

創業計画書

(令和 2 年 10 月 7 日作成)

お名前 Activate-d, takagotch

1 創業の動機(創業されるのは、どのような目的、動機からですか。)

学生時代に専攻し、ソフトウェアの開発・政策を経験し、	公庫処理欄
個人かつ独学で販売・運用・管理を通して一連の企画をしていた2~3年間の経験を生かす。	
大阪でトップレベルの技術力を武器にし、運転資金を借り入れることで、	
さらにビジネスを大きくしていく見通しが立ったため。	

2 経営者の略歴等(略歴については、勤務先名だけではなく、担当業務や役職、身につけた技能等についても記)

年 月	公庫処理欄
H24 3月	阪南高校 卒業
H26 4月	同志社大学 入学(経済&データサイエンス専攻)1.5年通学
	学生団体よりインターンで京都幼稚園でインターンを派遣。
	ドコモで3か月勤務を経験。
R1 01月	TAKAGOTCH 創業(貯金600万)
R2 01月	Activate-d 設立
過去の 事業経験	事業を営んでいたことはない。 ○事業を営んでいたことがあり、現在もその事業を続けている。 (⇒事業内容 システム開発) 事業を営んでいたことがあるが、既にその事業をやめている。 (⇒やめた時期: 年 月)
取得資格	○特になし 有 (Github上のポートフォリオ 番号等)
知的財産権等	○特になし 有 (申請中 登録済)

3 取扱商品・サービス

取扱商品・サービスの 内容	① Github, dockerhub, Blockchainを通した金融・顧客管理システム (売上シェア 44 %) ② メディア運営、広告収入、配信業、Youtubeなどの広告収入。 (売上シェア 22 %) ③ P C関連用品、スマートフォン関連用品、機種の販売量販代行業。 (売上シェア 33 %)	公庫処理欄
セールスポイント	独学で磨き上げたGithub上でのオープンソース開発の知識を生かし、 システム開発の提供だけでなく、運用に関するコンサルティングも行い、 個人サービスによる、細かいニーズに対応したシステム開発を行う。	
販売ターゲット・ 販売戦略	ネット上で、ダイレクトマーケティング(大手のSNS, Youtube, Twitter, facebook等)を行い、並行して個人営業を行い受注の幅を広げる。 一般個人の広域利用目的に、既存のシステム(yahoo等)を活用していく。	
競合・市場など 企業を取り巻く状況	企業管理のIT化、個人向けサービスのシステム化は需要が絶えない。 大阪で、当社のように企画開発・制作・運用・管理に一貫して出来る企業は 少ないため、競合が低く、利益を出しやすい。	

4 取引先・取引関係等

	フリガナ 取引先名 (所在地等(市区町村))	シェア	掛取引の割合	回収・支払の条件	公庫処理欄
販売先	Github Sponser, Google Adsens 188 Spear St. San Francisco, (CA 94105 アメリカ合衆国)	40 %	100 %	末 日 翌月末 日回収	
	Amazon associates, yahoo store 345 Spear St. San Francisco, (CA 94105 アメリカ合衆国)	60 %	100 %	末 日 翌月末 日回収	
	crowd works, lansers ほかに	%	%	日 日回収	
仕入先	Github, dockerhub, bitbucket 88 Colin P Kelly Jr St (San Francisco, CA 94107 U.S.A)	33 %	100 %	末 日 翌月末 日支払	
	Amazon, yahoo, google, youtube tv 110 5th St. San Francisco (, CA 94103 アメリカ合衆国)	66 %	100 %	末 日 翌月末 日支払	
	ほかに	%	%	日 日支払	
外注先	Money forwards, Crowdworks, lansers 88 Colin P Kelly Jr St (San Francisco, CA 94107 U.S.A)	33 %	100 %	末 日 翌月末 日支払	
	ほかに	%	%	日 日支払	
人件費の支払	末 日 翌月20 日支払(ボーナスの支給月 月、 月)				

☆ この書類は、ご面談にかかる時間を短縮するために利用させていただきます。

なお、本書類はお返しできませんので、あらかじめご了承ください。

☆ お手数ですが、可能な範囲でご記入いただき、借入申込書に添えてご提出ください。

☆ この書類に代えて、お客様ご自身が作成された計画書をご提出いただいても結構です。

5 従業員

常勤役員の数 (法人の方のみ)	0 人	従業員数 (3ヵ月以上継続雇用者 ※)	0 人	(うち家族従業員) (うちパート従業員)	0 人
--------------------	-----	---------------------------	-----	-------------------------	-----

※ 創業に際して、3ヵ月以上継続雇用を予定している従業員数を記入してください。

6 お借入の状況(法人の場合、代表者の方のお借入)

お借入先名	お使いみち	お借入残高	年間返済額
エポス	事業 住宅 車 教育 ●カード その他	130 万円	120 万円
セゾン	事業 住宅 車 教育 ●カード その他	50 万円	40 万円
イオン	事業 住宅 車 教育 ●カード その他	150 万円	110 万円

7 必要な資金と調達方法

必要な資金	見積先	金 額	調達の仕方	金 額
店舗、工場、機械、車両など (内訳) レンタルサーバー代 ドメイン管理代(Route53) Cloudflare管理費(DNS, ip) パソコン機器本体代 スマートフォン通信費 撮影機器 メモリ器具 事務消耗品費 オフィス備品 仕入れ購入費		500 万円	自己資金 親、兄弟、知人、友人等からの借入 (内訳・返済方法) 日本政策金融公庫 国民生活事業 からの借入 他の金融機関等からの借入 (内訳・返済方法)	500 万円 万円 500 万円 万円
商品仕入、経費支払資金など (内訳) 業務委託費 諸経費支払い サーバー維持費 ソフトウェア更新費		500 万円		
合 計		1,000 万円	合 計	1,000 万円

8 事業の見通し(月平均)

創業当初		1年後 又は軌道に乗った 後(年 月頃)	高、売上原価(仕入高)、経費を計算された根拠をご記入ください
経費	売上高①	255 万円	368 万円
	売上原価② (仕入高)	180 万円	253 万円
	人件費(注)		8 万円
	家賃	8 万円	12 万円
	支払利息	5 万円	20 万円
	その他	50 万円	60 万円
	合計③	63 万円	100 万円
	利益 ①－②－③	12 万円	15 万円

(注) 個人営業の場合、事業主分は含めません。

9 自由記述欄(追加でアピールしたいこと、事業を行ううえで、欲しいアドバイス等)

Github, Dockerhub様にて公開開発を行い、技術力を宣伝する。業務依頼があれば、個別開発も行い収入源にする。
さらに、サイト運営、動画運営等の広告収入も収入源にする。関連してP C関連機器の販売も収入源にする。これらの
運転資金を一部にしたい。
企業の沿革。Github上でcommitを通じて、オープンソースプロジェクト参加し、自社サービスの開発をリリースし収
益化しています。また現在、電子機器の販売代理店をインターネット支店として立ち上げ、営業利益を上げていま
す。臨時でクラウド上で参画組の業務もこなし臨時収入をあげている会社です。メディア部門として配信事業や、
youtube上のプラットフォームにも投稿しています。

ほか参考となる資料がございましたら、併せてご提出ください。

(日本政策金融公庫 国民生活事業)