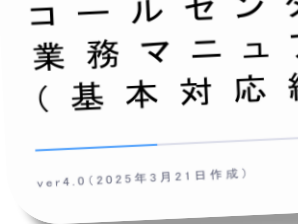
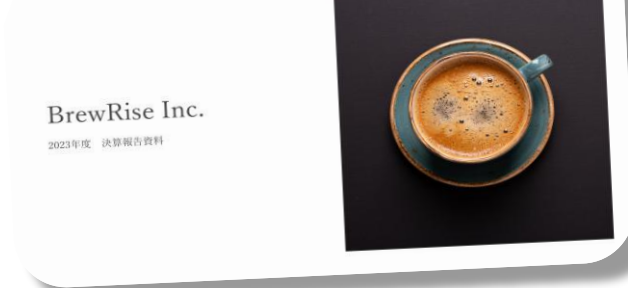


# Business Jungle 資料作成

サービス紹介資料

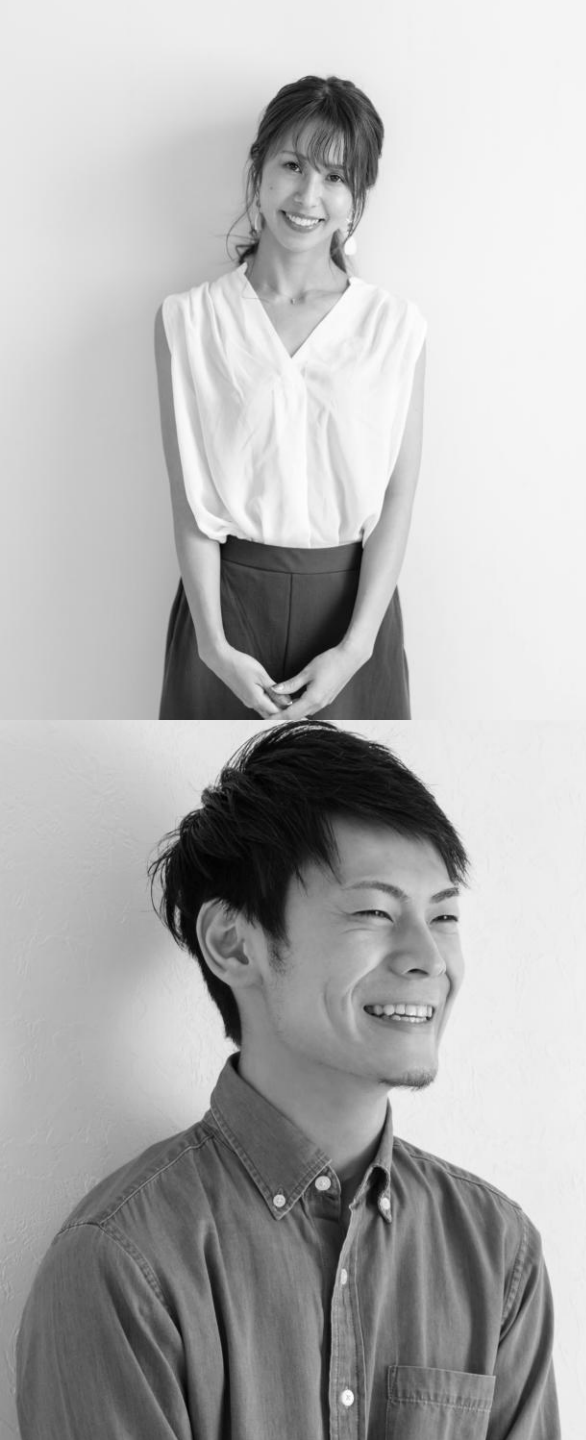


# 目次

ご覧いただきまして、  
誠にありがとうございます。

本資料では「Business Jungle 資料作成」に  
興味を持たれている方を対象として、  
サービス内容をご紹介します

01	はじめに	p2
02	サービス紹介	p3
03	3つの特徴	p4
04	大切にしている考え方	p5
05	お客さまの声	p6
06	支援体制	p7
07	料金	p8
08	ご依頼の流れ	p9
09	よくある質問	p10
10	事例紹介	p11
11	事例集	p12
12	さいごに	p24



## はじめに

この度は、「Business Jungle 資料作成」に興味を持っていただき、誠にありがとうございます。

わたしたちは、スタートアップから大企業まで、幅広いお客さまの資料作成をお手伝いしているプロ集団です。

資料はあくまでも手段であり、目的ではありません。  
しかし、手段として有効なのであれば、全力で作る必要があります。

また、外注すれば後は勝手にやってくれるというのではなく、一緒に汗をかきながら、あなたの言葉で作りあげていく必要があります。

こうした思いに共感してくださる方にとって、わたしたちは良き相棒となれるはずです。

それでは、「Business Jungle 資料作成」の中身を見ていきましょう。



# Business Jungle 資料作成

資料がダメだと、読む気にならない。聞く気にならない。  
プロの力で「勝てる資料」を作ります。





## 3つの特徴

「デザイン×ロジック」、「短納期」、「豊富な支援実績」で資料作成の成功をお約束します。

### Point 01

## デザイン×ロジック



外資戦略コンサルからデザイナーまで在籍しているため、ビジネスの文脈を理解した美しい資料を作成できます

### Point 02

## 短納期



お客さまの状況に応じて、平均1週間から1ヶ月間、お急ぎであれば最短2営業日以内で最高の資料をお届けできます

### Point 03

## 豊富な支援実績



大企業からスタートアップまで、これまで作成したスライド枚数は10,000枚を超えるため、安心してご利用いただけます

## 大切にしている考え方

資料作成の目的から逆算した資料を、一緒に汗をかきながら、あなたの言葉で作っていきましょう。



よくある間違い

資料作成自体が目的になっている

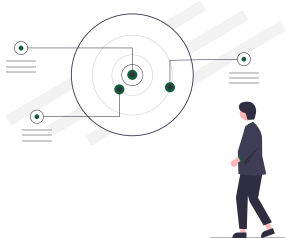
“とにかく美しい資料を作らなければ・・・”



わたしたちの考え方

目的から逆算して資料を作成する

“目的を踏まえると、どのような資料があるべき姿？”



よくある間違い

外注すれば後は勝手にやってくれる

“お任せするので、きれいな資料を作ってください”



わたしたちの考え方

一緒に汗をかいて、あなたの言葉で作る

“いや、ここはこんな思いを強調したいんです！”



## お客さまの声

スタートアップから大企業まで、嬉しいお声をいただいております。



非常に美しい資料に仕上げていただきました。  
デザインだけではなく、**ロジカルなストーリー**を  
組み上げるてくださったことに驚きました。

テック系 スタートアップ（従業員～10名）



当初依頼した資料の内容から、「良い意味」で  
大きく変わりました。**資料作成の目的**を問い続け  
ていただいた結果、素晴らしい資料ができました。

製造系 大企業（従業員～1,000名）



急なお願いで申し訳ございませんでしたが、  
**非常にスピーディー**に仕上げていただきました。  
品質も申し分なかったです。

コンサルティング系 中堅企業（従業員～80名）



**密なコミュニケーション**を取り、二人三脚で  
大満足の資料が出来上がりました。わたしたちの  
言葉で表現いただいたことに感謝です。

ヘルスケア系 スタートアップ（従業員～5名）



これまで社内で資料作成を委託したことがなく  
不安でしたが、これまでの**豊富な実績**を拝見する  
ことで、安心して利用することができました。

教育系 中堅企業（従業員～50名）



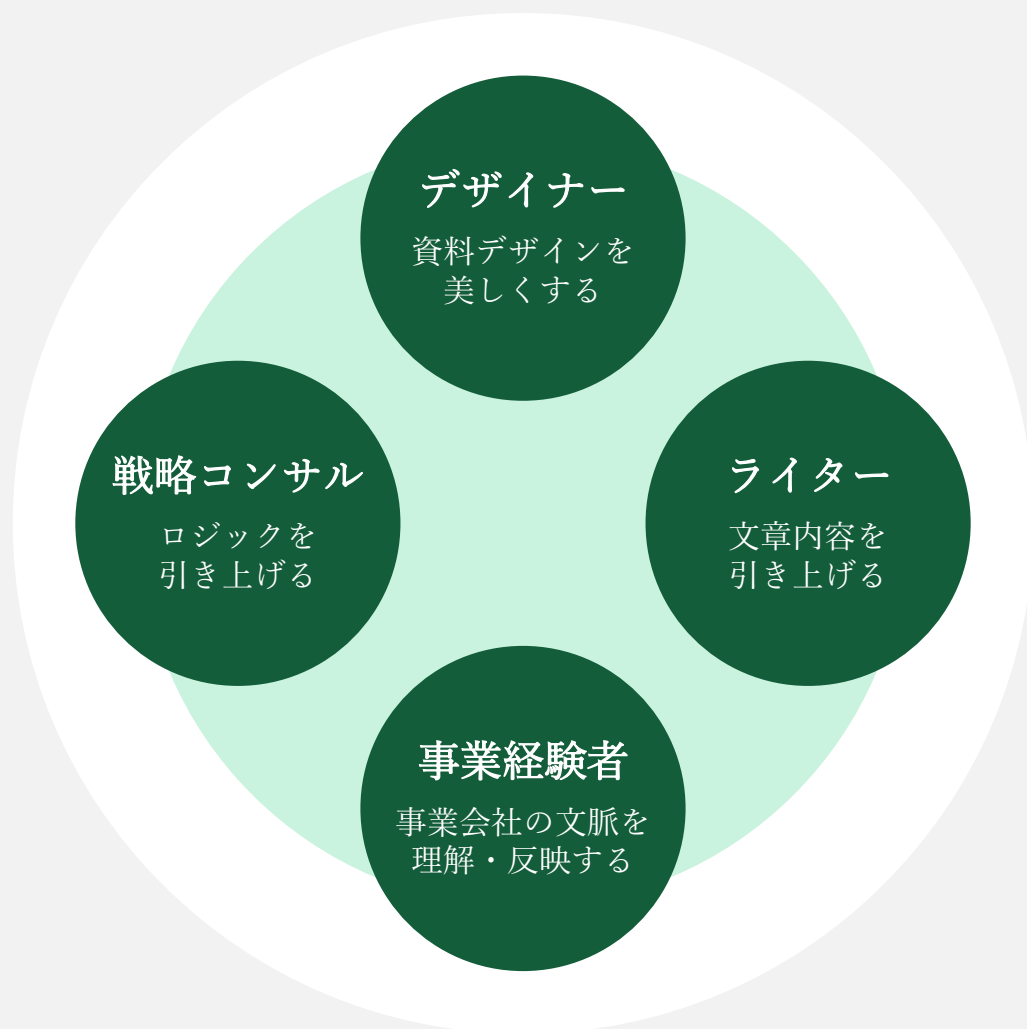
**ご担当者さまの人当たり**がよく、依頼する側・  
される側という関係ではなく、同じゴールを  
目指すパートナーとしてご一緒できました。

保険系 大企業（従業員～500名）



## 支援体制

Business Jungleはプロフェッショナルとして、充実の体制で資料品質・スピードを担保します。



Business Jungle 資料作成 責任者

松浦英宗 EISHU MATSUURA

外資系戦略コンサルティング会社（アーサー・ディ・リトル・ジャパン）などを経て現職。スタートアップや大企業に対して、資料作成や戦略策定まで幅広く支援。

資料は美しくない、読む気が起きません。

文章が稚拙だと、ワクワクしません。

事業会社の事情を理解していないと、リアルになりません。

論理性が欠如していると、納得できません。

Business Jungle 資料作成は、こうした課題を解決するために必要なプロフェッショナルを揃え、お客さまの資料作成やその先にあるビジネスの成功に貢献します。

## 料金

お客さまのご都合に合わせて、1枚3,000円からご支援可能です。

### 改善プラン

**3,000** 円/枚から

既存資料を  
ブラッシュアップしたい

### 資料化プラン

**5,000** 円/枚から

文章を  
資料として落とし込みたい

### 新規作成プラン

**7,000** 円/枚から

ゼロから資料を  
作成したい

## 補足

スライド1枚単位でのお見積もりとなりますので、その他料金（基本料金やオプション料金 など）は一切かかりません。

上記は最低単価であるため、資料作成の難易度、有料素材の使用有無などに応じて価格は変動いたします。

## ご依頼の流れ

お見積もりさせていただいた後、手戻りのない段階的な支援を開始させていただきます。

### Step 5 お支払い

資料作成お疲れさまでした！  
請求書をお送りさせていただきますので、翌月末までにお支払くださいませ。

### Step 4 資料の合意・納品

資料の「構成・文章」と「デザイン」が合意できれば、後は作り込むだけです。  
複数回のフィードバック・修正を経て、資料の最終化を目指します。

### Step 3 デザインの合意

合意した構成・文章に基づいて、数枚のスライドを作成させていただきます。  
これにより資料の「デザイン」を合意し、成果物の認識相違を防ぐことができます。

### Step 2 構成・文章の合意

最初は資料を作りこまず、文字ベースで資料骨子を作成させていただきます。  
これにより資料の「構成・文章」を合意し、成果物の認識相違を防ぐことができます。

### Step 1 お見積もり

まずはホームページよりお問い合わせいただき、費用や納期をお伝えさせていただきます。ご納得いただける場合は、ご支援を開始させていただきます。機密保持契約書（NDA）や業務委託契約書の締結も可能です。



## よくある質問

ご利用に際して、疑問点・懸念点がございましたら何でもお聞きください。

**Q** 依頼前に資料のサンプルを作成いただけますか？

**A** もちろん可能です。ホームページのお問い合わせフォームよりご連絡をいただければ、1スライドを無料で作成させていただきます。

**Q** 急ぎの納期でもご対応いただけますか？

**A** 最短2営業日以内に納品可能でございます。資料内容によって納期は大きく異なりますので、まずはお気軽にご連絡くださいませ。

**Q** ご依頼にあたって、最低発注金がありますか？

**A** 最低発注料金はございません。  
1スライドから全力でご支援させていただきます。

**Q** おおよその費用感を教えてくださいいただけますか？

**A** 資料内容に応じて費用は大きく異なるため、まずはお見積もりをご依頼くださいませ。

**Q** ページごとの料金以外に、追加費用はかかりますか？

**A** ページごとの料金以外は一切必要ありません。作成内容に応じたページ単価を、お見積もり時にお伝えさせていただきます。

**Q** お支払いはどのように行いますか？

**A** 納品完了後に請求書をお送りさせていただきますので、翌月末までに指定口座にお振込みくださいませ。

**Q** お打ち合わせは可能ですか？

**A** 原則はメールでのやり取りとなりますが、ご希望に応じてオンライン/対面でのお打ち合わせも可能でございます。

**Q** どのような資料作成に対応していますか？

**A** プレゼン資料/営業資料/サービス紹介資料/提案資料/会社紹介資料/セミナー資料/ホワイトペーパーなど、あらゆる資料を作成可能です。

# 事例紹介

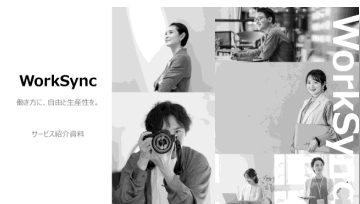
どのようなテーマの資料でもお任せください。



プレゼン資料



営業資料



サービス紹介資料



提案資料



会社紹介資料



セミナー資料



ホワイトペーパー



IR資料



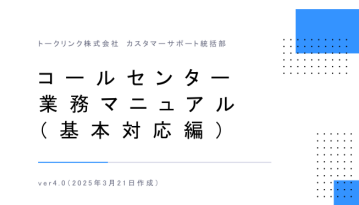
採用ピッチ資料



スタートアップピッチ資料



研修資料



マニュアル

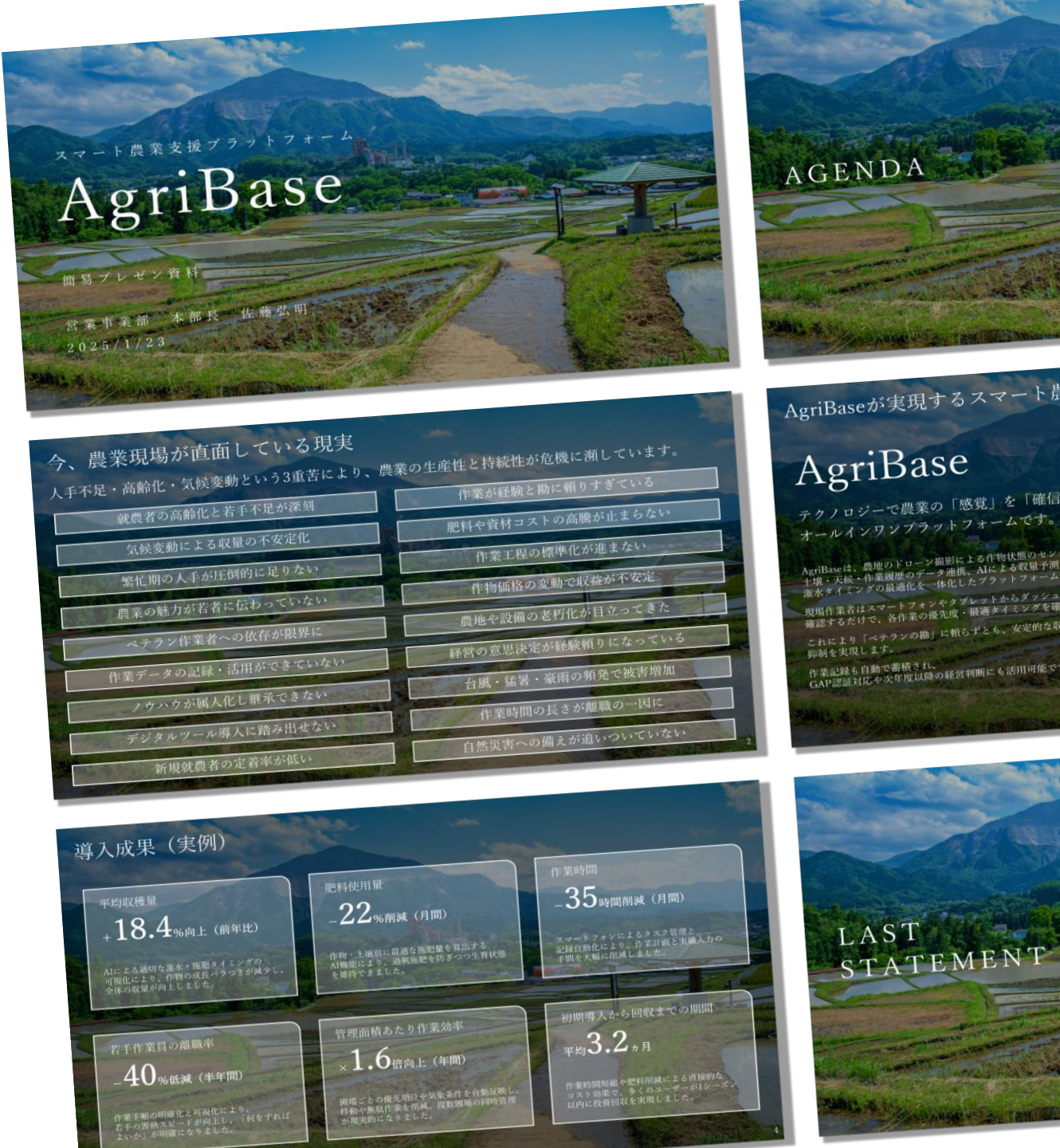


# 事例集 (1/12)

内容は変えてないのに、反応が全然違った。

作成資料	プレゼン資料
お客さま	AgriBase株式会社
課題	プレゼンの後に「難しそうですね…」や「イメージが湧かなかったです」と言われることが多数
支援内容	プレゼンにストーリー性を設け、何を・どの順番で・どのように話すべきかを整理したうえで、プレゼン資料を作成
効果	行政や金融機関に説明する際、これまで補足説明ばかりしていたものが、資料自体で十分に伝わるように進化

\* 企業名・資料内容は、機密保持契約に基づいて実際の内容から変更しております。





## 事例集 (2/12)

あのスライド、お客様からも褒められたんです。

作成資料

営業資料

お客さま

株式会社EcoFleet

課題

営業メンバーによって、営業時に話す内容にバラつきがあり、全員が同じ言葉で話す拠り所（営業資料）が不在

支援内容

「言葉にできていない思い」もヒアリングで吸い上げ、全営業社員が同じ言葉で語れる営業資料を作成

効果

大手物流会社の担当者から「この資料、社内でそのまま使わせてください」と言われ、大型案件の受注に成功

\* 企業名・資料内容は、機密保持契約に基づいて実際の内容から変更しております。



事例集 (3/12)

ちゃんと伝わる資料になった。

作成資料	サービス紹介資料
お客さま	WorkSync株式会社
課題	自分たちのサービスの良さを伝えたい 気持ちはあっても、どう構成すれば 伝わるのかという観点で自主作成が難航
支援内容	資料作成の目的や使い方から逆算して 資料内容を設計し、あるべきサービス 紹介資料として落とし込み
効果	提携候補企業や採用候補者から 「分かりやすい」と言われる資料になり、 提携・採用率が大幅に向上

\* 企業名・資料内容は、機密保持契約に基づいて実際の内容から変更しております。





事例集 (4/12)

ロジカルに突き詰めたら、提案力がまるで違う。

作成資料 | 提案資料

お客さま | KKコンサルティング株式会社

課題 | 自社で資料作成のうえ提案を行っていたものの、契約に至ることが少なく、  
資料内容の改善が急務に

支援内容 | デザイン面だけではなく、「ロジックの筋トレ」と評価いただくほどに論理性を  
突き詰め、デザイン×ロジックで資料を作成

効果 | クライアントから「この資料なら決裁を  
通しやすい」というコメントを受け、  
社内でも提案書の型として同資料を活用

\* 企業名・資料内容は、機密保持契約に基づいて実際の内容から変更しております。



ご提案の背景・貴社課題

現場での業務負荷と生産

貴社を取り巻く背景

- 昨今、ビジネス環境は急激に企業に求められる対応スピード
- これに伴い、業務プロセスのほど重要視されるようになり
- しかし、多くの企業では過去そのまま温存されており、現ケースが少なくありません。
- 結果として、「誰が何を」が部門ごとに重複している最適が実現されていない
- 加えて、急な人員異動や失われるリスクも顕在化し業務基盤の整備が急務

ご提案：業務プロセスの見える化と標準化による全社最適

現状調査・改善案設計・定着支援の3つの論点に沿って、一貫して支援させていただきます。

解決すべき問い	大論点	中論点	小論点
どうすれば貴社課題は解決できるか	1 現状調査 業務の現状を正確に把握できているか	業務の現状を正確に把握できているか 属人化や他部署の横断的課題を抽出できているか	現場にアタリや業務範囲により、自家業務の実態を把握できているか マニュアル等の形式知と実運用の差異を把握できているか 情報やツールの使用実態を把握し、全体最適として把握できているか
	2 改善案設計 改善案は現場で実行可能な設計か	業務プロセスの再設計が全社最適の観点でできているか 関係者間の合意形成と実行性の確保がなされているか	業務実態の統合や役割の再定義を行えているか 手戻り、確認、二重入力といった非付加価値作業を特定できているか プロセスマップやフローチャートを用いて課題構造を視覚的に可視化できているか 業務標準の統合や役割の再定義を行えているか 意思決定基準・作業手順を明文化し、属人性を排除できているか テンプレートやガイドラインにより業務標準化を促しているか 各部署の立場を踏まえたうえで、改善案を整理できているか ワークショップやプロトタイプを通じて納得感を得られているか 現場に実用可能な形で進捗を把握し、進捗を可視化できているか 新業務に対応したマニュアルやチェックリストを整備できているか
	3 定着化 改善案は現場に定着しているか	必要支援 ドキュメントと教育体制が整っているか 定着状況を測定・管理し、改善サイクルを構築できているか	想定Q&Aや対応フローを事前に整理し、混乱を最小化できているか KPIと定期的レビューを通じて、実行状況を可視化できているか 現場からのフィードバックを反映した運用改善が行えているか 改善活動がプロジェクト終了後も継続可能な仕組みになっているか

私たちの強み

私たちはこれまで、成果直結型・一気通貫・行動変容を通して、クライアント企業に貢献してきました。

私たちの強み

成果直結型・一気通貫・行動変容

- KKコンサルティングの強みは、定量成果を出す「成果直結型」の改善、提案から現場実装まで絶対「一気通貫」の支援体制、そして組織の在り方そのものに踏み込む「行動変容」にあります。
- ツール導入や業務フロー整備だけでなく、業務文化や人の動きも含めた全体最適を実現することが、我々の最大の特長です。

成果直結型

累計300社以上の支援実績をもとに、業務改善において平均20%の作業時間削減・エラー率50%削減を達成

3つの強み

一気通貫

業務の現状把握、改善設計、導入支援、定着化までをワンストップで対応し、運用定着までハンズオンで伴走

ツール導入や業務フロー整備だけでなく、業務文化や人の動きも含めた全体最適を実現することが、我々の最大の特長です。

タスク・スケジュール

現状調査・改善案設計・定着化をそれぞれ1ヶ月間で行い、合計3ヶ月間のご支援をさせていただきます。

タスク	2025年1月	2025年2月	2025年3月
1 現状調査	●		
2 改善案設計		●	
3 定着化			●

お見積り

3ヶ月間のご支援にて、合計300万円でお引き受けさせていただきます。

費用合計

300万円  
(税抜/3ヶ月間)

1 現状調査フェーズ  
100万円  
(税抜/1ヶ月間)

主なご支援  
✓ 現状業務の棚卸・ヒアリング  
✓ プロセスマップ作成

2 改善案設計フェーズ  
120万円  
(税抜/1ヶ月間)

主なご支援  
✓ 改善案の提示・合意形成  
✓ 新業務プロセス案作成

3 定着化フェーズ  
80万円  
(税抜/1ヶ月間)

主なご支援  
✓ マニュアル作成  
✓ 運用定着支援



事例集 (5/12)

資料を見せるのが、ちょっと楽しみになった。

作成資料	会社紹介資料
お客さま	LuminoTech株式会社
課題	外部パートナーや投資家、行政機関など、期待値の高い相手と協議する機会が増え、それに伴い資料作成のニーズが発生
支援内容	多岐にわたる事業を展開していることを踏まえつつ、どのような相手・場面でもスムーズに話せる会社紹介資料を作成
効果	資料が「名刺以上、提案未満」として会話のきっかけになりつつ、実際の会話でも具体的な話から始められるように

\* 企業名・資料内容は、機密保持契約に基づいて実際の内容から変更しております。



## LuminoTech株式会社

未来に光を灯すテクノロジー

会社紹介資料

### BUSINESS 事業内容

「光」と「AI」の融合で、スマートライフを実現します

照明はもはや“光源”ではなく、“情報のハブ”として社会インフラの一部に。私たちは、光の新たな可能性を形にしています。



#### LuminoAir

- AIによる最適照明制御システム
- 時間帯・天候・作業内容に応じて自動調整



#### LuminoLink

- センサー・家電・防犯システムと連携するIoTプラットフォーム
- スマートホームの中核に



#### LuminoBiz

- 店舗・オフィス向けの空間演出照明＋来客分析ツール
- 売上データと連携しマーケティングに活用

### STRENGTH LuminoTechの3つの強み

「空間設計」「体験価値」「経営効果」まで見据えた照明ソリューションを提供しています

1 照度最適化精度  
誤差±**3.2%**

技術力  
国内トップクラスのAI照明制御技術  
(独自アルゴリズム)

2 連携デバイス数  
**38**種類

柔軟性  
IoT製品・スマート家電との  
シームレスな連携を実現

3 顧客満足  
**96.1%**

顧客対応  
導入前後のヒアリング・保守まで  
一貫対応

### COMPANY 会社概要

会社名	LuminoTech株式会社
設立	2018年5月
所在地	東京都渋谷区桜丘町26-1 セルリアンタワー
代表者	代表取締役CEO 佐々木 遼
従業員数	85名 (2025年4月現在)
資本金	3億2,000万円
主要株主	XTech Ventures、ABCキャピタル、創業メンバー ほか
事業内容	AI搭載型照明システムの開発・販売／IoTデバイス連携ソリューションの提供

### ACHIEVEMENTS 導入実績と主な取引先

未来設計ラボ	ミチビキ・ラボ
カグヤテクノロジー	夢紡
こころね	クロガネファクトリー
緑コネク	ことばクリエイティブ
トキワホールディングス	ツナグワークス
智光ソリューションズ	映イノサイト
アオソラリンクス	ハナサクパートナーズ
和心デザイン	日ノ本コンパス
シンカ研究所	みちるべ
まほろばエンジニアリング	彩陽プロジェクト

### MISSION/VISION/VALUE ミッション・ビジョン・バリュー

#### MISSION

世界中の人々に「やさしさ」と「安心」届ける光をつくる。

#### VISION

照明を、空間の“頭脳”へ。  
AIが支えるスマート空間のインフラ

#### VALUE

変化を恐れず、一歩先へ踏み出せる  
信頼は、真摯な姿勢から生まれる

# 事例集 (6/12)

セミナーでの伝わり方が、ガラッと変わった。

作成資料	セミナー資料
お客さま	まなびの森株式会社
課題	参加した受講者の反応が 「なんとなく納得はしてくれる」という、 講師としては手応えが薄い状況
支援内容	「聞き手がどう感じるか」という視点を 常に意識して、受け手の理解をゴール としたセミナー資料を作成
効果	セミナー進行がスムーズになったことに加え、 受講者もセミナー内容を他人事ではなく 自分事化して持ち帰るように

\* 企業名・資料内容は、機密保持契約に基づいて実際の内容から変更しております。

## Exploratory Learning

テーマ 探求学習



# 10 minutes セミナー

本日は、なぜ**探究学習**が求められているのか  
( **なぜ従来型の学習方法が限界なのか** ) について、  
現場の課題と解決策をご紹介します

まなびの森が提案する「探究学習」の仕組み化  
現場の負担を減らしながら、質の高い探究学習を“仕組み”として導入できます



カリキュラムの提供  
年間20回で完結する探究プログラムを提供。  
現場で実践しているため、授業との



教員向けオンライン研修  
探究指導のスキルを体系的に学べる研修動画。  
教材とセットで活用することで、指導経験の浅い  
教員でも安心して導入可能です。

AI・グローバル化の進展により、  
従来の「正解を覚える」教育では立ち行かなくなっています

AIの進展	グローバル化の進展
作業はAIが代替	国境の崩壊
正解はAIに聞け	日本から世界へ
問題設定が重要に	全世界が一つの市場
情報処理の義務化	英語の必須化



2015年の創業当初はわずか1校の導入にとどまっていたが  
2024年現在では全国162校で活用されています。



2024年 導入校数  
**162校**  
突破！

顧客満足度  
**93%**  
超え

年	導入校数
2015年	1
2016年	2
2017年	5
2018年	10
2019年	20
2020年	40
2021年	80
2022年	162



## 事例集 (7/12)

リード獲得の起点になる資料ができました。

作成資料

ホワイトペーパー

お客さま

BizLinkソリューションズ株式会社

課題

問い合わせフォームへの誘導だけでは顧客  
接点構築までに壁があったため、ホワイト  
ペーパーによる導線構築が必要に

支援内容

構成の考え方からテンプレート化や  
文章作成、デザイン化まで、ホワイト  
ペーパー作成を一貫して支援

効果

フォームから月に数件、定常的にリード  
が入ってくるようになり、かつ自社で試験  
導入した資料と比べて3倍の成果を獲得

\* 企業名・資料内容は、機密保持契約に基づいて実際の内容から変更しております。



## 事例集 (8/12)

半信半疑だったけど、プロに頼んで正解でした。

作成資料

IR資料

お客さま

BrewRise株式会社

課題

自分たちでIR資料の作成を試みたものの、事業内容や想いを美しい資料として落とし込むことに苦戦

支援内容

ヒアリングシートをもとに作成すべき資料内容を具体化のうえ、同社の雰囲気に合わせてデザインを採用して資料化

効果

投資家向けの資金調達の成功に加え、副産物として、自分たちの強みや想いを社内で共通言語化することにも成功

\* 企業名・資料内容は、機密保持契約に基づいて実際の内容から変更しております。

BrewRise Inc.

2023年度 決算報告資料



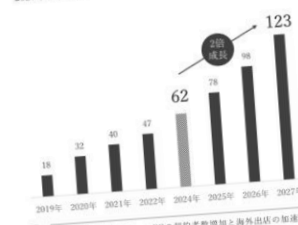
目次

- 1. エグゼクティブサマリー・・・p2
- 2. ハイライト・・・p3
- 3. 全社・セグメント別の業績（実績）・・・p4
- 4. 事業計画・・・p5
- 5. 市場環境・・・p6
- 6. 中長期ビジョン・・・p7

事業計画

売上（単位：億円）

2022年までで、現状の62億円から123億円に成長させる計画。



営業利益（単位：億円）

2022年までで、現状の11億円から24億円に成長させる計画。



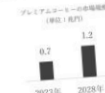
ハイライト



市場環境

01 プレミアムコーヒー市場の成長性

世界的に「体験志向」と「品質重視」の消費傾向が強まり、スペシャルティコーヒー市場は2023年までに1.2兆円規模へと拡大が見込まれています。日本国内でもコーヒーの嗜好品化が進み、1杯あたり単価の上昇とサブスクリプション型モデルの浸透により、市場は急成長を遂げています。



02 消費者ニーズの変化とバリュー

20～40代を中心に、「味」「香り」「物語」など感情的な価値を重視する層が増加しています。AIによる味覚分析やアプリによるレコメンデーションといったパーソナライズ機能が競争力の源泉となり、BrewRiseのサブスクリプションモデルの浸透により、消費者と投資家の信頼を強化しています。

03 競合環境と差別化ポイント

国内市場では大手チェーンが価格競争を主導する一方、プレミアム領域では明確なポジショニングが可能な「中級価格帯×体験志向」ブランドが急成長しています。当社は、独自の焙煎技術、ストーリー性ある調製、アプリ連動型サービスという強みで差別化を図り、価格以外の価値提供で優位性を確保しています。

04 サステナビリティとESG

環境配慮やトレーサビリティを求め、焙煎工程や包装素材、声が高まり、企業価値の重要な要素となっています。BrewRiseは、環境負荷を20%削減した焙煎技術や再生パッケージの導入、フェアトレードパッケージの導入、消費者と投資家の信頼を強化しています。



## 事例集 (9/12)

伝えたいこと、やっと言葉にできました。

作成資料

採用ピッチ資料

お客さま

アウレリア株式会社

課題

採用活動の強化に向けて、自分たちの言葉で、自分たちの世界観を届けられる資料を作成するニーズが発生

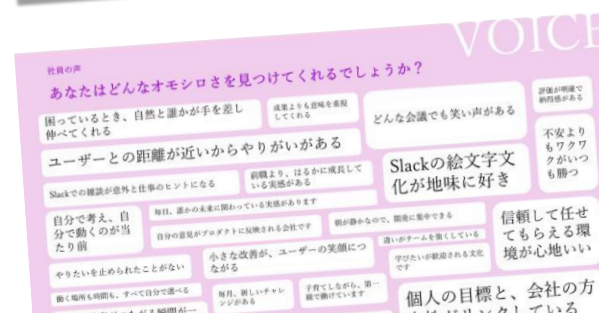
支援内容

会議室で3日間の集中協議を行うことで、極めて高い品質を担保しつつ、スピードも重視して採用ピッチ資料を作成

効果

候補者の反応が変わり、「まさに自分が大事にしている価値観です」といった言葉を得られ、採用効率も大幅に向上

\* 企業名・資料内容は、機密保持契約に基づいて実際の内容から変更しております。





## 事例集 (10/12)

ピッチでも、投資家の反応が変わった。

作成資料 | スタートアップピッチ資料

お客さま | Wellbeing Lab株式会社

課題 | 資料を作りながら、これは投資家に響くのかと何度も手が止まり、「熱量だけで押し切る資料」が完成

支援内容 | 投資家が重視する視点で資料を作成し、単なる美しい資料ではなく、「投資家に刺さる資料」が完成

効果 | これまでのように、プレゼンの途中で質問が投げられることがなくなり、資金調達も無事に完了

\* 企業名・資料内容は、機密保持契約に基づいて実際の内容から変更しております。

Wellbeing Lab株式会社

未来の健康を、  
もっとパーソナルに。



解決策

Wellbeing Lab (現在開発中)

ユーザーの生活習慣・食生活・遺伝情報・血液検査結果などを基に、AIがパーソナライズされたサプリメントプランをLINEを通じて自動提案



サービスの市場規模

個別最適化ニーズの高まりと共に、世界市場は急成長。市場性は十分魅力的な水準。

SOM  
150億円  
初期ターゲット市場  
(都市部20〜40代男女)

SAM  
3,500億円  
国内パーソナライズド  
サプリメント市場

パーソナライズ栄養分野は世界中で注目されており、年平均成長率20%以上。Z世代・ミレニアル世代の健康志向と自分専用志向が成長ドライバー。

個別最適化の精度

科学的根拠の強さ

個別最適化の精度 高

科学的根拠の強さ 高

科学的根拠の強さ 低

科学的根拠の強さ 低

科学的根拠の強さ 低

科学的根拠の強さ 低

科学的根拠の強さ 低

科学的根拠の強さ 低

科学的根拠の強さ 低

科学的根拠の強さ 低

科学的根拠の強さ 低

科学的根拠の強さ 低

科学的根拠の強さ 低

科学的根拠の強さ 低

科学的根拠の強さ 低

科学的根拠の強さ 低

科学的根拠の強さ 低

実績

正式ローンチ前の実証実験で、有効性・顧客ニーズを検証済み

2023年10月〜12月にかけて、都内在住の男女モニター120名を対象に、プロダクトの実証実験を実施。定性・定量でポジティブな反応を確認し、製品のニーズ・UX・継続以降の有効性を立証。

3ヶ月間は継続する

UIは満足である

自分専用感がある

効果の実感がある

1ヶ月後も再注文する

# 事例集 (11/12)

研修資料が違うだけで、ここまで効果が変わる。

作成資料	研修資料
お客さま	株式会社エス
課題	外部研修を受けても効果がなかったため、 自社にマッチしたオーダーメイドの 研修資料を作成する必要あり
支援内容	現場の立場になったうえで内容検討し、 「うちのメンバーにちゃんと刺さるな」 と言われる研修資料をゼロから作成
効果	社員が研修内容を深く理解できるようになり、 社内やクライアントとの会議において 資料上の言葉が引用される理想的な状態に

\* 企業名・資料内容は、機密保持契約に基づいて実際の内容から変更しております。



## 事例集 (12/12)

あの頃の現場には戻れないですね。

作成資料	マニュアル
お客さま	トークリンク株式会社
課題	コールセンターで使用している マニュアルが形骸化しており、 我流で業務が遂行されている状況に
支援内容	現場の声を聞きながら あるべきマニュアルを設計し、 「使われる資料」を作成
効果	オペレーターの対応品質の平準化や、 教育工数の削減などを実感いただき、 顧客満足度も大きく向上

\* 企業名・資料内容は、機密保持契約に基づいて実際の内容から変更しております。





## さいごに

ここまでお読みいただき、誠にありがとうございました。

「Business Jungle 資料作成」についてご理解いただけたでしょうか？

世の中には、さまざまな資料作成サービスがございます。

それらをご利用いただいても、「美しいだけの資料」は完成するでしょう。

しかしながら、資料が美しいことは当たり前。

そのうえで、お客さまのビジネスを理解し、資料作成の目的から逆算した「あるべき資料」を設計する必要があるはずです。

わたしたちは、こうした思いを持って資料作成に取り組んでいます。

プロフェッショナルとして、あなたの力になることをお約束します。

まずはお見積もりから、お気軽にご連絡くださいませ。

ご一緒できることを心から楽しみにしております。



頑張っている人が報われる、昨日より少しだけ幸せな世界へ

