

経営デザインシート(事業が1つの企業用)

unibus 運営事務局

自社の目的・特徴・事業概要

- ・豊かなキャンパスライフを提供する
- ・バス時刻表の DX 化
- ・学生と地域の橋渡しとなり、地域活性化を目指す

経営方針

- ・学生と地域が一体となったあたらしいキャンパスをつくる

資源

ビジネスモデル

価値

資源

ビジネスモデル

価値

内部資源

- ・エンジニア
- ・デザイナー
- ・学生であること

知財
・開発
・ブランディング

外部調達資源(誰から)
・資金(投資家)

知財

資源をどのように用いて価値を生み出してきたか

誰と組んで

提供先へのアクセス法

知財の果たしてきた役割

提供してきた価値

提供先(誰に)
・学生

何を

- ・見やすい時刻表
- ・直近のバス時刻
- ・バス混雑具合の把握

提供先から得てきたもの
・明るいフィードバック
・便利という声

事業課題(弱み)

- ・資金
- ・マネタイズ
- ・起業経験がない

内部資源

- ・エンジニア
- ・デザイナー
- ・マーケター
- ・学生であること
- ・時間があること
- ・創業者の想いが強いこと
- ・営業の仕組み
- ・データ分析技術

知財
・開発
・ブランディング
・自身の原体験
・商標

外部調達資源(誰から)
・資金(投資家など)
・正確なバス時刻表
・大学/行政との提携

知財
・ビジネス戦略(起業支援)

資源をどのように用いて価値を生み出すか
学生に対してピンポイントで宣伝できる価値(店舗/企業)

- 店舗の売り上げが上がる
- 収集したデータを分析
- 分析結果から問題点を提示
- 掲載・使用料をいただく
- バス時刻表の管理をラクに(大学)
- unibus 経由で更新できる
- よく利用される時間がわかる
- 便利かつ学生の学生生活もより良くなる = 価値を提供
- 利用料金をいただく

どんな相手と組んで

- ・自分にはない能力を持つ人
- ・店舗、企業、不動産、大学、公共交通機関、行政など

提供先へのアクセス法

- ・電話、実際に足を運ぶ
- ・人伝えに紹介いただく

知財の果たす役割

他社には真似することができない独自の価値を学生に提供できる

提供する価値

提供先(どんな相手に)
・ main (学生, 店舗, 地域)
・ sub (大学, 企業, 行政)

何を

- (to 学生) 正確なバス時刻表
- (to 学生) あたらしい発見
- (to 店舗) 学生との交流
- (to 店舗) 学生客が増え、売り上げが上がる
- (to 広告主) 地域の学生に対してピンポイントで宣伝

学生の利用者数が増えることで店舗に足を運ぶ学生が増える
→ unibus に掲載すると、学生と交流でき、売り上げが上がる

提供先から得るもの

- ・ unibus への信頼
- ・掲載料金(店舗・企業)
- ・分析料金(店舗・企業)
- ・ etc...

これまでの外部環境

- +要素
・学生厚生
・コンテストでの受賞
 - 要素
・コロナでバス利用減少
- 市場状況
・学生用バス時刻表の類似サービスなし(あっても自大学のみ)

「これから」の姿への移行のための戦略

これからの外部環境

- +要素
・地域
・起業支援
・TJUP
 - 要素
・コロナの再流行
- 市場予測
・バス通学者は増加
・マネタイズしない限り類似は出てこない

移行のための課題

- ・ビジネス経験が浅い/起業経験がない
- ・マネタイズについて考える必要がある
- ・外部資源(正確なバス時刻)をどのように確保するか

必要な資源

- ・マーケター
- ・地域との繋がり
- ・店舗との繋がり
- ・正確なバス時刻表
- ・商標

知財
・ビジネス知識

解決策

- ・起業支援を活用
- ・ユーザー数を増加させる
- ・商工会から店舗を紹介していただく
- ・市役所などの信頼度が高い機関から信頼される
- ・商標権などの権利に詳しい TAMA 協会の方に相談する
- ・バス時刻表の変更手順を調査し、正確なバス時刻表をどのようにすれば手に入れられるか検討する
- ・Deeplink の使用, GCP/AWS といったクラウド技術の利用

これまで

これから