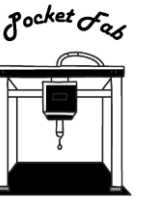


# Pocket Fab

---



3班 大久保 綱島 瀬戸



# サービス発表

DI

3Dプリンタを身近に  
手軽に利用できる

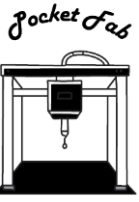
物作りに斬新さと刺激を与える新  
サービスを提案！

# サービス発表

DIYや、小物  
作りが好き  
な人

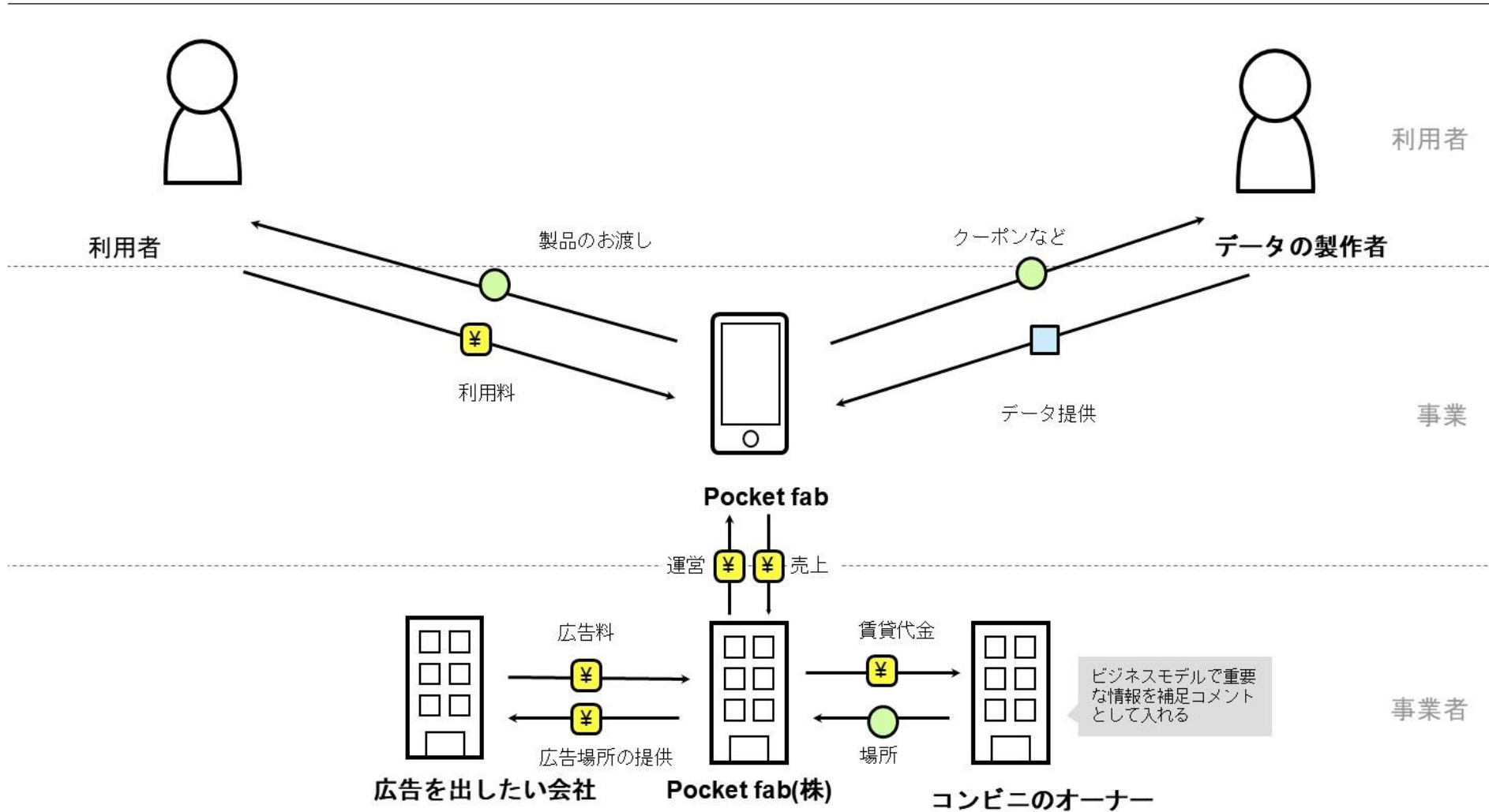


既存の製品に飽きた。  
自分のアイデアを“簡単”に  
形にしたい



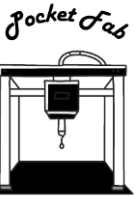
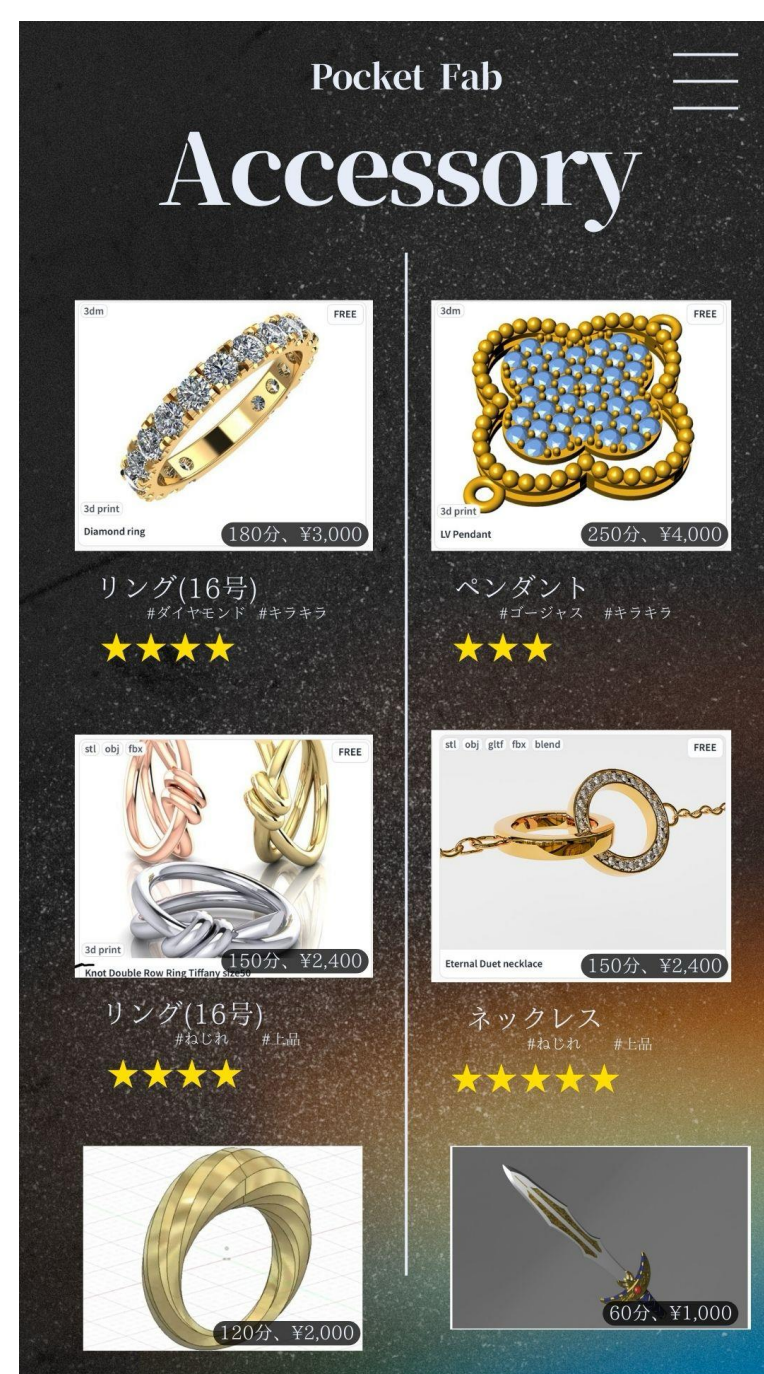
# ビジネスモデル図解

## Pocket Fab



# アプリ構想

- 自分で作ったデータの販売
- 人が作ったデータの購入
- 予想積層時間、利用料の掲載
- 実際のレビュー
- 3Dプリンター使い方講座





## 3C分析

### Competitor

- ・ 3dプリント  
代行サービス
- ・ 메이カースペース
- ・ 100均

### Customer

物作り（DIYや  
ハンドメ  
イド等）を  
して長い人

### Company

価格も安く、利便性の高い  
セルフサービス型の3D  
プリント体験が提供できる

## Strength

---

- ・ コンビニのような場所に設置され、誰でも気軽に利用が可能
- ・ 3Dプリンターを所有せずとも、低価格で利用できるサービスを提供ができる

## Opportunity

---

- ・ オリジナル商品や個性的なアイテムを求める消費者ニーズに3Dプリントサービスが提供できる。
- ・ 3Dプリンターの技術が進化することで、運用コストが下がり、さらに多くの顧客にアクセスできる。

## Weakness

---

- ・ 3Dプリント自体が未経験者には難しいため、使い方の学習やサポートが必要
- ・ 頻繁な利用により、メンテナンスや故障のリスクが増加し、運用コストが高くなる可能性がある。

## Threat

---

- ・ 他社も同様のサービスを提供し始めることで、競争が激化する可能性がある。
- ・ 3Dプリントに慣れていない消費者が多く、利用率が低くなる可能性がある。

# STP

## segment

物作り（DIYやハンドメイド等）  
をして長い人



## Target

20～30代  
趣味に時間をかける層  
既存品で物足りない人



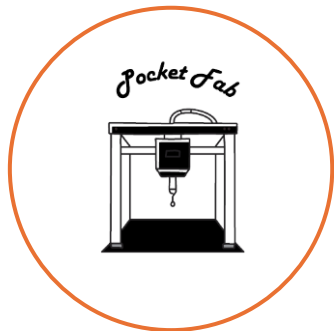
## Position

ポジショニング  
マップへ





# ポジショニング



革新的

Fablab

3Dプリント代行サービス

ハンドメイド雑貨店

価格

低

パーツ卸売店

工房付きホームセンター

高

100均

保守的

# 損益計算



一人当たり利用金額  
2000円/3h



利用者数の予測  
3人/日 × 365日



10



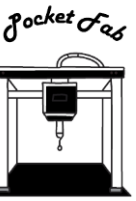
売上高予想  
21,900,000

売上高 - (フィラメント費 + 利用手数料) = 粗利  
 $21,900,000 - (360,000 + 576,000) = 20,964,000$

粗利 - (固定費 + 変動費) = 純利益  
 $20,964,000 - 2,916,440 = 18,047,560$

純利益 ÷ 売上高 = 利益率  
 $21,900,000 \div 984,000 \div 0.824$

# 最終発表までのスケジュール



- 具体的な需要予測
- 粗利の増加,コストの見直し
- 置き場所の見直し
- データ販売アプリの具体化