
【株式・資産形成実践講座】 商品設計書アイデアシート

【目次】

- p.2 弊社の基本情報
- p.3 企画のペルソナ像
- p.4 評価項目
- p.5 商品サービスアイデアシート（記入例）



株式会社 ビジネス・ブレイクスルー (Business Breakthrough, Inc.)

代表取締役

会長：大前 研一

社長：柴田 巖

設立

1998年4月

主な事業内容

- ・ マネジメント教育を通じた人材開発ソリューション
- ・ オンライン教育プログラムの展開（資産形成力の他、問題解決力、ビジネス英語、リーダーシップ力、起業、MBAまで「考える力」を鍛える幅広いオンラインプログラムのご提供）

BBT保有コンテンツ数 10,000時間

導入実績法人数

約1,600社

株式会社ビジネス・ブレイクスルーは、グローバル環境で活躍できる人材の育成を目的として、世界的な経営コンサルタントである大前研一により1998年に設立された教育会社です。配信メディアを通じた多様なマネジメント教育プログラムを構築し、革新的な遠隔教育システムによる双方向性を確保した最先端の教育を日々提供しています。



代表取締役会長
大前 研一



【主な特徴】

- ・ 20代～30代 男・女
- ・ 保有資産（貯金を含む）100～500万円
- ・ SBIか楽天で証券口座保有者
- ・ つみたてNISAを3年以内にはじめている
- ・ 資産形成に興味が多少ある

【20から30代の属性分析】

【補足情報】

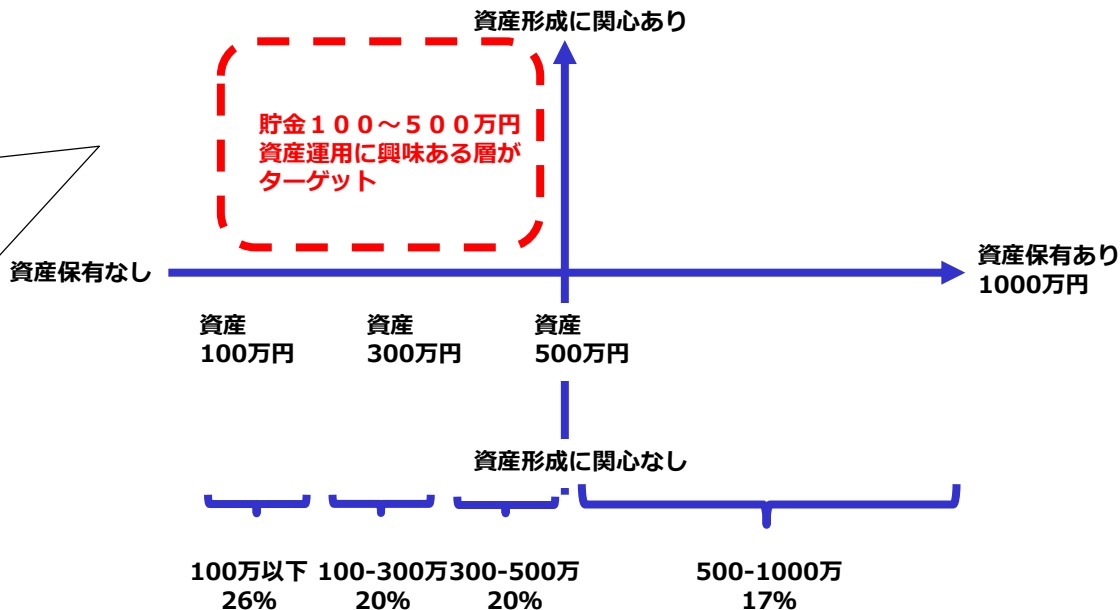
日本の20代男女数	1,200万人
30代男女数	1,600万人



20、30代男女のうち、 100万円～500万円の 資産保有者数	1,000万人
--	---------



上記のうちNISA口座の 開設者数（仮説）	250万人
--------------------------	-------



評価項目	詳細
実現性	・ 事業計画が現実的な想定のもと組まれており、実現可能性が高いか ・ 事業の展開に合わせて取り組むべきことが明確になっているか ・ どのくらいのお金が必要か
独創性	・ 類似するアイデアや製品・サービスが既にあるかどうか ・ 代替可能性のある製品やサービスの特徴を捉え、競合優位性を把握できているか ・ 参入障壁はどうか。
成長性	・ 大きな成長が期待される取り組みか
事業収益性	・ 収益を得る方法が明確であり、ビジネスとして持続性があるマネタイズとなっているか ・ 売上が大きいか（年商一千万程度） ・ 利益が大きいか

事業概要	● ドライブコースの快適度を評価できるシステムを開発し、観光ルートモデルコース設定などに役立てる ● スマホの加速度センサーやGPSセンサーと連動して、急カーブやアップダウン、渋滞状況などを分析する
売上や利益の獲得方法	● 広告収入により基本利用を無料とし、さらに月額300円のプレミアム会員を募る ● ○○の活用によってランニングコストを削減し、低価格でサービスを提供可能
市場ニーズ・今後の成長性	● 就活中の大学生○○万人の5%前後が顧客の対象として期待できる ● 世界的な和食ブームであり、今後の市場成長率は高いと予想される
類似事例・競合相手	● 米国では、英語をうまく話せない移民に対して、同様のサービスが提供されている
強み・独自性 （上記と比較して）	● 文章や平面図だけの説明だけでなく、契約前にVR技術を使って実際の間取りやデザイン、空間的な広がりを感じてもらえる ● 太陽光で稼働する低電圧システムのため、災害時などでも電源の確保に困らない
リスク	● アイデア勝負の面があり、参入障壁も低いため他社にまねされやすい ● 初期投資に多額の開発費が必要