに導入することができます。「チェックイン機能」により、報告書を簡単に添付して送信したり、現在地近くの顧客の訪問履歴を確認できます。</p>
提出日	2014 年 02 月 14 日

応募者情報

該当するものを残して他を削除して下さい

①従業員数	120人
②直近会計年度売上 またはそれに相当するもの	8億8,476万円
資本金	6,290万円

ご担当者名	林 隆智
ご担当者所属	GPS Punch!営業部
ご担当者役職	部長
ご担当者電話	03-3361-7799
ご担当者電子メール	hayashi.takashi@redfox.co.jp

(注) 「中小企業」とは次の何れかに該当するものをいいます (中小企業法第2条)

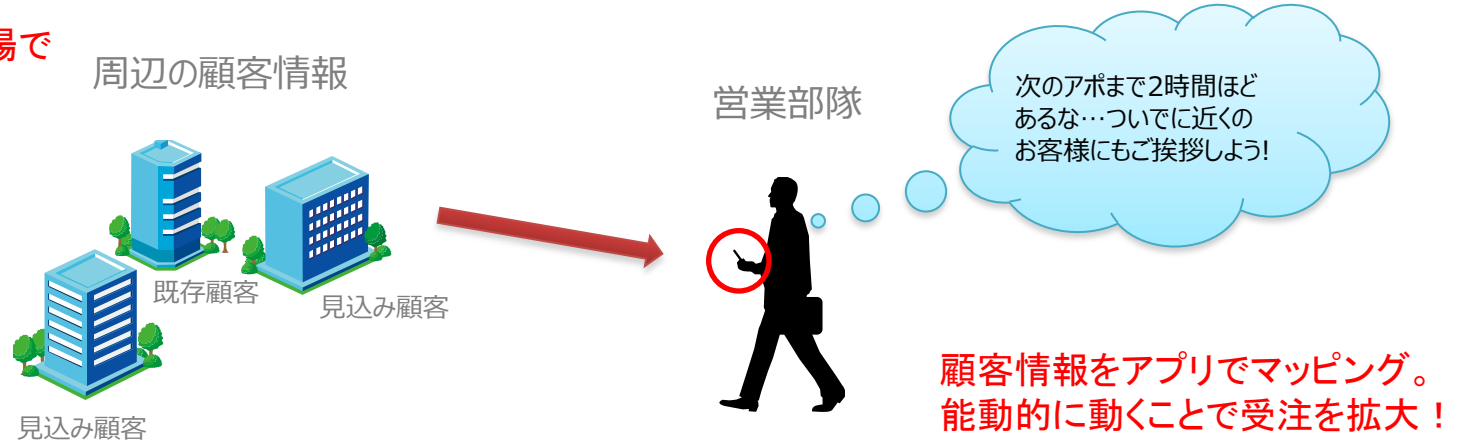
- 一 資本金の額又は出資の総額が三億円以下の会社並びに常時使用する従業員の数が三百人以下の会社及び個人であつて、製造業、建設業、運輸業その他の業種 (次号から第四号までに掲げる業種を除く。) に属する事業を主たる事業として営むもの
- 二 資本金の額又は出資の総額が一億円以下の会社並びに常時使用する従業員の数が百人以下の会社及び個人であつて、卸売業に属する事業を主たる事業として営むもの
- 三 資本金の額又は出資の総額が五千万円以下の会社並びに常時使用する従業員の数が百人以下の会社及び個人であつて、サービス業に属する事業を主たる事業として営むもの
- 四 資本金の額又は出資の総額が五千万円以下の会社並びに常時使用する従業員の数が五十人以下の会社及び個人であつて、小売業に属する事業を主たる事業として営むもの

③タイプ	甲. 営利組織
④業種 帝国データバンク産 業分類に基づく	5. 情報通信業 6. 情報サービス業
⑤規模区分	A. 中小企業 <small>注</small>

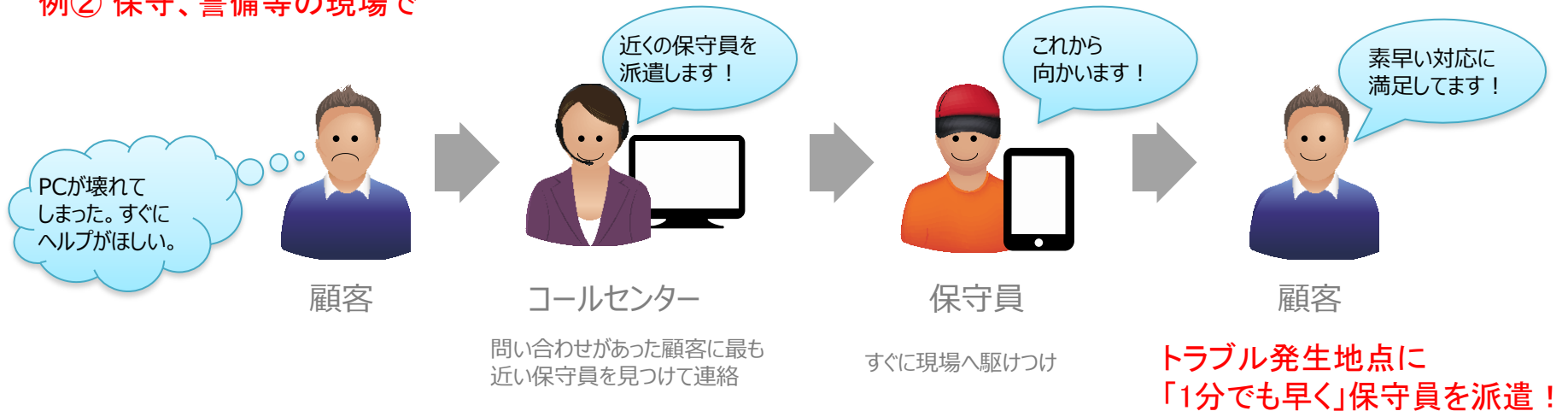
③ 応募プロダクトのサービス・イメージ（パート1）

各要素のつながりを全体像（図）にまとめて下さい

例① 営業の現場で



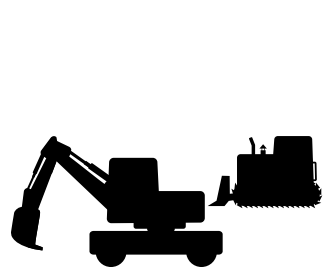
例② 保守、警備等の現場で



③ 応募プロダクトのサービス・イメージ (パート2)

各要素のつながりを全体像(図)にまとめて下さい

例③ 建設の現場で



現場作業スタッフ

建設現場の名前と現状を写真に撮影し、
位置情報と紐付けて中間報告を完了

中間報告は
この場で完了！



データをCSV、
エクセル形式に出力！

Web画面からは写真と報告をそのまま
出力、デジカメからの移行が不要に

その場で写真を撮影・送信して
報告が完了！データの蓄積が楽に！

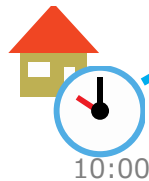
例④ 訪問介護の現場で

今日の訪問予定は？
そのルートは？
患者様の容態は？

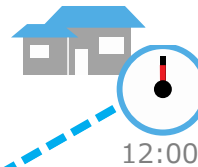
介護スタッフ



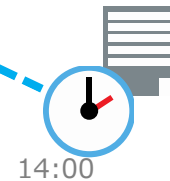
訪問予定



訪問予定

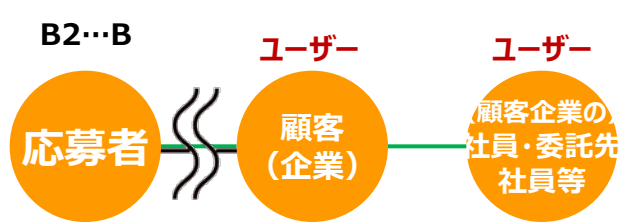


訪問予定



訪問予定をアプリの地図上に表示。
スタッフは確実に訪問を記録！
写真報告で安否確認にも最適！

④ 応募プロダクトのユーザー像・ユーザー数



B2...B		申請時点の実績値を記入下さい 該当のない場合は空欄で結構です	
ユーザー像		企業数	ユーザー数
貴社の顧客企業		約250社	10,000

技術

最先端技術へのチャレンジ・先進性／独創的な工夫

- 最先端技術へのチャレンジ・先進性、または、独創的な工夫
- 使用した先進的な要素技術（HTML5 Bluetooth 無線LAN NFC M2M 多要素認証 NoSQL等）

→働く人の業務をGPS を用いて視覚的にとらえることができる。

→あらゆる業種・業態に利用されている。

→報告以外の機能も充実、顧客情報、スケジュール登録、メッセージ送信、インスタマーケティングなど

→使いやすくデザインされたアプリのインターフェイス

→ネイティブアプリで速いレスポンス

→端末にデータを一切残さないハイセキュリティ設計（B2B製品において必須）

提供価値

人々の「暮らし」をかえた（かえる）／会社の「シゴト」をかえた（かえる）

- 応募プロダクトは、人々の「暮らし」をどのようにかえた（かえる）のか
→営業マンは会社に戻らず、直帰できるので家族ともっと過ごせるようになった
→緊急時の安否確認に使えるので、ファミリーにも安心を提供できるようになった
- 応募プロダクトは、会社の「シゴト」をどのようにかえた（かえる）のか
→「会社や上司のため」の報告ではなく、「本質的な業務効率のための報告」になった
- 応募プロダクトによって、貴社がお客様に提供できるようになった新しいユーザー・エクスペリエンスや価値は何か
→従来のような「カレンダーの軸」ではなく、「地図上の軸」で予定や訪問を考えることで「空間的に戦略をたてられる」ようになった
→移動時間やスキマ時間を「業務時間」に変え、節約された時間を使ってさらなる売上増加、自分への投資、家族への奉仕、など「自由な時間」という価値を提供できるようになった
- 応募プロダクトに対するお客様の満足度
→「売上が上がった」「顧客満足度が上がった」との声をたくさんいただいています
- 応募プロダクトに関するユーザーの声
→「説明なしでもいけるので現場への浸透が簡単です」（株式会社ビジョン様）
→「ITに不慣れな60代のスタッフも、スマホで使えます」「日本訪問歯科協会様）」

ビジネス性

応募プロダクトの事業性

初期投資

支障のない範囲、可能な範囲で
記入して下さい。

提供開始時点の投資額

項目	コスト
計	100,000,000円

目標

提供開始から最大5年間の売上目標を、支障のない範囲、可能な範囲で記入して下さい。
その他の目標数値（契約社数、ID数）などがあれば、その数値も同様に記入して下さい。

	2012年 (提供開始)	2013年	2014年	2015年	2016年
A. 売上目標	5百万円	2千万円	6千万円	2億円	10億円
(実績)					
B. ○○○					
(実績)					
c. ○○○					
(実績)					

その他

その他のアピール・ポイント

- 第三者による評価、受賞・表彰履歴、報道での取り扱いなど

(一部)

IT Lifehack、Gizmodo、Kotaku、TechCrunchジャパン、WIREDマガジン、IT Media、The 21、
月間ダイヤモンド、ホリエモンのブログでは言えない話、日本金融新聞、全国賃貸住宅新聞、
Yahooニュース、livedoorニュース、gooニュース、exciteニュース、niftyニュース、BIGLOBEニュース、
mixiニュース、NewsBuzz、JC here、mediajam、juke、マイナビニュース、msnニュース、
アメーバニュース、Mapionニュース、
ほか

アピール・ポイントのまとめ

A. 技術	B. 提供価値
<ul style="list-style-type: none">✓ モバイルUIの操作性、知識、実績✓ 業務報告をGPSを用いて視覚的にとらえられる✓ 様々な業務に簡単に対応できる✓ 顧客情報を地図上に展開、予定、メッセージなど	<ul style="list-style-type: none">✓ 現場の売上アップ✓ 現場の業務効率アップ✓ 仕事外でも安否確認
C. 事業性・競争力	D. その他
<ul style="list-style-type: none">✓ 国内3大キャリア様に取り上げていただいている✓ 法人のスマートデバイスの導入の決め手となっている✓ 数多くの代理店様に推していただいている✓ 業界大手企業の導入事例多数	<ul style="list-style-type: none">✓ 電波があればどこでも使える、グローバル対応

A.～D.の中でとくに強調したいポイント

B