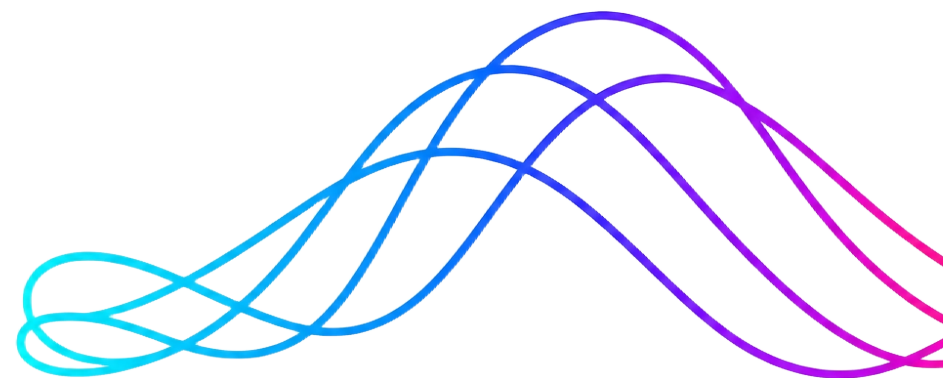


SHANNON LLC | VERTICAL SAAS

バーティカルSaaS開発

サービス資料

その業界の現場に、ちゃんと根づくSaaSを。特定の業種・業務に特化したSaaSを、企画から開発・運営まで一貫して手がけます。



S H A N N O

「業界を分かる相手と作りたい」に、SaaSを自社で運営する会社として応えます

「業界を分かる相手と作りたい」「作った後の運用まで任せたい」段階からご相談ください。



業界を理解するベンダーがない

業界特化のシステムを作りたいが、業界を理解してくれるベンダーがない。用語や商習慣の説明から始まり、要件の話までたどり着けない。



汎用パッケージが現場に合わない

汎用パッケージが現場に合わず、結局Excelや紙に戻ってしまう。回避運用が増えて二重管理になり、導入した投資が現場に残らない。



業務ノウハウをSaaS化したい

自社の業務ノウハウをSaaS化したいが、作り方や体制が分からない。マルチテナントや権限・課金など、何から検討すべきか見当がつかない。



事業を共に育てるパートナー

レベニューシェアで、一緒に事業として育てられる開発パートナーがほしい。納品して終わりの受託関係では、事業としての改善が続かない。



リリース後まで任せたい

リリースした後の運用・改善・サポートまで、続けて任せたい。作って終わりでは、現場の変化や要望にプロダクトが追いつかなくなる。



長く使われるプロダクトに

業界の制約や現場の運用に馴染む形で設計し、長く使われるプロダクトに育てたい。機能の多さより、日々の使いやすさを大事にしたい。

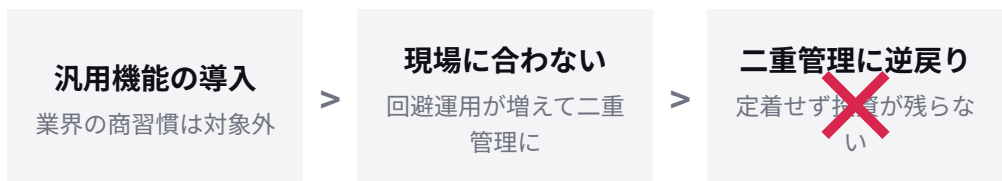
※ パーティカルSaaS=特定の業種・業務に特化したSaaS。汎用（ホリゾンタル）SaaSと対になる呼び方です。

請負型でも、**レベニューシェア型の共同事業**でも対応します。関わり方は案件に合わせて設計します。

汎用パッケージが定着しないのは、業界の商習慣に合わせた設計でないからです

汎用パッケージ導入と業界特化SaaSの比較。定着するかどうかは、設計の出発点で決まります。

汎用パッケージを導入するケース



- × 業界の商習慣が対象外で、現場の実務に合わない
- × 回避運用が増え、Excel・紙との二重管理になる
- × 定着せず、投資が現場の資産として残らない
- × 機能が多くても、業務フローに馴染まなければ続かない

業界特化SaaSを作るケース（当社の進め方）



- ✓ 「本当に使われる」条件を業務・商習慣から整理
- ✓ 機能の足し算より、現場の使いやすさを優先
- ✓ 運用・改善を続け、長く使われて育っていく
- ✓ 自社SaaS「警備サイン」の運営で同じ進め方を実践

現場に根づくかは設計段階で決まる

現場の業務・商習慣・法規制を出発点に設計する——これがバーティカルSaaS開発の前提です。次ページで対応範囲の全体像をご説明します。

企画から運営まで、同じチームが一貫して手がけます

業界・業務の要件整理から、SaaSの設計・マルチテナント開発、運用・カスタマーサクセスまで。A～Eは次ページ以降の対応範囲に対応します。

A 企画・要件整理	現場の業務・商習慣・法規制の整理	「本当に使われる」条件からの設計	コア価値の絞り込み	
B プロダクト設計	UX設計	現場の運用に馴染む画面と体験	機能の足し算より日々の使いやすさ	
C 開発	マルチテナント	権限	課金	拡張性
D 運用・CS	リリース後の運用	継続的な改善	サポート／カスタマーサクセス	
E 事業モデル	請負型（受託開発）	レベニューシェア型（共同事業）		

※ CS＝カスタマーサクセス。マルチテナント＝1つの基盤で複数の顧客企業にサービスを提供する構成。
※ 請負型＝受託開発としてお引き受けする形。レベニューシェア型＝一緒に事業として育てる共同事業の形。関わり方・条件は案件に合わせて設計します。

企画から運営まで**同じチームが担当**するため、フェーズ間の引き継ぎロスがありません。業界の制約や現場の運用に馴染む形で設計し、長く使われるプロダクトに育てます。

「その業界で本当に使われる」条件から設計を始めます

対応範囲（1/2）：業界・業務の要件整理から、UX設計、マルチテナント開発まで。



A 業界・業務の要件整理

DISCOVERY

現場の業務・商習慣・法規制を踏まえて要件を整理します。ヒアリングで業務フローを理解し、「本当に使われる」条件を出発点に設計を始めます。業界特有の制約や、似た課題を持つ別業種の知見も要件整理に活かします。

- ・現場の業務フローの理解
- ・業界の商習慣・法規制の反映
- ・「その業界で本当に使われる」条件からの設計

向いているケース：業界を理解してくれるベンダーが見つからないとき



B プロダクトの企画・UX設計

DESIGN

機能の足し算より、日々の使いやすさを優先します。現場の運用にそのまま馴染む画面と体験を設計し、最初にリリースする範囲を絞り込みます。まずは高速PoCで仮説を確かめてから設計に入る進め方もできます。

- ・現場の運用にそのまま馴染む画面設計
- ・日々の使いやすさを優先した体験設計
- ・コア価値の絞り込みと最初のリリース範囲の設計

向いているケース：汎用パッケージが現場に合わず、Excelや紙に戻ってしまったとき



C マルチテナント開発

DEVELOPMENT

複数の顧客企業に提供するSaaSとして実装します。マルチテナント・権限・課金を設計し、事業の成長に合わせた拡張性まで見据えて開発します。自社SaaS「警備サイン」「規程ログ」の開発・運営で培った知見を実装に活かします。

- ・マルチテナント設計
- ・権限・課金の設計
- ・拡張性まで見据えた実装

向いているケース：自社の業務ノウハウをSaaS化したいとき

※ A～Cは前ページの全体像レイヤー図に対応します。

リリース後も運用・改善を続け、プロダクトを育てます

対応範囲（2/2）：運用・カスタマーサクセスの継続と、案件に合わせた事業モデルの設計。左＝当社・クライアント企業・プロダクトの関係図。



2本

自社で開発・運営するSaaS

警備業向け「警備サイン」／規程管理「規程ログ」

約50%

管制業務工数の削減

警備サイン導入企業の例

132本

規程テンプレート搭載

規程ログの標準機能＋AI取込

出典：警備サイン（<https://security-sign.jp>）／規程ログ（<https://kiteilog.jp>）公開情報

E 請負型（受託開発）

受託開発としてお引き受けする形。要件と範囲を合意して進めるため、着地を決めて作りたい場合に向きます。条件は案件の内容に合わせて設計します。

E レベニューシェア型（共同事業）

一緒に事業として育てる共同事業の形。業界・現場を知るお客様と、企画・開発・運営を担う当社で役割を分担します。条件は事業の内容に合わせて設計します。

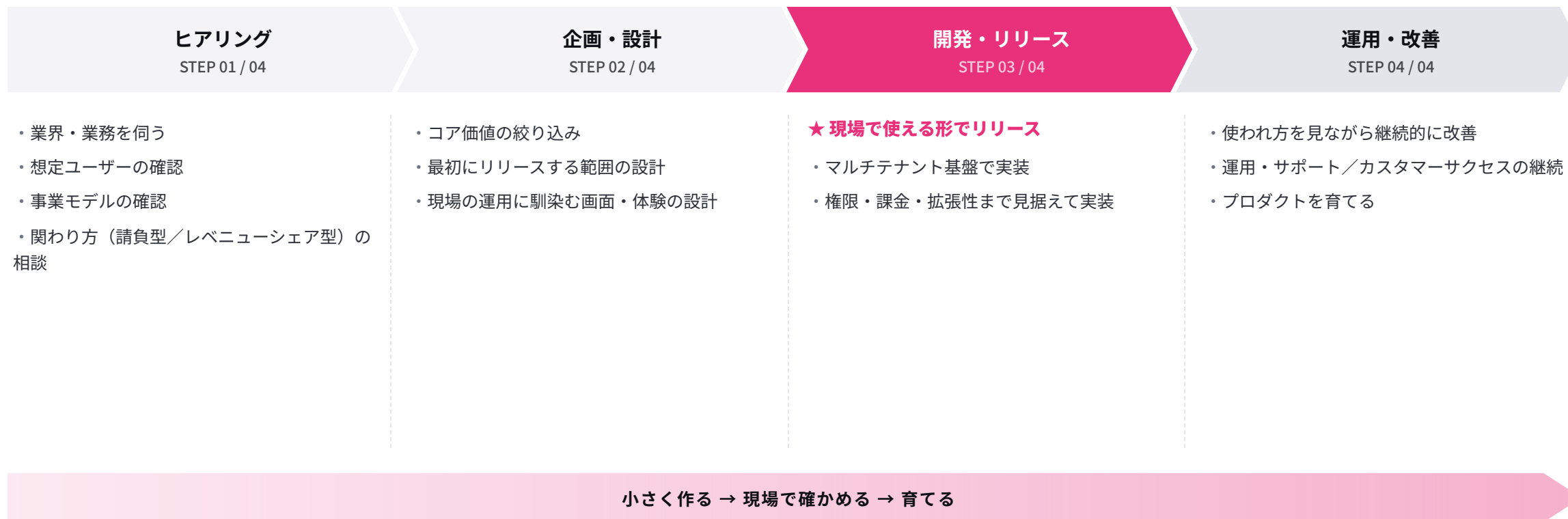
D 運用・カスタマーサクセス

リリース後の運用・サポート／カスタマーサクセスを継続。使われ方を見ながら改善し、育て続ける体制で、現場への定着まで伴走します。

業種特化SaaSを自社で開発・運営しているため、業界特有の制約や、似た課題を持つ別業種の知見もお客様のプロダクトに活かします。

小さく作って、現場で確かめながら育てます

コア価値を絞って早く現場に出し、使われ方を見ながら継続的に改善します。



まずは高速PoCで仮説を確かめてから、そのまま本開発・運用へつなげる進め方もできます。小さく始めたい場合はこちらをご提案します。

※ 料金は要件確定後に書面でご提示します。レベニユーシェア型の条件は事業の内容に合わせて設計します。

会社概要

社名 シャノン合同会社 (SHANNON LIMITED LIABILITY COMPANY)

代表者 三浦 昌大 (Masahiro Miura)

設立 2026年4月 (決算月：3月)

拠点 東京都豊島区池袋2丁目17-8 / 千葉県柏市若柴178-4 / 北海道札幌市中央区北二条東3丁目2番2号マルタビル8階

資本金／取引銀行 9,900,000円 / 三菱UFJ銀行柏支店

事業内容 プロダクト開発・運営 / インフラ構築・運用 / エンジニアリングエージェンシー

パートナー Xserverビジネスパートナー / Microsoft Cloud Partner Program

連絡先 050-1794-9651 / contact@shannon.co.jp / <https://shannon.co.jp>

3 拠点
東京・千葉・札幌

28 件
公開実績
2014年～現在

10 業種超
対応業種
金融・医療・小売・SaaS・警備など



E.O.F

