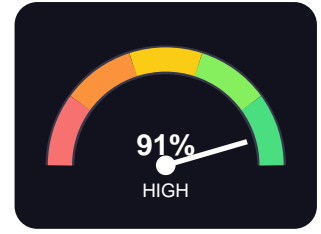




Market Verdict - 実現可能性分析

分析日期: 2026-06-08 21:35:50 UTC

実現可能性スコア 91% 高



月次収益内訳:



月次コスト内訳:



MARKET VERDICT — 実現可能性分析

アイデア: Yoga studio

場所: 大阪市, 大阪府

モード: ハイブリッド

入力データ

予算: ¥7,000,000

平均客単価: ¥2,500

1日あたり顧客数: 25

粗利率: 70%

月次賃料: ¥350,000

月次人件費: ¥320,000

月次その他費用: ¥70,000

実現可能性スコア: 91 / 100 (高)

月次収益: ¥1,312,500 - ¥2,250,000

月次利益: ¥178,750 - ¥835,000

損益分岐点: 9 - 40ヶ月

市場シグナル

場所: Osaka, Osaka Prefecture, Japan

競合: 2 (スコア 90/100) 以内 3000メートル

概要

高い事業可能性。競合他社数=2社。GDP/人 ~¥5202000。利益~¥178750~¥835000/月。損益分岐点~9-40か月 (假定が成

リスク要因

- 賤料が基準売上と比べ高い（18.7%）。
- ハイブリッド運営は複雑さを加えます；プロセスと人材が現実的か確認してください。

実行計画

1. 絞り込んだターゲット顧客と明確な差別化戦略を定義する。
 2. 10～20人の顧客との対話で仮定を検証する：価格、想定数量、粗利率。
 3. 需要テストを実施：ポップアップ、マーケットブース、または先行販売キャンペーンで実際の支払い意欲を証する。
 4. 候補地リストを作成し賃料対収益比率を計算する；賃料は基準収益の10%以下を目標とする。
 5. 1～2マイル半径内の競合密度を測定し、既存の選択肢がカバーしていないニッチを選ぶ。
 6. MVPを立ち上げる：繰り返し需要をテストする最小の提供物を出し、その後測定結果に基づいて毎週改善する。
-

ヒューリスティックスコア + 公開データシグナル。財務アドバイスではありません。

Verify at <https://jp.marketverdict.app/verify/019ea929-c89b-711e-81c3-99f755e43dde>