

学生プランシート

団体名	金沢工業大学
所属学校 <small>※複数校にまたがる場合は 代表者の所属する学校</small>	金沢工業大学

1 提案プランのタイトル・概要

タイトル	ゲーミフィケーションジム
プランの概要	<p>私が提案するビジネスは、ARを用いたゲーミフィケーションジムです。</p> <p>近年、技術進歩によって人間の活動範囲が良い意味でも悪い意味でも縮小してきています。リモートワークやリモート授業など場所を問わない働き方、学び方が確立しつつあるこの社会で今最も問題になっているのが「生活習慣病」です。外に出歩く機会の減少と比例して精神的疾患を患う若者も増えています。そんな現状を解決してくれるのがゲーミフィケーションジムです。フィットネスをゲーム感覚で実際に身体を使いながら楽しむことで生活習慣病の改善と共に、新たな趣味、習慣の確立によってQOLの向上を図ることが出来ます。そして生活習慣病を改善するために最も大切なのが「食」であります。そのため、各顧客に合わせたメニューコンサルティングを行い、身体の内から変えていく方針を示します。</p>

2 プランを思いついたきっかけ・背景

《記入のポイント》

- ・思いついたきっかけ、企業または金沢市としての課題、問題意識など

フィットネスジムを利用した際に、テレビ画面が付属しているランニングマシンを目にし、走った距離に応じて得点が加算され、記録できるようなシステムがあればモチベーションの向上につながるのではないかと思った。

3 プランの目的・ねらい

《記入のポイント》

- ・このプランで実現したい想いや夢は

-ひきこもりや運動不足による生活習慣病の割合を減らし、地域全体の活気をよりよくしたい。
-仲間と協力し合って身体づくりをしていくことで、新たなコミュニティを増やすきっかけになったら、とても嬉しいです。

4 企業の特徴の活用方法

《記入のポイント》

- ・企業の特徴や、長所を考え、この企業だからこそできること、又は、この企業が抱える課題を解決する方法

-降水率 No. 1 の石川で運動を定期的にするためには屋内施設の利用が必須になってくる。人間生活上において必須項目にあたるため、市場規模は大きい。また、今後 AR や VR の導入が増えていくと予測されるので、市場成長率も高いことが強みである。若者の外出機会の増加と高齢者の健康維持に貢献でき、コンピューターサイエンスの導入によって IT 産業の発展に貢献することができる。

5 プランの対象や顧客（=商品・サービスを販売する場合のターゲット）

《顧客について記入のポイント》

- ・ターゲットはできる限り絞り込み、具体的なイメージ（年代、性別、地域など）が持てるように
- ・考えた商品・サービスの内容に合ったターゲットか
(可能であれば、想定するターゲットの市場規模も計算してみましょう。)

- ・ゲームが好きで定期的な運動習慣がない方
- ・ジムに通う習慣がない方
- ・ジムに通い続けるモチベーションが続かない方
- ・健康維持に努めたい方
- ・AR を体験してみたい方

6 プランの実現化に向けて

<p>必要な経営資源 (ヒト、モノ、 技術・ノウハ ウ)</p>	<p>《記入のポイント》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・プランを実現化するためには、どのようなヒト、モノ、技術・ノウハウが必要か ・具体的に企業からどのような協力が必要か <p><事業></p> <p>初期投資額 内装設備費:1200万円 備品:800万円 合計:2000万円 固定費 売上高の30%(人件費、賃貸費、広告宣伝費、システム利用料、光熱費、固定雑費等) +減価償却費:初期投資額/5=400万円 変動費 売上高の30%(原材料費、販売手数料、変動雑費等)</p> <table border="1" data-bbox="408 448 1490 611"> <thead> <tr> <th></th> <th>1年目</th> <th>2年目</th> <th>3年目</th> <th>4年目</th> <th>5年目</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>売上高</td> <td>1200万円</td> <td>1800万円</td> <td>2400万円</td> <td>3000万円</td> <td>3600万円</td> </tr> <tr> <td>変動費</td> <td>360万円</td> <td>540万円</td> <td>720万円</td> <td>900万円</td> <td>1080万円</td> </tr> <tr> <td>固定費</td> <td>420万円</td> <td>680万円</td> <td>1120万円</td> <td>1300万円</td> <td>1480万円</td> </tr> <tr> <td>利益</td> <td>420万円</td> <td>580万円</td> <td>560万円</td> <td>800万円</td> <td>1040万円</td> </tr> </tbody> </table>		1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	売上高	1200万円	1800万円	2400万円	3000万円	3600万円	変動費	360万円	540万円	720万円	900万円	1080万円	固定費	420万円	680万円	1120万円	1300万円	1480万円	利益	420万円	580万円	560万円	800万円	1040万円
	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目																										
売上高	1200万円	1800万円	2400万円	3000万円	3600万円																										
変動費	360万円	540万円	720万円	900万円	1080万円																										
固定費	420万円	680万円	1120万円	1300万円	1480万円																										
利益	420万円	580万円	560万円	800万円	1040万円																										
<p>実現に向けて 考えられる課題 (ハードル(障 害)やリスク)と 対処方法</p>	<p>《記入のポイント》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・実現するための課題(ハードル(障害)やリスク)はないか(それらに対処する方法は、自分たちの力を伸ばして解決する方法でも良いですし、他の人の力を利用する方法でもかまいません。) <p>課題:スタートアップ時の固定費の調達 銀行からの融資 投資家の方からの投資</p> <p>課題:オープン時の集客(PR) 初回入会キャンペーンを打ち出す(通常価格の半額で入会可能)</p>																														
<p>情報発信の方法</p>	<p>《記入のポイント》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・実現化する場合には、どのような広報活動を実施するか <p>初回入会キャンペーンを開催し、ゲーミフィケーションジムの存在を知ってもらう 高校、大学でのチラシ広報、Instagramのストーリー広告、リール広告 公共施設にチラシ設置、ポスター掲載、店舗前にのぼり旗設置</p>																														
<p>スケジュール、 今後の発展性</p>	<p>《記入のポイント》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・実現化するためのスケジュールやプラン実施後のビジョンはあるか(何月何日に何するなどでもかまいません。) <p>投資家へのプレゼン、相談 既存するジムの経営状況、施設概要の内覧</p>																														

7 調査、ヒアリング結果

<p>《記入のポイント》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・実施した場合のみ記入
--