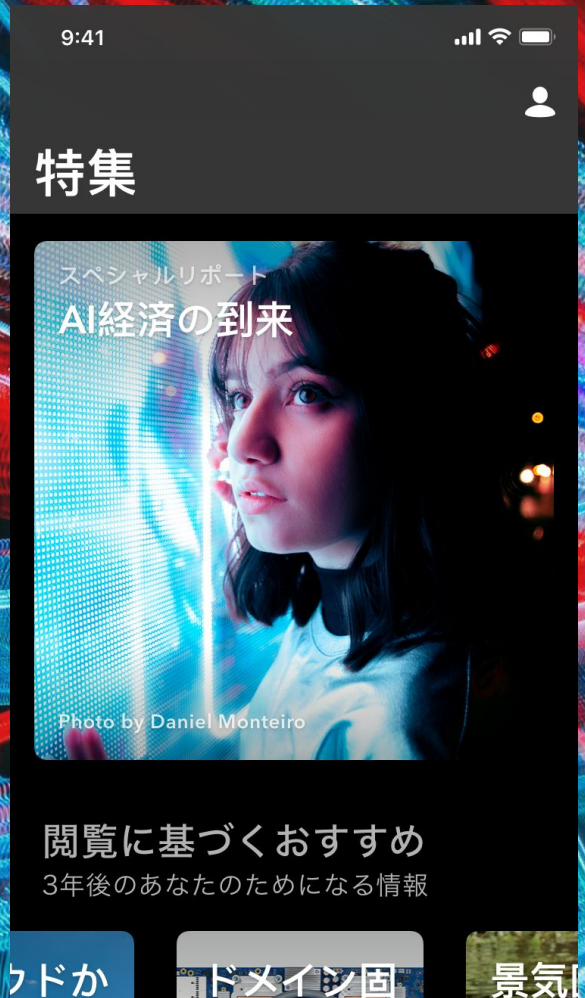
プレゼン資料 2023年2月

AIニュースアプリ “アクシオン”

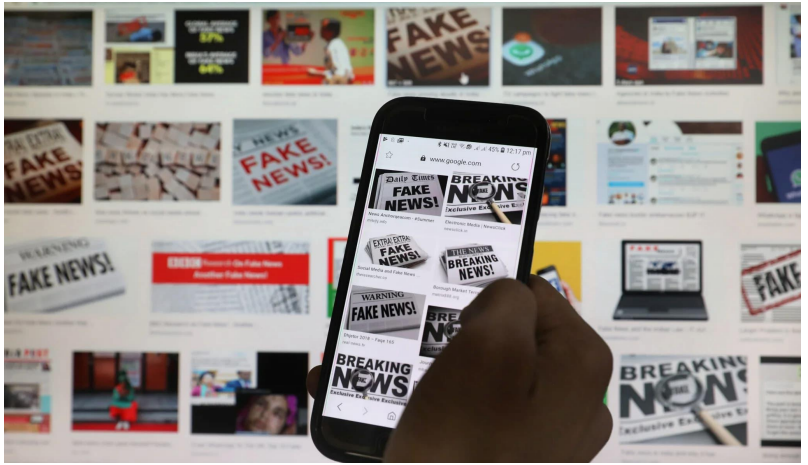
(株)アクシオンテクノロジーズ　代表取締役
吉田拓史 / Takushi Yoshida

個人投資家向け



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

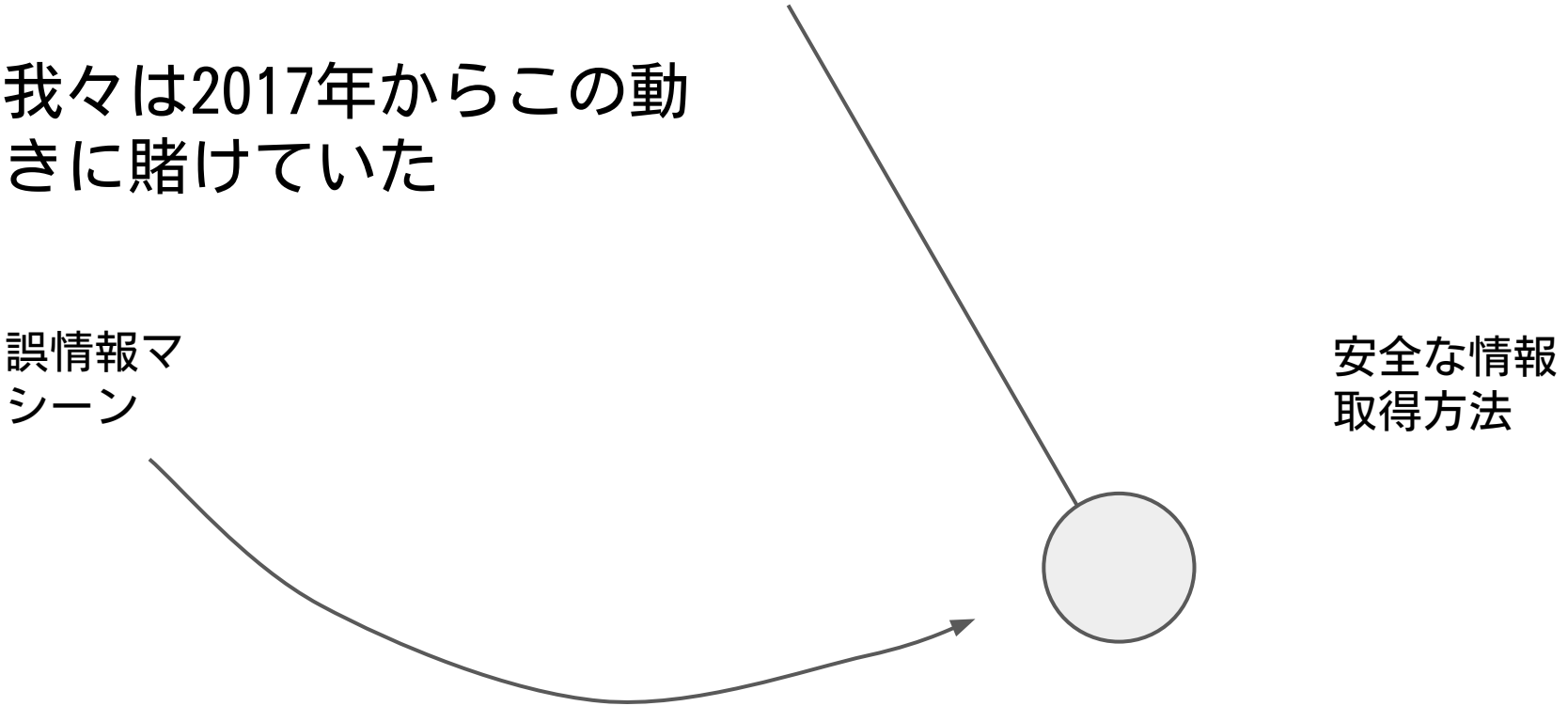
- トランプ氏がSNSで煽動した暴徒が連邦議会を襲撃
- 「FBは売上を優先し誤情報拡散を見逃した」と内部告発
- マスク、フェイクアカウントをめぐってTwitterを非難

誤情報による莫大な社会損失とSNSの退潮

Twitter買収でSNS時代は大きな節目を迎えた
https://www.axion.zone/3-4634136931846310 65-3/

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



解決策：インターネットの経済性の変更

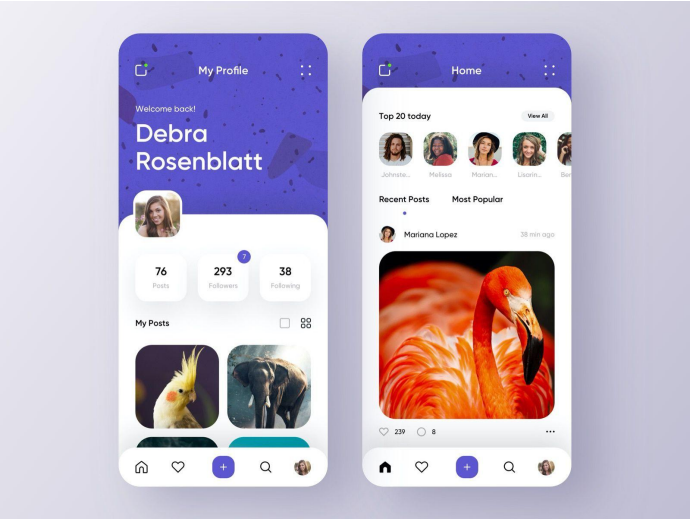
無料広告

- 広告主重視
- 低品質コンテンツ・誤情報

サブスク

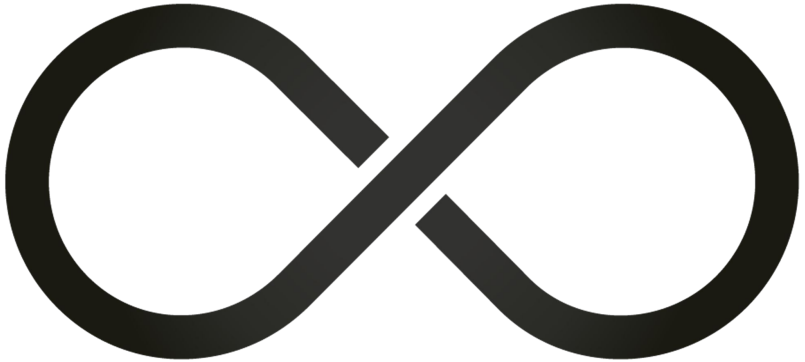
- ユーザー重視
- プロコンテンツ

解決策：中毒やフェイク流布を促す仕様の排除



利用者の脳をフックするUI

ループの中で思考の罠にはまり込む…

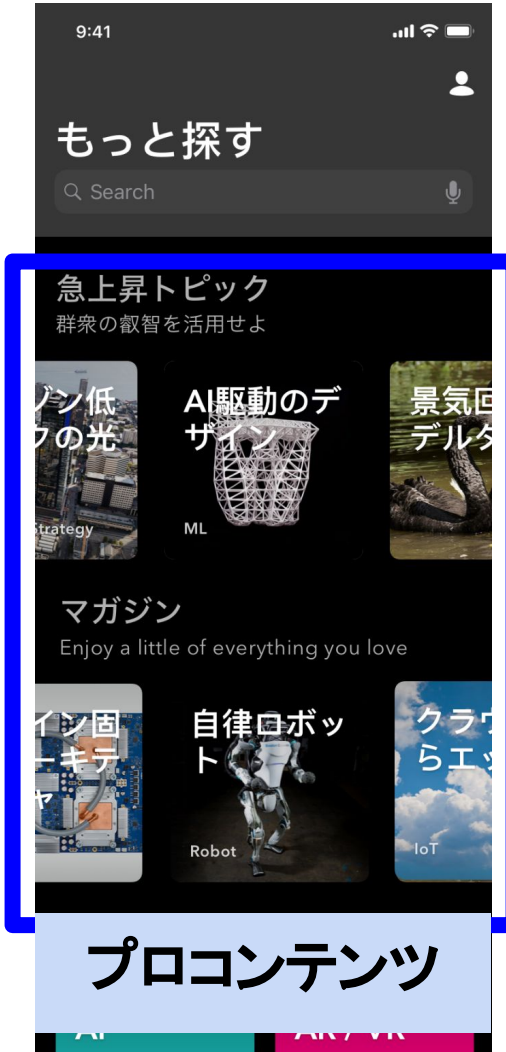


レコメンドのフィードバックループ

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-4c9e-bb74-ad30a53918d7/a/WaEnMg/play



ニュース・ドメインに焦点を定めたAI化

- レコメンドの再定義
- ニュース特化型のチャットボット
- 著者のスコアリング
- 記事生成・要約
- 情報の評価
- フェイクや低品質情報の排除

Photo by DeepMind on Unsplash

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

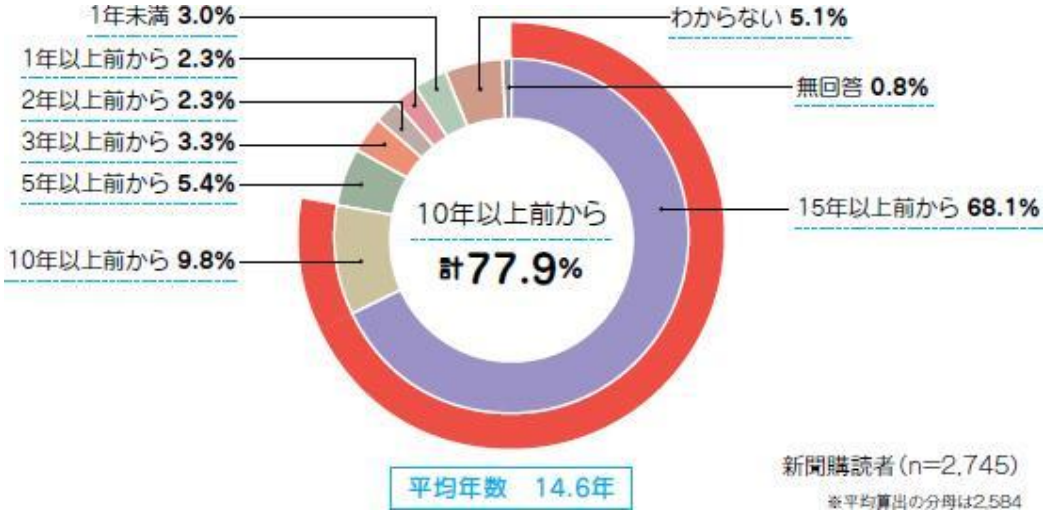
デジタルに紙媒体の受け皿を作ることに大きな機会がある

総発行部数と普及度

	2020年10月	2019年10月
〈総発行部数〉	35,091,944 (▲7.2)	37,811,248 (▲5.2)
一般紙（部）	32,454,796 (▲6.9)	34,877,964 (▲5.3)
スポーツ紙（部）	2,637,148 (▲10.1)	2,933,284 (▲4.7)
セット部数	7,252,724 (▲13.9)	8,422,099 (▲6.7)
朝刊単独部数	27,064,065 (▲5.2)	28,554,249 (▲4.8)
夕刊単独部数	775,155 (▲7.2)	834,900 (▲5.4)
〈普及度〉 1世帯当たり部数 人口1000人当たり部数	 0.61 340	 0.66 370
〈世帯数〉	57,380,526 (0.7)	56,996,515 (0.7)
〈人口〉	124,271,318 (▲0.4)	124,776,364 (▲0.3)

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

なぜ今やるか？　日本の新聞をデジタルで再現できれば…



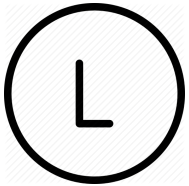
- 日本の新聞購読者の77.9%が10年以上前から購読を開始
- 毎日3,000万部の新聞が印刷

新聞の平均購読期間は14.6年！

出典：新聞協会

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

2兆4,574億円

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

1兆7,574億円

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

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

AXION

高品質、安全、ウェルビーイング

ハイエンド

ミドルエンドの壁

Y社　S社　G社

ゴシップ、ヘイト、低品質記事…

ローエンド

ビジネスモデル

コンテンツ提供者　　アクシオン　　コンテンツ提供者　　某社

6：4 ＞ 1：9

Spotify型の収益分配。明確でフェア

ゲームプラン

※②:一定のユーザー数がいないとAIを活用する利点が薄い
※③：AIパイプラインの整備、システムの巨大化

イマココ

①最小限の製品による検証

②ユーザー獲得

③AI化

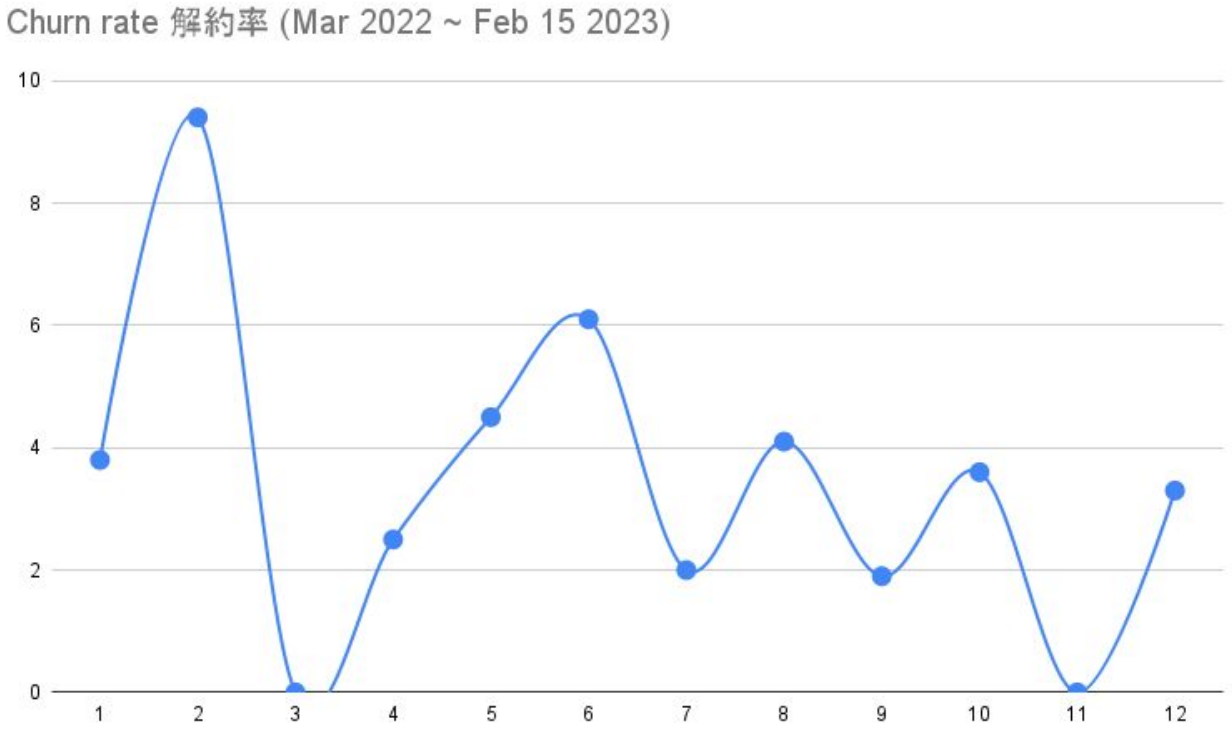
現状：MVP(最小限の製品)による検証が完了

- ブルームバーグ、英エコノミスト等の翻訳とオリジナルニュース分析による月次160本の供給に成功(*1)。
- 月間アクティブユーザー数（MAU）14万(*2)
- 有料購読者からサブスク収益獲得。解約率3.3%、LTVは

展開中のMVP＝ウェブアプリ

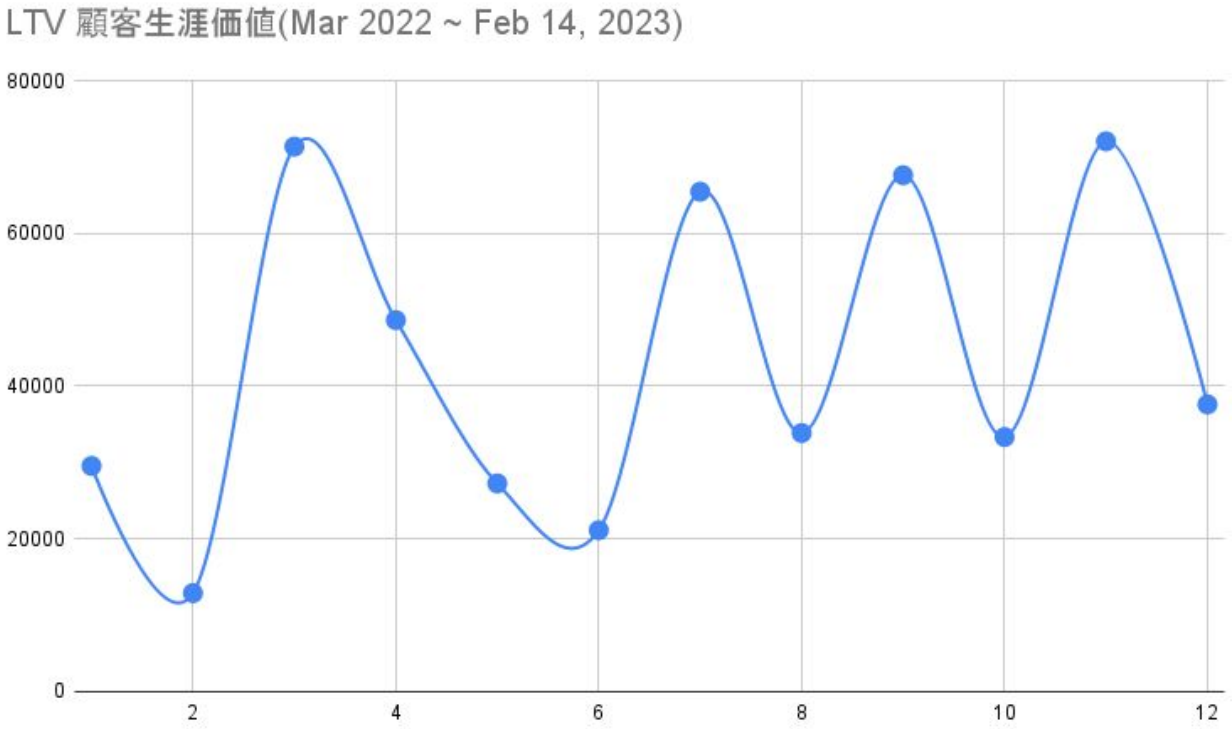
＊1: 2022年5月の試験時
＊2: 2022年9月の成績

極めて低い解約率



直近12ヶ月の平均解約率3.34%

非常に高い顧客生涯価値（LTV）



直近12ヶ月の平均LTVは¥43, 403

※LTVとは、顧客が入会し解約するまでに支払う平均的な金額。

コーホート別ユーザー継続率

Retention by cohort

Subscribers Revenue

Subscribed	Start value	Month 1	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5	Month 6	Month 7	Month 8	Month 9	Month 10	Month 11	Month 12
Average	4.75	84%	76%	75%	74%	71%	71%	71%	71%	71%	64%	63%	60%
Feb 2022	5	80%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%
Mar 2022	3	100%	67%	67%	67%	67%	67%	67%	67%	67%	67%	67%	
Apr 2022	6	67%	67%	67%	67%	67%	67%	67%	67%	67%	67%		
May 2022	3	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%			
Jun 2022	7	86%	86%	86%	86%	86%	86%	71%	71%				
Jul 2022	7	86%	71%	71%	71%	71%	71%	71%					
Aug 2022	7	71%	71%	71%	71%	57%	57%						
Sep 2022	3	67%	67%	67%	67%	67%							
Oct 2022	1	100%	100%	100%	100%								
Nov 2022	6	83%	83%	83%									
Dec 2022	3	100%	100%										
Jan 2023	6	100%											

有料購読者のロイヤルティはめっぽう高い

User Retention by Cohort (Mar 2022 - Feb 15, 2023)

新聞に似た長期契約傾向
…製品と市場がフィット

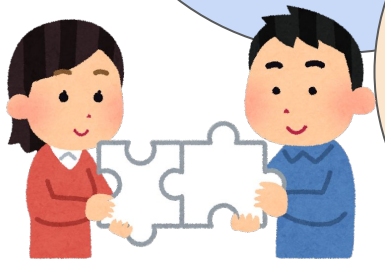
ミッシングピースをはめればユーザー獲得できる

最小限の製品

＋

コンテンツ獲得

マーケティング



市場は検証済み！

財務戦略：二兎を追う

超効率経営で黒字化を目指しつつVC調達を模索

黒字化を保険にしつつVC投資を伺う

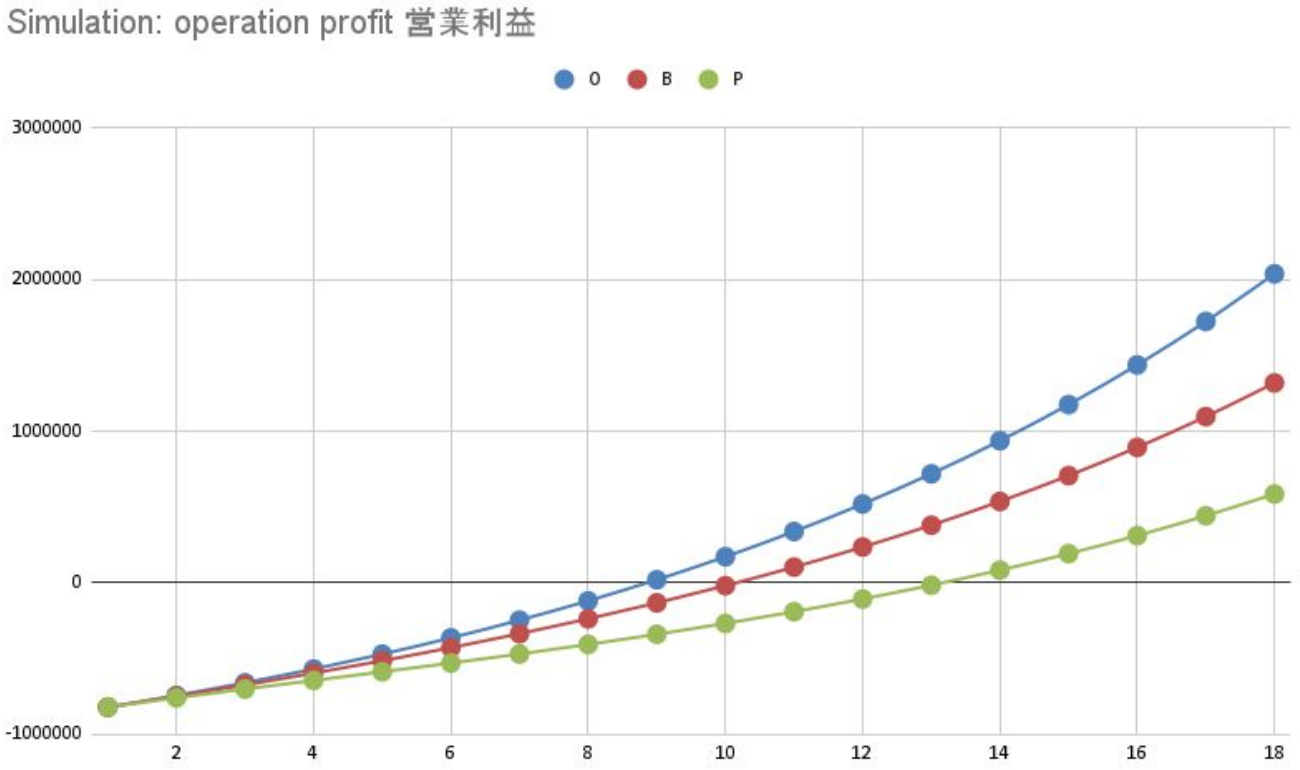
80万円

弊社の平均的な月次赤字（バーンレート）

財務シミュレーション

350万円の調達で黒字化の見込み

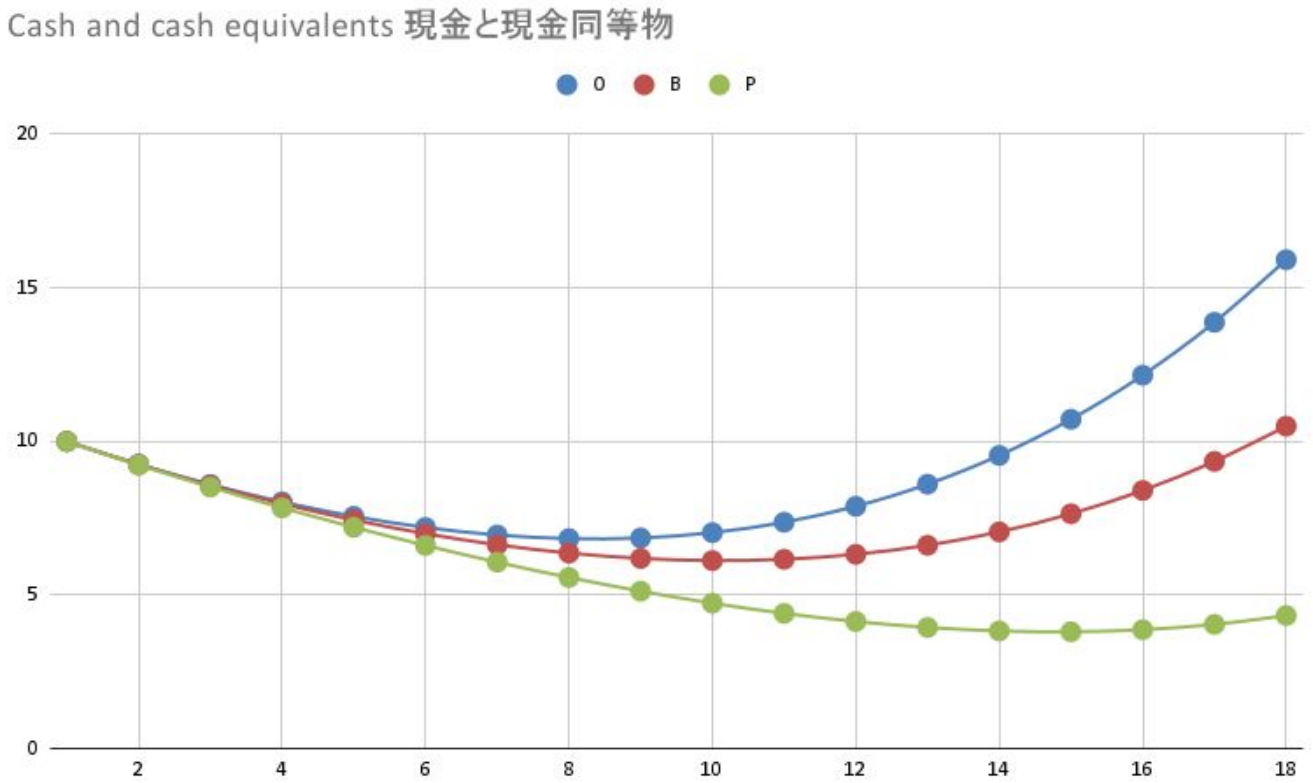
※2月14日時点の現金は650万円。350万円調達で現金合計は1,000万円に達する。



9ヶ月～14ヶ月で損益分岐点を超える

https://docs.google.com/spreadsheets/d/14x6e4TfSIDg012sSDFXnk3RKLE9o0Cv2OVCMiB4uEPY/edit?usp=sharing

財務シミュレーション：営業利益



キャッシュショート回避見込み

※2月14日時点の現金は650万円。350万円調達で現金合計は1,000万円

https://docs.google.com/spreadsheets/d/14x6e4TfSIDg012sSDFXnk3RKLE9o0Cv2OVCMiB4uEPY/edit?usp=sharing

財務シミュレーション：現金

黒字化後の財務方針

負債調達とVC調達の両睨みで最も効果的なカネを探し続ける

取引条件

- １口：５１万２,０００円
- 投資枠：６口：３５８万４，０００円
- 投資前企業価値：１６億４,０００万円
- 株価：１６,０００円

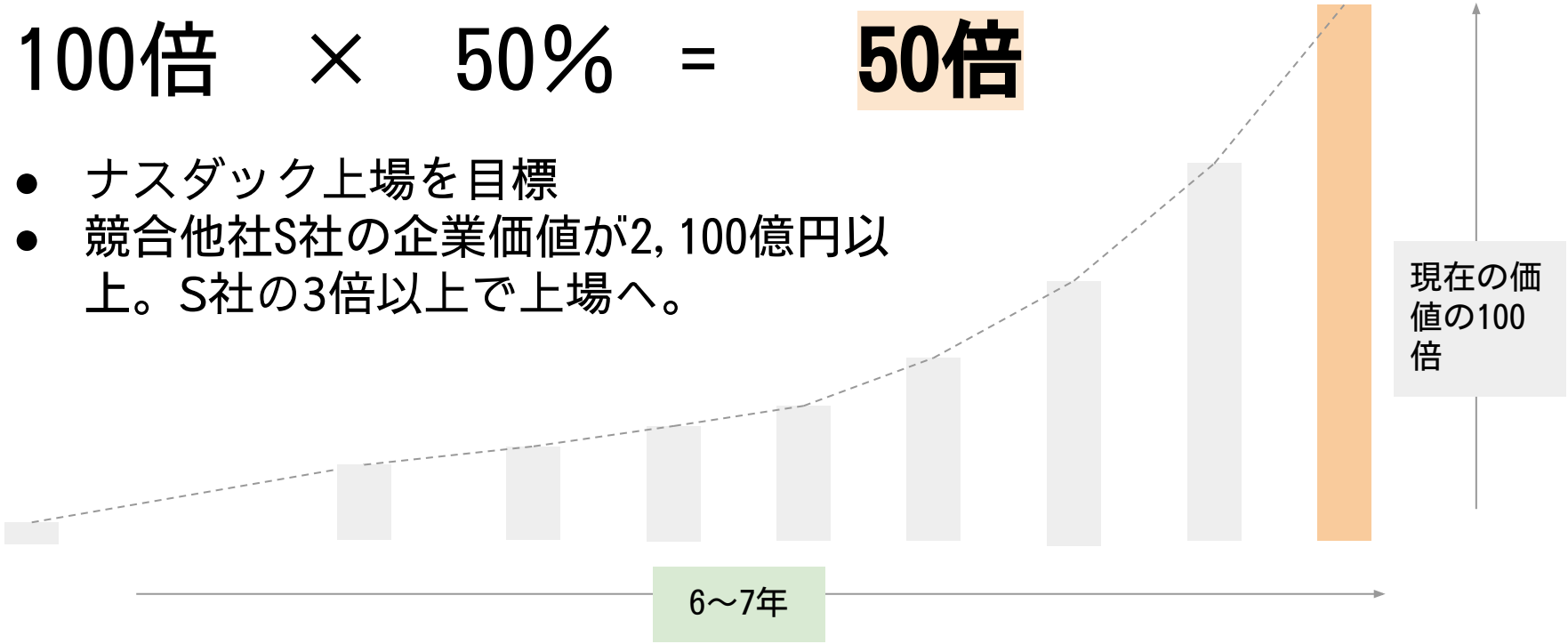
- A種類株：議決権なし（種類株主総会の排除）
- 反社会勢力ではないことの表明

資本政策の方針

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S社の企業価値が2,100億円以上。S社の3倍以上で上場へ。



現状のチーム：創業者・吉田拓史のみ

①デジタル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

詳しくはこちら
Profile web page is here.

会社情報

要点

- 代表・吉田拓史が株式の97%を保有、他株主十数人
- 代表・吉田が議決権の99%を保持

会社情報

- 英名 Axion Technologie K.K.
- 所在地 埼玉県さいたま市南区白幡3-1-9 2-603
- 設立 2019年4月17日
- 役員 代表取締役 吉田拓史
- 資本金 ２５４２万４２７０円
- 従業員数 1人
- 事業内容 インターネットサービス事業
- 詳しくは https://www.axion.zone/company/

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-free-from-any-constraints-optimize-their-pursuit-of-happiness/