○ベーススト－リー

2013 年、7 月にトロンボに出会ってから、トロンボで創業を計画。2014 年からは副業を通して、インターネットの物流をしっかり実践。株式会社ブンブンではプラス1のアイテムとして、
ブランド品も扱う計画なので、2014 年、8 月から海外有名ブランドである、フィガーにて
高単価ブランド品の接客技術や営業技術、販売管理、そして、アルバイト教育など人材育成・管理など、今後に活かせる仕組みをしっかり学びました。
そんな中、同社が導入した新しいコミュニケーションの世界を提案できる、テクスと出会い、このフィガーでの経験、実績を生かして、同様のブランドショップやセレクトショップを中心に積極的に展開できる見込みがたったので、トロンボと共に、テクスを創業時の計画に加えました。

○なぜ、ブンブンは、トロンボとテクスで創業する事にしたのか？

トロンボは、サラリーマン時代の経験から、私にとって、Skype を利用したインターネット会議には大きな不満があり、トロンボだけがその不満を解消でき、インターネット会議の仕組みが大きく変わってしまう、そんなアイテムになり得る事が分かったからです。
例えユーザーが地球の反対側にいても、ユーザーの代わりに会議室や商談の場に出席したトロンボをユーザーがリアルタイムで自由に操縦する事で、本当にユーザーが出席しているかのような会議、商談を実現する事できます。これにより、ユーザー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ます。Skype 等をはじめとする、国内のインターネット会議市場は 13 年度末に 1100 万人の Skype 利用者が活動しており、CTI 総研の調べによると、14 年度末に 1200 万人、16 年度末には 1380 万人に増加することが予測され、月間10万人ずつ利用者が増えることが予測される成長市場です。これは、大きなビジネスになると確信しました。
2013 年末から、正規販売店交渉を行い、この度、国内正規販売店を取得する流れとなりました。

テクスはフィガーの経験を通して、新しいコミュニケーションの世界を提案していきます。フィガーでは、この新しい体験を随時増やしていく計画となっており、このフィガーでの経験、実績を生かして、同様のブランドショップやセレクトショップを中心に積極的に展開できる見込みがたったので、トロンボと共に、テクスを創業時の計画に加えました。

〇どうやって、トロンボとフィガーを見つけたのか？

2013 年、7 月から、徹底的に海外、国内のインターネット会議を研究しました。

〇既存で競合する商品はあるのか？
〇既存のインターネット会議システムとは違い何か？

競合はありません。
トロンボ:「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」
国内では Skype の技術をベースに、Skype にどんなサービスを追加ができるのか？
例えば、同時接続人数を増やしたり、セキュリティー機能を強化したり。に注力した商品ばかりで、トロンボのように、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。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といった、今までに誰も体験した事がない、新しいインターネット会議を提案しているアイテムはありません。

テクス:「すべての人に新しいコミュニケーションの世界を」

私たちが数ある中からテクスを選んだ理由は「すべての人に新しいコミュニケーションの世界を」といった理念に共感しているからです。テクスだけが、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、atar#社 9700ドル、mPro 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テレプレゼンス・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るからです。

〇500 万円の根拠

私たちが取り扱いますアイテムは、出荷平均価格税込 95,000 円のトロンボと出荷価格税込 377,000 円のテクスの2アイテムとなります。
出荷平均価格税込 95,000 円のトロンボを月間販売数 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。
出荷平均価格税込 95,000 円のトロンボは、本国アメリカでは既に、大学や IT 関連の企業への販売実績があります。日本ではその実績に基づき、東京・神奈川の大学や大手企業に販売していきます。これまで、Skype をはじめとする既存のインターネット会議の仕組みには、
双方向性の面で大きな物足りなさがありました。

このトロンボは、
例えユーザーが地球の反対側にいても、ユーザーの代わりに会議室や商談の場に出席したトロンボをユーザーがリアルタイムで自由に操縦する事で、本当にユーザーが出席しているかのような会議、商談を実現する事できます。これにより、ユーザー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ます。
そんな、今までに誰も体験した事がない、新しいインターネット会議を提案できます。
（動画をみせる。）
https://www.youtube.com/
Skype 等をはじめとする、国内のインターネット会議市場は 13 年度末に 1100 万人の Skype 利用者が活動しており、CTI 総研の調べによると、14 年度末に 1200 万人、16 年度末には 1380 万人に増加することが予測され、月間10万人ずつ利用者が増えることが見込まれている成長市場です。　そのすべての利用者が私たちの見込客となり得ます。

創業時の販売計画は、不特定多数の個人に販売するのではなく、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、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ております。

もう1アイテムである、出荷価格税込 377,000 円のテクスは、私のサラリーマン時代の
フィガーで導入した実績があります。
https://www.youtube.com/

このテクスにより、例えば、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てしまうのです。フィガーでは、
この新しい体験を随時増やしていく計画となっております。このフィガーでの経験、実績を生かして、同様のブランドショップやセレクトショップを中心に積極的に導入を提案していきます。

さらに、
アメリカでの販売実績を基ずき、百貨店や結婚式場、病院等にも積極的に展開していきます。

〇広告計画ついて

弊社の実績作りの為に、定期的に経営者やビジネスマンが多く読む、新聞・雑誌に
1年目:300 万円、2年目:500 万円の広告を計画しております。3年目からは徐々に実績がついてくるので、新聞・雑誌広告は抑えていきます。そして、興味を持ってくれた見込み客を逃がさない為に、月額 20 万円の PPC 広告を継続的に展開します。

2アイテムとも、私たちは並行輸入販売ではなく、国内正規販売店の契約を取得しておりますので、本国からの正規のサポートを受ける事ができます。そして、このアイテムは国内において現在2社しか正規販売店として扱っておりませんので、この2社での独占状態となっております。

1点目、インターネット会議は成長産業である事

2点目、1台当たりの売上高が見込める事

3点目、本国アメリカの販売実績から、1社当たりの販売台数が多く、1社当たりの導入額が大きい事

4点目、正規販売店である事により安心をしっかり提示できる事。

5点目、国内で2社の独占状態である事

以上の5点により、

月商500万円は十分に達成することができます。

〇オフライン広告の種類とその料金推移

当社の実績作りオフライン広告を展開します。

1年目　新聞、雑誌　300万

2年目　新聞、雑誌　500万

3年目　新聞、雑誌　350万

4年目　新聞、雑誌　200万

5年目　新聞、雑誌　50万

実績作りが目的ですので、

☆広告効果の判定→取材や問い合わせの数。

1年目:300万　広告時期をずらして計測

日経新聞の折り込みチラシ。合計30万円:10万部を1回

（東京都千代田区・中央区・港区・新宿区・文京区、合計発行部数約10万部）

日経トレンディー　合計 80 万

モノマガジン　　合計 100 万

日経ビジネス　合計 90 万

2 年目:500 万　1年目に広告効果あった媒体に集中して展開

日経折り込み。

雑誌プレジデント

日経トレンディー

モノマガジン

3 年目:350 万　同様

4 年目:200 万　同様

5 年目:50 万　同様

○PPC 広告

月額:20 万円Ė 6年間

オフライン広告の周知活動によって、

テレプレゼンスロボットに興味を持って頂いた見込客を逃がさない為に、

オンライン広告(PPC)を継続的に展開します。