

**Stop Giving Away 30%.**  
**個人のスキルを真の資産へ。**



**CHAT**  
MARKET

**Webアプリ技術が実現する、  
次世代ビデオ配信スキルシェアプラットフォーム。**

# 「中抜きを終焉」は、すべての知的労働におけるマクロトレンドである。

既存産業（ITエンジニアリング）で既に起きているパラダイムシフト。

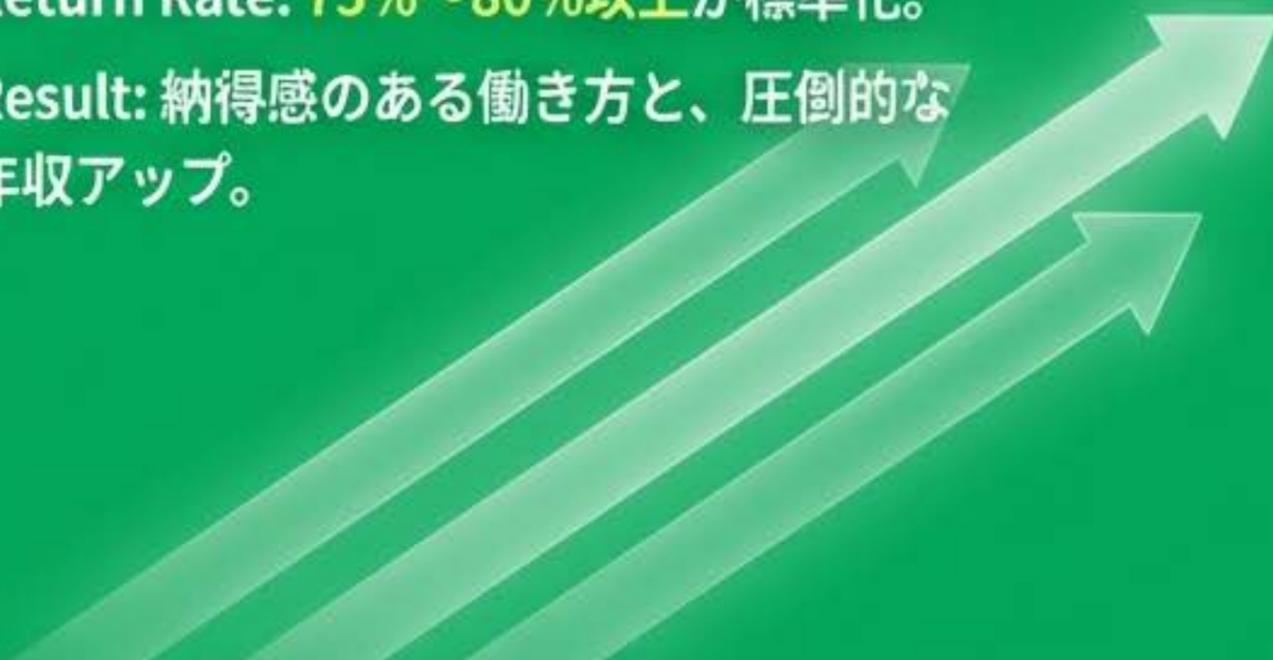
## 過去の常識（The Old Standard）

- Industry: 従来のIT・SES業界
- Structure: 多重下請け（Sierの介在）による不透明なマージン。
- Return Rate: 平均約**71%**の還元率。
- Result: キャリアの停滞、低い帰属意識。



## 現在のメガトレンド（The New Paradigm）

- Industry: 高還元SES（例：最大**90%**還元）
- Structure: エンジニア主導の案件選択権、単価公開による透明性。
- Return Rate: **75%~80%以上**が標準化。
- Result: 納得感のある働き方と、圧倒的な年収アップ。



IT業界で起きた「高還元革命」が、今、クリエイターエコノミーに到達する。

# クリエイターエコノミーの歪み：なぜあなたの収益の半分以上が消えるのか？

職業としての自立を阻む、構造的な「二重搾取」。

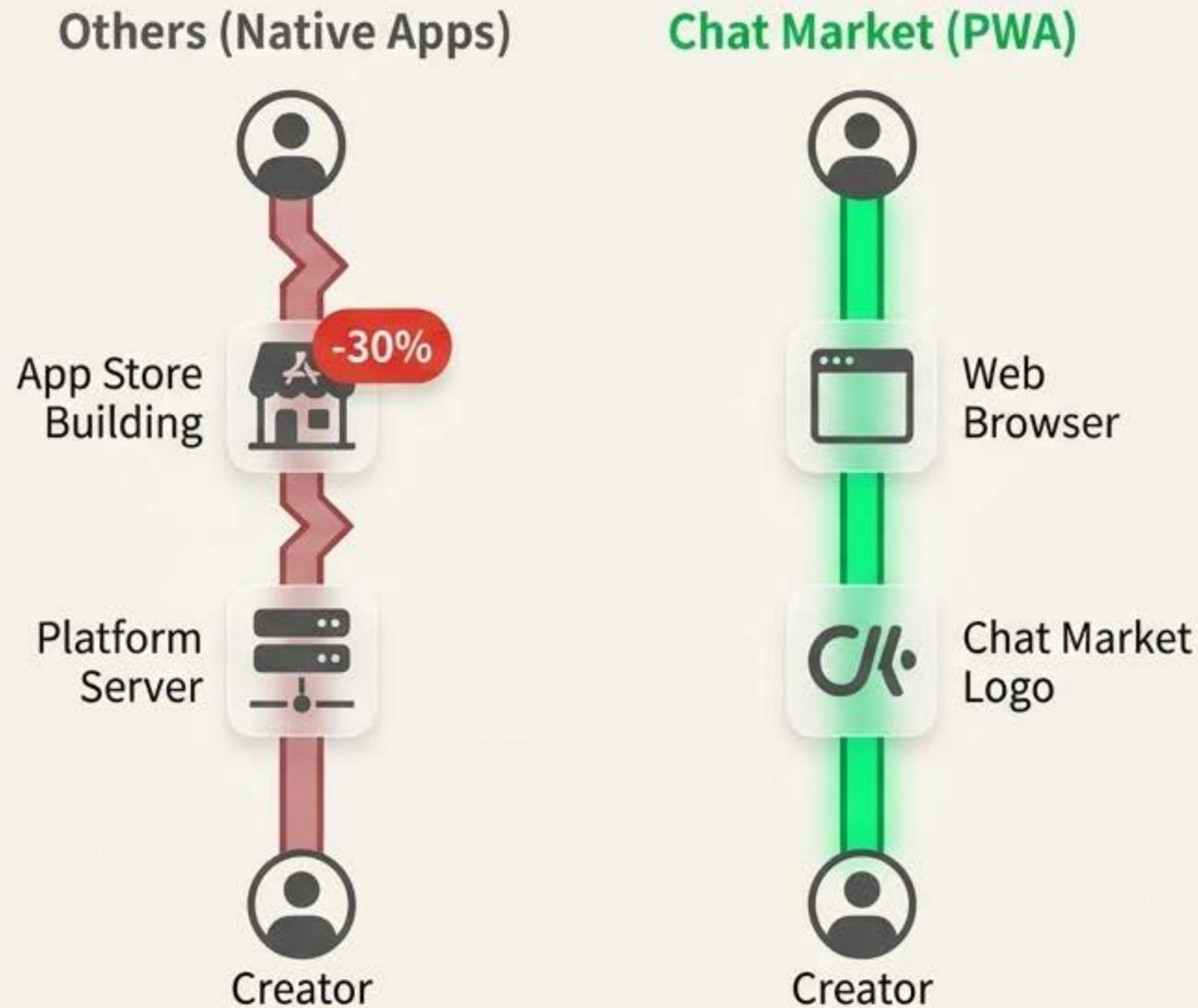
Noto Sans JP Medium



ライブ配信アプリの「100%還元」の罠。  
多くの場合、還元率は「アプリ手数料が引かれた後」の金額に対して計算されています。  
ユーザー課金の100%が手元に届くわけではありません。

# 解決策：Webアプリ（PWA）技術による完全な「脱・アプリストア」

コロンブスの卵。関所を通らなければ、通行税は発生しない。



## 1. No Middleman

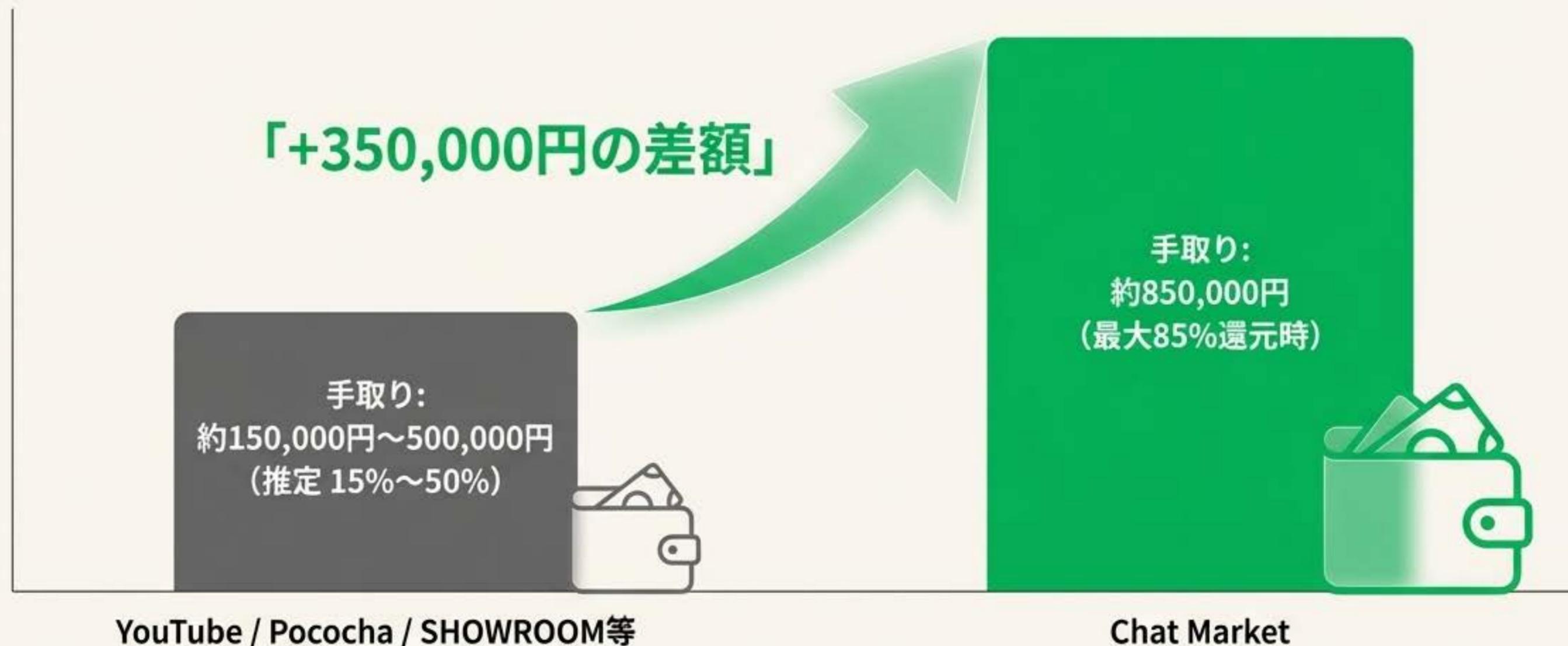
ネイティブアプリを介さないため、Apple/Google税（30%）を物理的に排除。

## 2. User Experience

ダウンロード不要。SNSリンクから1秒で入室。ブラウザでありながらアプリに近い操作感とプッシュ通知を実現。

# 圧倒的な収益還元率：「同じ努力、同じファンで、手取りは倍になる」

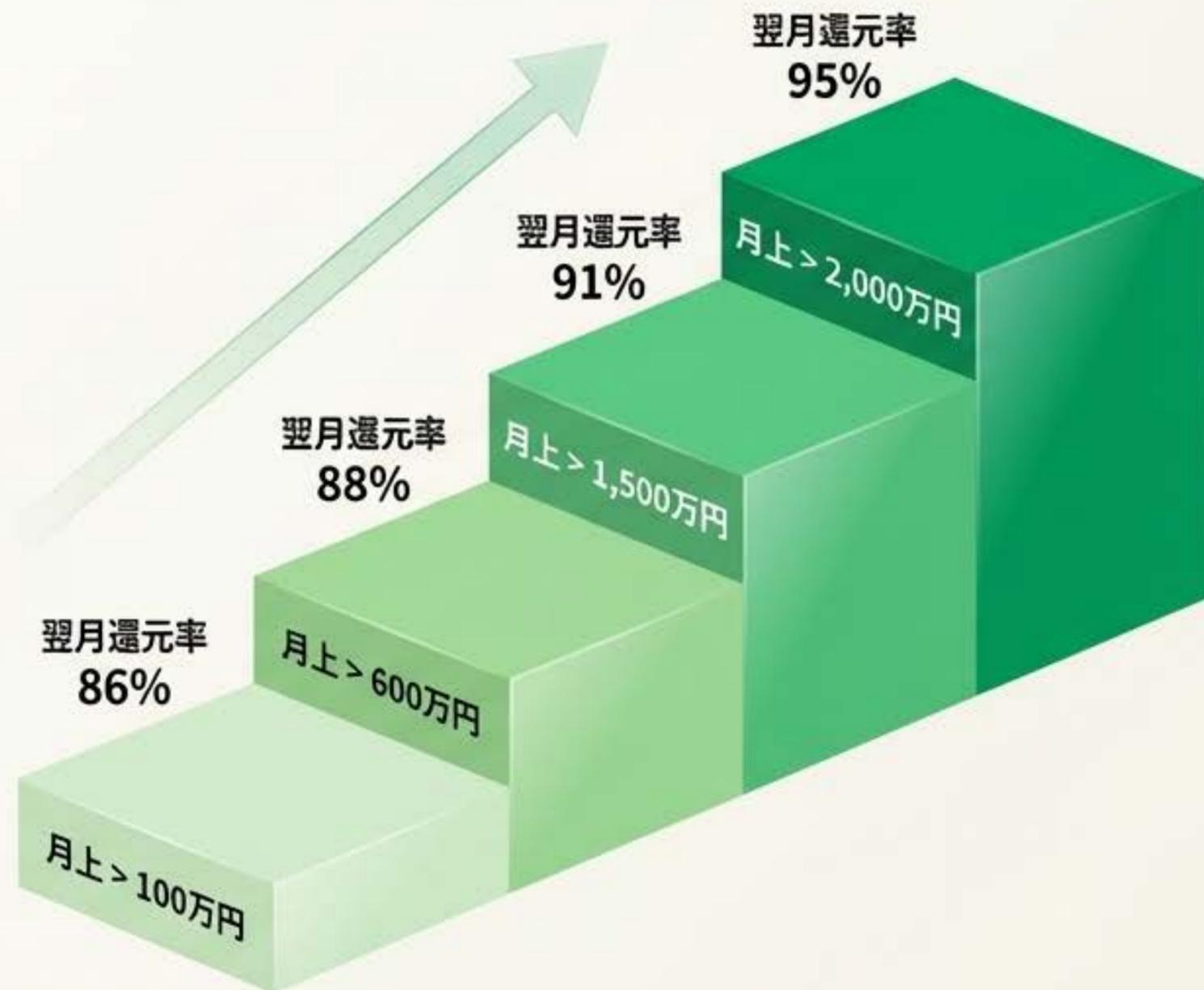
削減された30%のプラットフォーム税を、そのままクリエイターの利益へ転換。



この差額が、新しい機材の導入、アシスタントの雇用、そして「クリエイターの生活の質」を劇的に変える。

# 成長を加速させる「プログレッシブ・インセンティブ」

稼げば稼ぐほど手元に残る、最大95%還元へのロードマップ。

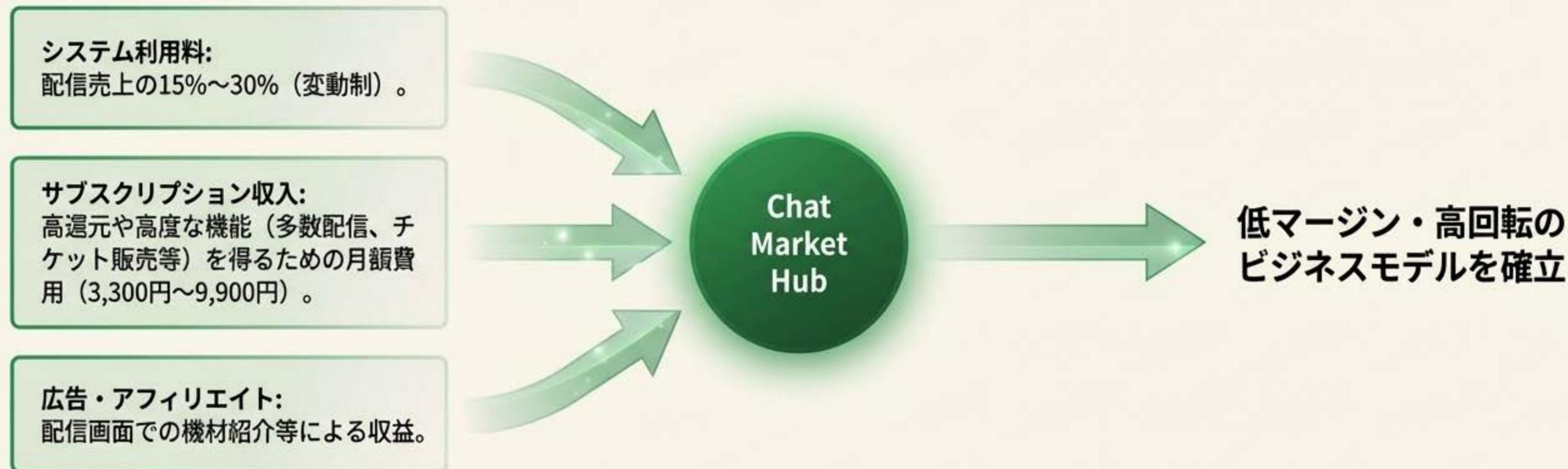


## システムの意図とルール

- **ルール:** 当月の実績に応じて、翌月1ヶ月間の還元率が確定する「成果の後払い」モデル。
- **ショートカット:** オプションA（月額3,300円）のサブスクリプション加入で、初月実績ゼロでも「最低85%還元」からスタート可能。
- **戦略的意図:** クリエイターのブランド価値向上を数値化し、他社からの乗り換え障壁（スイッチング・コスト）を高める。

# 高還元を支える、持続可能な低マージン・高回転ビジネスモデル

なぜONE STEP（運営側）は、この驚異的な還元率で利益を出せるのか。



## Operational Cost Efficiency:

- ・決済インフラ: Stripeの外部決済代行を採用（決済手数料 約3.6%）。カード情報は自社保持せずセキュアに処理。
- ・利益構造: 95%還元時でも、サブスクリプション収益がプラットフォームの安定したランニングコストを担保し、利益率が極めて高い構造を実現。

# 「全配信有料化」がもたらす、質と安全性の担保

最低15分/150円からのスタート。無料を排除する戦略的意図。



## アンチ・荒らしの排除

冷やかしを物理的にシャットアウトし、配信者のメンタルと治安を守る。



## コアファンの純度向上

「お金を払ってでも見たい」LTV（顧客生涯価値）の高いユーザーだけを抽出するフィルター。



## 「時間＝価値」の再定義

自分の15分には価値があるというプロ意識の醸成。



厳格な本人確認（eKYC）：匿名性の高い既存アプリと異なり、収益引き出しには法人登記簿または個人のeKYCを必須化。プラットフォームの健全性を維持。

# ターゲット市場の拡張：エンタメから「実用スキル」の資産化へ

アイドルから弁護士・家庭教師まで。「時間とスキルの切り売り」をインフラ化する。

## Consulting

法律相談、医療（オンライン診療）  
経営分析、メンタルケア、  
不動産見積もり。

## Education

語学、個人塾、家庭教師、  
料理レシピ指導。

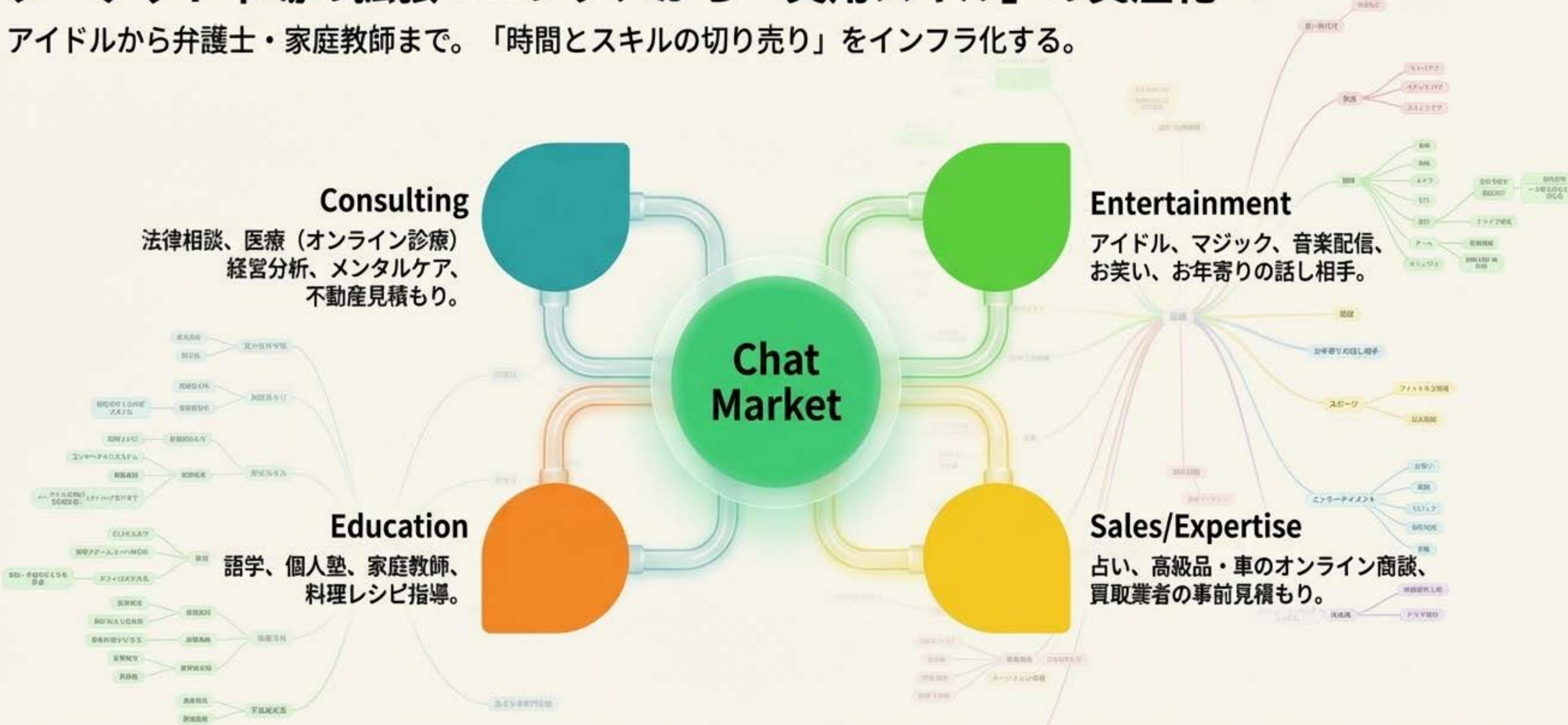
# Chat Market

## Entertainment

アイドル、マジック、音楽配信、  
お笑い、お年寄りの話し相手。

## Sales/Expertise

占い、高級品・車のオンライン商談、  
買取業者の事前見積もり。



Key Insight: 既存の「投げ銭」モデルではマネタイズが難しかった実用的な専門知識を、即時決済可能なビデオ通話によってダイレクトに収益化する。

# クラウドファンディングの再定義：支援と対話の「透明化」

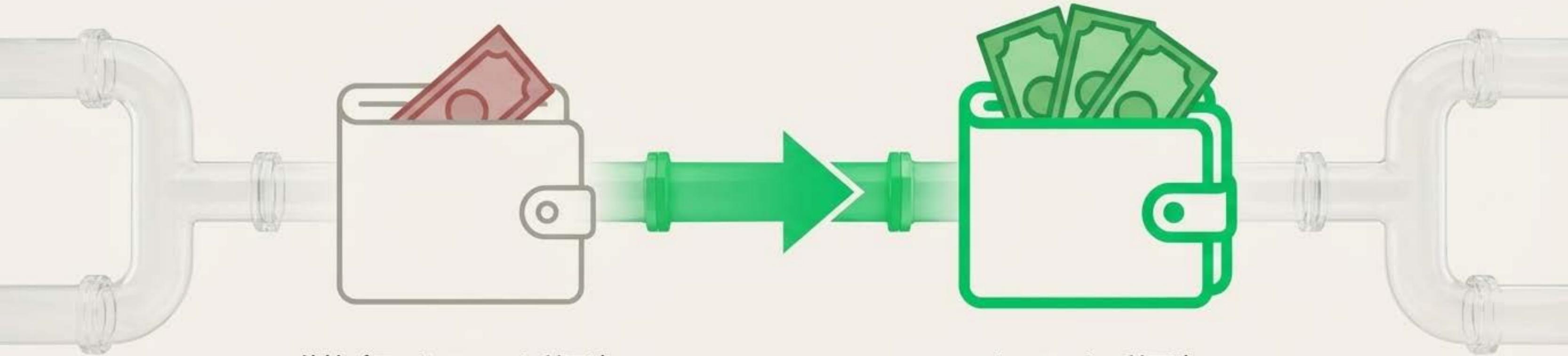
慈善活動・政治活動において、「8割以上が現場に届く」仕組みを実現。

比較項目	一般的なクラウドファンディング 	Chat Market (支援配信) 
手数料 (徴収率)	15% ~ 20% + 決済手数料	15% ~ (最大85%還元)
着金スピード	プロジェクト終了後 1ヶ月~2ヶ月後	翌月着金 (または最短数日)
支援者との関係	一過性 (支援して終わり)	継続性 (対話しながら支援)
リターン (返礼品)	物理的なアイテム (発送コスト大)	体験・リアルタイム報告 (コストゼロ)

**Takeaway:** 寄付金の2割が手数料で消える痛手を解消。支援者に対してビデオ通話で直接進捗を報告することで、圧倒的な信頼関係を構築する。

# パートナー（事務所・MCN）への提案

「所属タレントの手取りを、最大2倍にする」移行戦略。



他社プラットフォーム利用時。

手取り 約300～500万円（月間売上1,000万円想定）

Chat Market利用時。

手取り 約850万円（月間売上1,000万円想定）

## Actionable Strategy:

- Zero Initial Cost: サブスクリプション加入のみで、初期開発費用なしで専用の高還元プラットフォームを獲得。
- Migration: 既存不満層のトップクリエイターに対し、ローンチ特典を活用してファンごと「引越し」を促進。  
PWAによる手数料削減分が、事務所の利益率向上とタレントの離職率低下に直結する。

# 3カ年収益シミュレーション

Web決済メインによる低い損益分岐点と、スケーラビリティの証明。



Key Metric Highlight: 運営総利益は「システム手数料+サブスクリプション+広告」の合算。  
低いランニングコストにより、GMVの成長がダイレクトに営業利益へと反映される設計。

# Global Vision : 日本の「おもてなし・教育品質」を世界へ

国境を越えた流動性を生み出す、日米同時展開の戦略的意義。



## Cross-Border:

日米同時プレスリリース



## Arbitrage:

日本の高品質な接客・教育・専門スキルを、より高い単価で取引される英語圏市場へ輸出。



## Targeting:

米国の巨大なスキルシェア市場や、既存のMCNへの直接アプローチ。



# “Stop Giving Away 30%. — Chat Market Launches in Japan and U.S., Offering Up to 95% Creator Payouts.”

# 新しい経済圏への招待

プラットフォームが主役ではなく、クリエイターが主役になる世界へ。



**ONE STEP co.,LTD.**

**Company:** 株式会社 ONE STEP (ONE STEP co., LTD.)

**CEO:** 小野 貴志 (Takashi Ono) - Photographer / CEO

**Mission:** Each person has the capacity to bring the world together.

**Location:** 〒101-0024 東京都千代田区神田和泉町1番地6-16 ヤマトビル405

**Business Content:** インターネットプラットフォームの開発運営 (Chat Market等)、写真撮影

**Final Note:** 個人のスキルは稼げる。不合理な中間搾取を終わらせ、あなたの才能を真の資産へ。