

<経営計画>

1. 企業概要

(1) 弊社は2021年5月6日に福岡県福岡市にて事業を開始致しました。

事業内容はWEBサイト制作、WEB集客サービスのサブスクリプション（月額制）形式のサービスを提供する会社です。

(2) コロナ禍での起業に至った経緯

弊社代表は6年美容師→2年エンジニア→2年外資系保険会社で営業マンをしていました。

保険営業に転職した際に個人事業主の美容室経営者や飲食店経営者が主な顧客だった為店舗オーナーの支出の厳しさを目の当たりしクーポンサイトの利用料が高すぎてwebサイトも作れないwebで集客やブランディングが出来ない現実を知りました。

クーポンサイトに頼らず、どうにかwebからの集客が出来ないかという声を多数聞きました。

ならば月額制で低価格で使えるウェブサービスを作らねばと思い創業に至りました。

2. 顧客ニーズと市場の動向

「平成26年経済センサス基礎調査」によると、中小企業は380万9,000社でうち、中規模企業は、55万7,000社、小規模事業主は、325万2,000社となっています。

福岡県だけでも11万社ほど小規模事業主がいます。

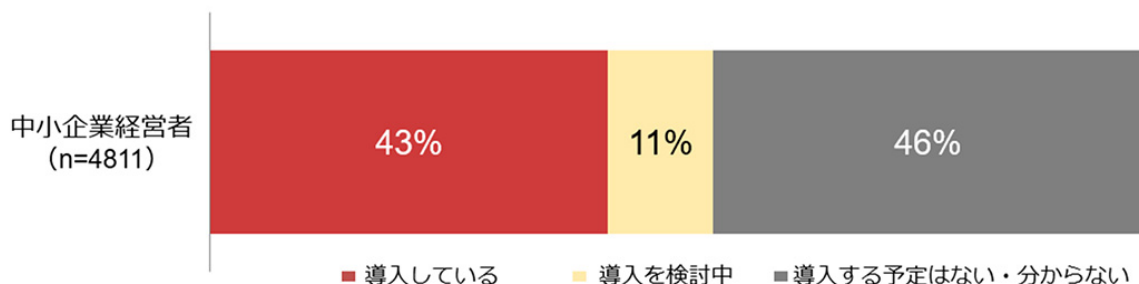
弊社はこの小規模事業主がターゲット顧客になります。

具体的には接客やサービス提供する事業、美容室や飲食店や歯科、医科の個人クリニックです。

新型コロナウィルス感染拡大で多くの事業主が売上低下しております。

実際、前職で多くの事業主の方とお話をした際に、今まで意識していなかったけども、これからは、WEBブランディングや集客への意識を高めないといけない危機感があると言われることが増え、需要は高まっているように感じます。

以下 webサイト導入しているか否かの図になります。



引用：ホームページ大学

3. 自社の提供する商品・サービスの強み

【強み1】

弊社はWEBサイト制作においては最先端のデザイン、アニメーションをテンプレート（雛形）化することに成功致しました。

これにより受注から納品までの期間を通常の半分以下に短縮し、料金体系も、従来のWEB制作業界の料金体系、制作費、数十万円プラス月々の運用保守費数千円～数万円の価格形態を崩していき、月々6,800円～9,800円の低価格サブスクリプションを実現致しました。



ホームページを作成する際は、どんなクオリティのホームページを作りたいのかをイメージしたうえで、制作会社を選びましょう。

ホームページ制作の料金相場比較【依頼先別】

制作の依頼先として多くの会社がありますが、それぞれ得意な分野や料金には差があります。

ここでは上記企業サイト10ページの制作として、それぞれの依頼先によってどのくらい料金が差がでるのかを表にまとめています。

＜依頼先別 ホームページ制作の料金相場＞

広告代理店	1,600,000～2,000,000円
大手ホームページ制作会社	1,600,000円前後
中小ホームページ制作会社	1,300,000円
フリーランス	200,000～500,000円

【強み2】

WEBマーケティング集客においても自社AIのシステムでGoogleMap上位表示やGoogle検索上位表示を効果的、効率的に売上に繋げる事が出来ます。

今後、WEBマーケティング集客においては、現業界の効果、価格の不透明さを払拭し、無料期間、効果が出なければ期間に関係なく違約金なしという顧客目線です。

【強み3】

ただ起業当初はどれだけ素晴らしいシステム、サービスでも認知されなければ意味ありません。

多くのITベンチャーは会社が軌道に乗るまでに資金が底をつき、倒産してしまいます。

IT企業といえば広告費をかけ、WEBからの流入が主な集客ですが起業当初はそれだけに頼ってでは危険です。

地道な営業力が特に軌道に乗るまでは大切だと思います。

ただWEB制作業界は高い営業力を持った企業は非常に少ない現状です。

弊社役員は外資系金融機関でのトップ営業の経験があるフロントエンドエンジニアです。

営業力もさることながら営業代理店のコネクションも豊富です。

高い営業力これも弊社の強みの1つです。

4. 経営方針・目標と今後のプラン

(1) 経営方針

素晴らしい美味しさやサービスの飲食店、技術,接客共に素晴らしい美容室、医療の最前線で活躍されているクリニック、その他多くの事業主がこの日本の経済、サービス、ホスピタリティ、クオリティを支えています。

日本のサービスの質は世界一だと僕は思いますし、日本を訪れた多くの外国の方も言います。

ですが、残念ながら新型コロナウイルスの影響でこれらが失われる可能性があります。

現に少しずつ以前あったお店がなくなってきてます。

全ての事業主を救うことは出来ません。ですが、WEBの力を通して弊社が関わる多くの事業主またそこに雇用される多くの人々、そのご家族のお役に立つ事。

誰のために、何のために、なぜRivRound株式会社を作ったのか。

これを常に自問自答し、「徹底的なお客様目線を貫く。」

これが弊社が掲げる経営方針です。

(2) 経営目標について

2021年5月～2022年4月末までの1期目終了時

顧客数 200名 顧客単価 1,5万円/月 月売上300万円 年商3600万円

2022年5月～2023年4月末までの2期目終了時

顧客数 600名 顧客単価 1,5万円/月 月売上900万円 年商10,800万円

※年度の途中での契約があるので年商は単純計算

(3) 今後のプラン

■施策1：弊社の強みや魅力をアピールするためにSNS広告、Google広告をかけて訴求していく。

■施策2:：前述の通り業界革新、営業力で多くの受注が見込めるためエンジニア数が現状役員含め二名なのでさらに数名雇用、委託していく。