

# 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農村を支援しています。クローズド・ループを実行し、エシカルな農法を活用することで、ビジネスが組織的に成長し、消費者優先の考え方を育てるのを支援します。



## 問題

### 市場ギャップ

有機農業は引き続き消費者主導ですが、市場で有機製品が入手できなくなっています

### コスト

有機農産物の選択を提供しないことによる売上の損失

### 財務

お客様は、地元のレストランや地域で入手できる、健康に良いものを求めています

### 顧客

有機食品の小売売上が 6.6% 増加したことは、消費者が有機農産物をさらに求めていることを示しています

### 使いやすさ

2019 年に自然食品の小売売上は 1,120 億ドル増加しました





## 解決策

### ギャップを埋める

弊社の製品は有機農業を楽なものにします。市場には、同じ利点や収益をもたらす製品はありません。

### コスト削減

取り換え製品の出費を減らす

### 対象ユーザー

Z 世代 (18-25 歳)

### 使いやすい

豊作をもたらすために必要な情報を顧客に提供するシンプルな製品

## 製品の概要



### 独創的

この農産物市場専用の  
製品のみ



### 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



### テスト済み

周辺の若い農業者でテ  
ストしました




### 認証済み

その分野の農業専門家  
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

オンライン ストアと市場スワップ





# 会社概要



## ビジネス モデル

### 調査

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いると弊社では考え  
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

弊社の製品は、市場の他の企業の価格を下回っています

競合企業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

消費者にとって弊社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

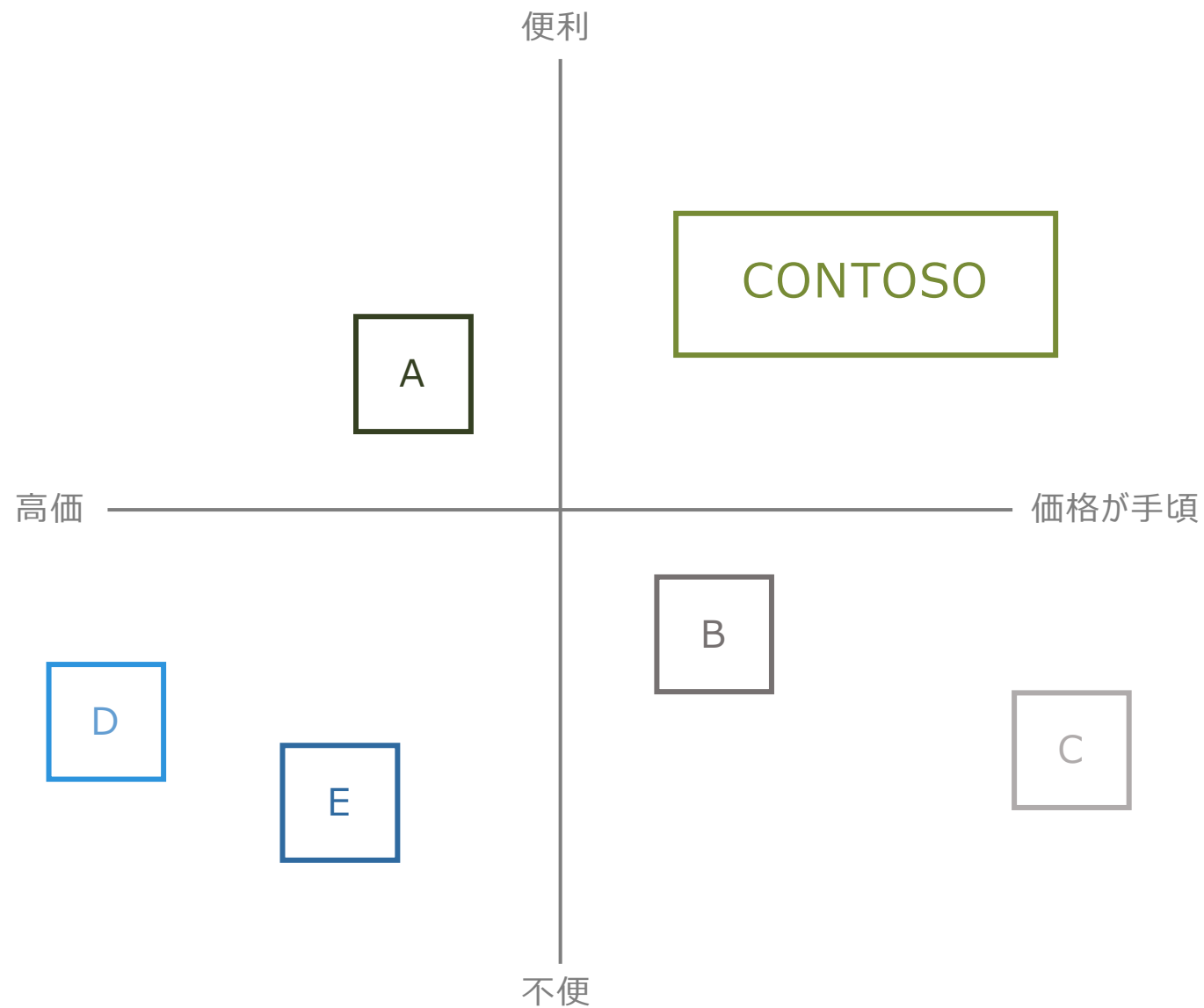
### 競合企業

会社 A  
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

製品を地域の地元の農家に提供して、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、プレスと地域市場の傾向を監視する

20XX 年  
10 月

農業および畜産業のコミュニティからの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

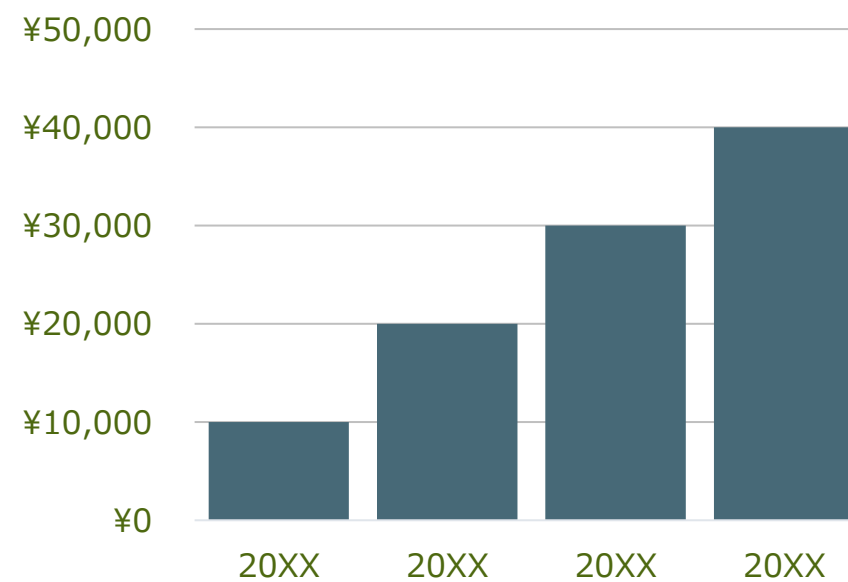


# 牽引力 成功への予測

指標

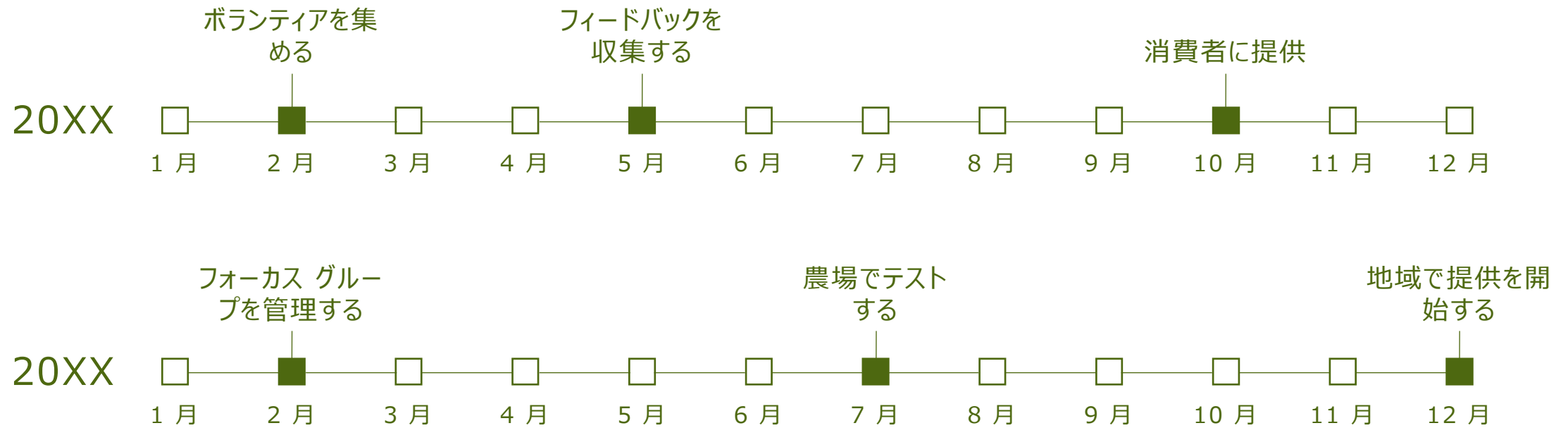
	クライアント	注文	総収益	純収益
20XX	10	1,100	¥10,000	¥7,000
20XX	20	200	¥20,000	¥16,000
20XX	30	300	¥30,000	¥25,000
20XX	40	400	¥40,000	¥30,000

年別の収益





## 2年間の活動計画



# 財務

	1 年目	2 年目	3 年目	
販売支援者	5,000	40,000	160,000	
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	
顧客サービス	1,687,500	9,600,000	21,600,000	70%
製品開発	562,500	2,400,000	10,800,000	10%
調査	281,250	2,400,000	4,320,000	5%
<b>支出合計</b>	<b>7,593,750</b>	<b>52,800,000</b>	<b>187,920,000</b>	2%
EBIT	-1,968,750	-4,800,000	28,080,000	



## 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



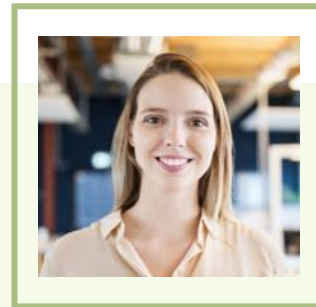
RAJESH SANTOSHI  
マーケティング部門 VP



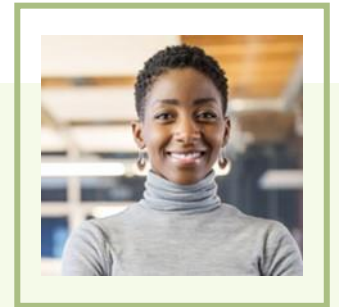
GRAHAM BARNES  
製造部門 VP



ROWAN MURPHY  
SEO ストラテジスト

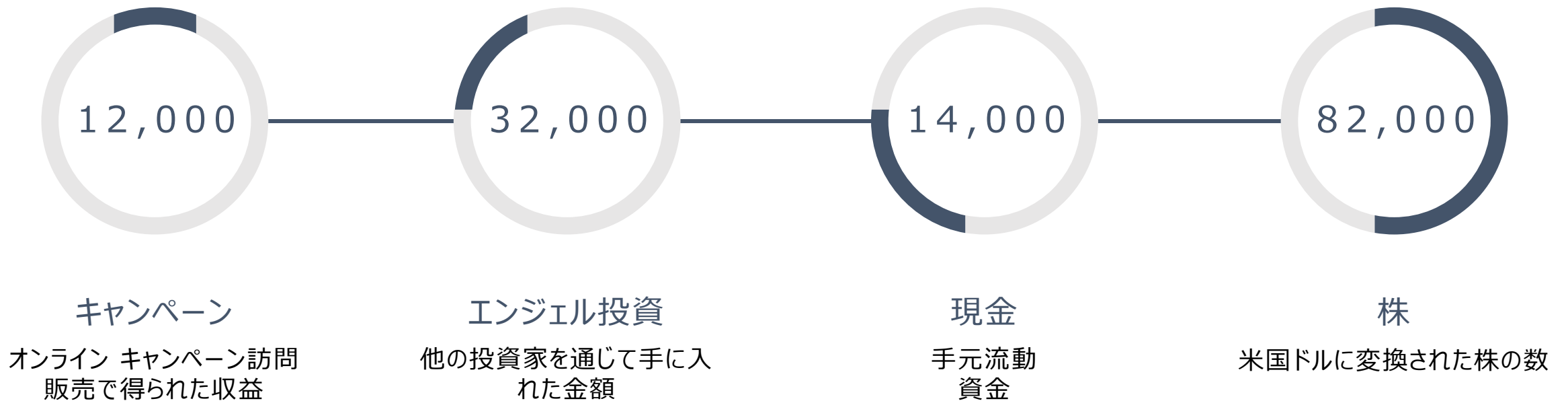


ELIZABETH MOORE  
製品デザイナー



ROBIN KLINE  
コンテンツ開発者

## 資金調達





## サマリー

Contoso 社では、110% になると信じています。エシカルな農法を使用することで、農村が組織的に成長し、消費者優先の考え方を育てるのを支援します。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

www.contoso.com