



# 株式会社オンリーストーリー 事業計画書

株式会社オンリーストーリー  
代表取締役 平野哲也

- \* 本資料は、簡易版資料です。市場分析やペルソナ、数値計画等の詳細版資料をご希望の投資家の方等は、弊社サイトよりお問い合わせください。
- \* 内容はあくまで2016/11/3時点でのものであり、今後変更の可能性があります。
- \* 本資料の無断転載を固く禁止致します。

# 1、現在の会社・事業紹介

## チームの説明

# 代表取締役・CEO 平野哲也

### 1990年、神奈川県横浜市出身。

2013年、早稲田大学政治経済学部卒業。高校まではテニスに没頭し、受験時には偏差値40代から半年で偏差値を30以上一気に上げ、受験の全国雑誌で丸々1ページ特集される。

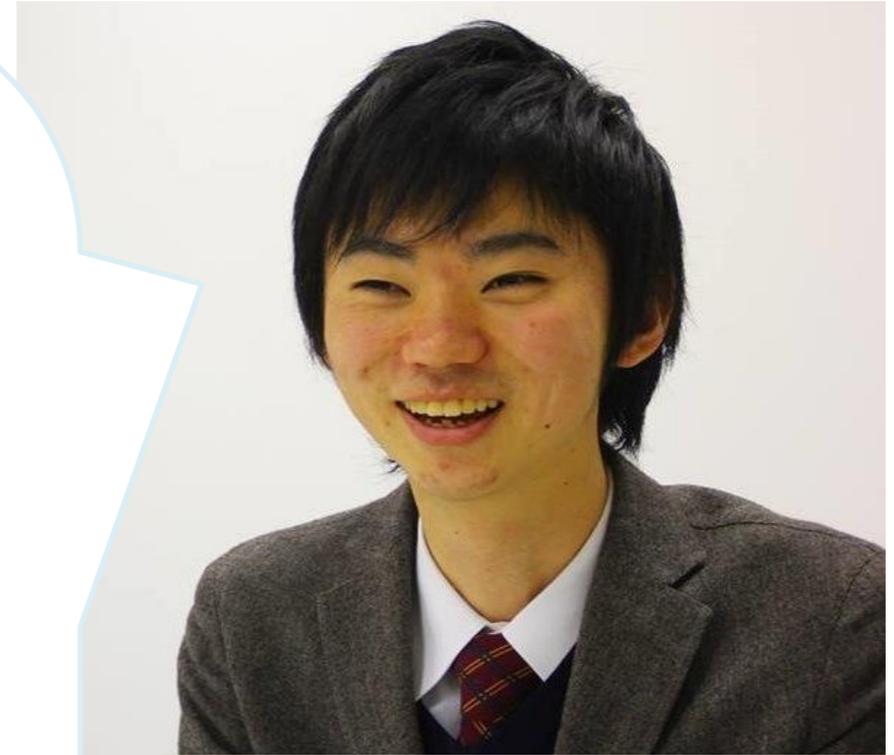
在学中は130人規模の体育会系テニスサークルでキャプテンを務め、優勝に導く。大学後半からはプロの実演販売士として2年間活動。

**TOPの販売実績**を記録。

その後株式会社ビジネスバンクグループ(起業家支援の会社)にて半年間インターンを経験。同社インターン生として初めて事業部立ち上げを任せ、編集長として学生向けのフリーマガジンを創刊し黒字化、10000部配布を成し遂げる。同社にて『起業家スーパーカンファレンス2013summer』を主催。東京ビッグサイトを貸し切り、渡邊美樹氏、茂木健一郎氏、堀江貴文氏等、著名な方々と、学生1000人を集め、イベントを開催。

2014年2月14日に株式会社オンリーストーリーを設立。ONLY STORY、チラCEO等のサービスをリリースし、様々なコンテストで受賞を果たす。

自他共に認める、**超仕事大好き人間**。受験期の自分の成長曲線をそのまま継続していった場合、自分という存在が10万人に1人の逸材なのか、10万人に1人か1000万人に1人か、どこのフィルタリングまでいけるのかを、ビジネスのフィールドで検証したいという欲求が強い。



## チームの説明



# 取締役・COO 川角健太

1991年10月アメリカ、ボストン生まれ。2015年3月法政大学人間環境学部卒業。高校までは野球に没頭する日々を過ごす。

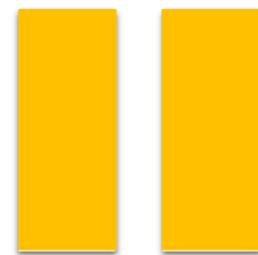
大学在学中は**旅にはまり、日本一周と世界一周を経験**。20歳の時に休学し、189日間かけて1ヶ月1万円生活をしながら、**ヒッチハイク**で日本一周を達成。その際ヒッチハイクで合計349台の車に乗車。

大学4年時には、弾丸で世界一周の旅へ。インドのガンジス川へ飛び込みお腹を壊したり、ぼったくりバーで一晩で20万円を失ったり、チリではバックパック紛失等を経験。

その後**就活をせず、大学を卒業**。代表平野との出会いから、株式会社オンリーストーリーでインターンを開始。半年間で80人の社長にインタビューを果たす。営業では、打ち合わせした企業の**6割から受注を獲得**する。

**平野の想いとオンリーストーリーのビジョンに強く共感し**、2015年11月、同社取締役COOに就任。

平野と共に『**20代で上場**』を基準線として掲げ、Facebookで宣言し逃げ場をなくし、日夜仕事に明け暮れる。



# 中小企業支援の会社

会社概要

人 金 情報

大企業

中小・中堅企業

個人・零細企業



## 背景



## 経緯

私自身が、元々中小企業を経営する  
父と叔父のもとで生まれ育った



父や叔父のような中小・中堅企業の方に  
なりたいと純粹に思うようになっていった。

背景

# 幼いころに目の当たりにした中小企業の現状

良い商品やサービス  
をつくる

得意

広報・認知

苦手



# 中小企業のプラットフォーム 『ONLYSTORY』

日本の様々な企業の  
社長をサイトに掲載

それぞれの会社の  
社長ストーリーが見れる

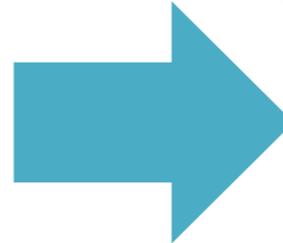
★ 新着ストーリー | ONLY STORY

社長ストーリー  
相手が大手でも勝てる。それがSEO対策  
～ノウハウも含めて全開示の精神でクライアントの取組拡大を目指す。～  
株式会社ユニテッドリバーズ

社長ストーリー  
ありそうでなかった自動販売機を全国に。  
独自のアイデアと開発力で自動販売機の価値を高める会社。  
株式会社日本マシナサービス  
創業10年以上 社会貢献重視 過去のづくり 独創的である

社長ストーリー  
「ITは難しい」なんて、もう言わせない！  
世代も知識の差も超える新サービスで、地域活性化を目指す。  
株式会社ティピカル・ジャパン  
圧倒的に成長 地域密着型 社会貢献重視

クリックすると



## 特定のニーズに答えられるという強み

日本は、自動販売機大国。全国で220万台もの飲料自動販売機が設置されています。それだけに競争は厳しく、価格競争に陥りやすいのですが、大手にも押し負けることなく躍進を続けてこられたのには、「ありそうでなかった自動販売機」をテーマにした独自の企画開発力があります。

「リクエスト自動販売機」は、職場を対象にした自動販売機ですが、「自分の好きなブランドのコーヒーがない」とか「いつも同じでつまらない」といった声から生まれた商品です。

自動販売機を設置して下さっている職場の皆様に、サイトを通じて人気投票をして頂き上位3つの飲料を取り入れることができますから、それぞれの職場でのオリジナルラインナップを楽しんで頂けるのです。

全く新しい自動販売機として平成24年には特許も取得。弊社を代表する商品へと成長しましたね。

様々な条件から企業の  
検索をすることも可能。

企業を検索する

検索条件:

- 業種から探す
- 創業年数から探す
- 社長の年齢から探す
- キーワードから探す
- 商材から探す
- 従業員数から探す
- 所在地から探す

検索

## 事業内容

# 作成した記事はFacebookページでも拡散！



掲載だけではなく  
拡散まで行うことで、  
記事を読んでもらえる！！

タイプ	平均リーチ	平均エンゲージメント
写真	5088	485 78

## 事業内容

**日本初！記事や会社の情報をログインしていつでも最新の状態に更新できる！**

記事内容はログインして社長がいつでも編集可能。



画像の追加や文字の大きさ、色、配置などシンプルにいじれるUI、UX

企業の登録情報もいつでも更新、変更することが可能。



採用ニーズの強さや、企業の思想なども登録可能。

2016年  
8月20日  
リリース完了

# 事業内容

# 掲載までの流れと集客方法

1

インタビュー



2

記事作成



**無料で全て行う代わりに、毎回次の掲載企業を紹介してもらう形式**

4

企業紹介



3

サイト掲載、拡散



収益化

# 社長に直接チラシを手渡し代行サービス『チラCEO』

日本初!!!

お金をもらう



スポンサー企業



弊社

無料インタビュー

スポンサー紹介の時間  
(15分~20分)



掲載企業

収益化

# チラCEOの成長

社長にチラシを渡して説明するだけ。

紹介し、興味を持ったならメールでつなげるところまで対応。  
料金体系も3種類になり、社長の絞り込み配布も可能に！

チラCEOのWEB版をリリース。  
手渡し以外のネットからの集客も通して、本質的にスポンサーを支援することが可能に！

The image shows three promotional banners for different services:

- Genny:** 朝9時から18時半まで、バイトの半額料金で、週5日コミット！  
日本初！ 使い放題のオンライン秘書サービス【Genny】  
GennyとはGennyとは、忙しい経営者を支えるオンライン秘書サービスです。インターネットやアプリを使ってオンライン上から業務を依頼することで、符機している秘書が仕事を代行し、あなたの新しい一歩をサポートします。さらに詳しく
- Offshore Development:** 【平均42%コストダウン】 累計5000件のお問い合わせ！ <利用料無料>  
【日本最大規模】のオフショア開発専門マッチングサービス【オフショア開発.com】  
優良オフショア開発企業をお探しなら  
国内の見積りと比べて平均42%コストダウンを実現！  
システムやアプリ開発など様々な開発を低コストで実現！  
【オフショア開発.com】とは【オフショア開発.com】とは、御社の開発内容に合った、ベストな海外の発注先を一括で探してくれる、日本最大級のオフショア専門のマッチングサービス。さらに詳しく
- Sugoi Kaigi:** 【働きがいのある会社ランキング】 トップ企業の超半数が導入するほどに「すごい」  
無料の90分体験あり〜すごい会議@〜  
貴社の歴史に残る、すごい会議になるでしょう。  
すごい会議とは何か？>  
【すごい会議@とは】 米国の著名マネジメントコーチでもあるハワード・ゴールドマン氏が1975年に開発した会議手法です。会議を通して、マネジメントの仕組みづくりも、経営者同士の関係性のためのシ...

チラCEOのWEB版

マーケティング

継続的に掲載企業を獲得できる仕組み！



チラCEOのおかげで  
取材をすればするほど  
収益化ができる！



継続的に  
取材ができる！



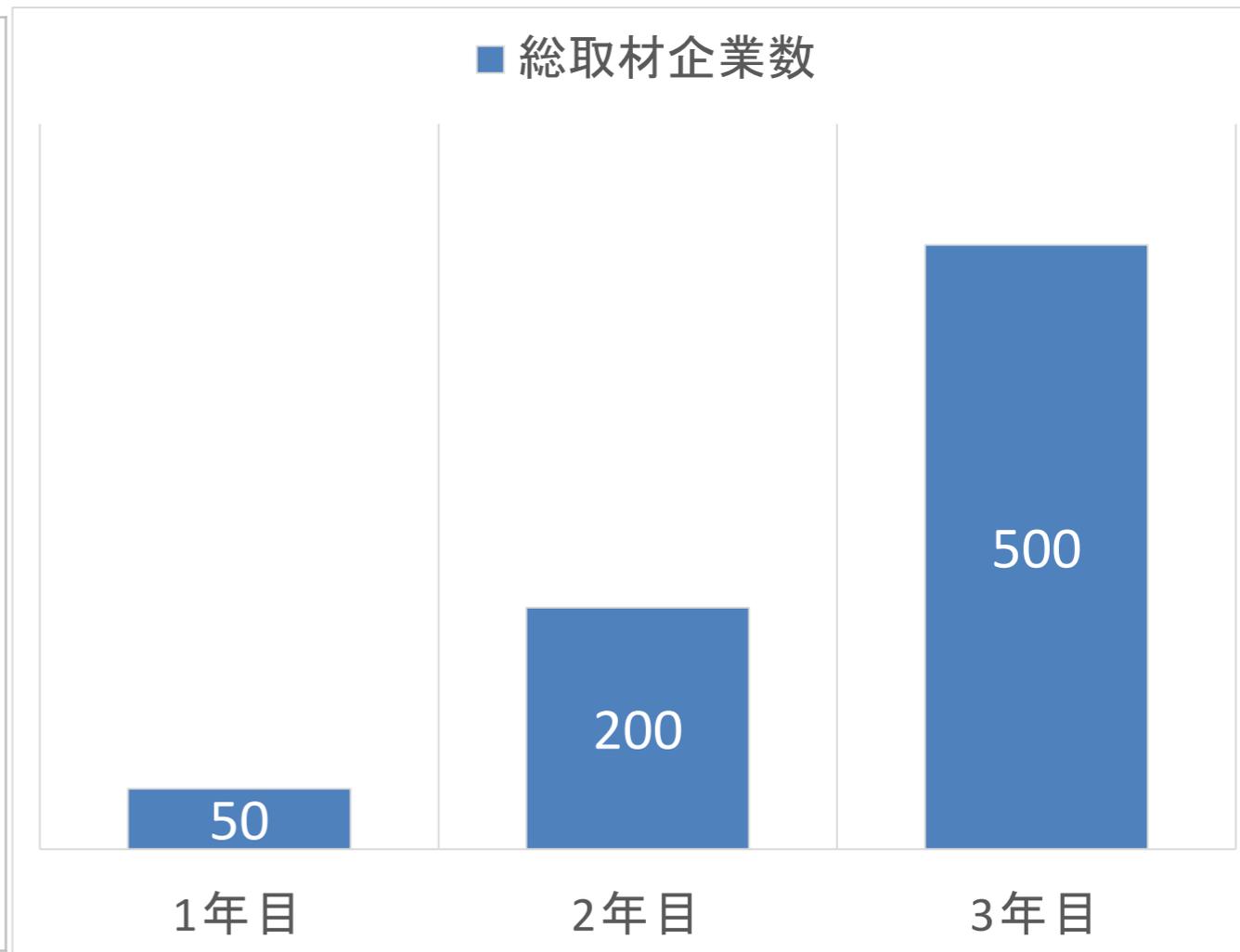
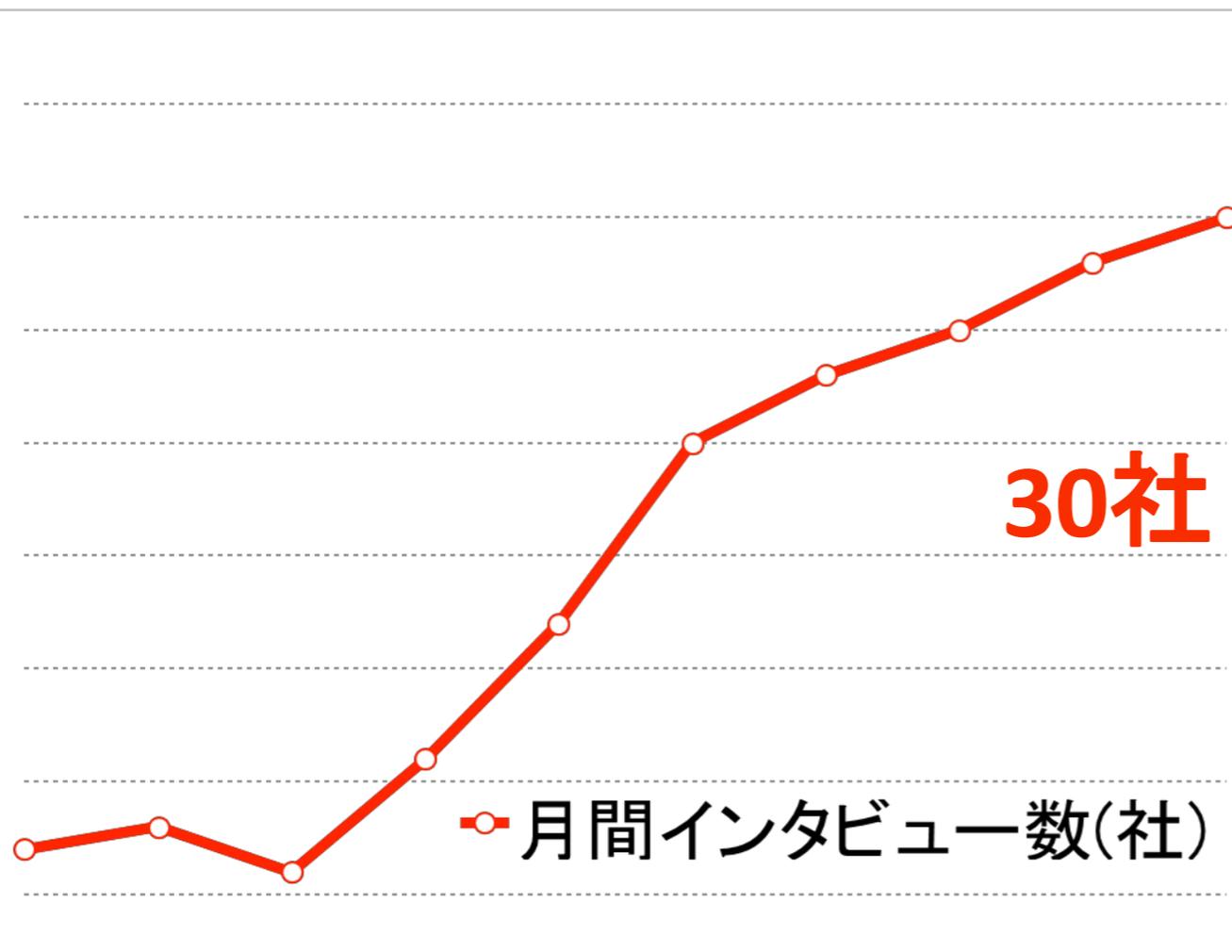
プラットフォームの  
掲載社長を継続的に増やせる！

実績

# 国内TOPレベルの社長取材サービスに成長！

月に30社以上の社長を  
取材し掲載できる体制

総取材企業数も  
順調に成長中



実績

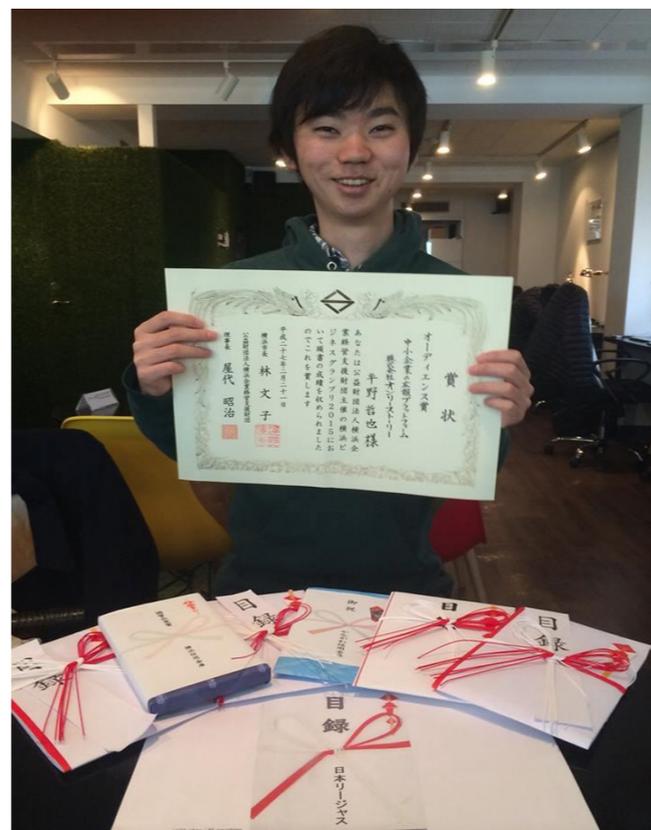


総掲載社数  
500社突破！

## 実績・成長性

### 受賞実績

- ・横浜市有望ビジネスプラン選出  
(一般枠は横浜で2社)
- ・かながわビジネスオーディション2部門受賞
- ・横浜ビジネスグランプリ1部門受賞
- ・かわさき起業家オーディション2部門受賞
- ・STARTUP50選出

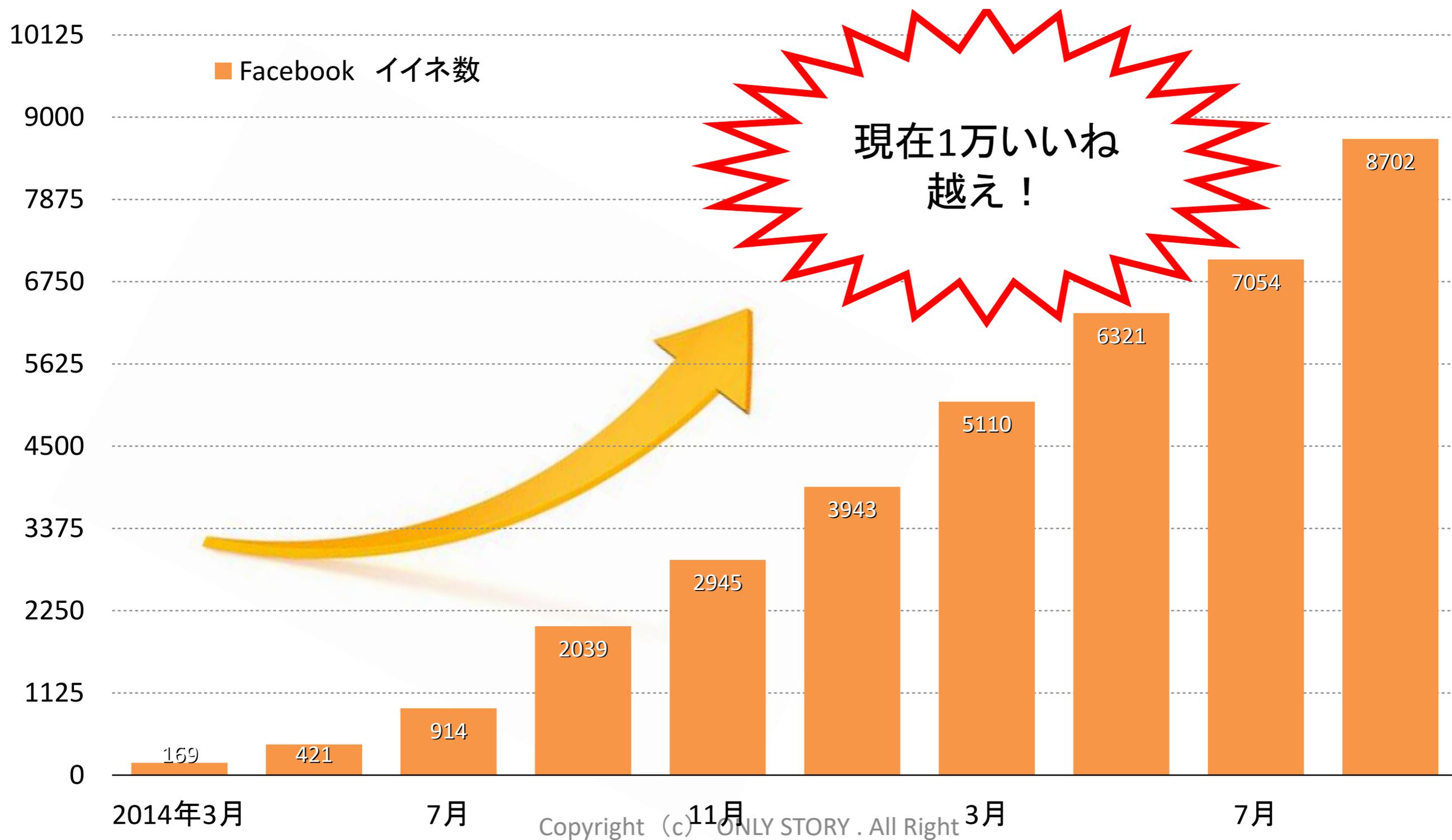


最近だと3ヶ月で  
3紙に掲載！

### メディア実績

- ・【ラジオ】谷五郎のこころにきくラジオ:2016年11月
- ・【雑誌】日経トップリーダー:2016年7月
- ・【雑誌】ビジネスチャンス:2016年6月
- ・【雑誌】経済界:2016年5月
- ・【WEBメディア】Techable:2016年1月
- ・【雑誌】月間BOSS:2015年6月
- ・【テレビ】テレビ東京『生きるを伝える』:2014年12月

# Facebookページのファン数もどんどん増加



## 社会貢献性

これは今後の  
就活生にとって  
素晴らしいもの  
になるはず！

日本の企業の99%は  
中小企業であり、  
中小企業こそ日本の未  
来！

オンリーストーリーに  
掲載をしたら、問い  
合わせがどんどん来  
るようになった！

『**応援者やファンがどんどん増える**』  
のが何よりの強み！  
中小企業の経営者等から、**300件**を  
超える応援、喜びの声！

若者と中小企業  
の架け橋だ！

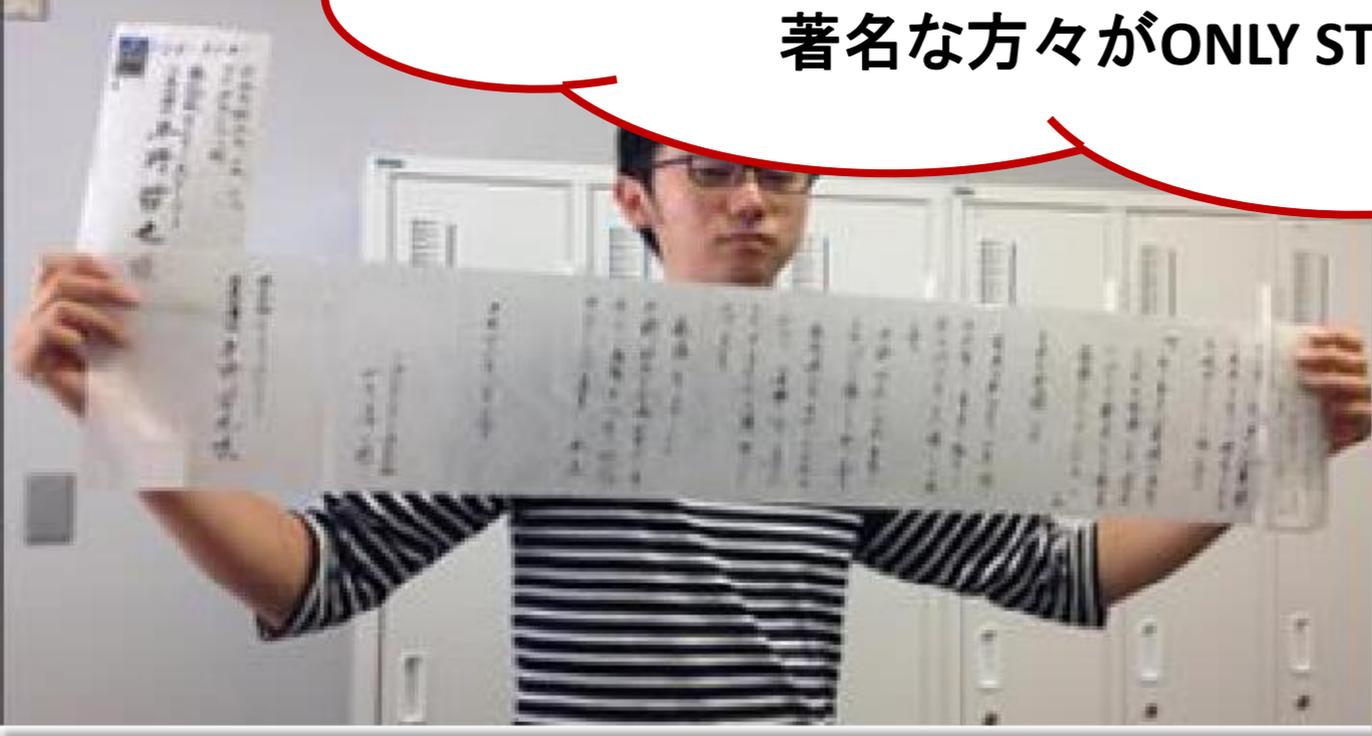
事業の内容や経営方針を  
捉えられ、視野と知見を  
広げることができた。

日本の未来に  
希望を感じる  
サイトです。

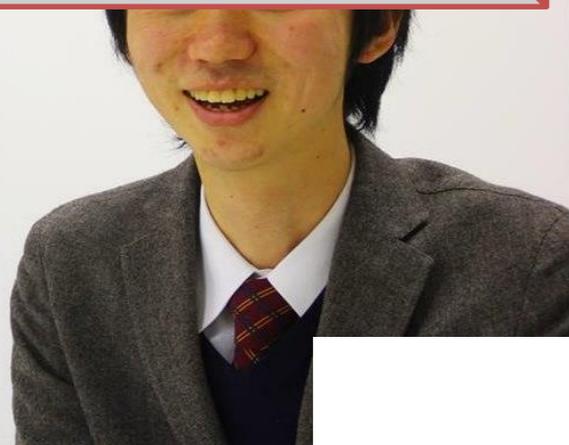
社会貢献性

中には手紙や巻物をくださる社長までいるほど！

『日本で一番大切にしたい会社シリーズ著者』  
坂本教授等、その他数々の上場企業社長等、  
著名な方々がONLY STORYを応援！



社会貢献性



**仲間は全員20代！**

『企業を取材したい』と現在月に10～15人の若者が採用応募に来る。

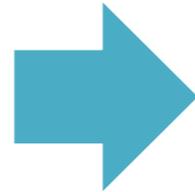
**取材を通して地域の中小企業と若者の接点をつくっている。そこから実際に雇用につながった例も！！**



## 2、今後の中長期展開

今まで

掲載社長を  
とにかく集める  
(1・2・3期目)



これから

社長コミュニティ化、  
購買の促進化を進める  
(4期目以降)

誰の、どんな課題を、どのように解決するのか 

BtoB中小・中堅社長の自社の商材を  
決裁権のある人に知ってもらえない悩みを  
中小企業の社長プラットフォームで解決する。

背景(中期展開)

500社取材する中で、最も多くの社長が抱えていた悩み  
=売り上げ、新規顧客開拓の悩み

課題

今までのONLY STORYは  
ここまでで終わっていた。

商品やサービスの開発

今まで

広報・認知

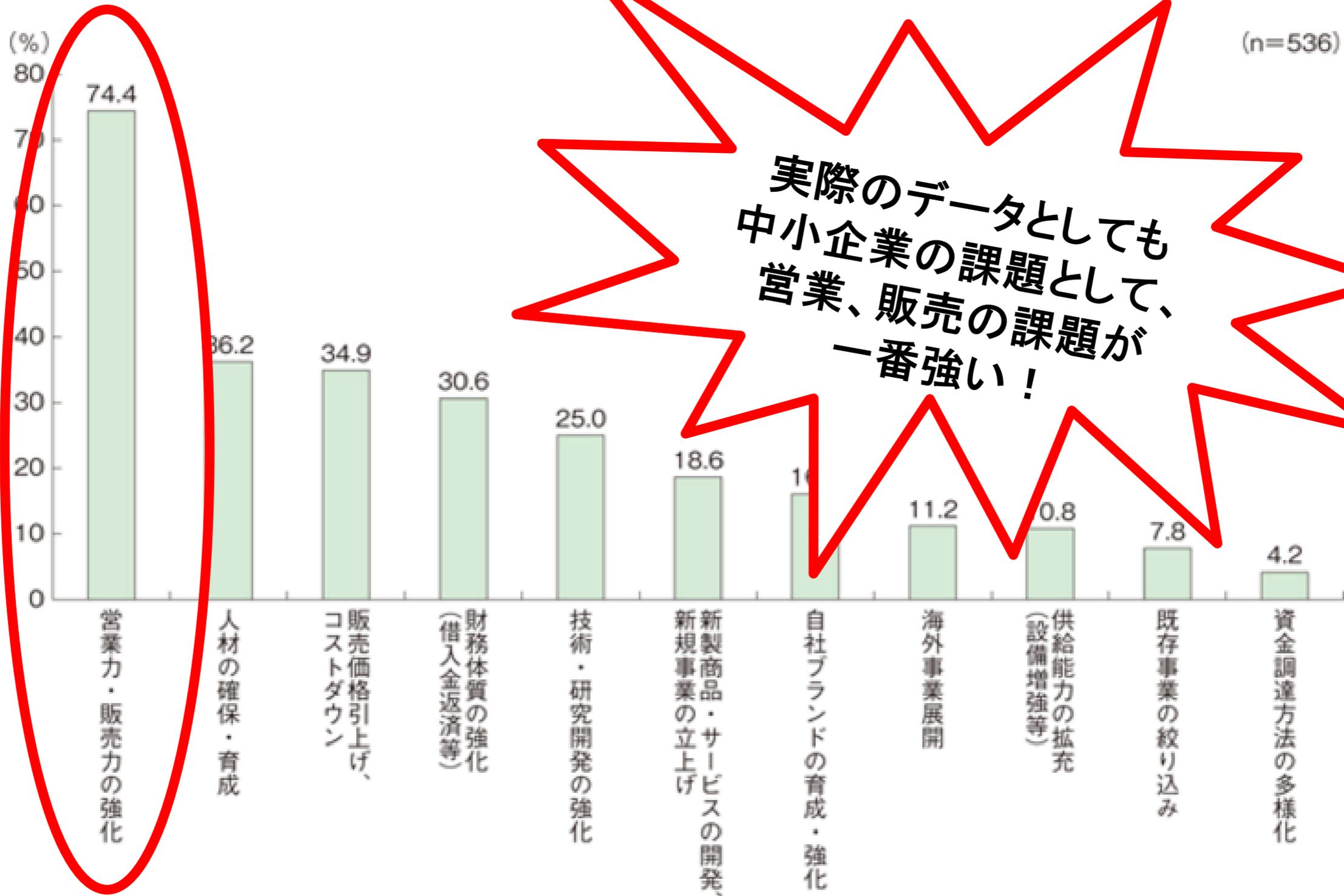
これから

知ってもらえても、  
それが問い合わせや商談  
に結びつかない・・・  
→そんな課題を解決！

問い合わせ・商談



# 背景(中期展開)

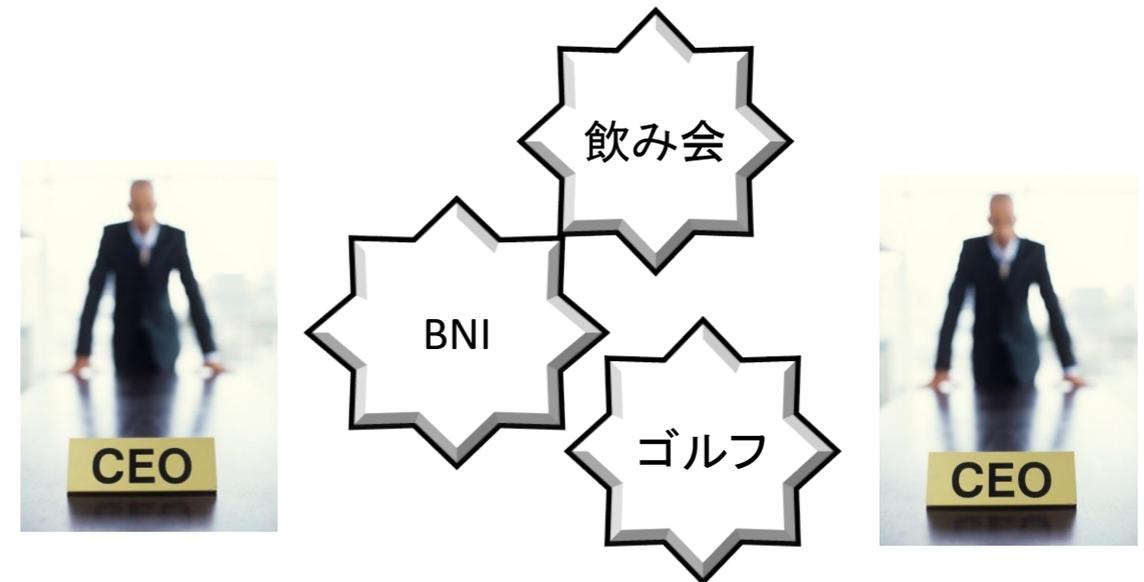
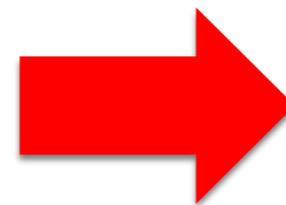
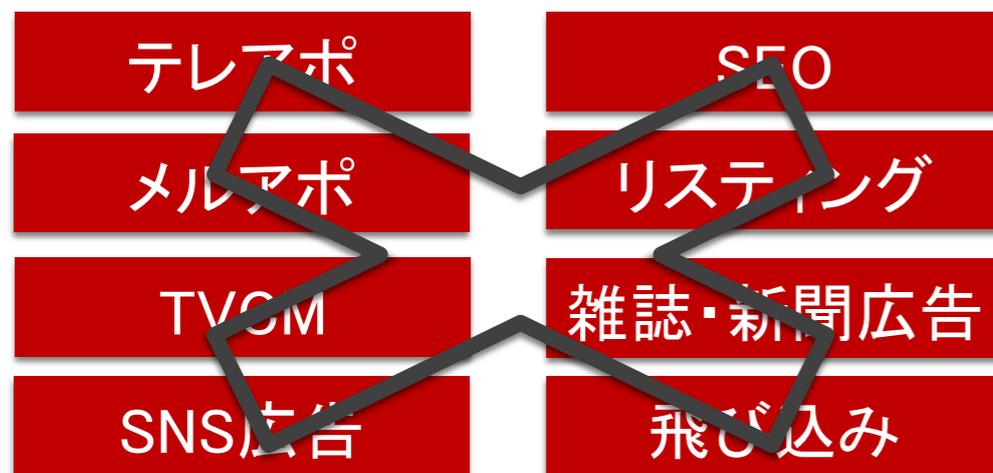


実際のデータとしても  
中小企業の課題として、  
営業、販売の課題が  
一番強い！

資料：(株)日本政策金融公庫「2012年の中小企業の景況見通し」(2011年12月)

## 背景(中期展開)

分析する中で、集客での一番の課題は、BtoB企業の場合、自社商材を決裁者に知ってもらえないことにあった！



上記手法では、BtoB決裁者である社長や役員に中々届かない。しかも使い古されて効果が薄い。。

一方で、リアルだと直接行くのが面倒だし、会える人の数も限られる。

営業マンを雇うと、お金がかかる。しかも社長にアプローチできない。

## 中期事業内容

# 中小企業のプラットフォーム ～ONLY STORY～の更なる進化！

### 3、商談・契約

## ONLY STORY



CEO

自社のことを  
知ってほしい

1、掲載・  
ニーズ投稿

A screenshot of the ONLY STORY platform interface. It features a grid of user profiles with photos and short text descriptions. On the right, there is a sidebar with a 'Ranking' section and a 'Facebook' share button. The main content area shows several profile cards, each with a profile picture, a name, and a brief description of their business or interests. The interface is clean and modern, with a focus on user-generated content.

この会社面白  
そうだな

2、検索、  
メッセージ



CEO

知ってもらって終わりではなく、そこから先の商談、購入へ

プラットフォームに『社長しかいない』という安心感が一番の強み。

## 中期事業内容

『社長の今のニーズがわかる！社長に直接提案できる』  
＜ニーズ投稿・メッセージ送付機能＞

1、事前にニーズを投稿

営業マンが辞めてやばい。  
誰か代わりにする人が  
ほしい。

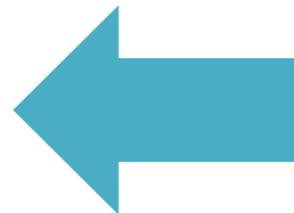
自社ホームページ経由で  
の問い合わせがほしい。



2、メッセージを送付

営業マン  
すぐに紹介できま  
す。

ホームページ  
つくれます。



**営業を、提案に変える！**

## ニーズ投稿機能

自社ニーズを投稿することで、いつでも全社長に通知が可能！

自社ニーズは管理画面から簡単に作成可能！

新規ニーズ作成

企業情報編集

ストーリー情報編集

ニーズ一覧

メッセージ

ログアウト

### 自社ニーズ

ニーズ

自社のコピー機を販売してくれる代理店を新たに募集しています。成果報酬で20%~30%ほどでお願いできればと思います。

(2016/10/10)

編集

削除

### 他者ニーズ一覧



株式会社東工業  
鈴木隆

オンラインでのM&Aサービスを新たに立ち上げようと思っています。新  
(2016/10/10)

ストーリーを見る

社長とコンタクト



株式会社スヌーズ  
田中誠

今月、営業マンがやめてしまい、案件がくるものの、営業に回る人がい  
(2016/10/08)

ストーリーを見る

社長とコンタクト

投稿された他社長のニーズは管理画面から、いつでも一元化で確認可能！

ニーズを見てメッセージを送ることも、その会社の記事を読むことも可能

# メッセージ機能

② クリックすると  
ポップアップが表示される。

そこから1クリック  
で気軽にメッセージ送付が可能。

社内はアットホームで、無駄なストレスを感じることなく働けるからこそ、お客さんに対しても常に心から向き合えるのだらう。

有限会社 カワハラプリント  
http://www.kawaharaprint.co.jp/

## 社長の今のニーズ



実は今月自社で営業マンが辞めてしまい、困っています。  
1、すぐに営業マンを採用できる会社  
2、営業代行を成果報酬でやってくれる会社がありましたら、メッセージ頂けると幸いです。(2016/09/02)

この社長とコンタクト

① 記事下部やTOPページの  
「社長とコンタクト」をクリック！

③ 送られたメッセージは、  
管理画面から返信可能。

企業の従業員規模や、商材、設立年数等も確認することができる

株式会社東工業  
鈴木隆

従業員数: 31~50人

創立: 15年以上

社長の年齢:

商材: BtoC

社長とコンタクト

続きを読む

## 社長とコンタクト

今月はあと2回新規メッセージを送ることができます。なお、一度メッセージを送ったことのある社長に対しては何度でもメッセージを送ることが可能です。内容により、社長から返信がある場合がございます。

問い合わせ項目 (必須)

ニーズを見て役に立てそう

メッセージ (任意)

ファイルを追加

送信する

×このウィンドウを閉じる

企業情報編集

ストーリー情報編集

ニーズ一覧

メッセージ

ログアウト

今月の新規送信可能なメッセージ数: 1



株式会社東工業 鈴木隆

ニーズを見て役に立てそう

a

社長メッ

2016/10/08

送られたメッセージは、社長個人のメールアドレスにも通知される！

## ONLY STORYの機能の成長

掲載する  
だけ

社長ログイン  
・編集機能

社長ニーズ投稿・  
社長メッセージ機能

## 長期の展開

将来的には、社長のネットワークとデータを生かして様々な領域に横展開し、本質的な中小企業支援につなげる！！

大企業と中小企業の  
マッチング

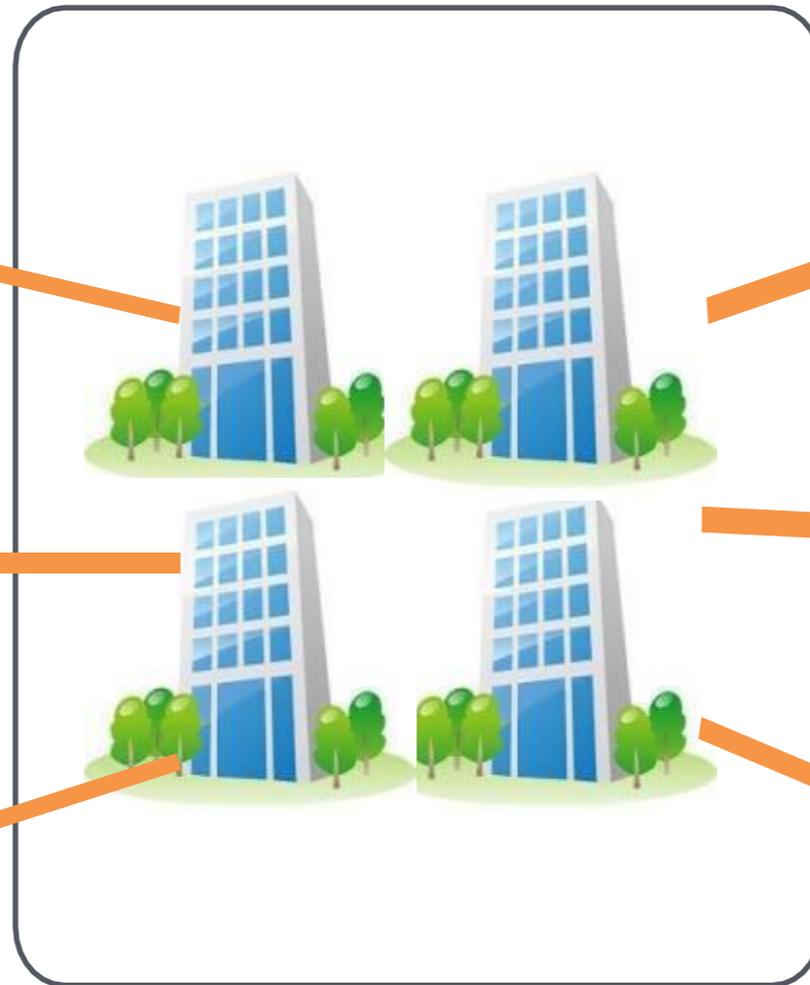
社長と求職者の  
マッチングサービス

中小企業の  
四季報

全国規模の  
社長交流会の開催

日本版  
AngelList

与信



長期の展開

中小企業を元気にする！

