

9:41 ...ll 🗢 🗔



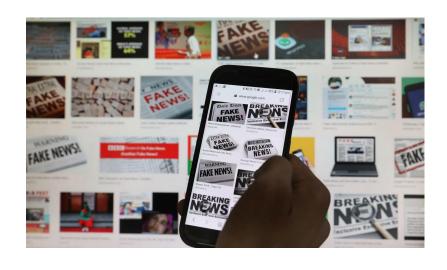
閲覧に基づくおすすめ 3年後のあなたのためになる情報

ドメイン固

景気

#### 会社の目的(ミッション)

誤情報に汚染され たインターネット の情報流通機能を 著しく高度化する

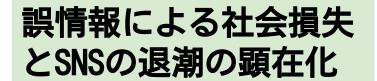


#### 弊社のミッション

: https://www.axion.zone/what-is-smart-node-that-improves-information-distribution-on-the-internet-ja/

#### 問題:誤情報、煽動がネットを占拠

- トランプ氏がSNSで煽動した暴 徒が連邦議会を襲撃
- 「FBは売上を優先し誤情報拡 散を見逃した」と内部告発
- FBがMetaに名称変更
- マスクがTwitterを非公開化へ







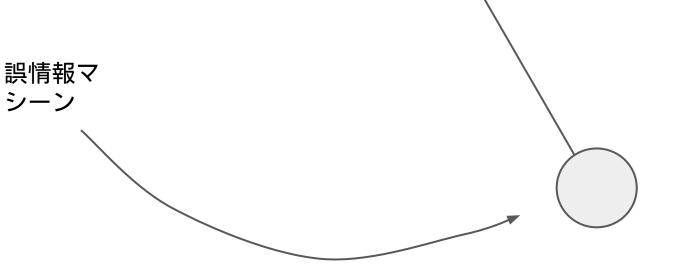




Twitter買収でSNS時代は大きな節目を迎えた https://www.axion.zone/3-463413693184631065-3/

## 時代の振り子は有料サービスへ

我々は2017年からこの動きに賭けていた



安全な情報 取得方法

## 解決策:インターネットの経済性の変更

無料広告

サブスク







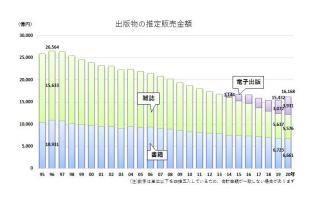
- 広告主重視
- 低品質コンテンツ・誤情報

- ユーザー重視
- プロコンテンツ

## なぜ今やるか? 消失する巨大市場の獲得可能性

- 出版物販売市場:最盛期から1.3 兆円減
- 新聞市場:最盛期から約1兆円減

デジタルに紙媒体の受け 皿を作ることに大きな機 会がある。

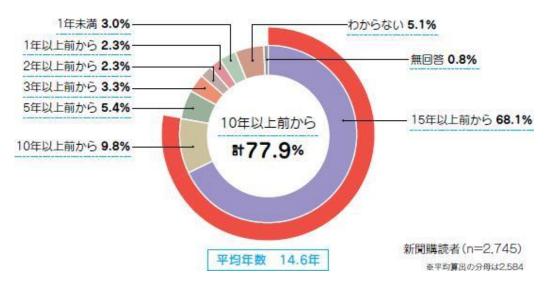


#### **終発行部数と普及度**

1407013	112XC 11/X/	
	2020年10月	2019年10月
〈総発行部数〉	35, 091, 944	37, 811, 248
(和6)先1」口P女人/	(▲7. 2)	(▲5. 2)
<b>一</b> 般紙(部)	32, 454, 796	34, 877, 964
別又和其(ロロ)	(▲6.9)	(▲5.3)
スポーツ紙(部)	2, 637, 148	2, 933, 284
ヘルーノ (間)	(▲10. 1)	(▲4.7)
セット部数	7, 252, 724	8, 422, 099
ピット副数	(▲13.9)	(▲6.7)
朝刊単独部数	27, 064, 065	28, 554, 249
别刊单独的数	(▲5. 2)	(44.8)
夕刊単独部数	775, 155	834, 900
ソリーは印数	(▲7. 2)	(45.4)
〈普及度〉		
1世帯当たり部数	0. 61	0.66
人口1000人当たり部数	340	370
〈世帯数〉	57, 380, 526	56, 996, 515
(世帝教/	(0.7)	(0.7)
〈人口〉	124, 271, 318	124, 776, 364
\ <b>\</b> \ <b>\</b> \	(10.4)	(40.3)

《かっこ内は前年比(%)、▲=滅 、口および世帯数は2020年1月1日現在の住民基本台帳による

#### なぜ今やるか? 新聞をデジタルで再現できれば…



- 日本の新聞購読者の77.9 %が10年以上前から購読 を開始
- 毎日3,000万部の新聞が 印刷

#### 新聞の平均購読期間は14.6年!

出典:新聞協会

# ニュースサー ビスのテスラ

- 1. サブスク
- 2. AIレコメンド
- 3. プロコンテン ツ

こちらから参照可能 https://www.sketch.com/s/a1db310a-ba3a-4c9ebb74-ad30a53918d7/a/WaEnMg/play

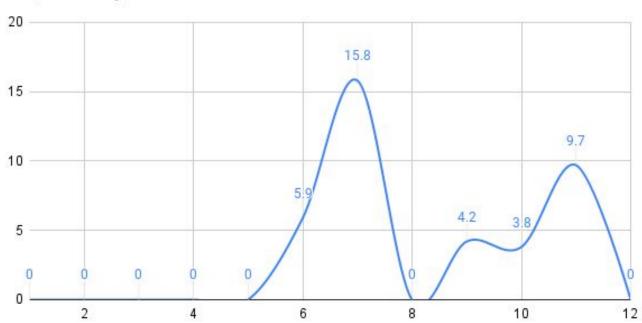




## 極めて低い解約率

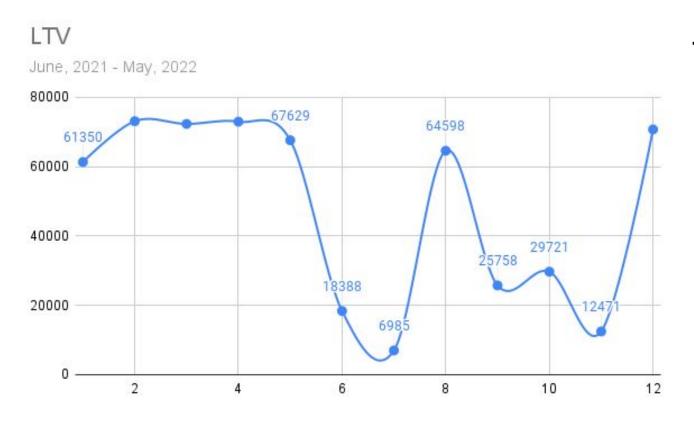
#### Churn rate

June, 2021 - May, 2022



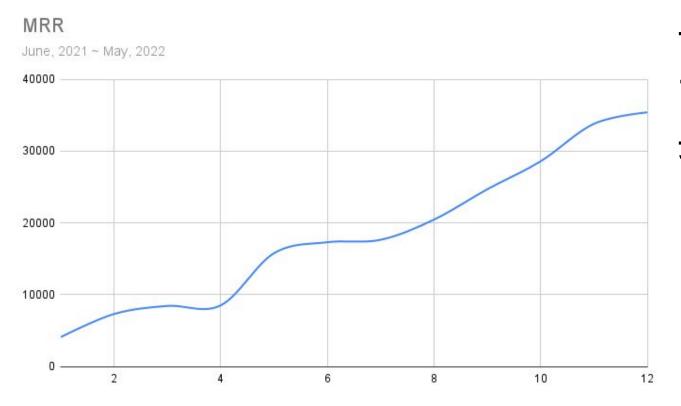
12ヶ月平均 の解約率 3.28%

#### 高止まりし続けるLTV(顧客生涯価値)



直近のLTV は¥70,756

## MRRは成長基調に乗っている



前年同月比 で3,130%成 長

#### ロイヤルティの高いユーザー

登録済み	開始値	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10 月	11月	12 月
平均	3.08	86%	84%	86%	91%	90%	94%	93%	71%	71%	67%	50%	0%
2021年5月	1	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	0%	0%	0%	0%	0%
2021年6月	3	100%	100%	100%	100%	100%	100%	67%	67%	67%	67%	67%	
2021年7月	2	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%		
2021年8月	1	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%			
2021年9月	0												
2021年10月	7	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%					
2021年11月	3	67%	67%	67%	67%	67%	67%						
2021年12月	3	67%	67%	67%	67%	67%							
2022年1月	3	100%	100%	100%	100%								
2022年2月	5	80%	60%	60%									
2022年3月	3	100%	67%										
2022年4月	6	67%											

購読開始 11ヶ月後の 維持率が 50%

コーホート別ユーザー維持率 (2020年6月~2021年5月)



#### 市場規模

Total Available Market



ニュースポータル/アプリ事業者の 収益 3,574 億円 (2019年)

新聞、出版業界がピーク時から失った市場 2兆1,000億円

Served Available Market



ニュースポータル/アプリ事業者の 収益 3,574 億円 (2019年)

新聞、出版業界がピーク時から失った市場 2兆1,000億円のうち、ニュース関連の1兆6,000億円

Target Market



ニュースポータル/アプリ事業者の 収益 3,574 億円 (2019年)

新聞、出版業界がピーク時から失った市場 2兆1,000億円のうち、ハードニュース関連の1兆円

2兆4,574億円

1兆7,574億円

1兆3,574億円

## 市場はローエンドだらけ、ハイエンドを独占する



ハイエンド

高品質、安全、ウェルビーイング

ミドルエンドの壁

Y

S

G

ゴシップ、ヘイト、低品質記事…

ローエンド

#### ビジネスモデル

Spotify型の収益分配。明確でフェア

#### 現状のチーム:創業者・吉田拓史のみ

#### ①ネット企業経営スキルがオールインワン

- コンテンツ製作・開発・ビジネス・ファイナンス・経理・法務・業界知識等の必要スキルを包括的に備える
- 英語、インドネシア語がビジネスレベルの話 者。国際的な組織の形成と海外展開に有利

#### ②突出した経歴

- インドネシアでの燃料補助金汚職疑惑に関する 国際的スクープ
- イ大統領選挙のああ情勢分析で日本の政府機関 と商社の数百人をたった1人で圧倒
- 米メディアDIGIDAYの日本版の成功で決定的役割 を果たす



吉田拓史(よしだ・たくし)1985年4月15日生まれ

2017年9月~現在 アクシオン 創業者
2015年7月~2017年8月 DIGIDAY日本版/株式会社インフォバーングループ 編集者・アナリスト
2010年9月~2015年2月 じゃかるた新聞 / PT. BINA KOMUNIKA ASIATAMA 編集記者(インドネシア)
2005年~2010年 早大政治経済学部政治学科
2001年~2004年 埼玉県立浦和高等学校

詳しくは<u>こちら</u> Profile web page is <u>here</u>.

#### 11人のチームを想定

- エンジニア4人
- 編集部2人
- デザイナー1人
- 経理/コーポレート1人
- 顧問1人(調整対象)
- CEOの吉田

職種	給与(年収)	手当	月次コスト
編集者	¥5,000,000	¥120,000	¥494,933
記者	¥10,000,000	¥120,000	¥978,267
メディアリレーション	¥6,000,000	¥120,000	¥591,600
バックエンジニア	¥10,000,000	¥120,000	¥978,267
バックエンジニア	¥10,000,000	¥120,000	¥978,267
バックエンジニア	¥10,000,000	¥120,000	¥978,267
フロントエンド	¥9,000,000	¥120,000	¥881,600
デザイナー	¥7,000,000	¥120,000	¥688,267
経理	¥5,000,000	¥120,000	¥494,933
顧問	¥5,000,000	¥120,000	¥494,933
吉田	¥960,000	¥120,000	¥104,400

図表はコスト算定のための一例。状況に応 じて変更される

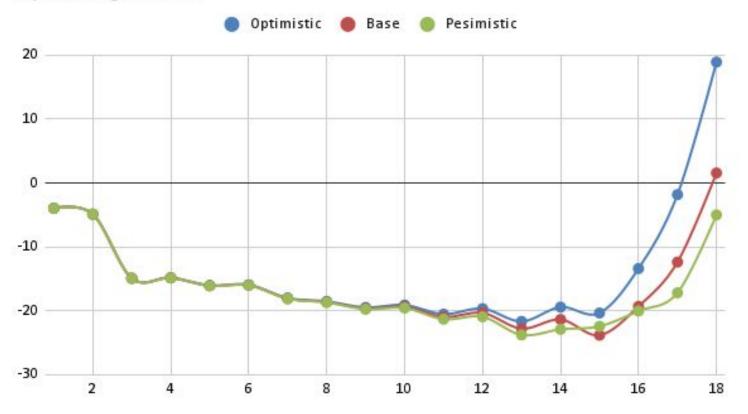
#### 次の18ヶ月の目標

- 1. 有料会員数1万~4万
- 2. 月次コンテンツ数1,000以上
- 3. ウェブ中心の開発。次の調達以降にモバイルアプリを作るための基盤

開発、コンテンツ、マーケに資金 を重点的に使う



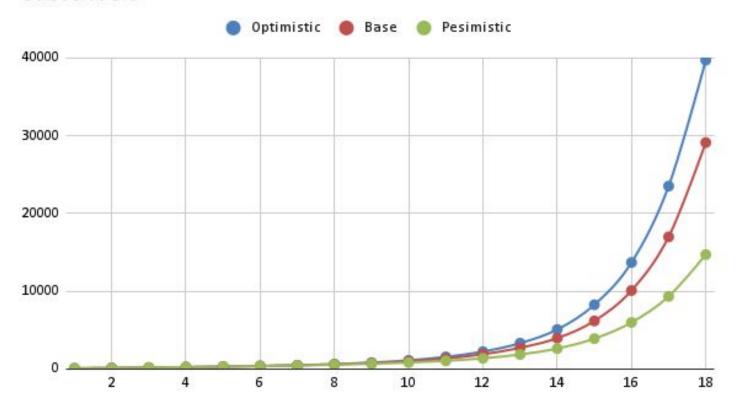
#### Operating income



※縦軸の単位は100万円

財務シミュレーション①営業利益の推移

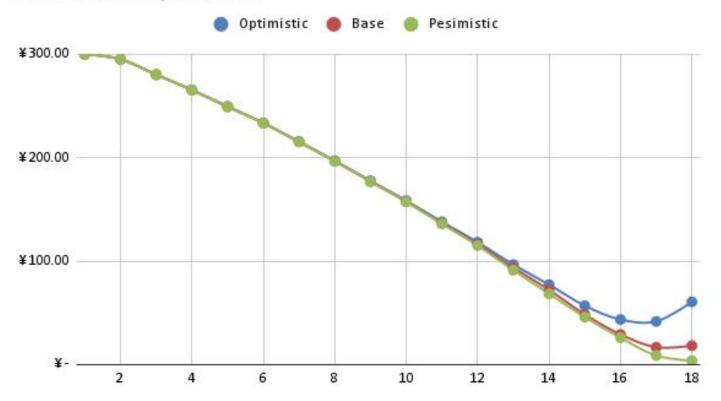
#### Subscribers



※縦軸の単位は1アカウント

財務シミュレーション②有料会員数の推移

#### Cash & cash equivalents



※縦軸の単位は100万円

財務シミュレーション③キャッシュ推移

#### 調達シナリオ

シリーズA ラウンド

10億~30億円想定



# 資本政策の方針



米上場

時価総額 希釈化 期待リターン

100倍 × 50% = **50倍** 

- ナスダック上場を目標
- 競合他社A社の企業価値が2,100億円以 上。A社の3倍以上で上場へ。

現在の価 値の100 倍

## ビジョン

人類をあらゆる制 約から解放し、そ の幸福の追求を最 適化する



ビジョンのブログ: https://www.axion.zone/why-i-set-such-a-vision-get-humanity-fr ee-from-any-constraints-optimize-their-pursuit-of-happiness/