事業計画の概要

1、事業サマリー

トロンボ（出荷平均価格税込 95,000 円）
インターネット会議利用者は 1200 万人。月間 10 万にずつ増加する成長市場においてより双方向性を求める顧客がインターネット会議のさらなる効率を求めております。このような市場の中で、Skype をはじめとする既存のインターネット会議の仕組みでは、顧客のベネフィットである、双方向性や、新しいインターネット会議の仕組みによる効率アップを満たしきれておりません。しかし、我々は「誰も体験した事がない新しいインターネット会議の世界をあなたへ」というコンセプトの元、まるで本人が会議室や商談のその場にいるかのような存在感を効果的に演出できる事により、双方向性が大きく改善され、これによって顧客のニーズ・ベネフィットに応える事が可能です。

ティクス（出荷価格税込 377,000 円）
「すべての人に新しいコミュニケーションの世界を」コンセプトの元、フィガーで経験を活かし、遠方のお客様が自宅にいながら遠隔操作でこのロボットをお客様のご意思で動かす事によって、まるで、実際に来店したかのように、自由に店内を見て回ることが出来き、接客を受け、ショッピングを楽しむ事が出来てしまうといった、今までに誰も体験した事がない、新しいショッピングの世界を提案できます。商品は、独自のディスプレイユニットではなく、世界的なスタンダードである iPhone、iPad、Android 端末をディスプレイユニットとして使用する事により税込 377000 円といった大幅な販売価格の削減を実現。これにより、tar 社 9700ドル、Pro 社 16000ドル、Aa 500 社月額 2500ドルといった競合商品では、高額の為、一部の大企業へしか展開できなかったロボットを小規模だけど、こだわりのセレクトショップ、旅館・ホテル・結婚式場・病院・学校などへも提案できる事によって圧倒的な見込み客が見込める成長市場となりえます。私たちは、本国アメリカの販売実績に基づき、日本正規販売店といった自社の強みを活かし1社1社丁寧に時間をかけて説明をしながら、サンプルアイテムを実際に無料で使用して頂く事によって、顧客に販売していきます。さらに、2年目以降はこれらロボットを事業の主軸としながら、ライフスタイルに新たな『+1(プラスワン)』を提供できるアイテムを、半年に1アイテム（月売上 50 万円）のペースで増やしていく事により、2019 年までに売上 4800 万、合計売上 1 億 6 千万円、経常利益 360 万円という経営目標の達成を目指して参ります。

2、会社概要

会社名:株式会社〇〇〇
設立倫:2014 年 11 月 7 日
経営者略歴:代表取締役、 〇〇〇：平成 19 年 4 月（合）北野農場入社＜アスパラ生産、販売＞農場管理・従業員指導。平成 22 年 4 月 ポート（株）＜野菜生産・販売＞農場管理・スーパー、レストラン卸。平成 26 年 8 月（株）フィガー＜紳士婦人服小売＞販売、新人指導。平成 26 年 11 月退職
株主構成: 〇〇〇 100％

主要顧客:インターネット会議を利用する企業・大学・百貨店・結婚式場・病院・旅館
取引銀行:○○銀行、○○銀行、○○銀行
決算期:10月
住所:横浜市○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○
連絡先:045-○○○-○○○(本社)080-○○○-○○○(携帯電話)

3、販売戦略

出荷平均価格税込 95,000 円のトランボを月間販売数 35 台と出荷価格税込 377,000 円のテクスを月間販売数 5 台を販売し、月商 500 万円を実現します。

商品概要
トロンボ出荷平均価格税込 95,000 円)
機能の特徴
まだ誰も体験した事がない新しいインターネット会議の世界を Skype 等既存のインターネット会議利用者へ提案できる。例え利用者が地球の反対側にいても、利用者の代わりに会議室や商談の場に出席したトロンボを利用者がリアルタイムで自由に操縦する事で、本当に利用者が出席しているかのような会議、商談を実現する事できる。これにより、利用者がいつも通り行う対面での会議、商談と変わらない、大きな結果を出すことができる。

ティクス(出荷価格税込 377,000 円)
機能の特徴
すべての人に新しいコミュニケーションの世界を提案できます。遠方のお客様が自宅にいながら遠隔操作でこのロボットをお客様のご意思で動かす事によって、まるで、実際に来店したかのように、自由に店内を見て回ることが出来き、接客を受け、ショッピングを楽しむ事が出来てしまうといった、今までに誰も体験した事がない、新しいショッピングの世界を体験できます。

仕入先
○○○合同会社(神戸市○○○区)日本総販売店

販売形態
日本正規販売ライセンス契約(国内で総販売店と弊社の2社だけ)

販売方法
本国アメリカの販売実績に基づき、
1度に導入する数が多いと見込まれる大学や企業へ、
そして、百貨店や結婚式場、病院等
1社1社丁寧に時間をかけて説明をして、
そして、サンプルアイテムを実際に無料で使用して頂く事に
よって、導入を決めて頂くといった計画を立ております。