

①課題 ターゲットが感じている解決すべき上位3つの課題	④ソリューション どうやってその課題を解決するか	③独自の価値提案 どうなれば独自の価値を感じてもらえるか	⑨圧倒的な優位性 他者に真似されないものは何か？	②顧客セグメント どんな人がターゲットか
①今は健康でもペットを最後まで面倒を見切れるか不安。 ②動物保護団体はシニアはペットを捨てる可能性が高いと思われており、譲渡してもらえない。 ③子供も家を出て孤独で寂しい。 ④永年預かりを行う団体が僅かで知	①永年預かりを行う保護団体がごく僅かなため、永年預かりを導入する保護団体を増やすためのプラットフォームを提供し、導入の補助と活動の支援を行う。	① ペットを飼えなくなった時に引き取ることを担保し、更にペットを捨てる飼育放棄も0にできるため、シニアがペットを安心して飼育できるようになる。 シニアの生活に存在した淋しさを、ペットが癒し、安らぎを提供することでシニアの生活をより豊かで幸せなものにする	・保護団体と協力することで圧倒的なコストパフォーマンス。 ・保護団体のペットの提供数を増加させることができる ・老犬ホームやペット信託のような飼育不能になった時しか使えない	健康だが日々の生活の淋しさを感じている60歳～75歳のシニア
代替え品 課題を解決する既存サービス	⑧主要趣旨 どの数値があれば成功と言えるか	②	⑤チャネル どうやってターゲットにアプローチする	アーリーアダプター 最初の顧客は誰か
・ペット信託 ・老犬ホーム ・里親募集情報サイト	・利用者数の増加 ・導入団体の増加 ・口コミ数と高評価		・導入する保護団体による譲渡会やイベント会場での広告やチラシによる宣伝 ・動物病院でのポスター広告や宣伝 ・リハビリテーション施設での広告 ・ペット情報誌やペット系メディアを	・すでに永年預かりを利用しているツキネコ北海道の猫の提供を受けているシニア。
⑦コスト移行増		⑥収益		
人件費 開発費 広告宣伝費		シニアというペット業界の新たな市場を開拓できることで、提供する際にペット保険や、ペット可の車のサブスクなどの契約を行えるようにし、BtoBでの収益化を図る。		

エレベーターピッチ

シニアの「ペットを飼いたくても最後まで面倒を見れるかが不安で飼いたくても飼えない」という課題を解決したい。 ペットと暮らすことを諦めているシニア向けの

動物保護団体と協力したWithPetsというプロダクトは、

永年預かりというシニアの飼育困難時にペットを引き取る保証のついた、シニアと保護猫・保護犬のマッチングプラットフォームです。

このプラットフォームで、ペットを提供し、提供元の保護団体と飼育をサポートすることで、シニアが安心してペットと暮らせる環境を提供します。

ペット信託や老犬ホームという、高額な出口対策と違い、 ペットのID登録をすることで管理をシステム化し、飼育の入口から出口までを保護団体とサポートすることで、シニアの生活を豊かにするとともに、保護団体の提供数も増やすことで社会課題も解決します。