



ピッチ デツキ

Mirjam Nilsson

A close-up portrait of a Black woman with short, dark hair, smiling warmly. She is wearing light blue medical scrubs. The background is blurred, suggesting a clinical or hospital setting.

# 会社情報

Contoso では、共同思考を促進し、患者のケアに対するサポートの向上と職場でのイノベーションの推進を継続できるよう病院を支援しています。弊社は、これがうまく循環されるようにし、卸売り医療用品を提供することにより、病院の成長と患者の適切な管理を市場の最新の製品を使用して支援しています。

# 問題

## 市場ギャップ

医療用品に対するニーズは引き続き消費者主導であるものの、卸売り医療用品の市場で入手しにくくなっている

## コスト

卸売り医療用品を提供しないことによる売上の損失

## 顧客

医療用品の小売販売額が 15% 増加すると、卸売りでの入手のしやすさに消費者が関心を持っていることが実証される

## ユーザビリティ

顧客は、安全で病院内に保管しやすい製品を求めている

## 財務

医療用品の売上は、2020 年に 2,500 万ドル増加



### ギャップを埋める

弊社の製品を使用すると、医療用品を  
注文しやすくなる



### 対象

医療専門家



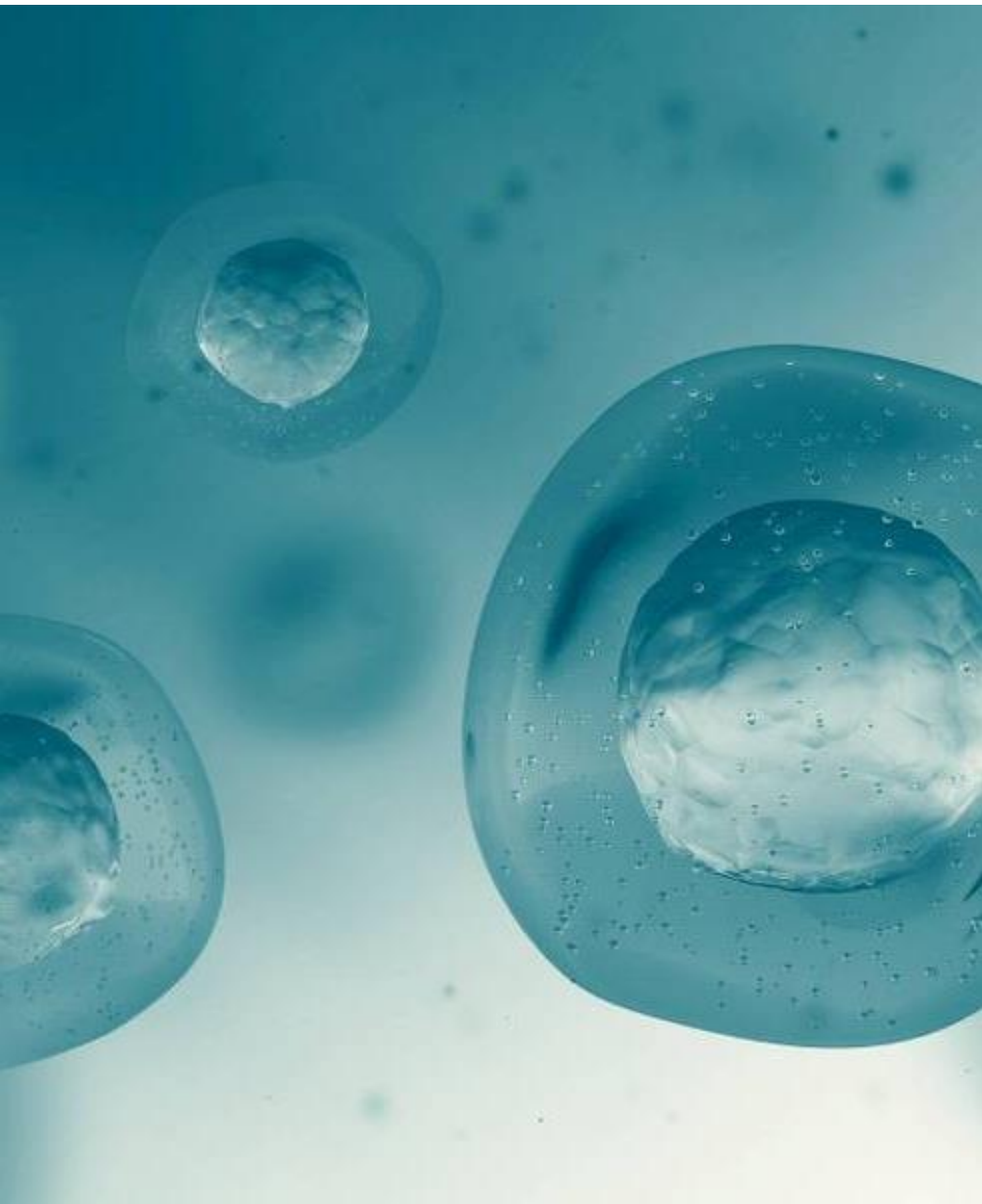
### コスト削減

市価で購入せずに済むため、医療用品  
の費用を削減できる



### 使いやすい

シンプルな製品により、病院に適切な備  
品をストックしておくのに必要な情報が顧  
客に提供される



# 製品の概要

## 独創的

医療業界専用の唯一の製品

## 市場初

使いやすく、品目の価格設定がわかる、業界初の製品

## テスト済み

エリア内の地元の病院でテストを実施済み

## オーセンティック

現場の医療専門家の支援と意見を活かした設計



# 製品の利点

シンプルで使用効率が良い  
利用しやすい顧客サービス  
オンラインでの迅速な注文





# 会社概要

# ビジネス モデル

## 調査

市場の傾向と医療用品販売額に基づく調査を実施

## 要約

病院には、安全かつ安価な医療用品が患者のために必要

## デザイン

シンプルなデザインで使いやすい



# 市場の概要



## 30 億ドル

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

## 20 億ドル

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

## 10 億ドル

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

**30 億ドル**

立ち上げる機会  
対象となる市場

**20 億ドル**

発明する自由  
サービスを提供できる市場

**10 億ドル**

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

弊社の製品は、市場の他の医療用品会社の製品よりも低価格

競合企業の複雑な注文システムと比較して、スピーディかつ簡単に使用できる

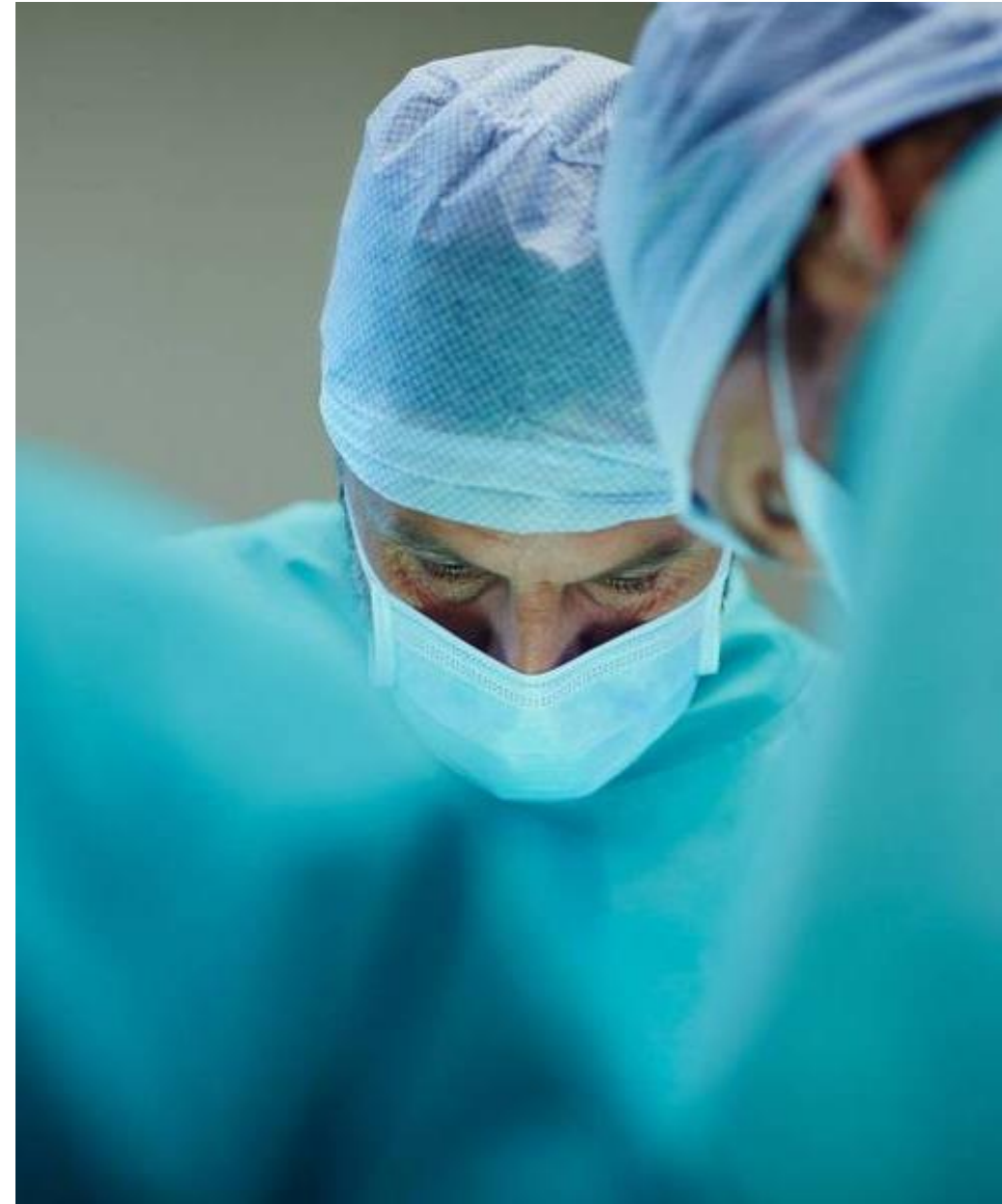
病院にとって弊社の製品が魅力的である主要な理由は、手頃な価格

## 競合企業

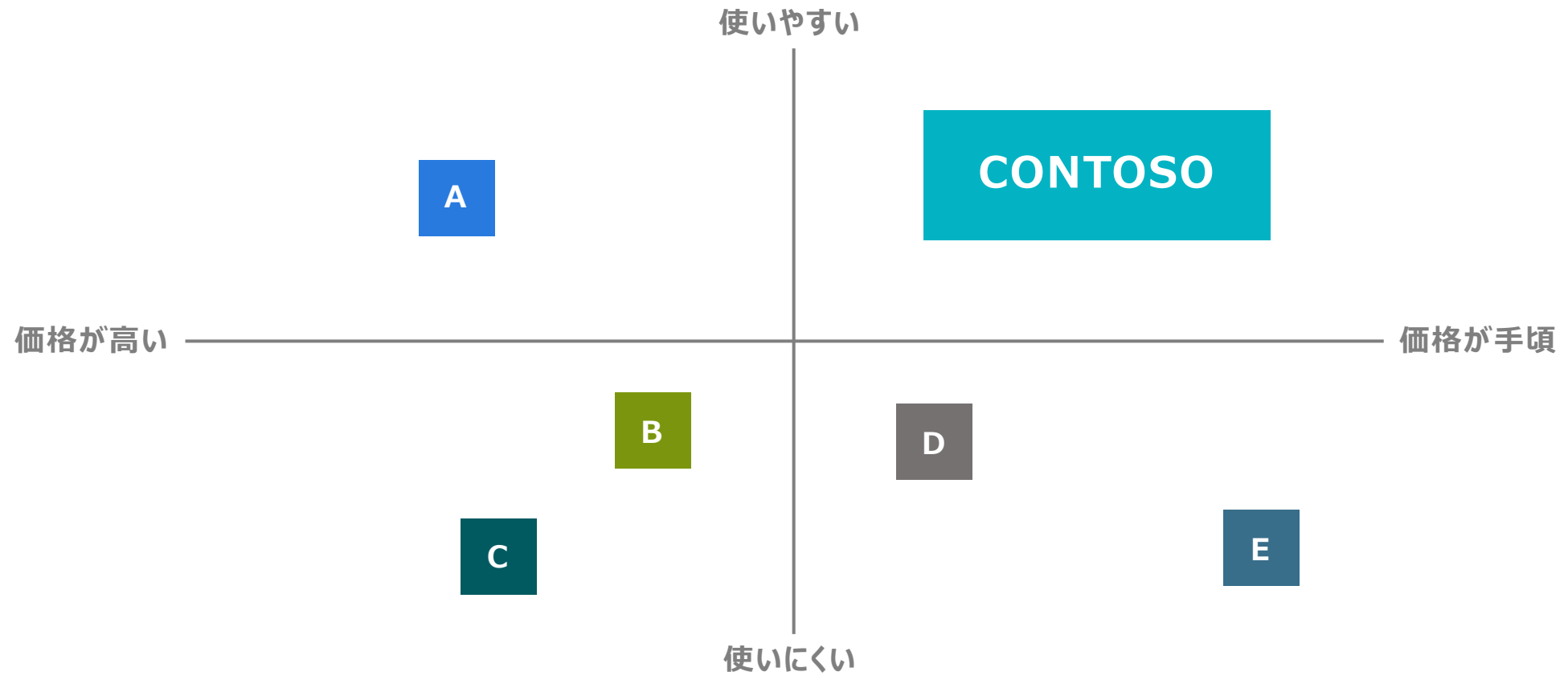
会社 A  
製品の価格が高い

会社 B と C  
製品が高価で使いにくい

会社 D と E  
製品は手頃な価格だが、使いにくい



# 競合関係



# 成長戦略

将来的に拡大する方法

**20XX 年 2 月**

製品を地域の病院に提供して製品を確立していく

**20XX 年 5 月**

製品をすべての病院にリリースし、プレスと地域市場の傾向を監視する

**20XX 年 10 月**

医療スタッフや医療業界からフィードバックを収集して、製品の利用の可能性を広げる



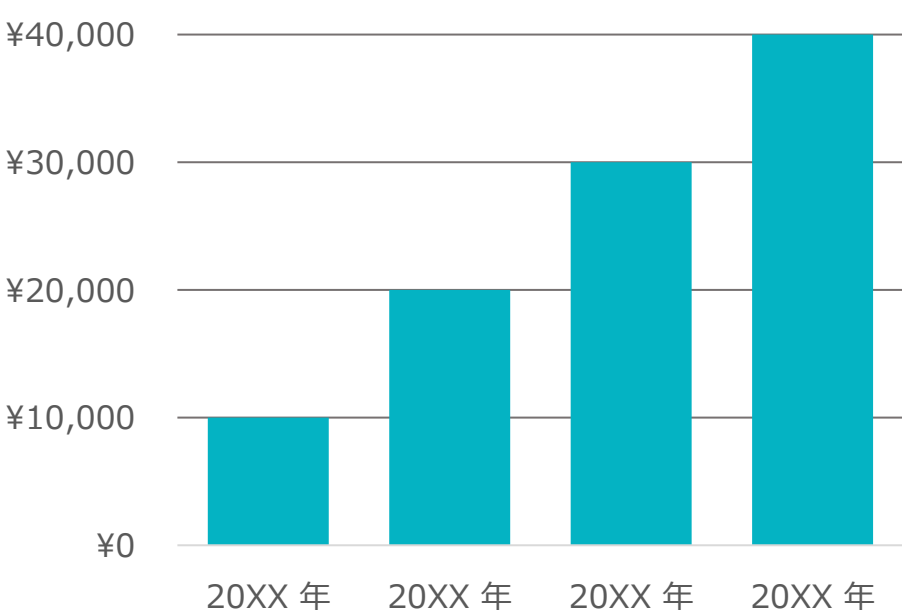
# 牽引力

成功への予測

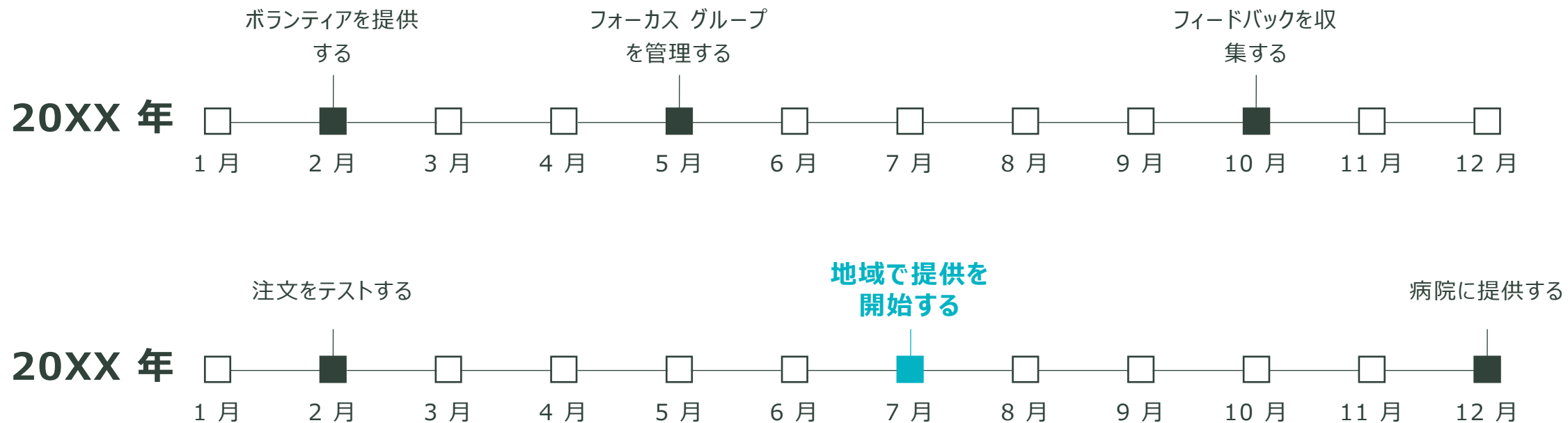
指標

	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



	1 年目	2 年目	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%
調査	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>

# チームの紹介



**TAKUMA HAYASHI**

代表取締役



**FLORA BERGGREN**

最高執行責任者



**MIRJAM NILSSON**

最高経営責任者



**RAJESH SANTOSHI**

マーケティング部門 VP

# チーム



**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**  
製品担当 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



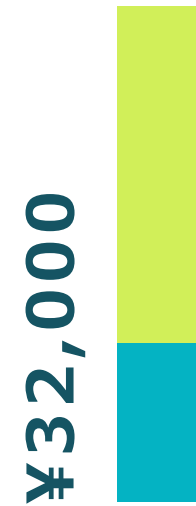
## 保険

医療保険の支払いから得た  
収益



## エンジェル投資

他の投資家を通じて得た金額



## 現金

手持ちの流動現金



## 株

株数 (米国ドル換算)

# サマリー

Contoso は、110% のものを提供することをモットーにしています。弊社は、これがうまく循環されるようにし、卸売り医療用品を提供することにより、病院の成長と患者の適切な管理を最新の医療製品を使用して支援しています。弊社は、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  
www.contoso.com