

〔案件タイトル〕

〔事業概要〕 事業構想のサマリー

「事業の概要」が理解出来るように端的に事業構想のポイントを記載

〔Will〕 なぜ、あなたがこの事業を取り組みたいのか？

・着想した背景や原体験となった出来事

→起案事業にける確かな想いと熱量を感じるか？

〔顧客／課題〕 事業でターゲットとする顧客は誰か？その顧客が抱えている「お金を払ってでも解決したい」課題／ニーズは何か？

【顧客】

・起案事業においてターゲットとする顧客（「お金を払う顧客」に着目して記載する）

→ターゲット顧客を広く括りすぎずに、セグメントを切った具体的な顧客設定が出来ているか？

→空想上のターゲットではなく「実在していること」がイメージ出来る顧客設定か？（すぐにでもヒアリングに行けるような顧客設定が理想）

【課題】

・ターゲットとする顧客が抱えている課題／ニーズ

→「よく聞くような表層の事象」ではなく、「深い課題／ニーズ」を見出すことが出来ているか？

→その顧客にとって「お金を払ってでも解決したい」と思えるような「痛みを伴う課題」の仮説が見いだせているか？

→「既存の代替案でなんとかなっている」という課題ではなく、「いまだ解決されていない」という課題の設定が出来ているか？

〔提供価値〕 顧客が抱えている課題に対して、どのような提供価値を届けたいのか？

・顧客が抱えている課題に対して、解決に貢献するための価値提供の仮説（どのような価値を提供されたら嬉しいか？）

→適切な価値提供を設計できているか？（その価値が提供されたときに「確かに喜ばれそう」というイメージが湧くか？）

→既存の手法では満たされていない課題の解決に繋がるような価値が提供出来るか？

〔ソリューション〕 顧客が抱えている課題に対して、どのような解決策で解決するのか？（提供するサービス／製品の詳細）

・顧客が抱えている課題に対して、解決に貢献するための具体的な解決策(サービス/製品)の仮説

→具体的で適切な解決策を設計できているか？（「確かに課題が解決されそう」というイメージが湧くか？）

→提供する解決策を実現するための要点が掴めていて、自社で実現できる可能性を感じるか？(実現手段が想像出来るか？)

〔収益構造〕 どのようなビジネスモデルでマネタイズするのか？

・売上／収益を実現するためのビジネス／マネタイズモデル

→価値提供に対する適切な対価のイメージは付いているか？

→収益を獲得するためのビジネススキームを想像出来ているか？

〔コスト構造〕 事業運営で発生するコストをどのように想定しているか？

・事業運営にかかるコストイメージ

→事業運営にかかる費目のイメージは付いているか？

→インパクトの大きな費目を想像出来ているか？

〔想定市場規模〕 起案事業の市場規模をどのように見立てているか？

・起案事業で狙える想定市場規模（TAM/SAM/SOM等）

→ベンチマークすべき市場を適切に見立てられているか？

→開拓可能なポテンシャルのイメージが付いているか？

〔検証ポイント〕 事業成立のための重要な検証項目を抑えられているか？

・起案事業を成立させるための重要検証項目／検証すべき仮説

→事業を成立させるための要点が適切に見立てられているか？

→今後で検証すべき重要仮説項目のイメージは付いているか？

〔競争優位性〕 競合環境と勝ち筋をどのように見立てているか？

・起案事業においてベンチマークすべき競合／競争優位性の仮説

→現時点からの事業立ち上げを検討するにあたって、ベンチマークすべき競合サービス／製品を正しく把握出来ているか？

→先行する競合ではなく自社が取り組むことで優位性を発揮出来る「勝ち筋」の仮説はあるか？(自社のどのような強みが活きる見立てか？)