

事業計画書

合同会社グラングラス

1. 会社概要

- 会社名: 合同会社グラングラス
- 所在地: 兵庫県神戸市
- 代表者: 大迫 勇祐
- 設立日: 2025年8月5日
- 事業内容: 映像制作・動画編集 (SNS動画編集、広告PR動画制作、地域企業向け動画マーケティング支援)

2. 事業の目的・ビジョン

SNS動画やYouTubeショート動画の需要は急速に拡大しており、中小企業や個人事業者にとっても映像を活用した情報発信は必須となっています。

当社は「地域密着型の映像制作会社」として、神戸を中心とした地元企業・店舗のPR支援を行います。

低コストかつ高品質な映像制作を提供し、顧客が「気軽に動画マーケティングを始められる環境」を整え、地域経済の活性化に寄与します。

3. 提供サービス

基本プラン (業界最安値基準)

- SNSライトプラン: 5万円/月 (動画5本まで編集)
- SNSスタンダードプラン: 10万円/月 (動画10本まで編集)
- SNSプレミアムプラン: 15万円/月 (動画15本 + 簡易撮影サポート)

- 単発PR動画制作: 10万円～(店舗PR)、20万円～(企業紹介)、30万円～(観光PR)

👉 いずれも 修正は2回まで無料、3回目以降は有料 とすることで収益性と透明性を確保。

オプションサービス

- 追加編集(1本)1万円
- 即日納品(48時間以内): 通常料金の1.5倍
- 縦型・横型マルチフォーマット納品: +5,000円/本
- オリジナルオープニング/エンディング制作: 3万円～
- ブランド用テンプレート: 5万円～
- サムネイル作成: 1枚1,500円
- 撮影オプション(半日5万円～/1日8万円～/ドローン10万円～)
- SNS運用代行・分析レポート: 1万円/月～

4. 収益モデル

- 低価格プランは「顧客の入口商品」として設計(利益率は薄くてOK)
- 実際の利益は「オプション購入」や「上位プラン移行」で確保
- 明確にオプション料金を打ち出すことで、追加請求の根拠が明示され、顧客とのトラブルを防止

このモデルにより、顧客は「まずは低リスクで試せる」一方、当社は「追加需要で収益拡大」が可能となり、安定的な売上基盤を構築できます。

5. 競合比較と差別化

競合状況

1. 大手制作会社

- 撮影から編集までワンストップで対応
- 高品質だが制作費が数十万～数百万円と高額
- 中小企業や店舗にとっては導入ハードルが高い

2. フリーランス動画編集者

- 単価は安い、クオリティや納期が不安定
- 修正回数や対応範囲が曖昧で、トラブルにつながるケースもある

3. クラウドソーシングサービス

- 多数の人材に依頼できるが、品質にばらつきあり
- 顧客が制作ディレクションを担う必要があり、手間が増える

当社の差別化ポイント

- 地域密着型
神戸市を拠点とし、地元企業・店舗に直接対応。顔の見えるやり取りにより安心感を提供。
- 業界最安値プラン＋明確なオプション料金
顧客が低コストで始めやすく、必要に応じて拡張可能。明確な料金設定でトラブルを回避。
- 修正ルールの明文化
修正は「2回まで無料」「3回目以降は有料」と明記し、コストと品質を両立。
- スピード対応
即日納品（有料オプション）を可能とし、競合他社にはない柔軟な対応を実現。
- スマホ撮影と編集技術の融合
iPhoneを活用することで、初期コストを抑えながら高品質映像を提供。顧客にとっても「身近でリアルな映像表現」が可能。

6. 初期投資計画

- 撮影機材 (iPhone最新機種、三脚、ジンバル、マイク) : 約30万円
- PC・編集ソフト (MacBook、Adobe CC) : 30万円
- 周辺機器・雑費 : 10万円
- 合計 : 70万円程度

👉 高額な業務用カメラを導入せず、スマートフォン＋編集技術でスタートすることで、初期投資100万円未満に抑制。

7. 売上計画 (例: 月商100万円を目標)

- SNSライトプラン: 5件契約 (5万円×5件 = 25万円)
- SNSスタンダードプラン: 3件契約 (10万円×3件 = 30万円)
- 単発動画制作: 2件 (15万円平均×2件 = 30万円)
- オプション売上: 15万円

合計: 約100万円/月

8. 営業戦略

- 神戸市の飲食店、美容院、整骨院、EC事業者などを中心に営業活動
 - まずは「業界最安値クラスのSNS動画プラン」で導入障壁を下げ、契約を獲得
 - 契約後、撮影オプション・多フォーマット納品・SNS運用代行を提案し、単価を拡大
 - 地域商工会や異業種交流会への参加、SNS広告による集客も実施
-

9. 収支予測 (1年目)

- 売上: 月100万円 × 12ヶ月 = 1,200万円

- 原価・外注費:約400万円(外注編集や撮影人件費)
 - 固定費:約300万円(Adobe、通信費、雑費)
 - 粗利:約500万円
 - 損益分岐点:月売上60万円程度
-

まとめ

合同会社グランガラスは「業界最安値プラン」と「オプションによる高収益化モデル」を組み合わせ、大手制作会社より低コスト、フリーランスより安定した品質を実現します。
神戸を中心とした地域密着型の営業展開により、顧客に寄り添った動画制作サービスを提供し、持続可能な事業運営を目指します。