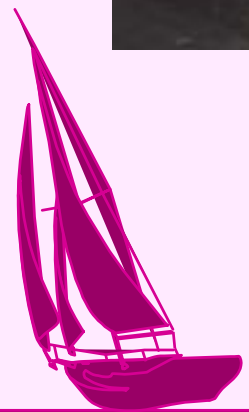




ビジネスプラン



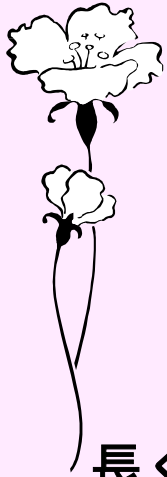
(有)村田技術コンサルティング
'98/1/17発表





どうして企業をおこすのか

起業の目的



元気である間は仕事を続けて、人様のお役に立ちたいという希望を持っています。しかし、バブルがはじけて不況の昨今は失業率が高くなって、勤め続けることの困難さを感じています。

長く仕事を続けるには自分で仕事を仕組んで創ることが重要だと考えました。

どんな仕事を仕組んで創るかと言うことについては、自分が今までに積み重ねてきたことの延長しか考えられません。





どうして企業をおこすのか

起業の目的



私の職業生活は公立中学校の教員(勤続21年余り)から始まって、専門学校でシステムエンジニアを育てることに至っております。

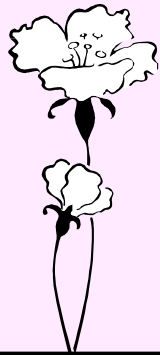
この経験から、コンピュータの利用技術を皆様に広げること。

特に、ビジネス最前線から少し離れている、高齢者、バリアをお持ちの方、家庭の主婦、子供たち、等々を対象に『パソコンをゆっくり楽しみながら使う』ことの普及に役立つ仕事を考えております。





計画している事業はどのようなものか



事業内容

高度情報化社会に向けて、コンピュータ及びコンピュータ通信の活用を広く普及させ、より豊かな高福祉高齡社会構築に貢献する。

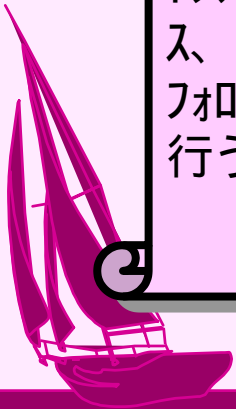
具体的には

情報と通信に関するコンサルティング、インストール、メンテナンス、フォローアップを行う

パソコンの機種及びソフトウェア選定、SOHO、パソコンLANを含むシステム設計:

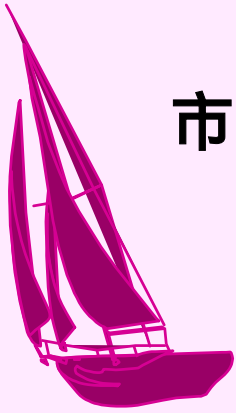
パソコンシステムの活用方法の講習会の計画作成と実施

エンドユーザーの視点に立って、ソフトウェアのコンテンツについて、使用感、利便性、等をメーカーにフィードバック及び提案する。





市場環境



- 従業員 1 ~ 100 名位、パソコン設置の台数 0 ~ 30 台位規模の事業所又は商店
周辺の団地マンションの居住者の高齢者、
バリアをお持ちの方、家庭の主婦、子供たち
等

事業の市場の大きさは

- 大企業の販売会社の動きに注目している。

競合先の動きは

- 通信の分野では2005年 F T T H の計画に向かって、技術進歩が著しく早い。
情報の分野では絶えずヴァージョンアップをするので不安定である。
市場の動向についてはアンテナを張ってはいるものの、調査をして数字として表現

市場の特徴と動向

対象市場とターゲット

どの市場を対象にするか

顧客は誰か

原則としては横浜市内の事業所を対象にするけれども、情報通信ネットワークの利用を考えると全国、全世界を対象に考える必要がある。

企業なら
事業所及び商店（従業員 1 ~ 100名パソコン設置台数0 ~ 30台程度の規模を想定）

個人なら
高齢者、バリアをお持ちの方、
家庭の主婦、子供たち等々



どんな商品サービスを提供するか

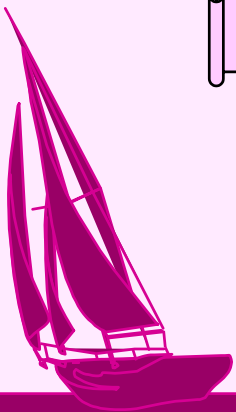
取扱商品サービスの明確化

企業向け

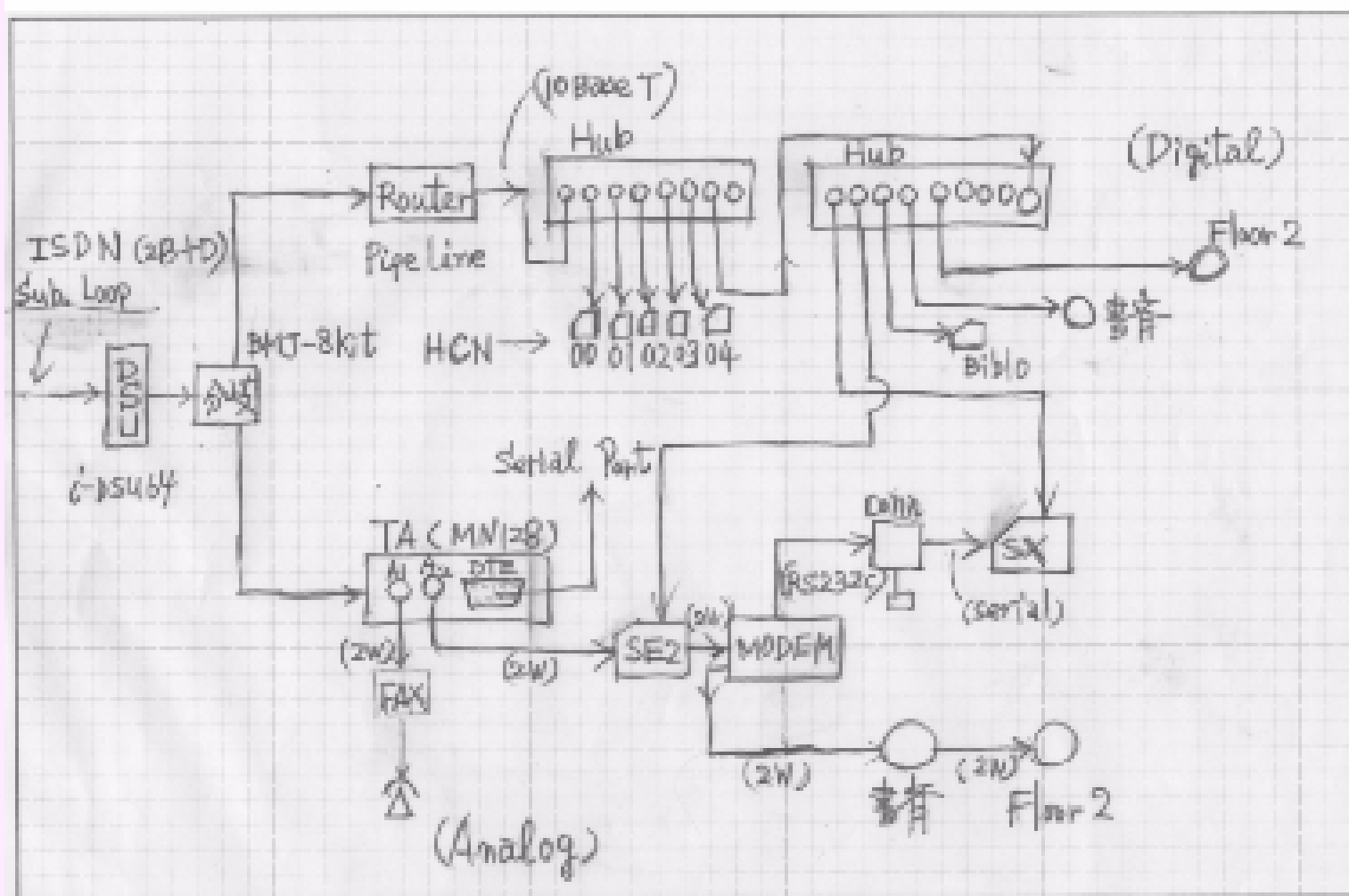
システム構築 システム運営についてのコンサルティング
パソコンの機種選定 システム設計 利用ソフトウェアの選定
パソコンとソフトウェア利用技術の講習会 通信技術、特にSOHOパソコンLANの普及講習会
データベースの設計 ホームページ作成更新

個人向け

パソコン本体、ソフトウェア、周辺機器の機種選定と販売
及びアフターフォロー
パソコン教室
パソコンLAN等のシステム拡張計画の作成と実施



SOHO パソコンLANの一例 (有)村田技術コンサルティング の場合



LAN導入のメリット

LANがない場合と比較して...

LANがない場合	パソコン1台1台にプリンタや周辺機器を導入する必要がある。ソフトウェアもパソコンの台数分だけ必要になる。	フロッピーや印刷した用紙を手渡しするので、時間がかったり、渡し漏れを考慮しなければならぬ。	パソコン1台のみで出来るビジネスは少ない。
LANの構築ステップ	ホップ コストダウン	ステップ 生産性の向上	ジャンプ 新たなビジネスへの展開
LAN導入のポイント。	LANを導入することにより、周辺機器、ソフトウェアのコストが安くなる。	資料作成が楽になり、コミュニケーションが活発化するなど生産性が向上する	LANを導入した新たなビジネスの方向性の模索と発見が見られる
LAN導入後のメリット	高速なプリンタや大容量のハードディスクなどをLANを使って共有して利用できる	座ったままそこから、簡単に、早く、確実に情報を渡すことができる。	インターネット等を利用した新たなビジネスを展開できる



どのような方法で販売するか

販売戦略

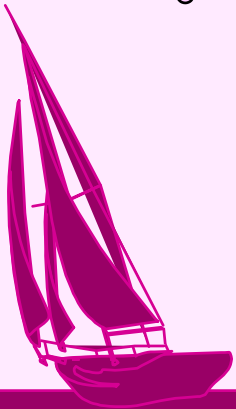
具体的な方法として

DMをベンチャー企業に送る

ホームページ公開による、情報開示と情報収集

方針は

パソコンの機種選定の初期の段階からソフトウェア選定インストラク保守管理
システム拡張まで、一貫してコンサルティングする。大企業の傘下ではない立場でユーザーのニーズに応えることを重点に置いて、コンサルティングを行う。





価格をどうするか

価格戦略

企業向け(ケースに応じて見積りをする)

スポット 8時間100,000円程度
月単位契約 300,000円(原則として週1回訪問、緊急時は即対応)
技術士の報酬を計算基準にしている。

個人向け(ケースに応じて見積りをする)

パソコン教室 FC先(株)ホーム・コンピューティング・ネットワークとの契約に準拠する
カスタムセミナー インストラクト1hあたり 5,000円
トラブルシューティング 1hあたり 7,000円





仕入れはどうか

技術導入は大企業と関係を取る

人員計画

人員の必要人数は、最大で常勤従業員3名、非常勤従業員数名程度の予定である。人員確保については明確な方法を持ち合わせていない。

資金計画

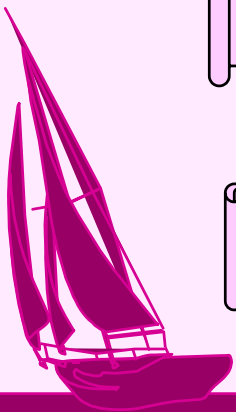
資金の必要額と調達方法は自己資金を投資した。合わせて、教室と事務室を自宅の庭に増築した

法的規制

特になし

実現の可能性

特になし





(有)村田技術コンサルティングの企業理念

- 📁 最新の通信技術を効果的に利用し、世界に発進する**グローバルな企業**を目指す。
- 📁 パソコンを通して高齢者、バリアをお持ちの方の生活を支援する**地域密着型の企業**を目指す。
- 📁 いつも**明るく楽しい雰囲気**づくりに勤める。

