

kotozna

創業者



Founder/CEO

後藤 玄利

1994 – ケンコーコム(株)設立

2004 – 東証マザーズ上場

2014 – ケンコーコム退任

2016 – 当社設立



Co-Founder/CPO

神尾 隆昌

2010 – (株)マインドパレット設立

2016 – 当社設立

言葉のカベに対するソリューション

PWAベース、自動翻訳、双方向、リモート、リアルタイムのチャットサービス

- ✓ アプリダウンロード不要
- ✓ 簡単なインターフェース
- ✓ 相手の言語を自動認識
- ✓ 面前でも、リモートでも
- ✓ 双方向コミュニケーション

Kotozna Chat



ビジネスモデル

P2P

+

B2G

+

B2B

フリーミアムサービス

- 原則無料
- 一部有料
- 将来的にローカル広告

今のところ個別対応

基本的にサブスクリプションモデル

- ツーリストインフォメーション
- ホテル
- 多言語会議 等

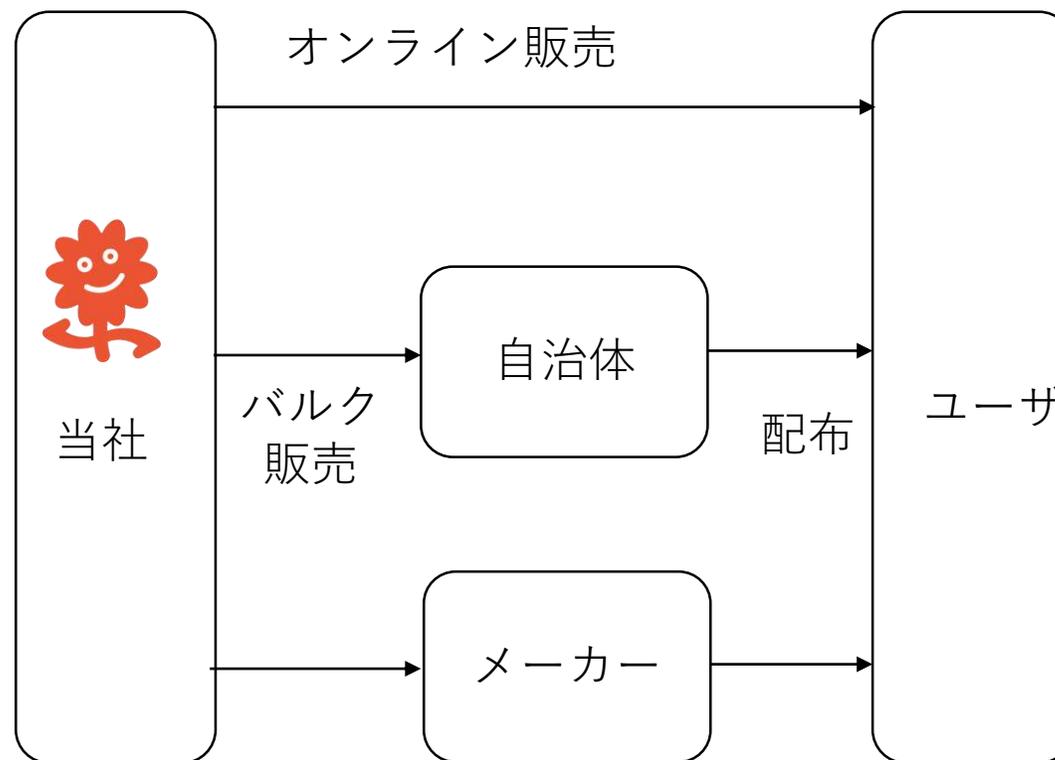
P2P 有料NFCカード

NFCカード



- 1枚1,500円
- タップまたはスキャンで保有者と接続
- カスタマイズ可

販路



B2B (1) ホテル

アプローチ

ホテル内電話の置き換え

- ゲストルームとスタッフ間
- 多言語サービス
- チャットボットの導入も可

付加価値

- ゲストサービスの向上
- 売上の増大
- 生産性の向上
- 業務プロセスリエンジニアリング

ビジネスモデル

- サブスクリプション (一部屋あたり月500円)



B2B (2) 多言語会議

アプローチ

多言語グループチャット

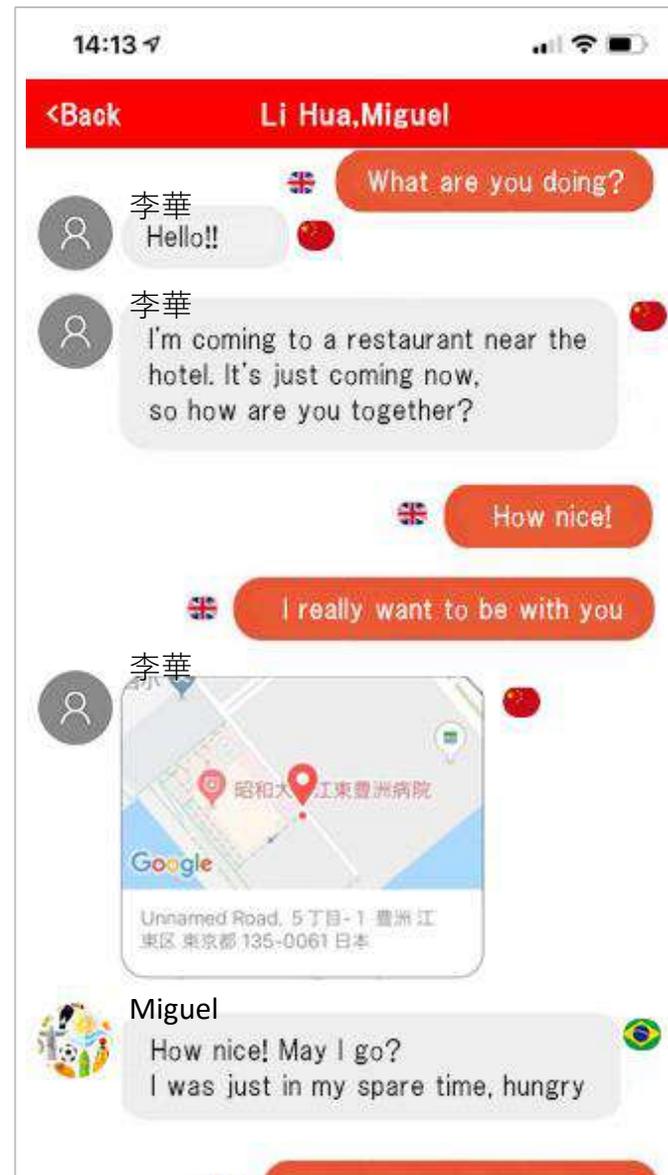
- プライベート／パブリック
- 企業内利用
- 同じ趣味の人の間の交流

付加価値

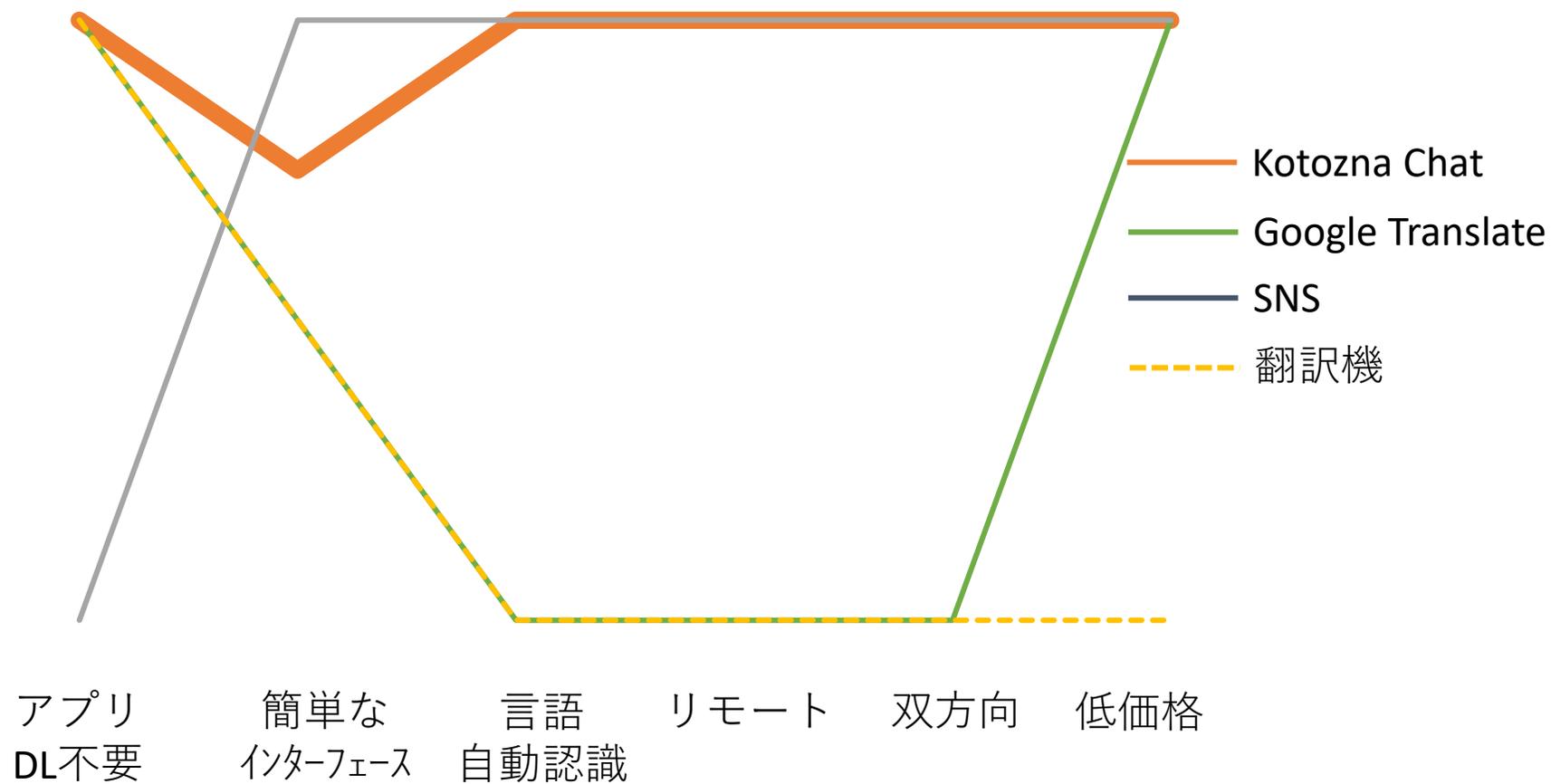
- 情報共有の強化

ビジネスモデル

- サブスクリプション
プライベート 月500-1,000円/ユーザ
パブリック 月500円/グループ



競合分析



北部九州で確固たるサービス確立し、日本、世界へと展開する

2019年上期



北部九州

- まずは大分
- 次に福岡・佐賀
- 圧倒的なユーザー体験を確立する

2019年下期-2020年上期



日本全体

- 北部九州での成功事例を横展開
- 九州およびRWC開催都市に展開
- その後も、じっくりと全国に広げる
- 拡大しながら、収益モデルを確立

2020年下期-



世界各国

- 韓国・台湾・タイ・シンガポールなど、アジアに展開
- その後、中国、世界へ

各種受賞

