

キャッシュフローマネジメントサービス ビジネス提案書

提供したい価値

- 中小企業の入出金データを整理し
キャッシュフローを可視化・予測する。
- 最初は、中小EC事業者をターゲットとする。
理由としては、カートシステムとクラウド会計データを繋げることで、
キャッシュフローの可視化が出来、可視化のためのフローを仕組み化し
やすいため。
中小EC事業者は売上の入金タイミングは決済会社毎に異なり、
仕入れ先の支払いサイクルも異なることで、どのタイミングでどれだけ
入金と出金が起こるか把握することの手間がかかる。
キャッシュフローの予測できないと、広告予算を減らさなければならず、
事業計画へ大きく影響してしまう。

解決策

- 下記のデータを繋げることで1ヶ月先の入金・出金タイミングを把握しキャッシュフローを可視化する。
 1. カートシステムに溜まったトランザクションデータ
 2. 決済会社ごとの管理画面で設定している入金タイミング
 3. クラウド会計システムのデータ

市場規模

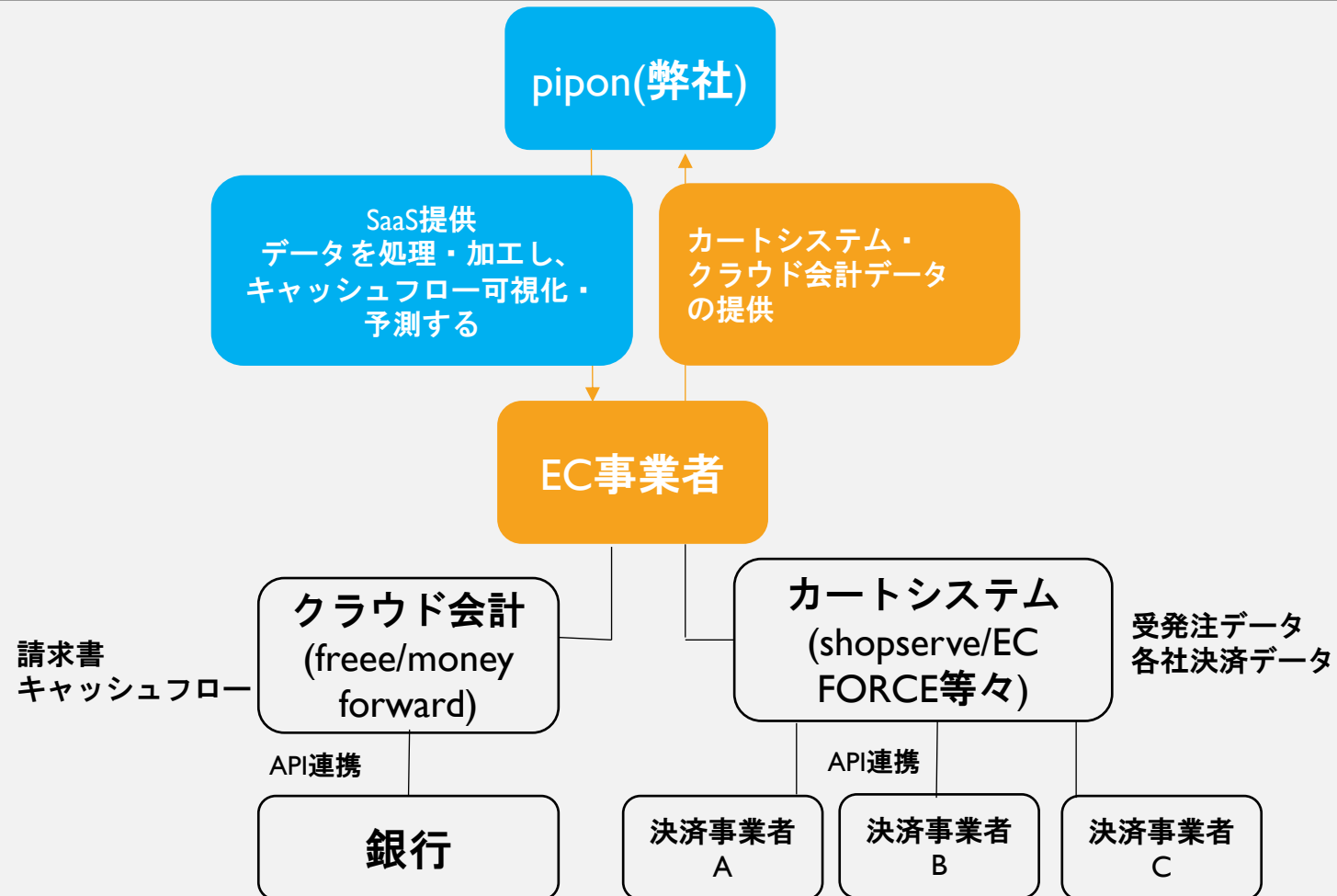
- 国内売上1億以上中小企業数：47.5万社
1社あたりの売上金額が年間10万円とすると475億円の市場規模。
- 最初に狙うターゲット：EC事業者
カートシステムを利用している店舗(ショッピングサーブなど)：135,800店舗

カートシステムを利用している店舗は、1億円ほどの売上を上げている店舗が多いため、キャッシュフローの課題を感じているターゲットと考えられる。1社あたりの売上金額が年間10万円とすると135億8000万円の市場規模。

(2019年版中小企業白書)

<https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/2019/2019/index.html>

サービス概要図解



経営陣の紹介

- 北爪聖也 株式会社pipon代表取締役
トランプマジシャン活動を行う。
<https://www.youtube.com/watch?v=rDF-ir0ajCg>
2014年3月宇都宮大学農学部卒業後、新卒で株式会社アサツーディ・ケイ入社。広告営業を担当し、3年間勤めた後、株式会社DATUM STUDIOへ転職。未経験からPythonを学ぶ。1年2ヶ月勤務後、株式会社piponを設立。
- 松本知己 株式会社piponデータサイエンティスト
2017年3月筑波大学大学院システム情報工学研究科卒業後、新卒でDATUM STUDIOへ入社。その後、株式会社Nextremerに転職し、て人工知能学会で自然言語解析について論文発表。
<https://confit.atlas.jp/guide/event/jsai2018/subject/3PinI-19/detail?lang=ja>
2020年2月より株式会社pipon入社。

なぜこの事業を選んだのか

- 世の中を技術で効率化する事業を作りたいため。
- 代表の北爪は、新卒で広告代理店でテレビ広告の営業を担当した。テレビ広告の出稿予定は、今だに紙で出力され、広告の最適化を行うには、その紙にプランを書き足す必要がある。システムで出来る作業をひたすら手作業で行うことに意味を見いだせず、会社を休職する。
- 復職後、ネット広告の部署に移動し、ネット広告が機械学習を使って、広告最適化を行っていることに感動し、この技術を学ばなければと思い、未経験から転職し、データサイエンスとPythonスキルを身に付ける。
- データサイエンティストというプレイヤーとして技術で効率化するのではなく、より大きな影響を社会に与えたいと思い、会社を創業した。
- 独立後、ECのカートシステムのデータ解析ツール開発支援の仕事を頂く中で、EC事業者のキャッシュフロー管理に課題があることを感じ、この事業を作りたいと考えた。

ユニークなポイント

- 現在、SUPER STUDIO社が運営するEC FORCEのあるショップのデータを提供いただき、顧客の次回購買予測モデルを作成している。
予測モデルの精度を向上させていくことで、キャッシュフロー予測モデルへ利用することができる。また、この購買モデルの結果をまとめて、人工知能学会全国大会へ論文を提出予定。SUPER STUDIO社には2019年6月からデータ解析ツールの支援業務をさせて頂いている。