

事業計画

メンバー：

秘

構成

1. 企業概要
2. 将来の展望
3. 付加価値
4. 事業計画全体図
5. 事業計画の詳細
6. 収支計画
7. 業務改善

企業概要

企業名：エンジェル

事業目的：人材サービスを提供する仲介商売

事業領域：各種イベントやグッズ・デジタルコンテンツの販売、楽曲制作など

事業特徴：所属ライバーを育成し、個性を存分に活かし、YouTube等の動画配信プラットフォームにて活動する

将来の展望

2020年には新型コロナウイルスの拡大の影響で、日本の百貨店や実体店の一部が経済不振で倒産や閉店に追い込まれている。現段階の発展は、いくつかの産業にも影響を及ぼすことが予想されている。一方、世界のデジタル経済の発展によって、モバイル決済などの新興技術は日本でも次第に発展してきた。現在、インフルエンサーコンテンツのターゲットは比較的ニッチである。インフルエンサービジネスから派生した今後のビジネスの潮流としては、VR空間内で3DCGコンテンツやアバター間コミュニケーションサービスが拡大していくだろう。さらに、人材サービスの育成を通じて、オンラインショッピングの発展を促進し、産業経済の回復に役立つ。また、このサービスは部分の人の就業機会を提供する可能性が高い。

付加価値

主な収入は各ネットサイトからの広告費とアドセンスであるが、インフルエンサーの提供付加価値は、次の三つにまとめられる。

- ①自分の都合に応じて視聴できること。
- ②自分の安心できる世界観の中に浸ることができること。
- ③共感や自己肯定感を感じることができること。

ネット上のインフルエンサーは、実在の人物に比べてキャラクタ設定の自由度が高く、従来のサービスとは異なる世界観を作り出しており、上記三つの価値を同時に満たしやすいと推察される。そのため、インフルエンサーは一時的な流行ではなく、一つの新たなジャンルとして今後定着していくものと思われる。

事業計画全体図

フェーズ1

フェーズ2

フェーズ3

データ整備

データベース構築

インフルエンサーの選別

アプリ開発

研修コース

Go live
市場投入

事業計画 1ーフェーズ 1

インフルエンサーの選別

①新人 潜在力のあるインフルエンサーの選別基準：

フォロ数10万以上

②既に人気のあるインフルエンサーをヘッドハンティングする基準：

フォロ数50万以上

プロセス：

online:

AIビッグデータを利用し、フォロ数10万以上を新人として選別され、50万以上のをヘッドハンティングするベースに選別される。
専門的なsoftwareを使って、企業はorderを注文し、インフルエンサーが注文を受ける。

誰でも自分の作品を投稿するopen platformでkey wordを入力し、データを分析して、適度なインフルエンサーを選出する。

offline:

オーディション 試合(コンテスト)を通じて、潜在力のある人を探す。

試合内容は、まず、選手がオンラインLiveをある時間にして、視聴者を引きつけられる。

次に、Liveを終わり後で、途中に引付された視聴者の人数と獲得した収益また新しいフォロ数を統計する。

それから、これらのデータを統計した上で、選手に順位をつける。

最後、全ての選手の中から上位5名を募集して、勤務前の研修を行う。

事業計画 2 フェーズ 2

研修コース

1. 個性や外形（顔認識技術）などを含むオンラインテストを受験させて、選別されたインフルエンサーの特性を明らかにする。
2. 会社が集めてきた人気者のカリキュラムを個々人の個性に合わせて研修させる。
3. 定期的に自社開発の評価システム（項目？）で成長を把握し、2年後、3年後以後のプランを立てられる。

事業計画 3 フェーズ 3

市場に輸出

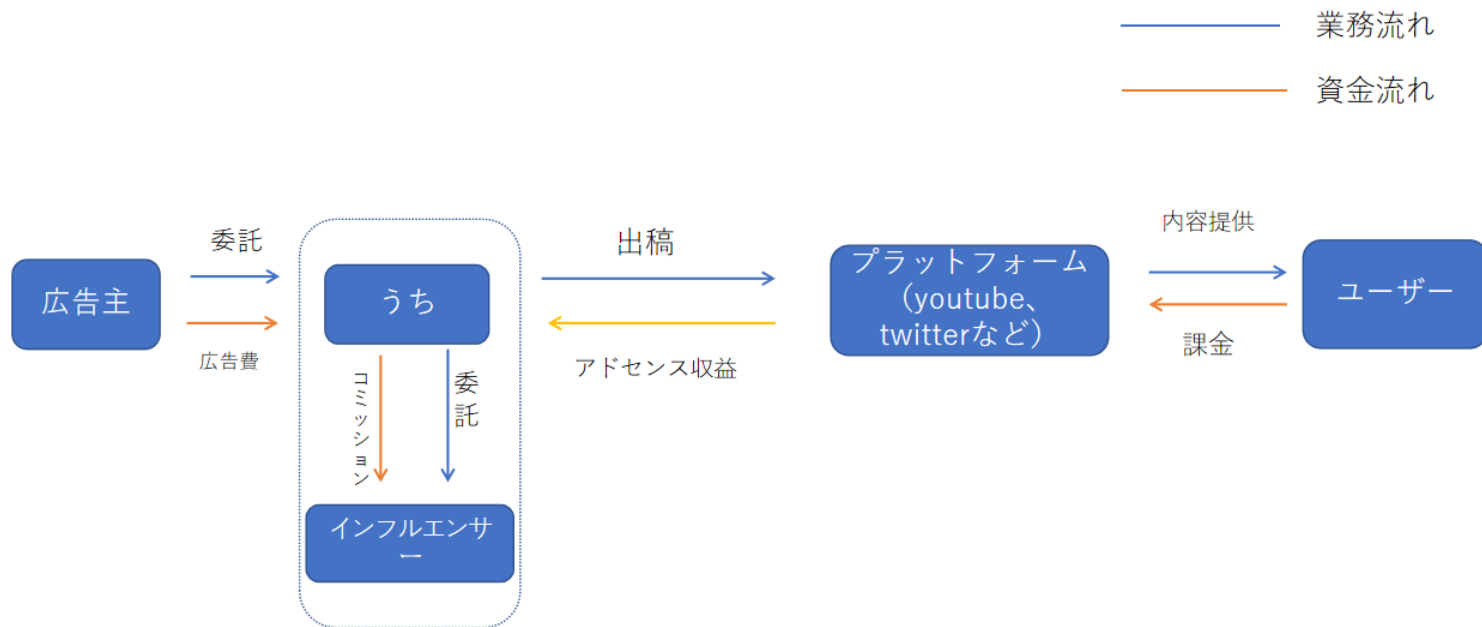
開発されたアプリケーションを広告宣伝することで、

ユーザーの需要、好みを位置付けて、ラベリングする。

ユーザーの好みに応じて、対応するコンテンツをプッシュする。

ビジネスモデル

運営モデル



ビジネスモデル

人材の活用

一、どのように、参加者を集めるか

- 1.SNS(YouTube, レッドブック, tiktokなど)を閲覧しながら、フォロ数が少ないが潜在力のあるインフルエンサーへアプローチする
2. SNSをはじめ、ネットで企画や要求を公開して、インフルエンサーを募集する
3. より高い給料やいい福利厚生で、すでに人気があるインフルエンサーを引き連れて、ライバル会社の屋台骨をぐらつかせる（ヘッドハンティング 人材スカウト業）

二、どこに参加者を集めるか

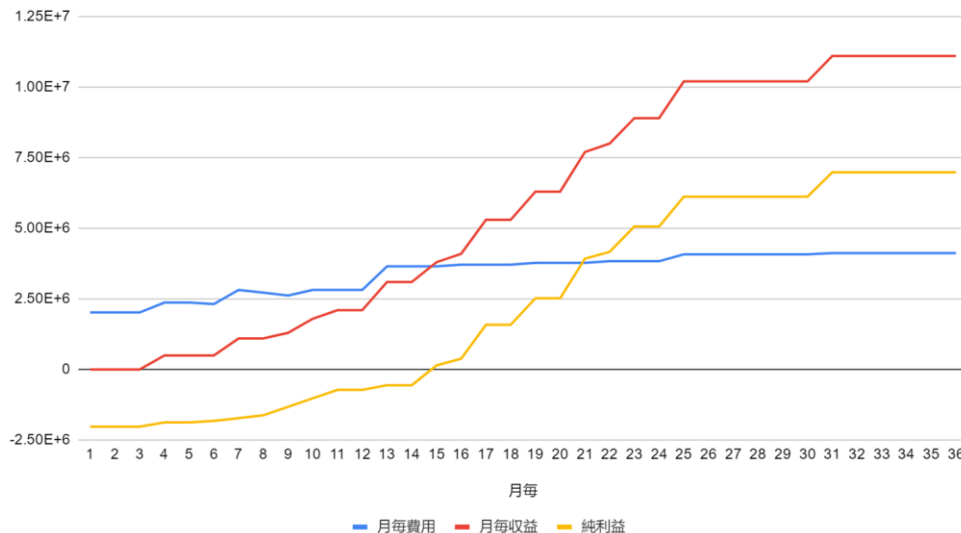
- 1.会社を集めていただいて、それぞれの個性を最大限に発揮するために、定期的なコースを研修させる
- 2.オンライン ミーティングを通じて、研修を行う。

三、どこに行かせる

人気の、話題になるSNSアプリ

収支計画概要

月毎費用 と 月毎収益



第2期3月から黒字に転換（純利益：14.5万円）
第2期から事業の多様化展開により急速成長期に入り
事業規模の拡大に伴う収入発生（特に
YouTube収益最多）が月毎収益を急増する要因

● 主要費用について

- データ整備（第1期のみ発生）
- データベース維持管理費（第1期4月から発生）
- アプリ開発費（第1期4月ー第1期9月）
- アプリ維持補修（第1期10月から発生）
- 広告宣伝費（第1期10月から発生，
第2期新計画の宣伝に多額投入）
- 人件費（第1期5人×25万，7月から6人×28万
第2期8人×30万，第3期9人×30万）
- その他（事業規模拡大に伴う費用発生・増加）

● 主要収益について

- YouTubeの収益がメイン（第1期 20万ー80万増
第2期 100万ー470万増
第3期 540万ー590万増）
- その他（ゲーム、グッズ、企業とのタイアップ案件）

● 資金と調達方法について

- 資本金： 銀行などの金融仲介機関，投資家
- 返済： 黒字に転換してから，営業利益から支払利息
と社債を返済する

収支計画 1

事業計画書ー収支計画1												
総費用合計												
29,740,000												
総収支合計	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112
11000000	1 期01月	1 期02月	1 期03月	1 期04月	1 期05月	1 期06月	1 期07月	1 期08月	1 期09月	1 期10月	1 期11月	1 期12月
費用項目(税込み)												
月毎費用合計	2,020,000	2,020,000	2,020,000	2,370,000	2,370,000	2,320,000	2,820,000	2,720,000	2,620,000	2,820,000	2,820,000	2,820,000
データ整備	400,000	400,000	400,000	350,000	350,000	300,000	300,000	200,000	100,000	100,000	100,000	100,000
データベース維持管理費	0	0	0	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
アプリ開発費	0	0	0	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	0	0	0
アプリ維持補修	0	0	0	0	0	0	0	0	0	200,000	200,000	200,000
設備点検費	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
広告宣伝費	0	0	0	0	0	0	0	0	0	300,000	300,000	300,000
クリエイター支援費	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000
業務委託費	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
人件費	1,250,000	1,250,000	1,250,000	1,250,000	1,250,000	1,250,000	1,680,000	1,680,000	1,680,000	1,680,000	1,680,000	1,680,000
地代家賃	90,000	90,000	90,000	90,000	90,000	90,000	90,000	90,000	90,000	90,000	90,000	90,000
雑費	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
光熱費	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
収益項目												
月毎収支合計	0	0	0	500,000	500,000	500,000	1,100,000	1,100,000	1,300,000	1,800,000	2,100,000	2,100,000
アドセンス（YouTubeからの収益）	0	0	0	200,000	200,000	200,000	300,000	300,000	500,000	500,000	800,000	800,000
広告（企業とのタイアップ案件）	0	0	0	100,000	100,000	100,000	300,000	300,000	300,000	500,000	500,000	500,000
クリエイターサポート（グッズ、イベント、音楽）	0	0	0	100,000	100,000	100,000	200,000	200,000	200,000	300,000	300,000	300,000
自社サービス（自社チャンネルやゲーム）	0	0	0	100,000	100,000	100,000	300,000	300,000	300,000	500,000	500,000	500,000

収支計画 2

事業計画書ー収支計画 2												
総費用合計												
44,940,000												
総収支合計	201	202	203	204	205	206	207	208	209	210	211	212
70,800,000	2期01月	2期02月	2期03月	2期04月	2期05月	2期06月	2期07月	2期08月	2期09月	2期10月	2期11月	2期12月
費用項目(税込み)												
月毎費用合計	3,655,000	3,655,000	3,655,000	3,715,000	3,715,000	3,715,000	3,775,000	3,775,000	3,775,000	3,835,000	3,835,000	3,835,000
データ整備	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
データベース維持管理費	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
アプリ開発費	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
アプリ維持補修	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
設備点検費	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
広告宣伝費	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000
クリエイター支援費	150,000	150,000	150,000	180,000	180,000	180,000	210,000	210,000	210,000	240,000	240,000	240,000
業務委託費	150,000	150,000	150,000	180,000	180,000	180,000	210,000	210,000	210,000	240,000	240,000	240,000
人件費	2,400,000	2,400,000	2,400,000	2,400,000	2,400,000	2,400,000	2,400,000	2,400,000	2,400,000	2,400,000	2,400,000	2,400,000
地代家賃	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000
雑費	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
光熱費	55,000	55,000	55,000	55,000	55,000	55,000	55,000	55,000	55,000	55,000	55,000	55,000
収益項目												
月毎収支合計	3,100,000	3,100,000	3,800,000	4,100,000	5,300,000	5,300,000	6,300,000	6,300,000	7,700,000	8,000,000	8,900,000	8,900,000
アドセンス (YouTubeからの収益)	1,000,000	1,000,000	1,700,000	1,700,000	2,300,000	2,300,000	3,000,000	3,000,000	3,800,000	3,800,000	4,700,000	4,700,000
広告 (企業とのタイアップ案件)	800,000	800,000	800,000	800,000	1,100,000	1,100,000	1,100,000	1,100,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000
クリエイターサポート (グッズ, イベント, 音楽)	500,000	500,000	500,000	500,000	800,000	800,000	800,000	800,000	1,100,000	1,100,000	1,100,000	1,100,000
自社サービス (自社チャンネルやゲーム)	800,000	800,000	800,000	1,100,000	1,100,000	1,100,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000	1,700,000	1,700,000	1,700,000

収支計画 3

事業計画書ー収支計画 3												
総費用合計												
49,200,000												
総収支合計	301	302	303	304	305	306	307	308	309	310	311	312
127,800,000	3期01月	3期02月	3期03月	3期04月	3期05月	3期06月	3期07月	3期08月	3期09月	3期10月	3期11月	3期12月
費用項目(税込み)												
月毎費用合計	4,080,000	4,080,000	4,080,000	4,080,000	4,080,000	4,080,000	4,120,000	4,120,000	4,120,000	4,120,000	4,120,000	4,120,000
データ整備	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
データベース維持管理費	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
アプリ開発費	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
アプリ維持補修	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
設備点検費	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
広告宣伝費	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000
クリエイター支援費	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000
業務委託費	270,000	270,000	270,000	270,000	270,000	270,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000
人件費	2,700,000	2,700,000	2,700,000	2,700,000	2,700,000	2,700,000	2,700,000	2,700,000	2,700,000	2,700,000	2,700,000	2,700,000
地代家賃	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000
雑費	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
光熱費	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
収益項目												
月毎収支合計	10,200,000	10,200,000	10,200,000	10,200,000	10,200,000	10,200,000	11,100,000	11,100,000	11,100,000	11,100,000	11,100,000	11,100,000
アドセンス (YouTubeからの収益)	5,400,000	5,400,000	5,400,000	5,400,000	5,400,000	5,400,000	5,900,000	5,900,000	5,900,000	5,900,000	5,900,000	5,900,000
広告 (企業とのタイアップ案件)	1,600,000	1,600,000	1,600,000	1,600,000	1,600,000	1,600,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000
クリエイターサポート (グッズ, イベント, 音楽)	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,300,000	1,300,000	1,300,000	1,300,000	1,300,000	1,300,000
自社サービス (自社チャンネルやゲーム)	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000

業務改善

改善範囲：インフルエンサーの発掘，研修の効率化，チャンネルの拡大

改善特徴：より一層市場ニーズを把握し，話題やトレンドに応じて，迅速的に適合したインフルエンサーを育成し，活用させる

将来のコスト削減：知名度の向上により広告費用への投与は下がる。
人事管理制度の完備に伴い，インフルエンサーの管理関係にかかる費用が下がる。

費用対効果：事業の拡大や知名度の上がり等につれて，インフルエンサーがもたらす経済効果がますます育成費用を大きく上回ると予測される。

ご清聴ありがとうございます