

	代表者	宮崎博之
	ビジョン	ものづくりをする人に最適なインターネットにアップデートする。 ①インターネット上の新指標(LIVE数：今この瞬間にこのコンテンツを何人が消費しているか)を提供する ②インターネット上の仲介手数料を0に。(非中央集権) ③URLが信用創造する世界にする。(r>gの是正)
	サービスを一言で	//talkn.io/{CH}の概念に落とし込んだ対象に下記を付与する。 ①CHのLIVE数取得・更新 ②CH配下のLIVE数ランキング取得 ③CH内のコメント共有 ④CHの感情グラフ取得
	事業概要	①リアル事業 (CH概念を現実 に当て込んでUIを提供。) 観光を切り口に電子パンフレット (TOKYO LIVE 計画)をアプリで提供 L 飲食店の来店数、注文中のメニューに対して サービス①～④を提供。 L 宿泊・観光施設に対してサービス①～④を提供。 L 映画館で上映中の作品に対してサービス①～④を提供。 L その他 ②ネット事業 (LIVE数ランキングのポータル) ドメインを跨いだ横断検索、閲覧、コメント返信が出来る。 L 外部API×サービス①～④の結果をLIVE数順に表示 L エンタメ・ニュースサイト L AmazonPrime, Netfix配信の動画一覧 L Spotify,AppleMusic等のサブスク音楽のランキング L メディア(音楽・動画)配信サイト L 製品紹介サイト L scriptタグ記述サイト ③広告事業 L 広告枠を提供し収入を得る

会社概要

登記国	Japan
ウェブサイトURL	https://www.talkn.io
会社住所	〒104-0061 東京都中央区銀座一丁目15番7号
会社設立日	2021年04月01日
メンバー数	1名
テーマ領域	IT全般 (BtoC、EC、メディア、エンタメ、ヘルスケア全般など)
経営チーム経歴	宮崎博之： 1983年生まれ。 23才：WEBエンジニアになる。 30才：ITフリーランスになる。 34才：talknを開発。 36才：talknのビジネスモデルで特許取得。 株式会社talknを設立。 Startup Stage 2019 ファイナリスト。 ●紹介動画 https://www.youtube.com/watch?v=3dUxV3yulyc ●talkn https://www.talkn.io https://own.talkn.io https://talkn.io ●chrome拡張 https://chrome.google.com/webstore/detail/talkn-for-chrome/dkngnmdlcofambpfaccepbnjgfholgbo?hl=ja

事業詳細

顧客課題	①新しい集客方法がない ビジョン① ②インターネット上の指標がない ビジョン② ③インターネット上でも中央集権で仲介手数料が掛かる (年間合計8兆円)(ビジョン②の課題) ビジョン③ ④金融規模と実体経済の解離(ビジョン③の課題)
顧客にとっての価値	顧客課題① WEB集客ツールとしてサービス①～④を提供し、顧客の集客力を強化。 顧客課題② インターネット上の新指標(LIVE数)を提供 顧客課題③ 仲介手数料が0になる 顧客課題④ 金融規模と実体経済の解離を緩和
狙う市場	①リアル事業 「観光」から「飲食」「娯楽」「宿泊」に繋げる。 日本政府は、2020年には4,000万人。2030年には6,000万人という目標を掲げている。 飲食でいうと、東京は星付き店226軒でミシュランの星保持点数は世界一。 ②ネット事業 ・10-30才女性が見るエンタメ系のニュースサイト ニュースアプリの市場規模は2020年度末には5630万人になる ・インディーズ等の音楽・動画配信サイト。 音楽・動画はタイムライン(秒数)にコメント投稿が可能なので、TOPページにtalknを導入することで、サイト内の全てのコメントを透過的に表示出来るようにする。 ドメインを跨いだLIVE数ランキングの公開が可能。
ビジネスモデル	メディア広告モデル。 ①リアル事業と②ネット事業はあくまで「集客」が目的。顧客のWINを最優先する。 マネタイズは時限配信可能な入札制の広告配信システム。 例) 鬼滅の刃の映画が地上波で公開されるタイミングで、任意の広告を入札制で配信出来る仕組みを提供する。 1スレッドは24分割された広告枠を持ち、検索結果でLIVE数順に表示されたスレッドに配信希望者が入札していくイメージ。
競合他社	Google, Facebook, Twitter, 5(2)ちゃんねる
競合優位性	①ドメインを跨いだLIVE数のサービス①～④の提供は他サービスではない ②日本国内においては特許にてビジネスモデルが守られている
月次売上	
月次コスト	1年目:250万 年間:3000万 ・ ・ 別途、収支計画表あります。
投資家向け資料リンク：重要事項記載	
会社説明資料リンク	

資金面

資金調達	資金調達中
現在の投資ラウンド状況	Angel Round
既存投資家の有無	いない
既存投資家の氏名	
希望する投資スタイル	ハンズイフ
希望する支援内容	まずは初期の組織を作り「事業」としてテイクオフしたいです。 関わり方はケースバイケースだと思うので、現時点で指定はしません。
投資家へのメッセージ	内容が分かり辛いと思いますので、よろしければ一度お話の機会を頂けると幸いです。 実際のDEMOを交えてご説明させて頂きます。 投資家に関わらず興味を持って頂けた方はお気軽にDMでご連絡くださいませ。 https://twitter.com/mirazle
アドバイザー/メンター	
過去所属アクセラレータ/インキュベータ	