

北区ビジネスプランコンテスト

個人向けITサービスのマッチングサイト



2019. 2. 2

提案者 近藤洋司

自己紹介

1978. 3 早稲田理工応物卒業

1978. 4 富士通入社

- ・ S E 配属
- ・ 金融システム統括部長
- ・ 金融プリンシパルコンサルタント

2009. 12 ゆうちょ銀行転社

- ・ システム開発部長

2015. 4 ゆうちょ銀行高齢再雇用

- ・ 審議役

1. 経営理念

問題意識 ①

最もITの恩恵を受けるべき弱者の**高齢者**が、**IT進歩**から取り残されている

問題意識 ②

働く意欲の有る**IT企業定年退職者**が、IT人材不足なのに、働き先が無い

ビジネスプラン

近くに住む両者に、マッチングサービスを提供し、**同時解決**

経営理念

マッチングサービス普及で、高齢者の

- ・ **豊かな生活**
- ・ **働き方改革**

に寄与

2. 達成目標

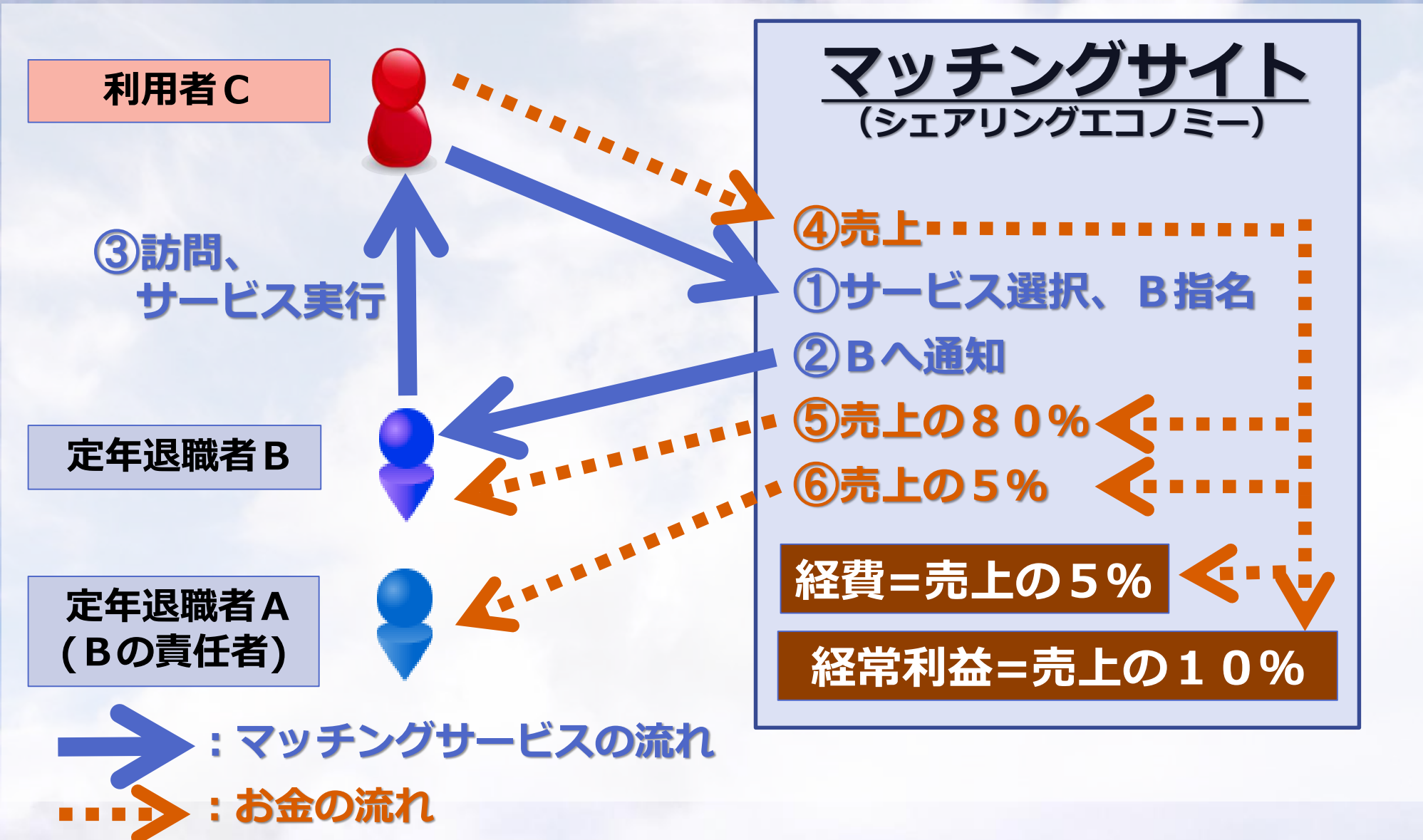
達成目標 ①

マッチングサービスを**日本全国へ普及**
(高齢化率23区NO. 1の北区からスタートし)

達成目標 ②

マッチングサービスを
60才以上高齢者の3%が年1回利用

3. 事業内容（事業構造）



3. 事業内容（マッチングサイト）

silverware

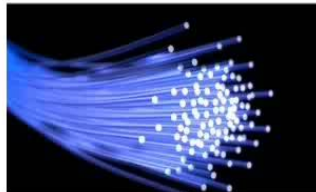


<https://ec.jp-silverware.com/>

現在、試行運用中
100%OFF（完全無料）

この機会に
是非ご利用下さい。

SoftBank KDDI 0 K/s 40% 20:33

 相談 2時間アサイン(色々相談) ¥5,400 (税込) 表示価格より100% OFF	 Microsoft Office Microsoft オフィスの操作指導 ¥5,400 (税込) 表示価格より100% OFF
 困っている事を解決 ¥5,400 (税込) 表示価格より100% OFF	 インターネット高速化 ¥5,400 (税込) 表示価格より100% OFF
 スマホから監視カメラを見る ¥5,400 (税込) 表示価格より100% OFF	 PCバックアップでデータ保全 ¥5,400 (税込) 表示価格より100% OFF

3. 事業内容（市場分析）

現状 既存業者はニーズをどうしている？

既存業者	安価	確実	安心	総評
I Tベンダー	×	×	○	自社製品だけ
お助け業者	×	○	△	緊急時だけ (水のトラブルと同様)
フリマ	○	×	×	安いだけ

- ・ 既存業者はニーズを受止めていない
- ・ 受止めたくても、受止められない

将来 ニーズはどうなる？

- ・ I T 進歩、聞ける人減少で増加は必至
- ・ 受止められたら一人勝ちの市場

3. 事業内容（事業の優位性）

大手IT企業定年退職者

- ・ 年金受給者のため相応価格
- ・ ITスキル有り
- ・ 社会的信用度が高い

シェアリングエコノミー

- ・ 固定費が殆ど不要
- ・ 市場経済による最適化

独自の工夫

- ・ 責任者制度(2重フォロー)
- ・ 成功報酬(結果が出なければ無料)

安価



確実



安心



机上では最強のビジネスプラン

4. 北区での事業展望

北区にとって

- ・ **高齢者が住みやすい区になる**

高齢化率NO. 1 から 住み易さNO. 1 へ

- ・ **長期的には経済効果も期待（人口増、投資増等）**

ヒト、モノ、カネが集まる

私にとって

- ・ **起業するのに最適地**

サービス利用の高齢者、IT企業定年退職者が多く住む

双方にとって最適なシナジー

5. 創業資金計画

資金の使途		
設備資金	会社設立費	20
	システム開発	0
運転資金	サーバーレンタル	2
	広告宣伝費	24
	交通費	12
合計		58

〔万円〕

調達の方法	
自己資金	58
借入金	0
合計	58

〔万円〕

6. 収支計画（前提条件）

- ・ **利用対象者／頻度**

60才以上高齢者の3%が年1回利用（達成目標より）

- ・ **ITサービス価格**

一律5000円

- ・ **拡大スケジュール**

1年目	3区（北区(1位)、足立区(2位)、荒川区(4位)）
2年目	23区
3年目	東京圏
4年目	3大都市圏
5年目	全国

* 東京23区高齢化率順位

- ・ **普及率**

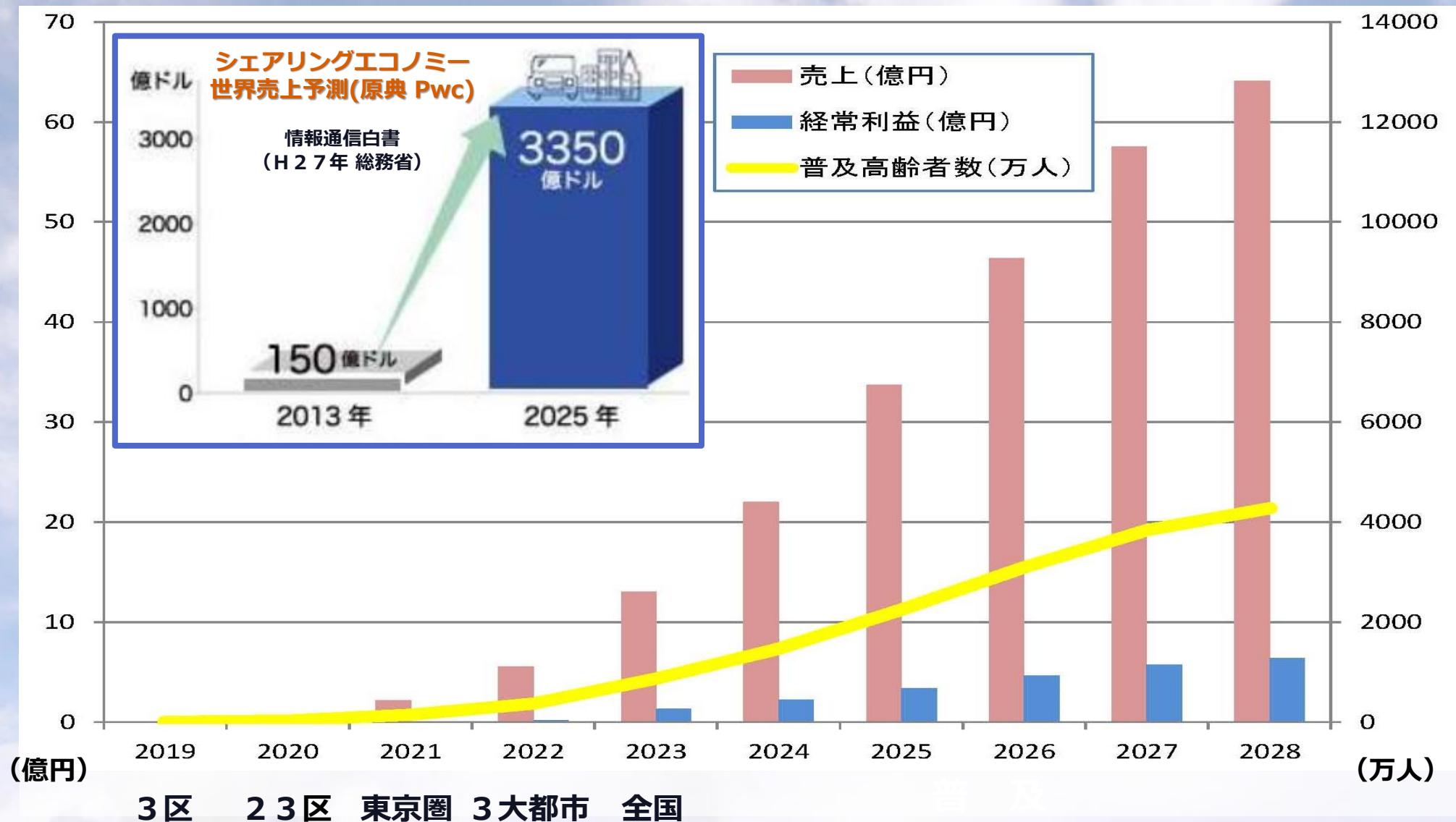
普及曲線に沿って6年間で普及

（普及率の変化 10 ⇒ 20 ⇒ 35 ⇒ 55 ⇒ 80 ⇒ 100）

6. 収支計画（10年分）

項目 \ 年数	1年目 (3区)	2年目 (23区)	3年目 (東京圏)	4年目 (3大都市)	5年目 (全国)	6年目	7年目	8年目	9年目	10年目	備考
売上 (万円)	555	4,800	21,862	55,432	130,350	220,297	337,230	464,182	575,340	641,250	
売上原価 (万円)	472	4,080	18,583	47,117	110,798	187,252	286,646	394,555	489,039	545,063	売上の85%
経費 (万円)	120	684	3,468	6,408	6,518	11,015	16,862	23,209	28,767	32,063	
人件費	0	0	2,100	4,200	売上の5%						
システム開発	0	0	0	0							
家賃	0	240	480	480							
水道・光熱費	0	24	48	48							
通信使・交通費	60	120	240	480							
消耗品	30	60	120	240							
その他	30	240	480	960							
経常利益 (万円)	-37	36	-189	1,907	13,035	22,030	33,723	46,418	57,534	64,125	売上の10%
普及高齢者数 (万人)	4	32	146	370	869	1,469	2,248	3,095	3,836	4,275	

6. 収支計画（グラフ）



7. スケジュール

1年目 3区で開業（本年4月1日より）

【黎明期】机上でなく実社会で通用するビジネプラン作り

- ・開業準備は順調（開発、退職者アサイン、会社登記など）
- ・ビジネスコンテストを契機に開業し、1年間は試行錯誤

2年目 23区へ拡大

【調整期】ビジネプランの仕上げと拡大の下地作り

- ・3区の成果を23区へ横展開
- ・マスコミ（TV、新聞、雑誌）、東京都、中央官庁（厚労省、経産省）にアピール

3年目～全国へ順次拡大

【拡大期】拡大に集中

- ・組織／体制など大幅見直し

成功企業はこのステップを経て成長



8. その他 P R

- ・ 私は現在 **64才**です。
- ・ このようなビジネスプランはキャリアが有るから発想出来たし、キャリアが有るから実現も可能と考えています。
(**年配者でなければ出来ないビジネスプラン**)
- ・ 安倍首相も応援してくれています。チャレンジ要素満載ですが、**使命感を持ってチャレンジ**して行く所存です。

人生100年時代構想

「いくつになっても、
新しいことにチャレンジ出来る
社会を構想する。」
(官邸ホームページより)



END