

## 新規事業案

ホームページURL

https://xu-ma.com/

企業・製品・技術の強み

中小企業向けのwebシステム開発やAIツール開発

提案内容

### ■ビジネス予見ハブ

市場動向や顧客ニーズをリアルタイムで分析するAI予測ツールを中核とするサービス。  
Webシステムを活用したデータ統合と、AIによる未来予測で、各企業に最適な経営戦略や在庫管理、プロモーション戦略を提供。  
Xとの連携により、迅速な情報拡散とフィードバックループを確立する。

サービス概要

### ■サービス詳細

ビジネス名：未来戦略予見ハブ

ビジネス概要：中小企業が市場の変動に迅速に対応し、持続可能な成長を実現するための、データ統合とAI予測を中核とした戦略支援プラットフォーム。  
未来戦略予見ハブは、最新のWebシステム技術とカスタムAI予測エンジンを組み合わせ、各企業の経営戦略、在庫管理、プロモーション戦略の最適化をサポートする。

ビジネス詳細：未来戦略予見ハブは、中小企業向けに特化した先進的な経営戦略支援プラットフォームで、従来の戦略策定プロセスに革新をもたらす。  
多角的なデータ統合機能と独自開発のAI予測エンジンを活用し、市場動向や顧客ニーズをリアルタイムに解析。  
さらに、Xとの連携を活かし、収集した情報をすぐに反映するフィードバックループを確立することで、経営者が即時に戦略を見直す環境を提供する。

### ■このサービスがもつ機能について

サービスがもつ機能：①複数のデータソース（SNS、ECサイト、在庫システム、経済指標など）を統合するインターフェース。

②カスタムAIエンジンによる市場動向、顧客行動、在庫需要の予測。

③シナリオベースの経営シミュレーション機能で、各シナリオに対する戦略の影響を可視化。

④X連携により、リアルタイムでの情報収集と発信、フィードバックの獲得。

⑤自動戦略提案モジュールによる、最適なプロモーションや広告戦略の生成。

### ■競合調査をするためのGoogle検索キーワード

中小企業 AI 経営戦略, リアルタイム 市場予測ツール, データ統合 経営支援, X 連携 経営戦略, 経営シミュレーション AI, 中小企業 戦略プラットフォーム

#### 競合との差別化の為の追加機能

リスクアラート&シナリオ警告システム：市場や顧客動向の微妙な変化をAIが瞬時に検知し、将来的なリスクや機会を予測。

予測に基づくシナリオ警告やリスク回避策を自動で提示し、迅速な経営判断とリスクマネジメントを支援します。

#### ビジネスプラン

以下は、「未来戦略予見ハブ」に基づくビジネスプランの概要です。

### ■【全体コンセプト】

中小企業向けに特化した経営戦略支援プラットフォームとして、複数のデータソースからのリアルタイム情報とカスタムAI予測エンジンを組み合わせ、市場動向、在庫需要、顧客行動などを瞬時に解析します。

さらに、シナリオシミュレーション機能やリスクアラート&シナリオ警告システムにより、企業は変化する環境に即応する経営判断を行えます。

Xとの連携で情報の迅速な拡散とフィードバックループを確立し、持続可能な成長を支援することを目指します。

### ■【収益モデル】

### 1. 定額サブスクリプション（月額／年額）

基本機能を利用するための定額プラン。

企業規模や利用データ量に合わせた複数のプランを用意し、導入企業が将来の成長に合わせてプランを柔軟に変更できる仕組みとします。

### 2. 導入初期費用およびカスタマイズ費用

システム連携や独自の企業データ統合のための初期導入サポート費用。

企業ごとのニーズに合わせたカスタマイズ対応を行い、これに対するコンサルティング費用や開発費用を別途徴収します。

### 3. 成果連動型フィー

プラットフォームから自動生成される戦略提案が企業の売上向上や在庫最適化に寄与した場合、成功報酬として一定割合の成果連動フィーを設定。

実績に基づいて追加収益を上げる仕組みです。

### 4. 広告・プロモーション支援連携

Xを活用したリアルタイムの情報発信機能をもとに、提携広告主への広告枠提供やプロモーションキャンペーンの実施による収益も視野に入れた仕組みとします。

## ■ 【開発期間と費用】

#### 【開発期間】

- ・ コンセプト設計・企画フェーズ：1～2ヶ月
- ・ システムアーキテクチャ設計およびプロトタイプ開発：3～4ヶ月
- ・ 本格的なシステム開発およびAIエンジンの統合：6～8ヶ月
- ・ テスト運用、フィードバックループの構築、最終調整：2～3ヶ月

※総開発期間は概ね12～18ヶ月を見込み、段階的リリースや市場フィードバックを取り入れるアジャイル開発手法を採用することで、早期の市場投入と機能改善を図ります。

#### 【開発費用】

- ・ 基本システムおよびWebシステム連携機能：中規模プロジェクトとして、数百万円～数千万円規

## 模

- ・ AI予測エンジン開発およびデータ統合機能：連携するデータソースの数や高度なアルゴリズムにより、追加で同等以上の投資が必要

- ・ 運用フェーズでのアップデートおよび新機能開発：初年度の運用費用に加え、定期的な投資を計画し、全体で1億円前後の投資規模も視野に入れた検討が必要

※最初の段階では、パイロットユーザーや中小企業向けに限定したβ版のリリースを通じた市場検証も実施し、段階的に投資規模を拡大していくアプローチが有効です。

## ■ 【マーケティング戦略】

### 1. ターゲット市場の明確化

中小企業の経営者および経営企画部門を中心に、デジタルトランスフォーメーションへの意識が高く、情報活用による経営改善に関心を持つ層をターゲットとします。

業種別や企業規模ごとにセグメント化し、特に在庫管理やプロモーション戦略の最適化を強く求める企業に焦点を当てます。

### 2. デジタルマーケティングとオンラインプロモーション

自社のWebサイト (<https://xu-ma.com/>) をはじめ、SEO対策やコンテンツマーケティングを強化し、プラットフォームの優位性や成功事例を積極的に発信します。

Xを通じた情報収集と拡散、業界有識者やインフルエンサーとの連携により、リアルタイムなフィードバックを収集しつつブラウンドマーケティングを展開します。

### 3. デモ・無料トライアルの提供

初期ユーザーに向けたデモや無料トライアルプランを用意し、システムの導入効果を体験してもらうことで、実際の機能や戦略提案の効果を実感してもらいます。

これにより、導入前の不安を和らげ、正式契約への移行を促進します。

### 4. オフラインセミナーおよびパートナーシップ

地域の中小企業向けの展示会やセミナーを開催し、直接説明や事例紹介を行います。

また、地元の商工会議所や業界団体との連携を深めることで、信頼性と導入実績を醸成し、口コミ拡散によるマーケティング効果を狙います。

## 5. パフォーマンスモニタリングとフィードバックの循環

導入企業からのフィードバックを定期的に収集し、運用状況や戦略成果の数値を基に、マーケティングメッセージや機能改善案を精緻化します。

これにより、常に市場のニーズと連動したプロモーション活動を実現します。

以上のプランは、これまでの中小企業向けwebシステム開発およびAIツール開発の強みを活かし、市場変動に柔軟かつ迅速に対応できる経営戦略支援ツールとして、「未来戦略予見ハブ」を位置付けるものです。

収益モデル・開発投資・マーケティング戦略それぞれの観点から、持続可能な成長と中小企業の競争力強化を実現する仕組み設計が焦点となります。

### リーンキャンバス（この事業で解決する為の9個の要素）

#### 【問題】

- ・ 中小企業は市場変動に迅速に対応するための情報が不足し、在庫管理やプロモーション施策の策定が困難になっている。
- ・ SNS、ECサイト、在庫システム、経済指標など、複数のデータソースが存在するが、データ統合や相互連携が十分に行われていない。
- ・ リスクや機会をいち早く察知できる仕組みが整っておらず、経営判断のタイミングが遅れる可能性がある。

#### 【顧客セグメント】

- ・ 中小企業の経営者および経営企画担当者
- ・ 在庫管理やプロモーション戦略の最適化を求める製造業、小売業、EC事業者
- ・ 市場の動向や経済指標に敏感な企業全般

#### 【独自の価値提案】

- ・ カスタムAIエンジンと最新Webシステムを組み合わせ、リアルタイムで市場動向や顧客ニーズを可視化。
- ・ データ統合とシナリオシミュレーションにより、各企業の実態に合わせた具体的な経営戦略を自動提案。

- ・ X連携を活用したフィードバックループと、リスクアラート&シナリオ警告システムによって、潜在的リスクや機会を即座に把握し、迅速な意思決定をサポート。

#### 【ソリューション】

- ・ 複数のデータソース（SNS、ECサイト、在庫システム、経済指標など）を一元管理する統合インターフェース。

- ・ 市場動向、顧客行動、在庫需要の予測を行うカスタムAIエンジン。

- ・ シナリオベースの経営シミュレーション機能により、各戦略が持つ影響を事前に可視化。

- ・ X連携によるリアルタイム情報の収集と発信、素早いフィードバックループの確立。

- ・ 自動戦略提案モジュールで最適なプロモーション、広告戦略を生成。

- ・ リスクアラート&シナリオ警告システムを組み合わせ、経営判断時に事前にリスクと対策を提示。

#### 【チャンネル】

- ・ オンラインマーケティング（SEO、リスティング広告、Xでの情報発信）
- ・ セミナー、ウェビナー、デモンストレーションイベントを通じた教育・啓蒙活動
- ・ 直接訪問やパートナー企業を通じた営業活動
- ・ 導入事例や顧客の評価を活用した口コミ、リファラルマーケティング

#### 【収益の流れ】

- ・ 月額・年額のサブスクリプション料金（機能ごとのレベル別プラン）
- ・ 初期導入費用およびカスタム開発費用
- ・ 追加機能（リスクアラートシステム、詳細シナリオシミュレーション機能など）によるオプション課金
- ・ パートナー企業との連携による共同収益モデル

#### 【コスト構造】

- ・ AIエンジン、Webシステムの開発・運用費用
- ・ データ統合およびセキュリティ対策、保守・サポート体制の維持費
- ・ マーケティング、プロモーション、営業活動にかかる費用

- ・サーバー、クラウドサービス等のインフラ利用料

#### 【キーメトリクス】

- ・月次利用者数およびアクティブユーザー数
- ・シナリオシミュレーションや自動戦略提案による経営改善件数
- ・顧客の継続率と解約率
- ・市場予測の精度向上率およびフィードバックループのスピード
- ・導入後の経営成果（売上、在庫効率、プロモーション効果など）の改善数値

#### 【競争優位性】

- ・中小企業に特化した戦略支援プラットフォームとして、ニーズに即応するカスタマイズ性を提供。
- ・独自開発のカスタムAIエンジンと多角的なデータ統合により、高精度な予測とシナリオシミュレーションが実現。
- ・X連携を活用したリアルタイム情報の取得と発信により、市場変動に迅速に対応できる。
- ・リスクアラート&シナリオ警告システムにより、潜在リスクや機会に対して先手を打った経営判断をサポート。

### 起業から5年間の、資金計画

以下は、あくまで概算と仮定に基づいた一例です。

実際の事業規模や市場状況、採用人員、システム開発の規模により大きく変動する可能性がありますが、ここでは開発投資、マーケティング・人件費、運用費用、および収益モデル（主に中小企業向け月額／年額のサブスクリプション+オプションの追加機能料金）を考慮した5年間の資金計画例を提示します。

#### ◆【前提となるモデル設定】

##### 【売上】

- ・主な収益は、プラットフォームの利用料（月額／年額契約）
- ・付随して、リスクアラートやシナリオ警告などのプレミアム機能による追加課金を想定

##### 【費用】

- ・初期開発費用（Webシステム、AIエンジン、各種データ連携の実装）
- ・運用・保守費用、人件費（エンジニア、データサイエンティスト、マーケティング担当など）

- ・マーケティング／セールスプロモーション費用（X連携による情報拡散施策等）

#### 【資金調達】

- ・起業初期はエンジェル投資やベンチャーキャピタルからの調達、事業成長に合わせた増資を検討

### ◆【各年度の計画例】

#### 【1年目：開発と試行段階】

・目的：プラットフォーム「未来戦略予見ハブ」の基幹システムおよびAI予測エンジンの開発、パイロットテストによるフィードバックの取得

- ・主な費用項目：

- －システム開発費用／外部委託含む（例：約2,000～2,500万円）
- －初期人件費（中核メンバーの採用）
- －パイロットマーケティング費用（テストマーケット、初期顧客との連携）

・収益：正式な商用サービス提供前のため、売上はほぼゼロまたはごく僅か

・調達必要額：全体費用を賄うため、約2,500万円前後の資金調達を想定

#### 【2年目：本格ローンチと顧客基盤の形成】

- ・目的：サービス正式ローンチ。

初期パイロットで得た知見をもとにシステムの改善と、積極的なマーケティング活動により顧客獲得を開始

- ・主な費用項目：

- －システム改修および機能拡充（特にリスクアラート&シナリオ警告機能の実装準備）
- －本格的な営業活動・マーケティング投資（デジタル広告、Xでの情報発信強化）
- －運用体制の整備（カスタマーサポート、保守体制の確立）

・収益：初期顧客からの利用料により、例えば年間売上800万円～1,000万円程度を目指す

・資金状況：このフェーズではシステム改善やマーケティング投資により費用が約3,000万円前後かかるため、営業初期の赤字（約2,000～2,200万円の損失）が予想され、追加資金の確保が必要

#### 【3年目：成長軌道への移行とブレイクイーブンへの接近】

- ・目的：顧客獲得数とリカーリング収益の拡大。

機能のブラッシュアップと、解析精度の向上により競争優位性を確保

- ・主な費用項目：

- －顧客サポート体制の強化、運用規模拡大に伴う人件費増
- －追加機能（シナリオシミュレーション、予測精度向上）の改良投資

・収益：サービス利用顧客の増加により、年間売上を約3,500～4,000万円に拡大。

計測指標として、サブスクリプションの継続率およびアップセルが重要

- ・損益：運用効率と規模の拡大により、年間損益は僅かな黒字または横ばいに転じるシナリオ



**【4年目：拡大フェーズと収益性の向上】**

- ・目的：プレミアム機能の提供開始により、さらなる収益の多角化を推進。

市場内でのブランド認知向上とネットワーク効果を強化

- ・主な費用項目：

- －マーケティング費用の更なる拡大（Xとの連携活用、セミナーやイベント開催）
- －追加機能の研究開発への投資（市場動向および顧客行動の高度解析機能など）

・収益：顧客基盤の拡大と付加価値サービスの提供により、年間売上が約7,500～8,000万円を見込む

・利益：運用体制の整備と規模のメリットにより、コスト構造の最適化が進み、年間利益は数千万円台（例：3,000万円程度）に改善

**【5年目：事業の安定とさらなる成長展望】**

・目的：既存市場での安定した収益基盤の確立と、さらなる新市場（もしくは業種）への横展開検討

- ・主な費用項目：

- －事業拡大に伴う組織強化と国内外のマーケティング投資
- －新機能の開発および連携プラットフォームの高度化への投資

・収益：成熟した市場での拡大により、年間売上が1億2000万円前後、付加価値サービスによる収益比率もアップすることを想定

・利益：規模拡大による収益性向上と、効率的な運用体制の確立により、年間利益は5,000万円程度の黒字体質を構築

**◆【注意事項】**

・各年度とも、初期段階では積極的な投資が必要となり、設備投資や人件費、マーケティング費用が大きく膨らむ。

・市場環境や顧客の反応、競合の動向により、計画通りに売上が拡大しないリスクも存在するため、柔軟な資金調達と運用リスク管理を行うことが求められる。

・特に2年目以降は、売上拡大のスピードに合わせたシステム安定性やサポート体制の強化が鍵となる。

このように、起業から5年間は「開発・テスト期（1年目）→本格導入と顧客獲得（2年目）→成長軌道への転換・収益改善（3年目）→拡大と収益強化（4年目）→安定と新市場展開（5年目）」というステップを踏む計画が考えられます。

事業計画や資金調達の詳細なシミュレーションは、実際の市場調査やパイロット事業の結果に応じて都度見直しを行うことが重要です。