

# ココデ・グローバル株式会社

## Executive Summary

及び

新規事業を1つ任せます！

システム開発責任者（候補含）募集要項

### 【略史】

- ・2010年10月創業、売上高150万円
- ・2011年度売上高1.1億円
- ・2012年度売上高2.6億円
- ・2013年度売上高2.8億円
- ・2017年度売上高30億円、利益10億円以上目標
- ・2020年度売上高300億円、利益100億円、時価総額1000億円以上を目指す

※5年後目標の事業内訳

ITインフラ事業で売上高100億、利益50億。

サロン事業で売上高200億、利益50億

# 1 : 代表プロフィール

## 経歴

京都大学工学部電気電子工学科卒業  
京都大学経営管理大学院経営管理専攻事業創再生マネジメントコース終了 MBA取得  
(株)NTTデータ 第一公共事業本部 第二公共システム事業部 勤務後、独立

- 11歳、塾に行かずに全国模試でTOP10に入る。
- 15歳、エンジニアだった父に発見されて入学した高専で硬式テニスと出会う。
- 17歳、独自の英語勉強法でTOEIC660を取得
- 19歳、神戸高専でTOEIC850点を獲得
- 20歳、UCバークレーに短期留学。憧れだった留学を果たす。
- 21歳、ベトナム人とベトナムにITをアウトソーシングするベンチャー立ち上げを試みるが知識不足から挫折。
- 目標を小さくして学内ポータルサイトを立ち上げて軌道に乗せる。
- 22歳、1ヶ月の勉強で京都大学MBA（経営管理大学院）に合格。  
今までの一応の総復習として、3日間の勉強で、京都大学工学部の大学院にもダブル合格。
- 24歳で予定通り京都大学大学院を卒業。
- 大学院では学生団体を作り、同級生15人の協力を得て、述べ500名に就活を指導。京都大学の中でも、外資系コンサル・金融・総合会社等、いわゆる難関就職先へ多数の合格者を輩出。
- 小規模な外資系コンサルティングファーム（現在は内資）から内定を取得
- (株) NTTデータに就職
- 自分の力が試されない事業会社でのサラリーマンが面白く無さすぎて、5ヶ月で脱サラ、予定していた全てのプロセスをすっ飛ばして教育を変える活動を始める。
- 24歳、関西の大手中学受験塾の希学園に算教科非常勤講師として入社。
- 25歳、日本最高の算教科講師になっても、日本の教育は変わらないと気づき、影響力を身につけるために経営を開始。
- 26歳、創業初月で3名を雇い、1年で延べ1000名以上を面接し社員数十人を使う社長に。
- 27歳、創業1年目で1.1億の売上を達成。1年2ヶ月後の2013年3月、Amazon法人部門月間売上高2位(4583万円)を達成。
- しかし、販売の拠り所だったAmazonから、倉庫の設計計画が変わったから17万冊あった在庫を大幅に減らすよう指示され、一時営業停止により対応せざるを得なくなり挫折。
- 28歳、その年の年商はほとんど落とさず事業転換に成功、ASPで利益を得るITベンチャーになる。
- 28歳、MBAとコンサルを目指す中で培った経営、構造化の力と起業経験を組み合わせたセミナー「次世代起業家育成セミナー」をシリーズで開催。累計3000人を集める。
- 新しいコンセプトの統合マーケティングソフトとその関連事業を推進中



※ホームページから抜粋

- 2007年京都大学工学部卒業。  
工学部大学院とMBAに合格。迷った末MBAに。
- 2009年京都大学MBA卒業
- 2009年NTTデータ就職、5ヶ月で退社。
- 2010年9月、PHP学習開始
- 2010年11月、業務で使うツールをPHPで完成
- 2010年12月業務開始

## 2 : 会社概要



社名 ココデ・グローバル株式会社 社員数 35人 (社員 14、インターン・アルバイト 21)

代表取締役 加藤将太

事業内容 ITシステムの企画、開発、運用、販売

インターネットを利用した通信販売業及び情報提供サービス業

拠点1 (3フロア) : 本社・システム開発事業部

大阪市東淀川区西淡路 1-1-32 新大阪アークビル 1階、6階、11階

1階 : 撮影スタジオ、6階 : 事業推進室・サロン事業部、11階 : 技術開発室

拠点2 : サービス運用事業部

大阪府茨木市丑寅 1-3-30 1F

※HP : <http://kokodeglobal.com>

# 事業ポートフォリオ

## ①せどり風神

現在年商2億  
目標年商2億

## ②コンサルティング

去年年商0.8億  
目標年商30億(利益12億)

## ③Visual Marketing Analyzer

略称：VMA (進化版のメルマガ配信スタンド)

リリース目標2015年  
目標年商100億(利益50億)

## ④サロン事業

リリース目標2015年  
別法人・担当で立ち上げ予定  
目標年商200億(利益50億)

**システム開発代表者募集！**

※当初年俸 400 万～800 万、

但し報酬として、リリース後売上高の5%前後 (最大 10%) を差し上げます。

年俸の上限は原則、ありません。

### 3：事業ポートフォリオ

## ①せどり風神

転売事業を支援する検索・価格改定・出品ツール（月額 13800 円）。DRM。



**【概要】** 市場シェア 30%（推定）の業界トップの古本・CD・DVD・ホビー転売のための Amazon の **API ツール**（事業ノウハウ・検索・価格改定・出品のフルセット）

**【位置づけ】** 顧客サービス・他事業も行う組織の安定。原型は社長自らコーディング。

**【売上高】** 2012 年度 6000 万円、2013 年度 1 億台、2014 年度 1 億円台

（※2013 年以降の売上高は非公開。利益は、他事業へも回しています）。

**【展望】** 2011 年から組織で取り組んだ累計売上高 3 億円、17 万冊の本転売のせどりノウハウを盛り込んだツール。

### 3：事業ポートフォリオ

## ②代表コンサルティング

全 300 時間のセミナーとコンサルティング映像を収録済。2015 年、販売したい。



2013年 次世代起業家育成セミナーシリーズ過去のご案内

開催日程	タイトル	動員数	定価
5/19	【その1】 システム化基本セミナー	約500名	100,000円
6/23	【その2】 システム化ビジネスモデル作成セミナー	約600名	100,000円
8/3	【その3】 システム化商品開発と経営実践セミナー	約240名	100,000円
12/14	【その4】 システム化未来予測と1億円事業永久創造セミナー	約120名	200,000円
10/12,13	今回のセミナー動画 【特別編(その0)】 次世代起業家育成セミナー	約1,450名	10,000円

※販売ページよりセミナー動員数など抜粋（現在映像販売のみ）

**【概要】** いわゆる DRM によるマーケティングの教育要素を含んだ起業家教育。

**【位置づけ】** 起業家を応援。③④実現の礎にも。

**【売上高】** 2012 年度 1000 万円・2013 年度 8000 万円・2014 年度販売活動なし・2015 年 10 億円

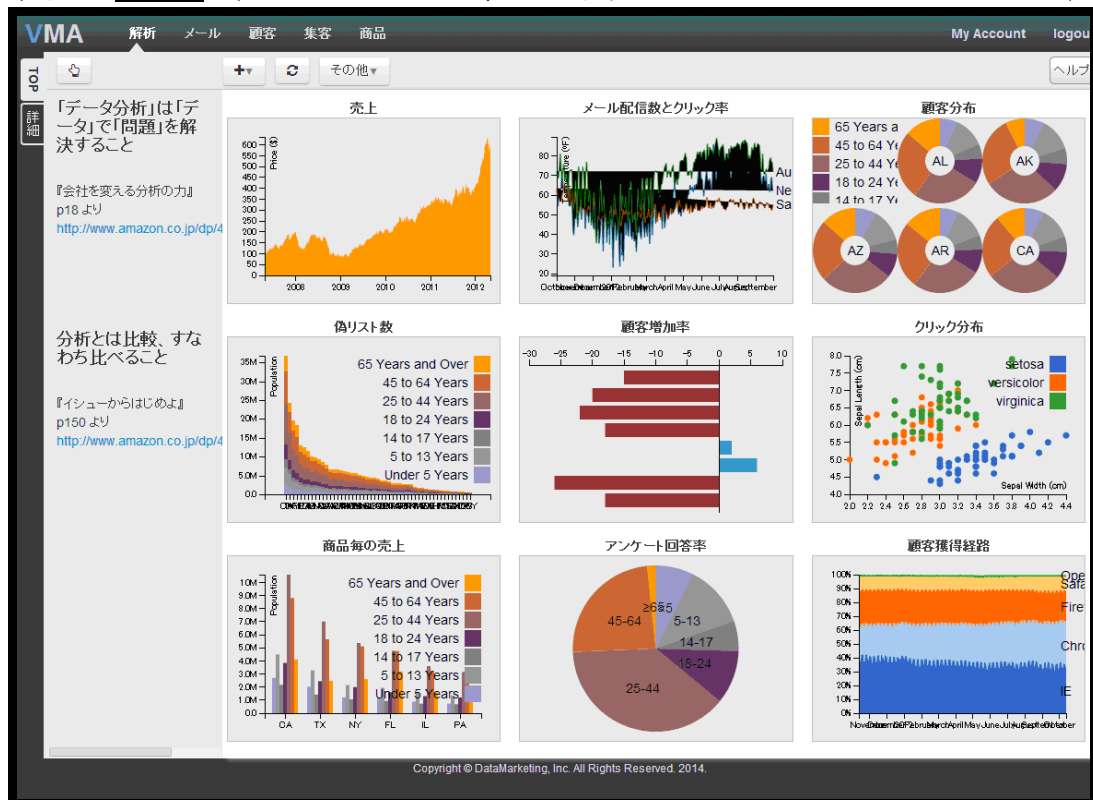
※③④実現のため、利益を回します。

**【展望】** 売上高 10 億円突破は業界内 TOP である。③④実現のため、達成したい。

### 3 : 事業ポートフォリオ

## ③ Visual Marketing Analyzer

略称：VMA (物がマーケティング出来るメルマガ配信スタンド)



メールからの売り上げをトラッキングという新しい発想。

※画像は開発前の UI イメージ図です。

- 【概要】 オンライン B2C 市場は 10 兆円、そのうちメール配信による売り上げは現在 1 兆、将来 2~3 兆円になると見込まれる (フェルミ推定)。メルマガ配信スタンド市場は 20 億~30 億 (フェルミ推定) しか無いが、法人売り上げを含めて 市場 300 億、売り上げ 100 億のシェア No.1 ソフト に育てたい。
- 【位置づけ】 売り上げ 100 億・利益 50 億+クラウド AI 事業への足がかり
- 【売上高】 開発開始 (2013 年 6 月)、2015 年中のリリースが目標
- 【展望】 ④のサロン事業よりは事業規模は小さいが、メイン開発言語として採用している「Scala」は優秀な人材が志向する。京都大学の最優秀学生層もインターンで参画。次なるビジョンに向けて歩む。
- 【メンバー】 社員 3 名 (エキスパートレベルは兼任で 1 名 (サポート要員)、プロフェッショナルレベル 1 名、新卒 1 名) + インターン 10 名 (京都大学 8、大阪大学 2。但し Scala 修行メンバーも含む)。

## システム開発代表者を募集中です

事業アイデアを形にするため、UI プロトタイプ及びプロトタイプを制作の段階です。UI を元にコーディングし、システムを実現し、ゆくゆくは開発・保守の責任者または社長になりたい、という意欲と上昇志向の高い人材を募集しています。

### 3 : 事業ポートフォリオ

## ④ サロン事業

美容室向け①ノウハウ+②コンサル+③システム+④薬剤のセット事業。DRM。

『プレミアム・ヘアサロン・メンバーシップ』の内容  
成功しているお店の経営をコピー可能

① 高利益率サロン経営ノウハウ  
& 成功事例の共有



『プレミアム・ヘアサロン・メンバーシップ』の内容  
実行時の不安・疑問全て解消する

### ② 個別コンサルティング



『プレミアム・ヘアサロン・メンバーシップ』の内容  
高利益率サロン経営の可視化・自動化をサポート

### ③ 『ヘアサロンマネージャー (HSM) 』



Hair Salon Manager ヘアサロンマネージャー

『プレミアム・ヘアサロン・メンバーシップ』の内容  
15,000でも93%がリピートする仕上がり

### ④ 髪質改善オリジナル薬剤



**【概要】** 美容院向けの「ノウハウ・システム・薬剤」がセットになった事業。

LTV60 万円以上を達成する。

**【売上高】** 2013年100万円のテストマーケティングが完了。1年半準備し2015年中のリリースが目標。

CPA とフロントエンド成約率は概ねテスト済。



# 4：未来展望

弊社の将来事業ドメインについての戦略の元。



弊社 HP より。上：IT の進化、中：計算コストダウン、下：ICT の進化（概念図）

- IT の進化によってクラウドの領域が爆発する
- "生体情報"と"五感"がデータ化されている
- データ格納装置はまだ無い。データ通信装置（ウェアラブルデバイス）すら無い
- クラウドインフラはもっと無い。たとえば、腕時計で収集された生体情報からデータマイニングして健康管理についてアドバイスをくれるクラウドアプリ型 AI。
- 1000 億円企業の後には、最適なタイミングでクラウドインフラをリリースするのが未来展望

# 備考：代表の目指す組織：商品開発系企業

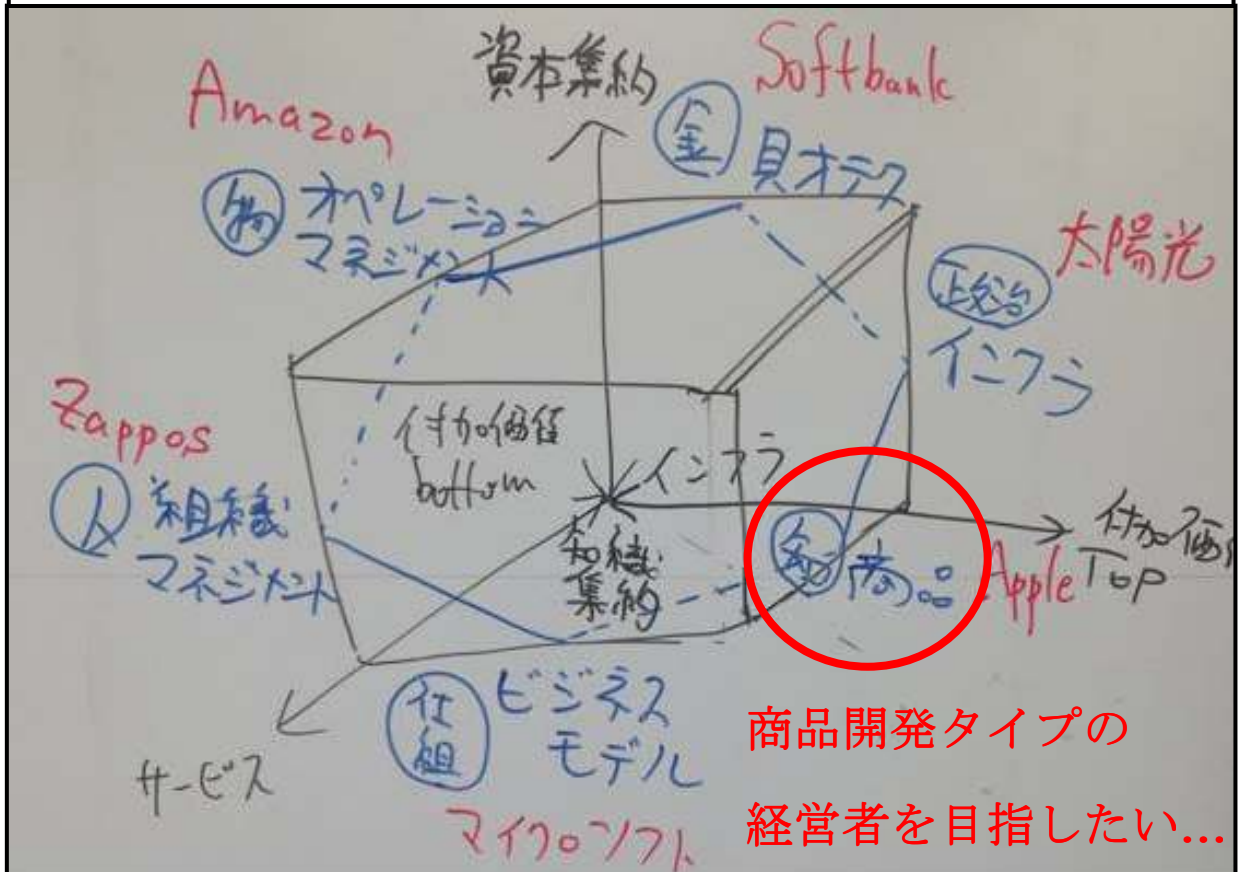
経営者の力と資源をもっとも集中できるのは商品開発ではないかという仮説

【経営者の6タイプ】自分の経営者としてのタイプを知ると事業飛躍のきっかけになる。軸は3つあって、[1]資本集約⇔知識集約、[2]付加価値がTOP(経営陣)⇔付加価値がボトム(従業員)、[3]サービス⇔インフラの3つ。

①財テクタイプ(金)：証券会社などが典型。財テクを駆使して企業業績を良くするタイプ。  
②オペレーションマネジメントタイプ(物)：TOYOTA、Amazon等物の管理。  
③人材マネジメントタイプ(人)：理念経営している企業全般。多くの日系企業(美容院等も)  
④ビジネスモデルタイプ(仕組)：典型的にはDRM(通販など)が該当するが、人や物を活かす「仕組」で勝負するタイプ。  
⑤商品開発タイプ(知)：典型的にはApple、他にはGoogleなど。1商品か2商品の商品に抑えて、その商品力の1点突破を行う事が特徴。  
⑥インフラタイプ(政治)：太陽光、大手ゼネコンなども相当。何もしないことが戦略にもなりうる、特殊な領域。これらは起業家とは違うが、一つの経営者のタイプと言える。

戦後日本経営は組織マネジメントに寄り過ぎた。ビジネスモデル、もしくは商品開発タイプに寄ることが、経営者として巨大な事業を作り上げることにもなる。

経営者としての自らのドメイン(位置づけ)即ち「時間の使い方をどこに置くか」の考察を行え。商品開発タイプの経営者は組織管理に過半の時間を使ってはならないと思う。



※拙著 Twitter より「経営者の6つのタイプ」の図抜粋

- ・経営者の力の拡大という意味では、商品開発企業が最も優れているのではないかと考えている。
- ・「商品を開発する」+「商品数を絞って経営」を念頭に事業ポートフォリオを構築。

備考) 経営に関する仮説は Twitter でつぶやいています。

上記図も同様に下記 URL から抜粋しました→ <https://twitter.com/Shota007/>

# 問合せ先

ココデ・グローバル株式会社

代表取締役 加藤将太

ホームページ : <http://kokodeglobal.com>

Twitter : <http://twitter.com/Shota007>

お問い合わせ先 : [id0010@kokodeglobal.com](mailto:id0010@kokodeglobal.com)

## 募集要項など

[http://kokodeglobal.com/news/news\\_9.php](http://kokodeglobal.com/news/news_9.php)

または

「リクナビ NEXT」 「ココデ・グローバル」 で検索！