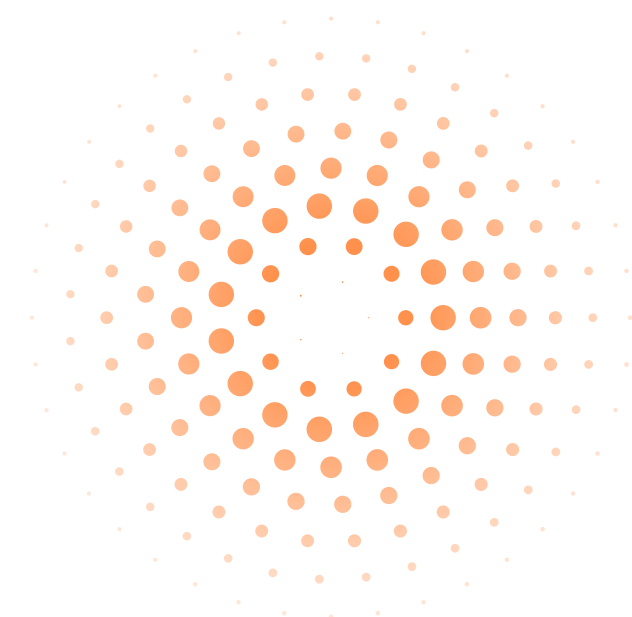


– iriser • rapport

イリゼ・ラポール (虹色の架け橋) 計画書



2024/09/16 提出

五条あさみ

目次

01 顧客/ターゲット

02 具体的な製品・サービスの
イメージ

03 顧客への提供価値

04 顧客登録の手段

05 事業モデル・価値提供の手
段

06 顧客登録の手段/料金につい
て

07

事業モデル・価値提供の手
段

08

事業により解決したい課題

09

具体的な課題の解決案

10

事業の成長・将来性

11

市場規模・ニーズの変動予
想

12

今後のビジョン・事業計画

顧客/ターゲット

シーメイトさんが 勉強の次の段階に 踏み出せる場所

シーメイトさんが頑張って勉強をした後に
初めてでも安心してお仕事に繋げるきっかけを
作れる場所を提供出来る場所



具体的な製品・サービスのイメージ

01

記名OKの 実務経験可能 案件を提供

例：

私の名刺を作って欲しい
ホームページを作って欲しい など

02

協業出来る 仲間を見つける 場所の提供

例：

デザイン得意・ライティング苦手⇔ライティング得意・デザイン苦手

03

モチベ続かない/ 上がらない人用 背中押し

例：

モチベ続かない、上がらない人用に気軽に参加出来る場所の提供など

一方的ではない双方win-winになれる場所の提供を実施



顧客への提供価値

01

安心・安全 の保証

少なくとも私が絶対に
1度はオンライン面談を
した人しか登録が出来な
いシステム

02

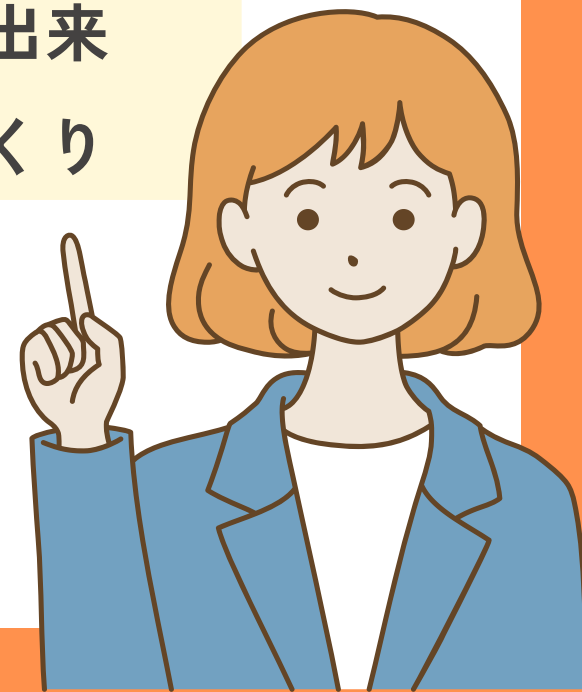
少額で 初められる

登録だけは無料
サービスを利用すること
に対してのみ金額発生
1回のみ/サブスク/月額

03

寄り添う アットホーム感

コーチングまではいかな
いけれども寄り添って話
を聞く、話すことが出来
るホッとする空間づくり



顧客登録の手段/料金について

01

お申込み

私のSNSへ連絡
オンライン面談予約
15分から1時間程度

02

個別面談

私と個別に話し
私の思いや意思を改め
て伝えた上で
賛同してくれるか

03

参加

同意頂けたらDiscode
に参加
支払いが発生する場合
MOSHを利用

登録料（仮） 料金表（仮）
1,000円
シーメイト以外

紹介制度料金表	背中押し料金表
単発指名 1回800円	単発1回 45分 800円
月500円で2名指名可能	月1000円 120分まで
月2500円で5名指名可能	月3000円 300分まで
月5000円で10名指名可能	月7000円 600分まで



事業モデル・価値提供の手段

A

LINEオープンチャット利用

登録者約4000～5000人
登録無料～月3000円程
興味がある人に自分から
アタックしていくタイプ

B

ビジネスマッチングアプリ

登録者数20万人
毎日5人紹介→マッチング後メッセージのやり取り→商談

C

LINE利用のみ

登録者数7000人以上
登録無料～月20,000円
4段階のサービス料
値段により紹介者数増減

無料～数千円/万円と段階を踏むことで余裕を持てる



事業により解決したい課題

- 勉強しただけの状態にならない→記名OKの実務を得ることで自信がつく
- ポートフォリオに何を載せたら、どう載せたら良いかを解決する
- 1人じゃないことでコミュニケーションを取り、将来に繋ぐ
- クラウドサービス・転職サービス系の登録の煩わしさはない
- クラウドサービスやSNS系から依頼される仕事の不安や憤慨がない



具体的な課題の解決案

01

自主制作じゃない安心な仕事

報酬は発生しないが相手がいることで、コミュニケーションやヒアリング力が上がり成長に繋がる

02

自分の得意/不得意を選別

自分の得意/不得意を選別することで自分の時間を確保、心の余裕を持てる

03

気持ちも仲間も作れる

考え方や思考の整理をすることで、1日、1ヶ月、1年と継続することで夢を叶える

最終的な目標を叶えるためのステップアップのお手伝い



事業の成長・将来性

01

シームイトのみ から女性のみへ

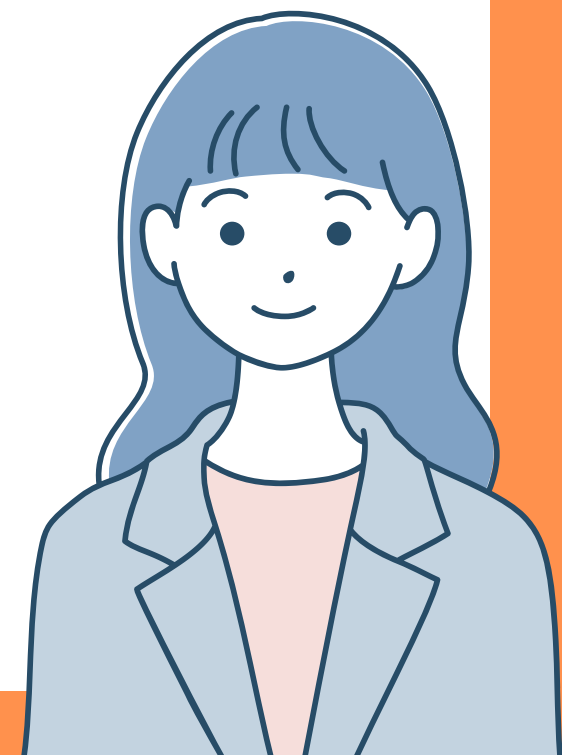
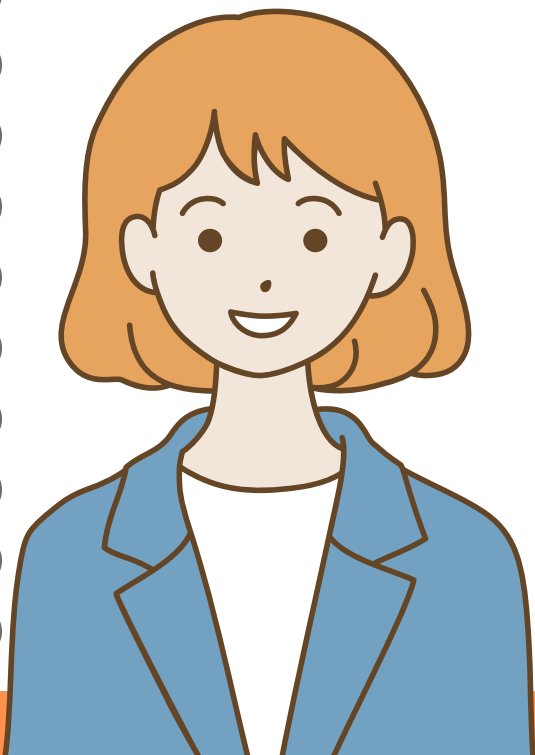
私と繋がってくれている
方（女性のみ）の私が信
頼できると思った人に登
録してもらう

02

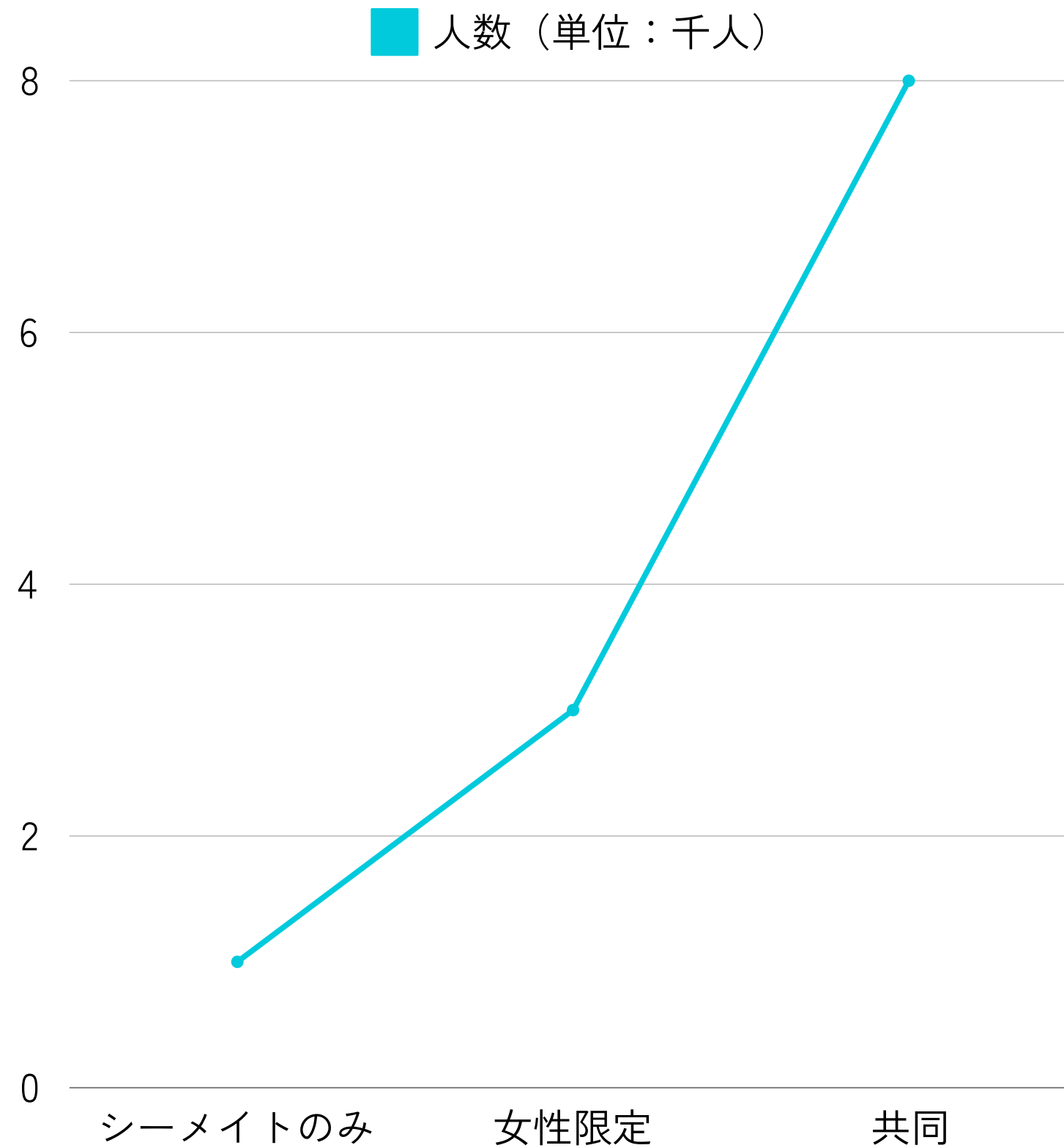
女性のみから 男性もOKに

最初は私が信頼できる人
のみに登録お願いし
そこからさらに紹介を
お願いしていく

小さいグループから大きいグループへ変更していく



市場規模・ニーズの変動予想



- シームイトのみの段階で1000人を目指す
- 女性限定に拡大することで3000人登録を目標とする
- 女性のみから男性も登録可能にすることで市場規模を大きくしていく



今後のビジョン・事業計画

01

今後のビジョンについて

まずは登録してくれる方を増やすために、XやSNSでの宣伝と私自身が信頼できる人を選定するために、マッチングアプリや紹介者の紹介を積極的に受けることが大事と思っています。まずは経験することで、こちらも見分ける力をつけていきたいです。

02

事業計画について

資金調達は最初は特に料金が必要ないものを利用するため必要なし

しかし、シーメイトさんのみからステップアップする時に、登録料金が発生していけば、違うサービス展開を考える必要がありそうだと思います。

