

経営計画書

事業者名 : Storyboard (ストーリーボード)

<応募者の概要>

主たる業種	中分類の 番号※1	39	中分類上の業種名称 ※1	情報サービス業
従業員数※2		x 人	*従業員がいなければ、「0人」と記入してください。	
資本金額		xxx, xxx 円	創業・設立年月 (西 暦)	2010 年 11 月
連 絡 担 当 者	(ふりがな) 氏名	うらもと まさき 浦本 将希	役職	代表
	住所	(〒 671-0256) 姫路市〇〇町 XXX		
	電話番号	xxx-xxx-xxxx	携帯電話番号	xxx-xxxx-xxxx
	FAX 番号	xxx-xxx-xxxx	E-mail アドレス	xxx@xxx. xx

(日本商工会議所・補助金事務局からの重要書類や問合せは全て「連絡担当者」
(共同申請の場合は、原則、代表事業者の連絡担当者)宛てに行いますので、
正確にご記入をお願いいたします。電話番号または携帯電話番号は必ず記入をお願い
します。FAX 番号・E-mail アドレスも極力記入してください。)

※1 公募要領 4 5 ページ記載の「業種分類」に基づいて、主たる業種の番号、業種名
称をご記入ください。(小分類が記載されている業種については小分類を記入すること)

※2 公募要領 2 7 ページ 2. (1) ③の常時使用する従業員数の考え方をご参照いた
だいた上でご記入ください。なお、常時使用する従業員に含めるか否かの判断に
迷った場合は、最寄りの商工会議所にご相談いただけます。

(従業員数が公募要領 2 6 ページ記載の「小規模事業者の定義」を満たす事業者
のみ申請できます。)

※全ての申請者【必須回答】(前回補助事業者は応募時に前回の実績報告書の写しの提出が必須です)

前回 (平成 2 5 年度補正)、持続化補助金の採択・交付決 定を受け、補助事業を実施した事業者か否か	<input type="checkbox"/> 前回の 補助事業 者である	<input checked="" type="checkbox"/> 前回の 補助事業 者でない
(前回の補助事業者の方のみ) 前回の補助事業での販路開拓先、販路開拓方法、成果を記載した上で、前回の 補助事業と今回の補助事業との違いを記載してください。		

※法人のみ【必須回答】

みなし大企業 (公募要領 4 7 ページ【参考 2】) に該当するか否か	<input type="checkbox"/> 該当す る	<input type="checkbox"/> 該当し ない
---	-----------------------------------	------------------------------------

1. 企業概要

2010年11月創業。ホームページ、システム開発業。創業よりスマートフォン向けホームページやアプリ開発に取り組む。

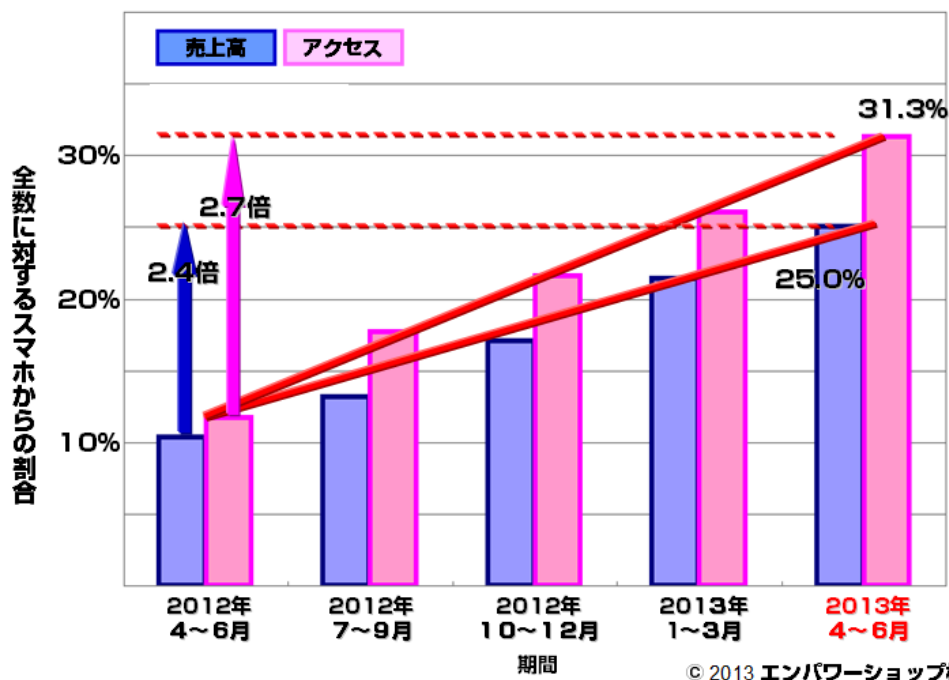
東京、大阪の広告代理店やシステム会社からの受託案件が多く売上はスマートフォンアプリ開発が5割、WordPress等ブログシステム開発が3割近くを占める。また地元でのホームページやシステム開発の価格引き上げのため一般事業者を対象にしたセミナーを開催。同業者であるエンジニア、デザイナーの勉強会、交流会活動なども行っている。

地元の競合他社と差別化を図るためこれまで培ったホームページ運営のノウハウを活用して地元でのスマートフォン向けホームページ制作やアプリ開発に関するインターネット検索（SEO）では常に上位表示を維持している。

2. 顧客ニーズと市場の動向

【第一部】通信環境の整備によるEC市場の拡大

時系列のスマホ売上高・アクセス割合



(資料「eコマースコンバージョンラボ」<http://ecclab.empowershop.co.jp/>)

近年の通信環境の整備によりスマートフォンの普及で「いつでも、どこでも」インターネットでの情報検索が可能となり、欲しい情報や商品購入までの時間が短縮されビジネスチャンスの拡大につながっています。PC以外のメディアに露出することで商品やサービスに対して顧客の接触機会も増えるので認知・刷り込み効果も高まり売上や顧客獲得のチャンスも高まっています。

グラフより2013年4月～6月では、ECサイトの売上の1/4はスマートフォン経由で行われ、ユーザー3人に1人はスマートフォンよりアクセスしています。これに対して売り場となるECサイト・ホームページ構築市場の売上金額は、2013

年度で前年度比 8.4%増、2014 年度も前年度比 8.1%増と同程度の伸びが見込まれている。(資料「ECサイト構築市場、2013 年度は 8.4%増 市場規模やベンダーシェア ITR 調査」http://hajimeteweb.jp/news/details/150415_01.php)

スマートフォン向け EC サイト構築市場はさらなる拡大の余地はあるが PC 向けホームページより高度な技術が求められ地方では対応に苦慮する業者も少なくない。

一方で EC 市場で出店者間の競争が激しく開店して半年たらずで閉店・撤退する店舗も少なくない。原因としては運営側の販売促進等の取り組み不足に加え、既に EC 市場で取り扱われている類似・競合商品が多いので差別化が難しく価格競争に巻き込まれる等が挙げられる。

従って今後の EC 市場での出店で成果を収めるには販売促進のための店舗運営と希少性・オリジナリティ等特長があり差別化できる商品の取り扱いが重要となる。

【第二部】革製ノート PC バッグの市場について

当社が 2014 年 7 月に兵庫県の経営革新計画の認定「中播(県)第 1308 号」を受け、2015 年秋にオープンするべく取り組んでいる「こだわり」を持てる革製ノート PC バッグ販売事業の市場については以下のとおりである。

同業者やセミナー参加者、取引先の担当者等の会話の中で PC バッグの話題になり、ノート PC やタブレット等を持ち運びする際、高級感があり長く使える鞆の要望が多数あった。

ノート PC バッグは布・ビニール製が多く、革の素材感・品質を生かした高級感があるデザインで PC の保護や収納性に工夫をこらしたバッグを提供すれば潜在的な需要を発掘することができます。

「2013 年度の国内鞆・袋物市場規模は前年度比 107.5%の 1 兆 56 億円、市場規模は 1 兆円台を回復」

“良いものを長く大事に使いたい消費の嗜好が強まり、インポートブランドや新たに提案が行われている商品で、好調な商品がみられる。”

－「国内鞆・袋物市場に関する調査結果 2013」株式会社矢野経済研究所より引用－

ノート PC バッグ市場はビニール・布製が主流で価格も数千～2、3 万円程度。ビジネス色が強く黒色が主流である。一方でバッグ＝革という潜在的イメージを持つ消費者も多く、革に対する高品質なイメージもあることから高級感のある革製ノート PC バッグの需要が期待できる。

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

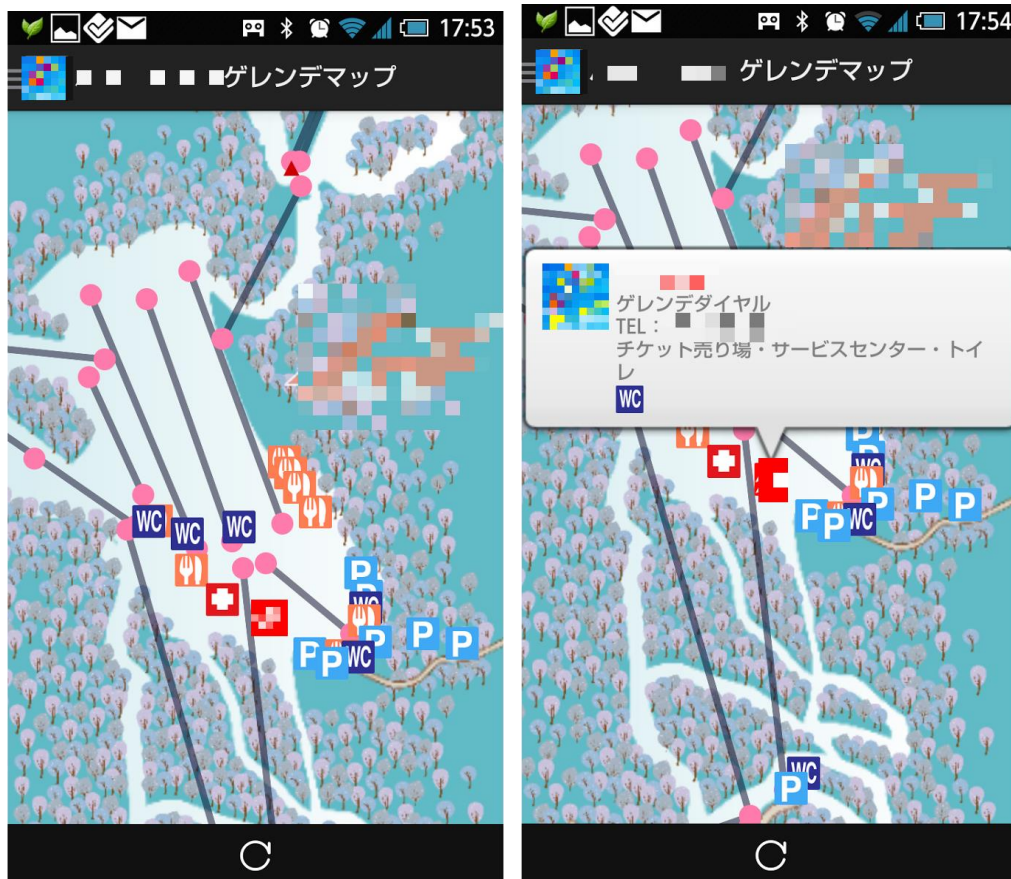
【第一部】ワンストップサービスが可能なホームページ・アプリ開発

近年ではホームページやアプリ・システム共に幅広い年齢層をターゲットにしたものが増えてきています。またPCとスマートフォンそれぞれに対応または連携を求められることも多くなりデザイン面での使いやすさやまたそれを実現するためのシステム開発が重要となっております。

当社はホームページのデザインだけでなくアプリやシステムでの「使いやすさ」に対するデザインや設計も手がけながらシステム開発も行っているため、サポート・コンサルティングを含め自社単独で完結することができます。

また、企画販売事業でこれまで培ったホームページ運営ノウハウを活用してインターネット検索の上位表示を維持し、販売収益を上げることができます。

ネットビジネスに関してコンサルティング・プロデュースをするホームページ・システム開発業者は多く存在しますが、売れる商材やサービスがなく企画運営の維持等の問題で実際に業務活動を行っている会社は少なく、当社は長年の蓄積があるため、総合的に助言やアドバイスができる企業である。



実績例：観光業 GoogleMap を利用した位置情報提供型ゲレンデマップアプリ

【第二部】革製ノートPCバッグ開発のための安定した素材供給

新しく取り組んでいる革製ノートPCバッグ販売事業に関して当社は皮革製造の国内シェア 70%を占める姫路で活動し、代表の親族がタンナー（皮革製造）業者であることの利点を生かし革素材に関して高品質で安定した供給が可能です。

革はどの部分を使っても同じ品質のビニール・布とは異なり動物の背中やお腹等部位によりハリや弾力性も異なる特徴があります。また牛や馬など動物から採取する革は生息する環境や成長度合いによって品質も異なってきます。

これらの特徴を利用することでバッグの品質を高めることができるとともに、当社はそのような素材品質の見極め等も可能であり、競合他社に対して有利に展開することができます。

4. 経営方針・目標と今後のプラン

【第一部】インターネットを中心とした企業のビジネス活動に於いてコンサルティング・プロデュースできる会社を目指す

顧客である企業との接触がない下請け案件でなく、直接取引を増やし、ビジネスモデルにおけるホームページ制作やシステム開発に関して改善・提案が行えるコンサルティング・プロデュース業務の拡大を図ります。

具体的には、現在取り組んでいる革製ノートPCバックの企画販売事業でこれまで培ったホームページ運営ノウハウを活用してインターネット検索の上位表示を維持し、販売収益を上げるなどの実績を示し、5年間で直接提案・アドバイスができる顧客の10社獲得を目標とします。

当社が販売する革製ノートPCバッグは競合となる商品や取扱専門店も少なく、オリジナリティがあり差別化しやすいので、価格競争に巻き込まれることもありません。また安定した品質の革素材を継続的に、また安定的に供給も可能です。

これらの利点を活用して販売事業で成果をあげ、競合となるコンサルティング・プロデュースをする同業他社に対し有利に展開し顧客獲得につなげていきます。

【第二部】ネット販売を中心とした革ノートPCバッグ販売事業について
自社の独自商品として革製のノートPCバックの企画販売事業を進めており、2014年7月に兵庫県の経営革新計画の承認を獲得「中播（県）第1308号」。2015年秋に「MoE」（モエ）というブランド名にてオープンの予定。



ロゴイメージ



開発中のバッグ

「クリエイターと革」をコンセプトにコラボバッグなどクリエイターと連携した「オンリーワンバッグ」形式のサービスで企業や団体とのタイアップしたコラボレーションバッグを企画販売します。

また、バッグの裏地等は西脇市の特産である播州織を採用し、数種類の柄や色と革素材の色の組み合わせで個性豊かなオリジナル鞆を販売していきます。

※経営計画書の作成にあたっては商工会議所と相談し、助言・指導を得ながら進めることができます。

※欄が足りない場合は適宜、行数・ページ数を追加できます。