



STRATEGIC PROJECT PROPOSAL

AI駆動型 フリーランス募集 プラットフォーム投資計画

採用・開発・営業の統合変革により
事業スループットと収益性を最大化する戦略的アプローチ

SUBMITTED TO

金融機関 ご担当者様

PRESENTED BY

株式会社ラスク

DATE

2025年12月27日

エグゼクティブサマリー



事業概要と提供価値

AI技術を活用してフリーランス人材と案件を高精度・高速でマッチングする次世代プラットフォームを構築します。従来の手作業に依存した採用プロセスを、応募書類の自動構造化、プッシュ型レコメンド、欠損情報の自動補完により抜本的に変革。機会損失を最小化し、採用効率と事業スループットを最大化します。

- ✓ 採用プロセスの自動化
OCRとLLMによる経歴書解析で、データ入力と選考工数を大幅削減。
- ✓ マッチング精度の向上
スキルと経験の多次元解析により、ミスマッチリスクを低減。
- ✓ 機会損失の防止
即時のプッシュ通知と自動追客で、有望な人材を逃さない体制を構築。

期待される効果

50%

リードタイム短縮

120件

月間成約目標

90%+

AI解析精度

投資計画ハイライト

投資総額内訳 (5,000万円)



実行スケジュール (6-8ヶ月)

- Phase 1 (M0-2)
基盤構築 & β版公開
- Phase 2 (M3-5)
AI機能実装 & 獲得強化
- Phase 3 (M6-8)
フル機能ローンチ

主要KPI目標 (M8時点)

登録ユーザー数

8,000人

案件掲載数

1,000件

顧客獲得単価

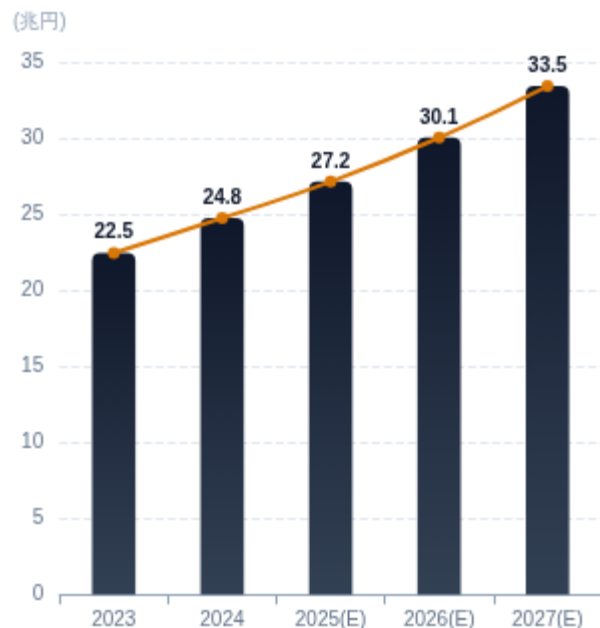
≤ 6.0万円

平均取引額

75万円/月

市場規模の拡大

国内フリーランス経済規模の推移予測（兆円）



リモート常態化



副業解禁



IT人材不足

課題とAIソリューション

現状 (As-Is) 固定的な体制と情報の非構造化

- ✖ 採用難・工数増大
PDF履歴書の目視確認で機会損失
- ✖ マッチング遅延
案件変動にリソース調整が追いつかない



変革 (To-Be) AIによる構造化と即時マッチング

- ✔ OCR × LLM解析
応募書類を即座にDB化・スコアリング
- ✔ プッシュ型レコメンド
案件発生と同時に候補者へアプローチ

TARGET PERSONA



ITエンジニア
Web/アプリ/インフラ



Webデザイナー
UI/UX/クリエイティブ



PM / ディレクター
進行管理/要件定義

INVESTMENT VALUE

収益モデルの安定性

成約手数料ベースで、人材流動化の波に乗る高成長モデル。

データ資産化

解析データの蓄積が独自の競争優位性（Moat）を構築。

リスク分散

多業種の案件を取り扱い、特定業界の景気変動影響を軽減。

データ処理層（入力・構造化）



AI経歴書解析システム

コア技術

PDFや画像の履歴書・職務経歴書をOCRとLLMで高精度に読み取り、スキル・経験・資格を自動構造化DB化。

効果 ✓ 入力工数90%削減

マッチング層（抽出・最適化）



プッシュ型マッチング

高インパクト

新規案件発生時に適合候補を即座に抽出し、自動スカウト配信。

効果 ✓ 機会損失ゼロ化



自動不足催促・追記

自動化

情報の欠損や更新漏れを検知し、自動通知でプロフィール鮮度を維持。

効果 ✓ DB品質向上

自動化・統合層（拡張・定着）

同業者案件
変換ETL

他社案件情報をAPI/クローラで取得し、統一スキーマへ自動変換。

✓ 案件在庫最大化

AI自動要請
エージェント

自動化

日程調整や条件確認等の定型業務をボットが代行し工数削減。

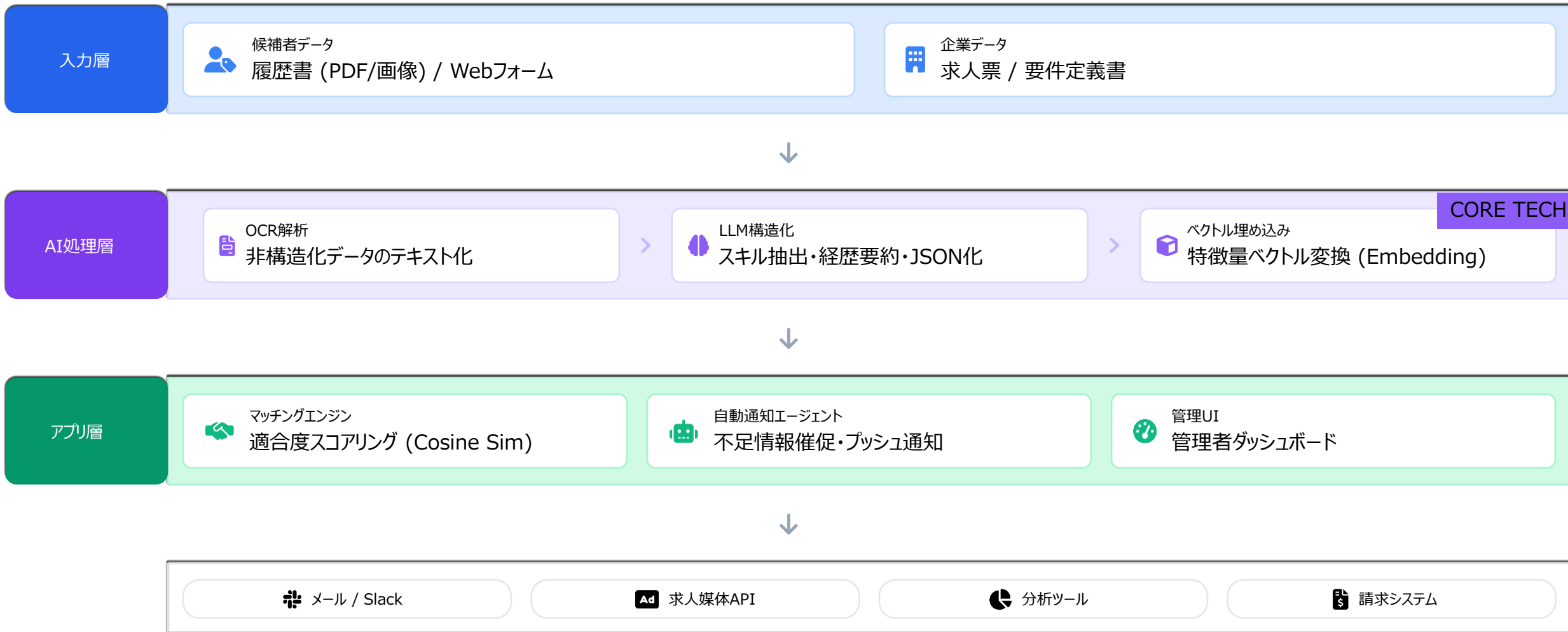
✓ 営業工数削減

社員化
パイプライン

高評価フリーランスへ正社員オファーを出すプロセスをシステム化。

✓ 組織力強化

技術概要：アーキテクチャとデータフロー



総投資額

5,000万円

🕒 投資期間: 6~8ヶ月 (Phase 1 - Phase 3)



システム構築	60%
広告宣伝	30%
諸経費	10%

📁 システム構築費 ¥3,000万
基盤構築

- ✓ AIモデル訓練・評価基盤構築
- ✓ スケーラブルなクラウド・CDNインフラ
- ✓ OCR/LLM API利用料及びチューニング
- ✓ セキュリティ強化・Pマーク取得準備

📣 広告宣伝費 ¥1,500万
成長戦略

- ✓ 検索連動型広告 (SEM) 最適化運用
- ✓ SNSターゲティング広告 (X, LinkedIn)
- ✓ 業界特化メディアへの記事掲載
- ✓ コンテンツSEO・LP制作・ホワイトペーパー

📁 諸経費 ¥500万
運営管理

- ✓ 法務・利用規約・プライバシーポリシー策定
- ✓ 外部監査・労務コンサルティング
- ✓ PMO・プロジェクト管理ツール導入
- ✓ CS体制準備・マニュアル作成

📅 資金執行計画 (フェーズ別詳細)

フェーズ (期間)	システム構築	広告宣伝	諸経費	期別合計	累計投資額
Phase 1 基盤構築 (M0-2)	¥1,800万	¥100万	¥100万	¥2,000万	¥2,000万
Phase 2 機能実装・獲得 (M3-5)	¥900万	¥650万	¥200万	¥1,750万	¥3,750万
Phase 3 フルローンチ (M6-8)	¥300万	¥750万	¥200万	¥1,250万	¥5,000万

※ 金額は概算であり、開発状況や市場環境により変動する可能性があります。

段階的実装スケジュール

0 - 2ヶ月
基盤構築 & β版

</>システム開発

インフラ・DB基本設計
AI解析エンジン v1 (OCR連携)
候補者・企業管理画面 β版

🚩マーケティング (10%)

ブランド認知・ティザー

LP公開、事前登録キャンペーン、業界カンファレンスでの発表

🚩マイルストーン

1,500人 ≥ 80%
初期登録者数 解析精度

3 - 5ヶ月
機能実装 & 獲得強化

</>システム開発

プッシュ型マッチング実装
自動不足催促システム
同業者案件ETL稼働

🚩マーケティング (40%)

獲得重視・CPA最適化

検索広告本格化、職種別LP展開、ダイレクトリクルーティング代行

🚩マイルストーン

5,000人 -30%
登録者数 Time-to-match

3
6 - 8ヶ月
フルローンチ

</> システム開発

AI自動要請エージェント
高度分析ダッシュボード
社員化パイプライン機能

🚩マーケティング (50%)

拡張・リファラル

友人紹介プログラム強化、成功事例コンテンツ発信、クロスセル

🚩マイルストーン

120件/月 ≤ 6.0万
成約数 CAC

事業成長 Business Growth

優先度: 高

登録ユーザー数
8,000人
+15% (QoQ)

月間成約数
120件
目標達成



Month	Registered Users	Monthly Conversion
M2	~6,800	~90
M4	~7,500	~105
M6	~8,000	~115
M8	~8,800	120

獲得・マーケティング Acquisition

CAC (獲得単価) **¥60k**
Target: ≤60k

CPL (リード単価) **¥4k**
Target: ≤4k

CTR (クリック率) **2.5%**

CVR (登録率) **12.0%**

自然流入比率 **30%**

プロダクト価値 Product Value

マッチング時間短縮
-50%
7日 → 14日

案件充足率 **50%**

候補者応答率 **65%**

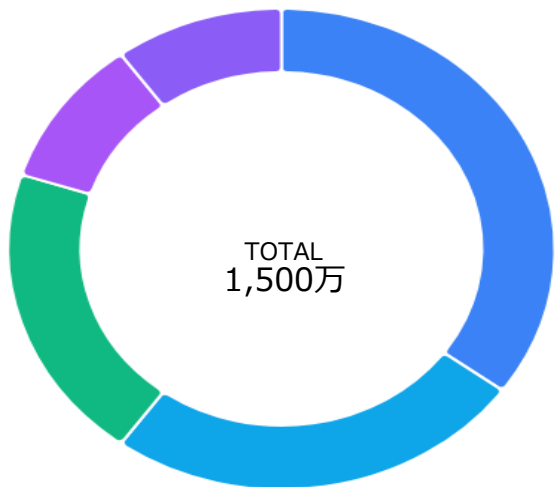
開発・品質 System Quality

システム稼働率 **99.9%**

API応答時間 (P95) **480ms**
Target: ≤ 500ms

AI解析精度 **90%**

📊 予算配分 (¥1,500万)



● 検索広告 ● SNS広告 ● 業界メディア ● SEO ● コミュニティ

💡 ハイブリッド戦略

顕在層（検索）で短期的な獲得を確保しつつ、潜在層（SNS・メディア）への認知拡大で中長期的なパイプラインを構築。

CHANNEL MIX DETAILS

CHANNEL / SHARE	METHODOLOGY	TARGETING	KPI OBJECTIVES
検索広告 35%	インテント捕捉 「フリーランス 案件」「Java 求	<ul style="list-style-type: none">高単価スキル保有者直近の案件探し行動	CPL ≤ ¥3,500
SNS広告 25%	プッシュ型認知 X / LinkedIn / Facebook	<ul style="list-style-type: none">職種・スキルタグ指定類似オーディエンス	CTR ≥ 1.2%
業界メディア 20%	信頼性醸成 Tech系メディア記事広告	<ul style="list-style-type: none">技術感度の高い層キャリア検討層	Reach 50k imp/mo
SEO / Community 20%	オーガニック・紹介 技術ブログ / コミュニティ運営	<ul style="list-style-type: none">潜在層の囲い込みロイヤリティ向上	Referral 15% Ratio

UNIT ECONOMICS

成約手数料モデル

MAIN

エンジニア/クリエイターの稼働開始時に発生する成功報酬型の手数料。

TAKE RATE
10-15%AVG. REVENUE
¥90k/件

収益性構造 (Target)

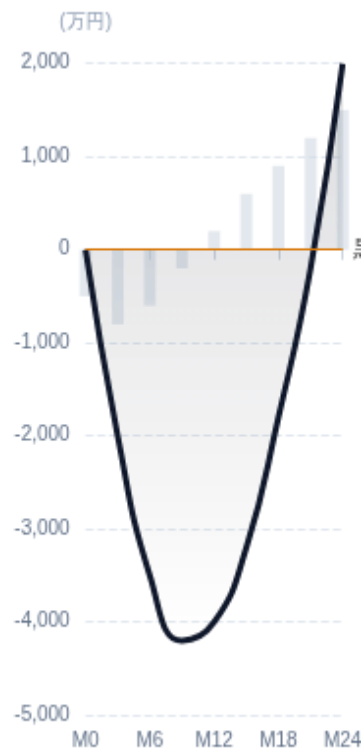
CAC (獲得コスト)
≤ ¥60,000LTV (生涯価値)
¥180,000+LTV/CAC
3.0x

回収期間 (Payback)

6~9ヶ月

CUMULATIVE CASH FLOW

キャッシュフロー推移 (Base Scen)

単月黒字化目標:
M12 - M15

SCENARIO ANALYSIS

SCENARIO	TAKE RATE	CVR	PAYBACK
慎重 (Bear)	10.0%	1.5%	12 mo
基本 (Base)	12.0%	2.5%	8 mo
強気 (Bull)	15.0%	3.5%	6 mo

資金管理・リスク制御

広告費のゲーティング

CPA/LTV指標が基準未達の場合、翌月の広告予算を自動的に20%縮小。

バーンレート管理

固定費はシステム維持費のみに限定。人件費等は変動費化を推進。

BREAK-EVEN POINT

Month 14

CATEGORY & METRICS DESCRIPTION & MITIGATION STRATEGY LEVEL

 法令・個人情報 Imp:9 Prob:2	 情報漏洩・法令違反 個人情報保護法、職業安定法への抵触、およびサイバー攻撃による情報流出リスク。	DB暗号化・アクセス権限の厳格化 Pマーク/ISMS取得プロセス先行開始 CRITICAL
 案件供給不足 Imp:8 Prob:6	 マッチング機会損失 登録者が増加する一方で、紹介可能な案件在庫が不足し、離脱を招くリスク。	案件ETLによるクロール収集 大手SIer/エージェントとの提携 CRITICAL
 集客・CPA Imp:6 Prob:8	 獲得コストの高騰 競合激化によるクリック単価上昇と、特定チャネルへの依存による経営圧迫。	流入チャネルの分散（SNS/SEO強化） LTV基準による広告予算の自動制御 HIGH
 AIモデル精度 Imp:5 Prob:5	 精度低下・バイアス AIの学習データ不足による不適切なレコメンドや、アルゴリズムのバイアス発生。	Human-in-the-loop（人手による評価） フィードバックループによる継続学習 HIGH
 運用・与信 Imp:4 Prob:3	 報酬不払い・トラブル 企業側の支払い遅延や、フリーランス側の契約不履行による信用毀損。	エスクローサービスの導入検討 厳格なKYC（本人確認）と反社チェック MEDIUM

資金調達要件

Series A

調達総額 5,000万円

設備投資 (システム)

3,000万円

AIモデル構築、インフラ基盤

運転資金 (成長投資)

2,000万円

広告宣伝、初期採用費

提案条件 (PROPOSED TERMS)

タームローン
期間3年 / 据置6ヶ月コミットメントライン
極度額 5,000万円

融資条件 (コベナンツ)

使途管理

使途限定

システム開発・広告費のみ充当

報告義務

月次報告

予実管理・KPI推移レポート

実行条件

KPI連動

Phaseマイルストーン達成条件

実行ロードマップ

- 1 必要資料の共有・Q&A 即時
事業計画書、財務三表、登記簿等の提出。
技術DD仕様書開示。
 - 2 審査・面談 2週間
経営陣インタビュー、事業性評価。
与信審査プロセス。
 - 3 タームシート提示・合意
金利・期間・コベナンツの最終調整。
契約書ドラフト確認。
- クロージング・実行 2026.01.31
金銭消費貸借契約の締結。
指定口座への融資実行。

お問い合わせ先

プロジェクト担当
財務担当

01-XXXX-XXXX