A photograph of four potted plants arranged in a row against a light gray background. From left to right: a cactus in a silver metal pot, a succulent in a white ceramic pot, an aloe vera in a white ceramic pot, and a small green plant in a silver metal pot.

# ピッチ デッキ

Mirjam Nilsson

# 会社情報



Contoso では、共同思考を促進し、職場でのイノベーションをさらに推進できるよう組織を支援しています。クローズド・ループを実行し、アジャイル フレームワークを活用することで、ビジネスが組織的に成長し、消費者優先の考え方を促進するのを支援します。

# 問題

## 市場ギャップ

Microsoft のようにお客様の役に立つ製品はほとんど市場に出ていません

## 顧客

米国の消費者の 66% が、問題の一部しか解決しない複数の製品にお金を使っています

## 財務

2018 年に他の製品に費やされた 480 億ドルのうち、ミレニアル世代が支払った割合は約 4 分の 1 を占めています

## コスト

生産性の損失により、消費者に数千ドルのコストがかかっています





20XX

# 解決策

## ギャップを埋める

Microsoft の製品は消費者の生活を楽しなものにします。市場には、同じ機能を備えた製品はありません

## 対象ユーザー

Z 世代 (18-25 歳)

## コスト削減

取り換え製品の出費を減らす

## 使いやすい

お客様に必要な情報を提供するシンプルなデザイン

# 製品の概要

## 独創的

このニッチ市場専用の製品のみ

## テスト済み

周辺にいる大学生でテストしました

## 市場初

美しくデザインされ、スタイリッシュで機能的な最初の製品

## 認証済み

その分野の専門家たちの支援と意見を基にデザインされました






# 製品の利点

クールでスタイリッシュな製品  
コミュニティとのつながりの部分  
オンライン ストアと市場スワップ





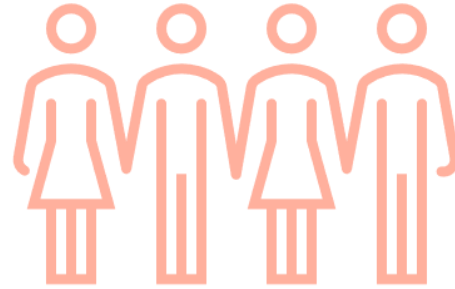
# 会社の概要

# ビジネス モデル



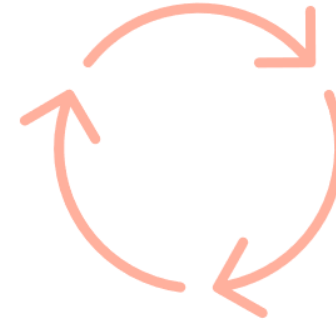
## 研究

市場の傾向とソーシャル メディアを基に調査しました



## 要約

ユーザーはこのニッチ市場専用の製品をさらに必要としており、弊社では考えています



## デザイン

シンプルで使いやすい



# 市場の概要

¥3B

立ち上げる機会  
完全に包括的な市場  
対象となる市場全体

¥2B

発明する自由  
選択的に包括的な市場  
実際にサービスを提供できる市場

¥1B

競合企業はほとんどない  
具体的に対象とする市場  
実際に獲得できる市場

# 市場の比較



¥3B

立ち上げる機会

対象となる市場



¥2B

発明する自由

サービスを提供できる市場



¥1B

競合企業はほとんどない

獲得できる市場

# 弊社の競合関係

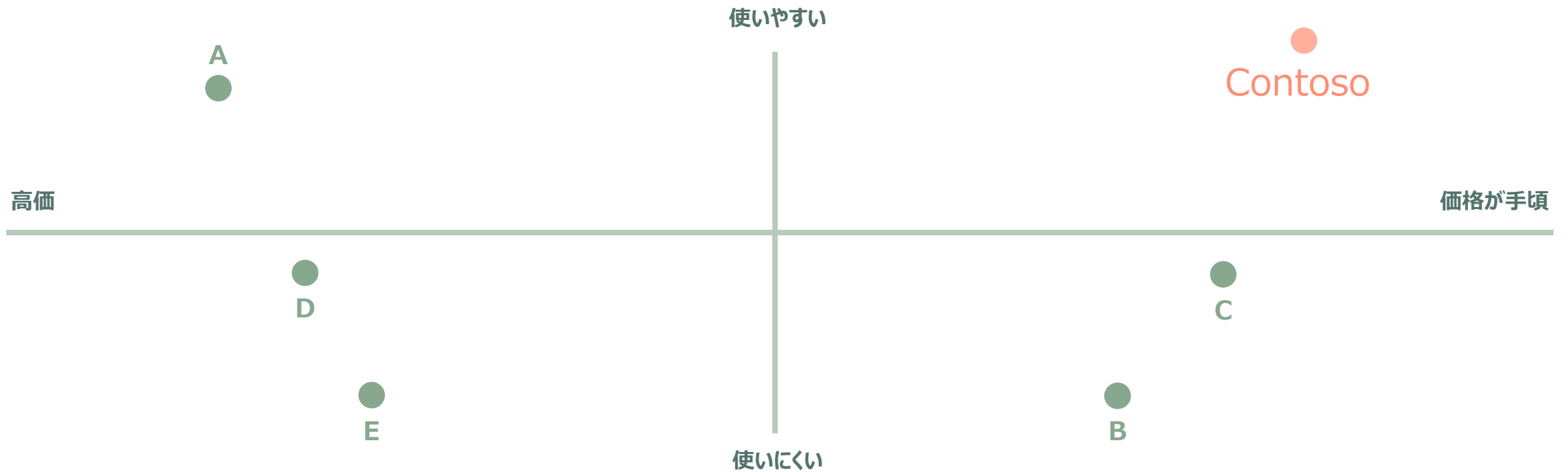
## Contoso

- Microsoft の製品は、市場の他の企業の価格を下回っています
- 競合他社の複雑なデザインと比較して、シンプルで使いやすいデザインです
- 消費者にとって Microsoft の製品が魅力的である主な理由は、手頃な価格で提供されていることです

## 競合企業

- 会社 A の製品は高価
- 会社 B と C の製品は高価で使いにくい
- 会社 D と E の製品は手頃な価格だが、使いにくい

# 競争の状況





# 成長戦略

将来的に拡大する方法

20XX 年 2 月

製品を知名度の高いまたはトップレベルの参加者に展開して、製品を立ち上げる

20XX 年 5 月

製品を一般向けにリリースし、プレスリリースとソーシャル メディア アカウントを監視する

20XX 年 10 月

フィードバックを収集し、必要に応じて製品のデザインを調整する

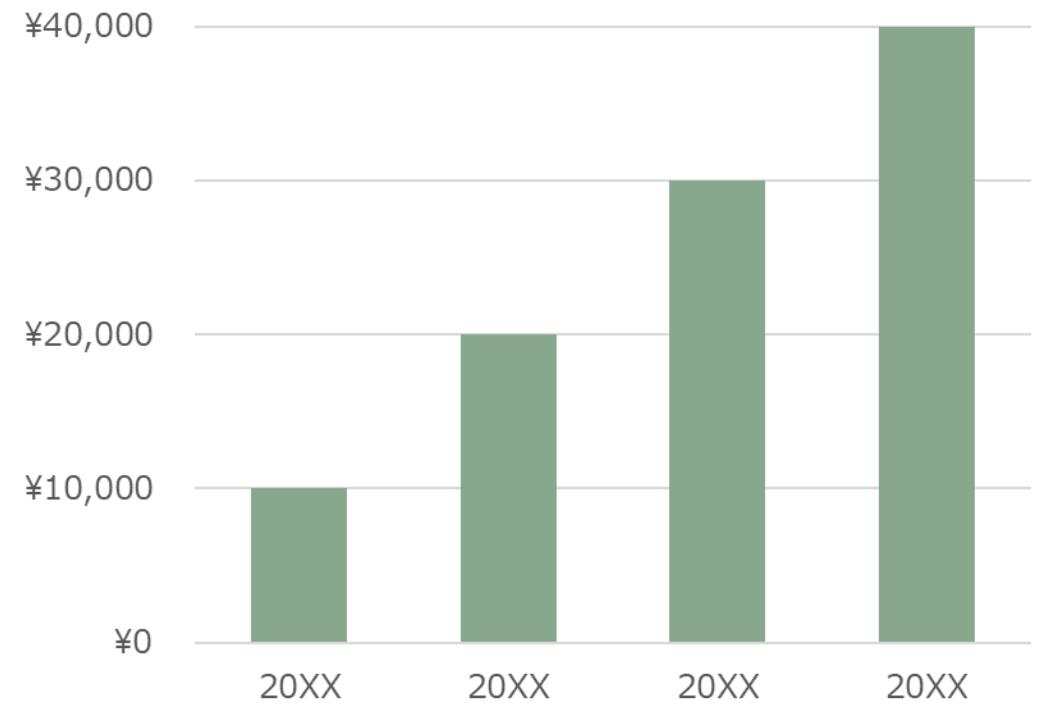
# 牽引力

成功の予測

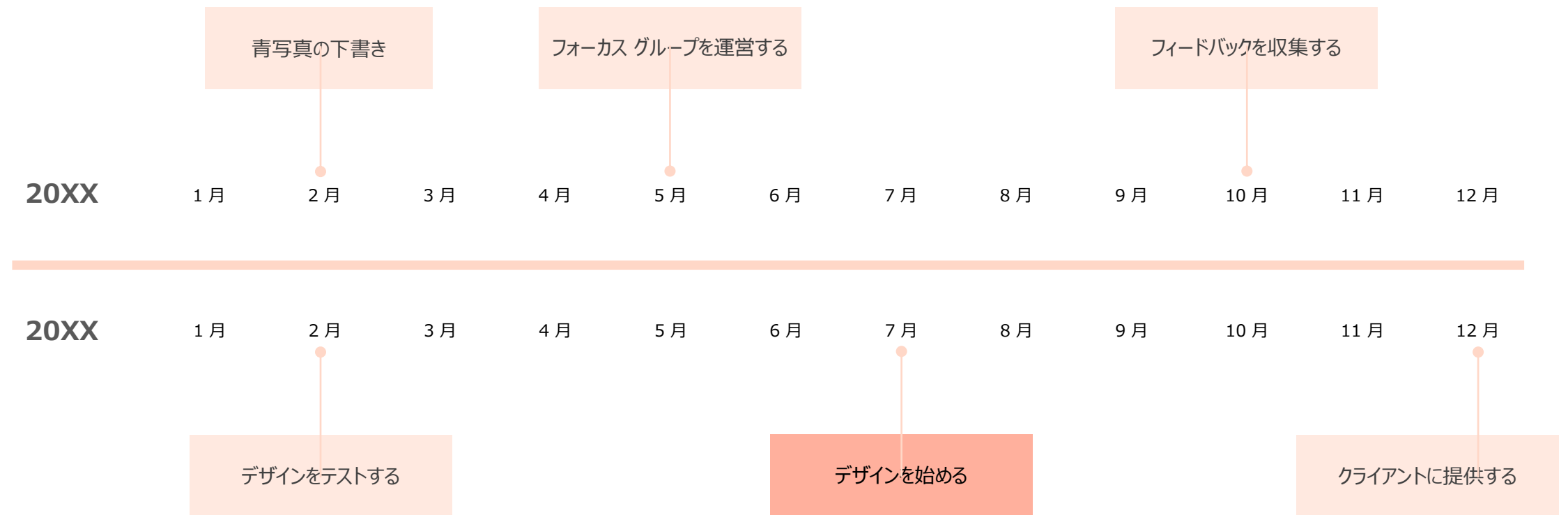
## 重要指標

	クライアント	注文	総収益	純収益
20XX	10	1100	¥10,000	¥7,000
20XX	20	200	¥20,000	¥16,000
20XX	30	300	¥30,000	¥25,000
20XX	40	400	¥40,000	¥30,000

## 年別の収益



# 2年間の活動計画



# 財務

	1 年目	年 2	3 年目	
収入				
ユーザー	50,000	400,000	1,600,000	
売上	500,000	4,000,000	16,000,000	
売上ごとの平均価格	75	80	90	
収益 @ 15%	5,625,000	48,000,000	216,000,000	
<b>粗利益</b>	<b>5,625,000</b>	<b>48,000,000</b>	<b>216,000,000</b>	
支出				
販売およびマーケティング	5,062,500	38,400,000	151,200,000	70%
顧客サービス	1,687,500	9,600,000	21,600,000	10%
製品開発	562,500	2,400,000	10,800,000	5%
研究	281,250	2,400,000	4,320,000	2%
<b>支出合計</b>	<b>7,593,750</b>	<b>52,800,000</b>	<b>187,920,000</b>	



# チームに会う



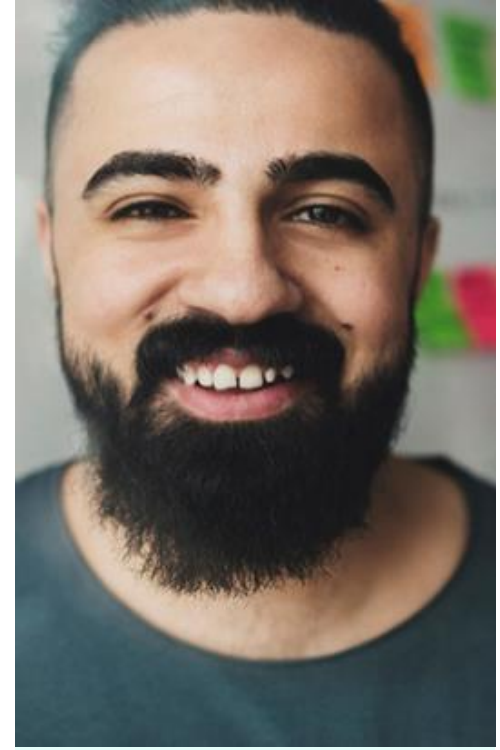
Takuma Hayashi  
代表取締役



Mirjam Nilsson  
最高経営責任者



Flora Berggren  
最高執行責任者



Rajesh Santoshi  
マーケティング部門 VP

# チームに会う



Takuma Hayashi  
代表取締役



Mirjam Nilsson  
最高経営責任者



Flora Berggren  
最高執行責任者



Rajesh Santoshi  
マーケティング部門 VP



Graham Barnes  
製造部門 VP



Rowan Murphy  
SEO ストラテジスト

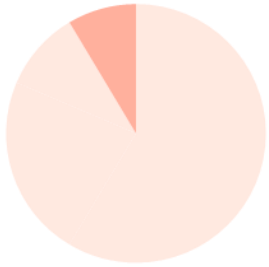


Elizabeth Moore  
製品デザイナー



Robin Kline  
コンテンツ開発者

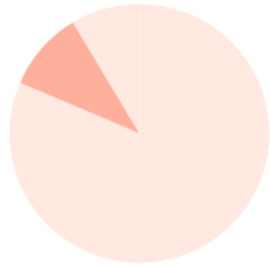
# 資金調達



プロパティ

**¥12,000**

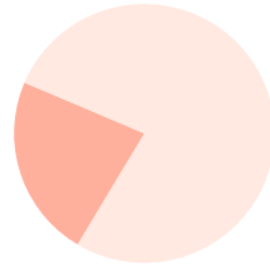
不動産賃貸から得られた  
収益



エンジェル投資

**¥14,000**

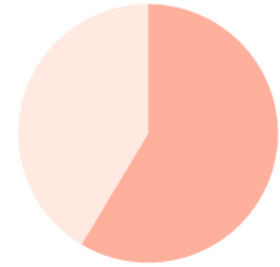
他の投資家を通じて手に  
入れた金額



現金

**¥32,000**

手持ちの流動現金



株

**¥82,000**

米国ドルに変換された株の数





# サマリー

Contoso 社では、110% になると信じています。弊社の次世代データ アーキテクチャを使用することで、組織はアジャイル ワークフローを仮想的に管理できます。弊社では、市場の知識と製品の背後にいる優れたチームにより、成功を遂げています。弊社の CEO の言葉どおり、「効率は、ビジネスの方法を積極的に変革することによって生まれます。」





ありがとうございました

Mirjam Nilsson

206-555-0146

[mirjam@contoso.com](mailto:mirjam@contoso.com)

[www.contoso.com](http://www.contoso.com)