



顧客と課題の整理から顧客へのアプローチ戦略の立案まで一気通貫で支援

企業名	PITHIAS Technologies 合同会社
代表者	CEO 影浦 正一
本社所在地	千葉県千葉市美浜区真砂
創業年	2020年12月
従業員数	2人（2026年1月現在）
HP	https://pithias.com/index.html



<ビジョン・事業概要>

- 100%大規模言語モデル（LLM）をベースとしたAI-OCRをはじめとしたSaaSサービスを提供しており、非構造データである文書を構造化することにより、企業のDXに貢献すべく、様々なソリューション開発を行っている。

<事業フェーズ・目指している状態>

- 2026年にAI-OCRのサービスローンチを予定しており、それに向けて解決すべき課題や対象顧客の決定、アプローチ戦略の策定などを行っている。
- 並行した取り組みとして、文書の構造化ニーズが大きいセクターを対象とした、テーラーメイドなシステム実装のための仮説検証を行っており、当該検証の終了後、プロトタイプを初期ユーザーに提供し、機能要件を確定させる。

相談内容・抱えていた課題

C-CAPによる支援ポイント

成果

<顧客ペルソナの決定>

- ◆ OCRサービスという利用ユーザー層が広い状況である中で、マーケティング戦略立案上、顧客ペルソナを決定する必要があった。



- 伴走支援メンター及び外部メンター（BtoBマーケティング専門家）との壁打ちを通じ、ターゲット領域の絞込みを支援した。



- ✓ 自社ソリューションの強みを整理するとともに、AI-OCRの初期顧客層を決定できた。

<マーケティング戦略の立案>

- ◆ ターゲット顧客を決定したうえで、顧客のニーズ・行動特性を踏まえた、適切なマーケティング戦略を立案する必要があった。



- BtoBマーケティングの各手法のメリット、デメリットをインプットするとともに、想定顧客へのコンタクトから購買決定に至るまでのアプローチポイントを協議した。



- ✓ プロダクト拡大に向けた事業ロードマップを整理するとともに、当該ロードマップの各ステージにおけるメインターゲット顧客に対するマーケティング手法を整理できた。

<新領域開拓>

- ◆ AI-OCRの基礎技術を応用し、特にニーズが大きい特定のセクター向けのプロダクト開発を検討していたが、仮説検証の前提となる想定顧客とのリレーションが不足していた。



- 課題の解像度を高めるために想定顧客に対するニーズヒアリングの機会を設定した。また、ヒアリング後に、入手した情報を踏まえた今後のアクションを整理するサポートを実施した。



- ✓ 特定セクターにおいて顧客が抱える課題及び実装が必要となる機能を把握することができ、また、新領域への事業展開戦略の解像度が高まった。

【採択企業様の声】

C-CAPは、弊社にとって初めての長期間に渡るアクセラレーションプログラムでしたが、大変有意義な時間を過ごすことができました。弊社では千葉市役所のご協力のもと、業務改革推進課や千葉市立病院へのインタビューを行い、プロダクトに関する貴重なフィードバックを頂きました。具体的な課題に沿ったメンターのアレンジなど、ハンズオンのサポートが得られる点もこのプログラムの特長と言えます。