

XION

業績報告

2021年度上半期(2-8月)

(株)アクションテクノロジーズ 代表取締役
吉田拓史 / Takushi Yoshida

Photo by Danyan Shamskhali on Unsplash

特集

スペシャルレポート
AI経済の到来

Photo by Daniel Monteiro

閲覧に基づくおすすめ
3年後のあなたのためになる情報

クラウド
エンジニア



今日の世界

あなた生活に関わる最小限

18. 損益計算書

8月31日時点

勘定科目	2021-03	2021-04	2021-05	2021-06	2021-07	2021-08	合計 (2021-03 ~ 2021-08)
売上高	0	0	0	0	22,736	6,346	29,082
受取利息	0	2	2	6	5	8	23
荷造運賃	0	0	0	△790	0	△1,354	△2,144
新聞図書費	0	0	0	0	0	△5,410	△5,410
賃借料	0	0	0	0	0	△5,970	△5,970
仕入高	0	0	0	0	△22,140	0	△22,140
通信費	△1,653	△1,653	△1,939	△41,493	△3,833	△3,229	△53,800
消耗品費	0	0	0	0	△26,505	△43,524	△70,029
広告宣伝費	0	0	0	0	△59,500	△10,969	△70,469
法定福利費	△11,874	△11,874	△11,874	△11,874	△11,874	△11,874	△71,244
支払手数料	△70,000	0	0	0	△160	△5,910	△76,070
法人税・住民税及び事業税	△110,832	0	0	0	0	△1	△110,833
租税公課	△60,000	0	△30,000	△32,400	△30,000	△33,600	△186,000
役員報酬	△80,000	△80,000	△80,000	△80,000	△80,000	△80,000	△480,000
合計	△334,359	△93,525	△123,811	△166,551	△211,271	△195,487	△1,125,004

17. 安定的な財務

月次の燃焼分の116倍の現金を保持している。



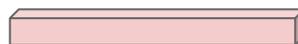
極めて安定的。バーンレートを上げて成長速度を高めよう

8月31日時点

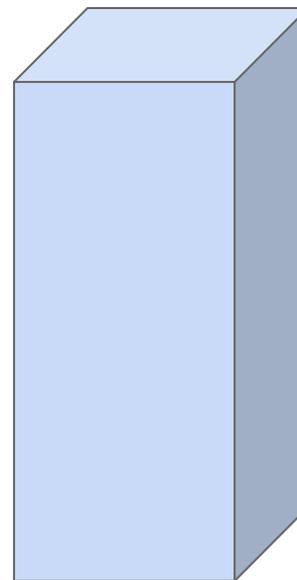
¥121,515

¥14,115,476

116倍



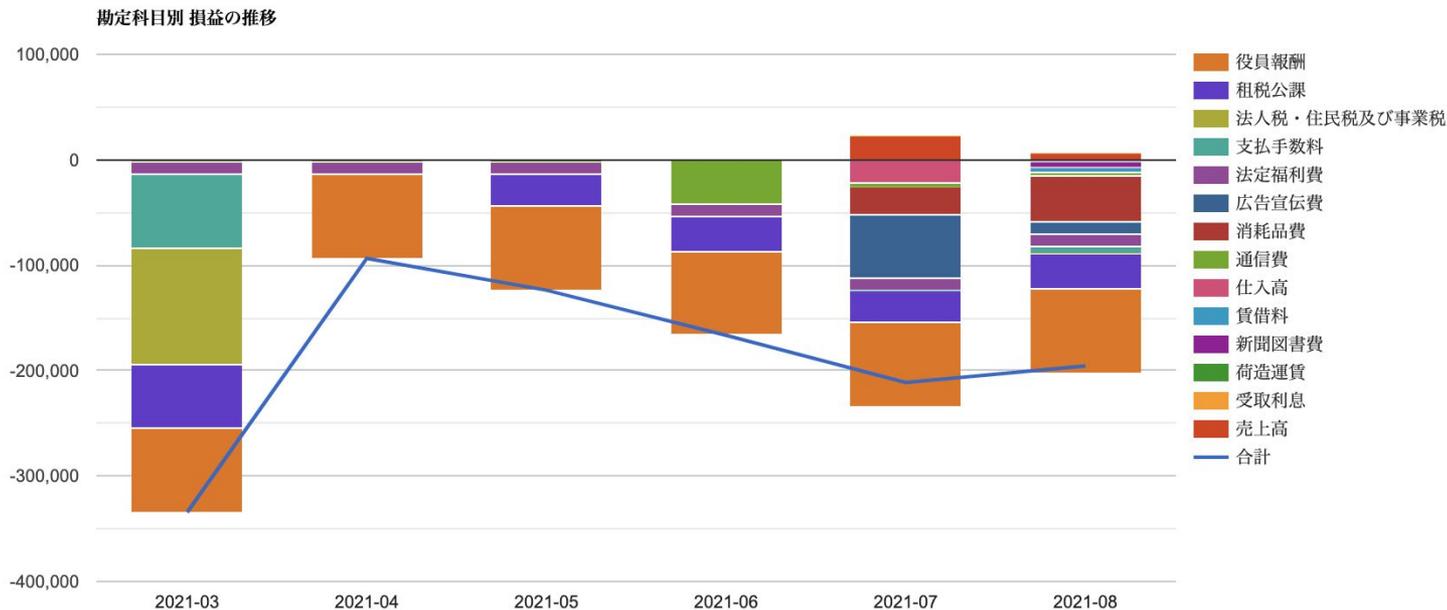
資金燃焼



現金

18. 営業損失の推移

8月31日時点

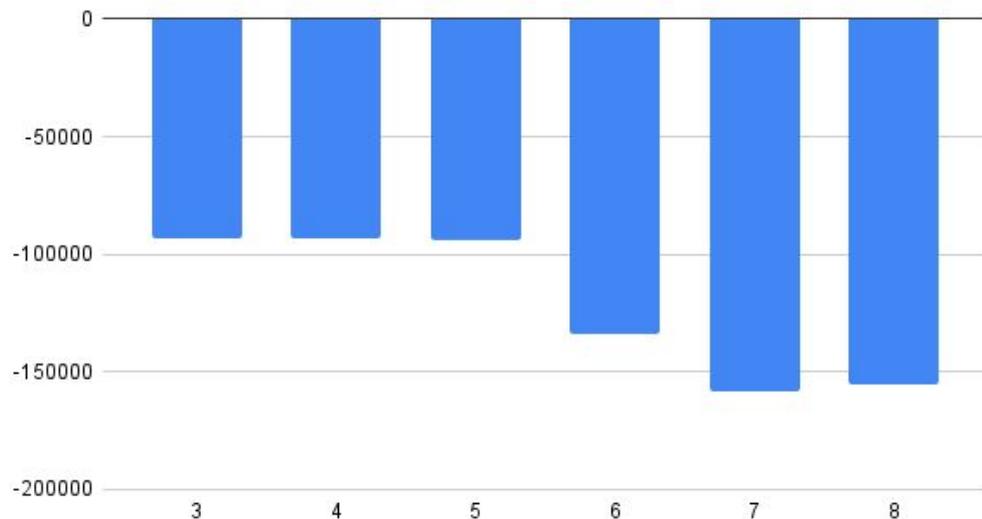


- 3月は法人税、弁護士報酬、印紙代が集中
- 7,8月がベースライン

19. 事業中核のバーンレートの推移

8月31日時点

バーンレート(印紙代、法人税、弁護士手数料を除く)



- 月平均バーンレートは12万1,515円
- バーンレート(資金燃焼量)は一ヶ月にどれだけ資金を消費したかを示す。

2021年3月~8月

※印紙代、法人税、弁護士報酬を除く

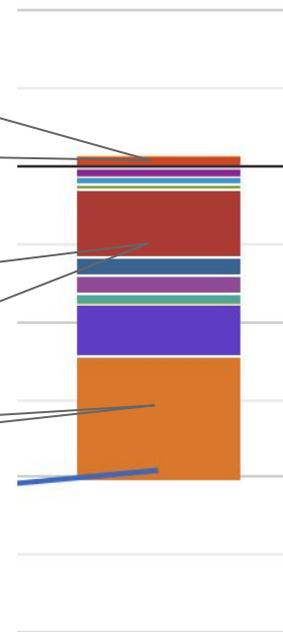
20. 財務の基本的枠組み

8月31日時点

売上はサブスク。毎月定期的にもたらされる前受収益。

変動費はコンテンツ費、マーケティング費で構成される。事業状況にあわせ伸縮自在

人件費は91,874円固定。これと通信費(ソフトウェア費)がほぼ唯一の固定費。



- 役員報酬
- 租税公課
- 法人税・住民税及び事業税
- 支払手数料
- 法定福利費
- 広告宣伝費
- 消耗品費
- 通信費
- 仕入高
- 賃借料
- 新聞図書費
- 荷造運賃
- 受取利息
- 売上高
- 合計

低コスト、高収益、高安定

2021-08

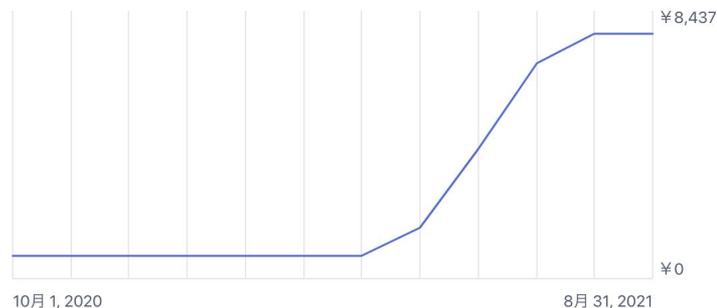
21. サブスク製品として絶好の財務パフォーマンス

現状は「寄付サブスク」のテスト期間のため、月間経常収益(MRR)の総額は小さいものの、解約率は0%であり、非常に高い顧客生涯価値(LTV)をもたらすユーザーを集めている。これを拡張していけば...

Axion デジタル経済メディアの MRR

08/31現在のデータ

¥8,437



サブスクリプション 1 件あたりの平均収益

08/31現在のデータ

¥1,205



顧客生涯価値

08/31現在のデータ

¥72,317



22. 財務戦略の大枠

事業状況に応じてコンテンツ・マーケ費を伸縮

- コンテンツ提供者への収益分配
- コンテンツ制作費
- コンテンツ外注費
- 広告費

伸縮

変動費

コンテンツ、マーケ

アセットライトで筋肉質な経営

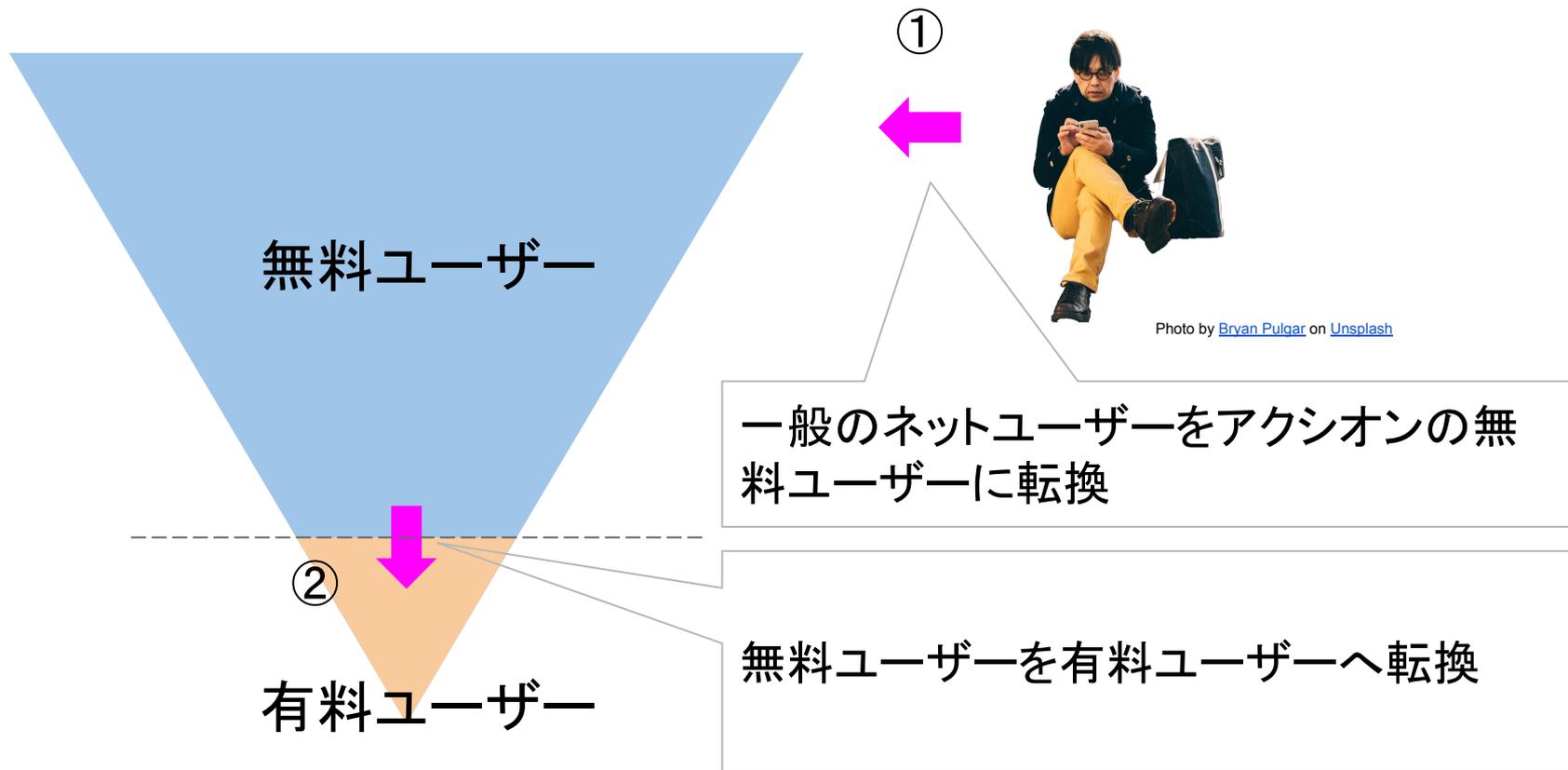
- 職責に適応する高スキル人材のみを採用
- クリエイター・エンジニア
- 経営人材・ビジネス人材の大半をくり抜く

抑制

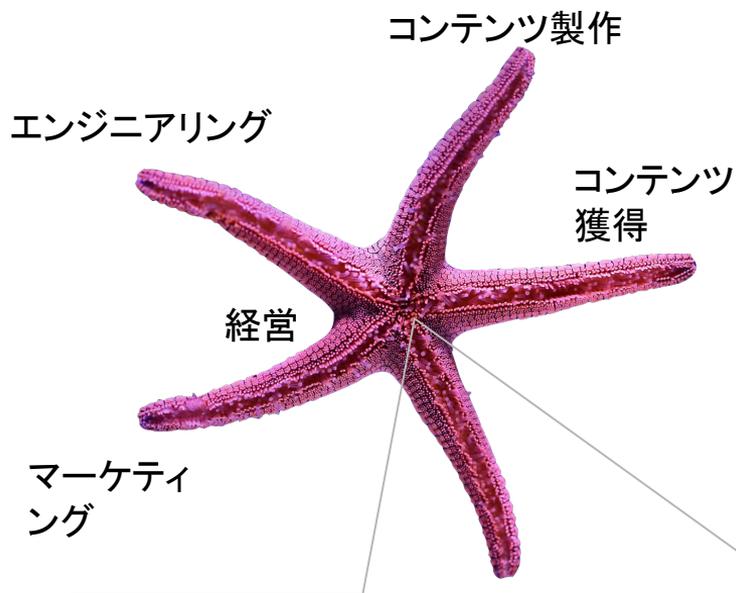
固定費

人件費・ソフトウェア

23. マーケ費の目的: 2つの集客ポイント



24. 財務のビジョン: ヒトデ型



- サブスクサービスの戦略はすでに成熟しフレームワーク化済み
- ヒトデの足: 投資は価値創造の中心であるクリエイター、エンジニア、コンテンツへと集中させる
- ヒトデの頭: 経営・マネジメントは創業者吉田でほぼ完結

スタートアップ・サブスクプラットフォーム経営に関する諸知識(戦略、ファイナンス、税務、会計、法務)の大枠は創業者吉田拓史のもとにすでにある。一定の企業規模までは外注と吉田だけで済む

25. あとは燃料 (資金) を注ぐだけ！

- 4年の鍛錬により会社とビジネス展望は完全な状態に仕上がっている
- 資金を注いで、コンテンツ、ソフトウェアを急速に拡張するだけ



26. 18ヶ月間のゲームプラン

現況

- 超低予算, 1人で製品ユーザー適合 (PUF)を確認
- 有料購読機能実装
- 記事収集機能実装

最低限機能製品(MVP)の実現

従業員数

1人

戦線拡大へ

2ヵ月

資金調達活動

1人

2ヵ月

ユーザーの拡大

1人

3ヵ月

コンテンツの外部獲得活動の開始

1人

1ヵ月

ウェブアプリケーションの改築

1人

4ヵ月

コンテンツ提供メディア獲得活動

1人

6ヵ月

モバイルアプリ・データ基盤等の本格的開発

3人

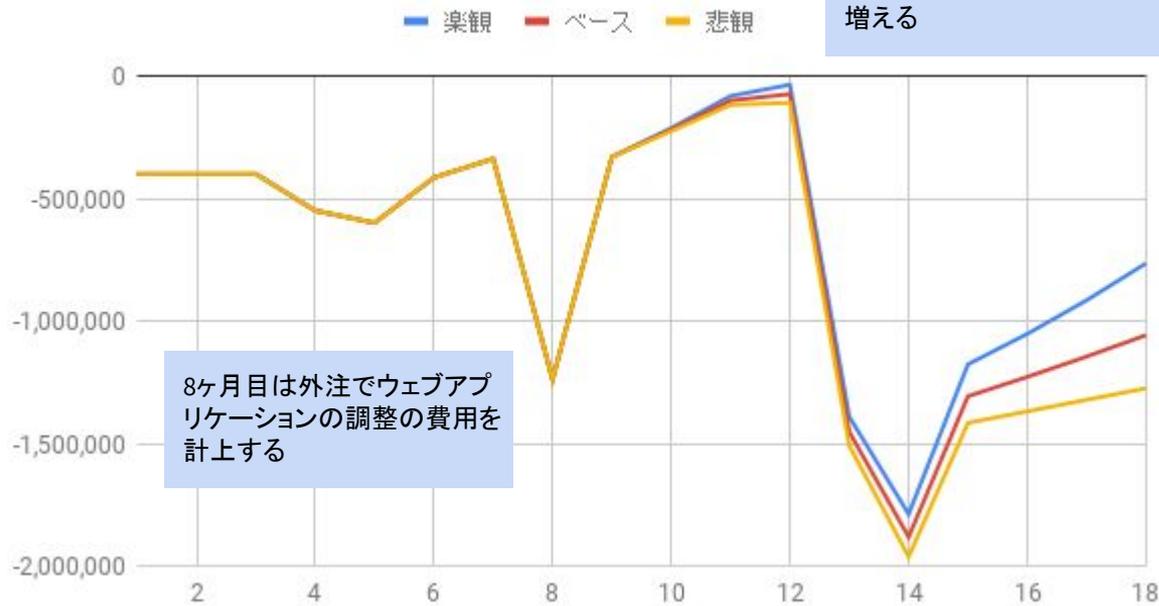
27. 18ヶ月で黒字化にメド

累計2,000万円調達とゲームプランを基にジネスシミュレーションを行った。

現金は一時600～794万円の範囲まで減るが、有料会員の漸増により黒字化に近づいていく。

13ヶ月目にエンジニア雇用とサブスク収益分配が開始し、赤字が深くなるものの、有料会員数がしきい値を超えたあとは回復する。

営業利益シミュレーション



財務モデルによるシミュレーション

28. 資本政策(ファイナンス計画)

