

事業計画

I. エグゼクティブサマリー

1. 事業名

ソーシャルネットワーキングサイト開発、運営プロジェクト

2. 事業の特徴、概要（新規性、競合性、市場性・成長性）

（1）新規性

・ SNS 事業とイベント（オフ会）事業を融合するという全く新しい事業展開。

・ 他 SNS にはない機能を実装。

・ オープンソースの CMS（OPENPNE）を利用することでクオリティの高いサービスをエンドユーザーに提供することができる。

・ ユーザーが増加しても十分なリソースを確保している為、すべてのユーザーに同様のサービスを提供することができる。

（2）市場性・成長性

・ 2007 年度の SNS 市場規模は 484 億円。

・ 総務省の SNS に関する調査では、企業等の会員組織の SNS 化やブログユーザの流入、さらには SNS の汎用ツール（メーカー・掲示板）としての可能性を考慮すれば、2007 年 3 月末に SNS 参加者は延べ約 1,042 万人、アクティブ SNS 参加者数は約 751 万人に達する。とあるが、現実、代表的な SNS サイト mixi では、2008 年 1 月 30 日時点で会員数 1300 万人を突破。他 SNS も急成長。

当社 SNS サイトも他 SNS サイト同様、数年内に急成長を遂げる見込み。

【参考総務省 URL】 http://www.soumu.go.jp/s-news/2005/pdf/050517_3_1.pdf

3. 製造の実現性

・ 当 SNS サイトは既に構築済み。

4. 販売の具現性

・ 会員数登録状況。

サイトプレオープン 2008 年 1 月 23 日 会員数 0 名

2008 年 2 月 25 日 会員数 40 名

5. 年度別アクションプログラム

第 1 期 (平成 20 年 12 月期)	<ul style="list-style-type: none"> ・ PC サイトリニューアル。 ・ SEO 内部対策及び外部対策を施す。 ・ 会員数を 100 名にまで増加。
第 2 期 (平成 21 年 12 月期)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 本格的な SEO 対策を専門業者に委託。 ・ 会員数を約 1 万 8 千名にまで増加。 ・ 会員数増加に伴うサーバー移転。
第 3 期 (平成 22 年 12 月期)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 優秀な従業員を 3 名採用。 ・ モバイルサイトリニューアル及びモバイル SEO 対策実施。 ・ 会員数を約 10 万名にまで増加。

6. 利益計画・資金需要

利益計画

(単位：千円)

製品・サービス	第 1 期 平成 20 年 12 月期	第 2 期 平成 21 年 12 月期	第 3 期 平成 22 年 12 月期
・ アフィリエイト	0	0	0
・ バナー広告費	4,260	25,440	48,480
売上高計	4,260	25,440	48,480
当期利益	-685	15,988	31,917

p.18 利益
計画の
P/L から
転記する

(摘要)

資金需要

(単位：千円)

主な内容	第 1 期 平成 20 年 12 月期	第 2 期 平成 21 年 12 月期	第 3 期 平成 22 年 12 月期
宣伝広告資金	4,520	6,780	6,780
設備維持費	146	2328.48	2328.48
資金需要合計	4,666	9,108	9,108

p.14 の設
備投資計
画と p12
の計画
B/S から
転記する

(摘要)

7. 事業の課題

営業活動（需要のあるキーワードにて検索エンジンからのサイト誘導を行う）を
実施していない。