



ビジネスの“新しい価値”を開拓する「企画の種」<sup>ヒント</sup>

# 企画の100本メニュー

ショッピング・エンターテインメント企画

企画の100本メニュー

069

1

提起する  
問題・課題

## リアルの冒険や未知の体験を ビジネスにできないか？

夢を売る「冒険ショップ」。楽しさを売る「体験ショップ」。

# 冒険・体験を売る 「アクション・ショップ」

「リアルの冒険」「未知の体験」を売る新しいビジネス企画

バーチャルな世界がどんどん広がりますが、人間はリアルの楽しみを忘れることはできません。

働き方改革で休日が増えて、ネット時代の新しい遊びへの要望が高まります。そこで、「リアルの冒険」「未知の体験」を

開拓して売るビジネスを企画しました。「アクション・ショップ」は、オンラインとリアルで、

「リアルの冒険」「未知の体験」の夢を売るショップです。対象は若者にとどまらず、休日を楽しく充実させる

健康ニーズの高い中高年も取り込みます。リアルの“遊び”の開拓はバーチャル時代の重要なビジネスになります。



商品に”心の価値“を加えて、ビジネスの”新しい価値“を開拓する

本企画のメニューは、激変する社会に対応するために、商品やサービスの“新しい価値”を開拓する企画です。

商品の“新しい価値”とは、商品の「モノの価値」に対する”心の価値“の開拓です。

”心の価値“とは「商品を使う喜びや幸福感」であり、それはお客様が永遠に求め続けるものです。

貴社の課題解決ソリューションとしてのオリジナルの企画をご提案させていただきますので、お気軽にお問合せ、ご相談ください。

# リアルな冒険や未知の体験を ビジネスにできないか?

夢を売る「冒険ショップ」。楽しさを売る「体験ショップ」。  
**冒険・体験を売る  
「アクション・ショップ」**  
「リアルな冒険」「未知の体験」を売る新しいビジネス企画

## 2

### 新しい価値 の開拓

例えばアニメや映画のヒット作の舞台となったエリアに大勢の人が訪れるバーチャルな世界が進むと「仮想空間から現実空間へ」という行動の流れが起こります。「アクション・ショップ」は、その「リアルな冒険」「未知の体験」を開発して売る新しいビジネスです。本企画が開発する「リアルな冒険」や「未知の体験」は、「ドラマ・コンテンツ」のストーリーに沿って行動する方式です。「山の冒険」「海の冒険」「川の冒険」などの楽しいドラマを観て、ストーリーに沿って行動すると、「遊びのプロ」が練り上げたワクワクする冒険を体験できるシステムです。また自分流のアレンジを発表して“MYツアー大賞”の開催で盛り上げます。「未知の体験」は“都会の体験”をストーリーにします。「六本木乃木坂体験」「原宿夢体験」「下北沢夢の居酒屋」など、都会のドラマを楽しんで頂きながら、ドラマの主人公と同じ体験をするシステムです。

## 3

### 3分ドラマ コンテンツ の活用

「自分が主人公のドラマ」が、お客様には一番面白いと思います。例えば「原宿夢体験」では、そのお店に入るか否かをお客様に決めてもらい、入らなければストーリーが変わっていくシステムです。ドラマの中に「5つの行動の岐路」をつくり、お客様がストーリーを組み立てる方式です。「自分が辿りつくエンディングはどうなるのか?」「それはハッピーなのか、それとも…?」という緊張感が楽しめます。スポンサーもお客様に選んで頂きます。飲料メーカーやハンバーグ屋さんなどのCMがドラマの中に入り、最後に素敵なお褒めが貰えます。

## 4

### 企画の目的 と効果性

企画の目的はオンライン時代の“新しい遊び”を開発して、古いビジネスからの脱出のきっかけをつくることです。冒険・体験を売る「アクション・ショップ」は、「リアルな冒険」「未知の体験」の「ドラマ・コンテンツ」を有料配信するショップです。バーチャルからリアルへ。人間の知恵や情熱や忍耐力や感性を磨いていただき、お客様の若々しい人生に貢献するビジネスです。

