

第6回知恵-1 グランプリ申請書

チャレンジ部門



申請者の概要 ※1～8までの項目については必ず2ページ以内にまとめてください

1	(フリガナ) 会社名	キョウショウリサイクルショップユウゲンガイシャ 京商リサイクルショップ有限会社																	
2	(フリガナ) 代表者の 役職・氏名	キョウショウ ハナコ 京商 花子																	
3	創業時期・ 法人設立	1970 年 1 月	資本金	200 万円															
4	業種	リサイクルショップ	従業員数	6 名															
5	住所	(〒600-8565) 京都市下京区四条通室町東入																	
6	フリガナ 担当者	キョウショウ ハナコ 京商 花子	TEL : 075 - 341 - 9781																
			FAX : 075 - 341 - 9796																
7	E-mail (必須)	bmpj@kyo.or.jp	URL :	http://www.kyo.or.jp/kyoto/															
8	貴社の 主な事業 内容 (会社全体)	(現在の主な製品・商品・サービス、顧客、販売・生産・提供方法等の事業内容をご記入ください) 弊社は、大型リサイクルショップとの差別化を図るために、消費者からアクセサリとガパン、財布を中心に買取り、そして再販売するファッションアイテムに限定したリサイクルショップです。顧客は、20～30代の女性がほとんどを占めています。 商品在庫は約3,500点を保有しており、店頭のほか保管倉庫を借りて、季節に応じて定期的に商品陳列を変えています。 市内に2店舗を構えています。社員は、正社員3名、パート社員3名。ファッションアイテム鑑定士という社内資格を設けており、正社員全員が取得しています。その正社員で店舗運営及び買取り業務を行っています。 また、平成30年からネット販売を開始し、年々売上が上がっています。ネット販売が好調な要因としては、HP上の方が豊富な商品アイテムが見つけやすいこと、実店舗がある安心感、ファッションアイテム鑑定士による商品への信頼性の高さで、これまで商圏外だった広域なお客様からご購入頂いていると分析しています。 <table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th>令和3年</th> <th>令和4年</th> <th>令和5年</th> <th>令和6年 第三四半期分</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>洛北店</td> <td>3,500 万円</td> <td>3,300 万円</td> <td>3,600 万円</td> <td>2,800 万円</td> </tr> <tr> <td>洛南店</td> <td>3,000 万円</td> <td>2,950 万円</td> <td>3,200 万円</td> <td>2,500 万円</td> </tr> </tbody> </table>				令和3年	令和4年	令和5年	令和6年 第三四半期分	洛北店	3,500 万円	3,300 万円	3,600 万円	2,800 万円	洛南店	3,000 万円	2,950 万円	3,200 万円	2,500 万円
	令和3年	令和4年	令和5年	令和6年 第三四半期分															
洛北店	3,500 万円	3,300 万円	3,600 万円	2,800 万円															
洛南店	3,000 万円	2,950 万円	3,200 万円	2,500 万円															

		ネット販売	200 万円	400 万円	900 万円	760 万円
		定額レンタル	－	－	50 万円	140 万円
		合計	6,700 万円	6,650 万円	7,750 万円	6,200 万円

申請事業プランの内容

※様式は適宜拡張してください。9～14 までの項目について最大 6 ページ以内にまとめてください。

9	事業プラン名	〔事業内容の概要が分かるタイトルをご記入ください※30 文字以内〕 定額制ファッションアイテムのレンタルサービス事業																					
10	事業プランの概要	1. 事業プランの要旨 〔新しい事業の要旨をご記入ください。「何を」、「誰に」、「どのように」 提供する、など簡潔に〕 アクセサリー・カバンのファッションアイテムを毎月定額料金でレンタルする事業を本格的に展開します。想定顧客は 20～30 代の女性。インターネットでレンタル受付を行い、商品を送付してお客様に届けます。 2. 本事業プランの背景 〔貴社が本事業プランのチャンスと捉える外部環境（業界や市場の動向、本事業が必要とされる社会的背景）、貴社が置かれている状況など〕 ■外部環境・顧客のニーズ ・女性の平均給与は、勤務年数 1～4 年目で 224 万円、5～9 年目で 263 万円、10～14 年目で 283 万円（〇〇庁・民間給与実態統計調査結果・R 2 年時点）。10 年前と比べほぼ横ばいもしくは微減の状況。 ・20・30 代女性がファッションにかかる毎月のお金は 5000 円～1 万円未満が大半。また、所得の向上に伴い、20 代よりも 30 代の方が購買金額は高い（京商空想リサーチ調べ）。 20・30代女性における毎月のファッション代 <table border="1"> <caption>20・30代女性における毎月のファッション代</caption> <thead> <tr> <th>世代</th> <th>1000円未満</th> <th>1000～3000円未満</th> <th>5000～1万円未満</th> <th>1万～2万円未満</th> <th>2万～3万円未満</th> <th>3万円以上</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>20代</td> <td>2%</td> <td>14%</td> <td>60%</td> <td>20%</td> <td>2%</td> <td>2%</td> </tr> <tr> <td>30代</td> <td>2%</td> <td>10%</td> <td>40%</td> <td>34%</td> <td>12%</td> <td>2%</td> </tr> </tbody> </table> ・弊社のお客様(約 15%)には、当社で販売したリサイクル品を 2・3 カ月後に下取りで別商品を購入する方がいらっしゃいます。そのお客様に買取り・販売を繰り返す理由を聞いたところ、「同じアクセサリーを付けたくない」「服の販売を行っているため、接客時の身なりを注意しなければならない」「友達の結婚式やパーティに毎回同じようなものを付けるとみっともない」とおっしゃっています。 ■弊社の現状（内部環境） ・商品在庫が 3500 点と豊富です。その反面、在庫がたまっているため、資金繰りに余裕はありません。経営課題は、在庫の有効活用となっています。 ・現在、安めのアクセサリーの定額レンタルサービスを平成 30 年から実施しています。商	世代	1000円未満	1000～3000円未満	5000～1万円未満	1万～2万円未満	2万～3万円未満	3万円以上	20代	2%	14%	60%	20%	2%	2%	30代	2%	10%	40%	34%	12%	2%
世代	1000円未満	1000～3000円未満	5000～1万円未満	1万～2万円未満	2万～3万円未満	3万円以上																	
20代	2%	14%	60%	20%	2%	2%																	
30代	2%	10%	40%	34%	12%	2%																	

	品の毀損や紛失トラブルは起きていません。その結果を踏まえてプランの多様化を図ろうとしているところです。また既存の在庫を活用しているため、新たなコストはほとんどかからず利益率の高い事業となっています。 3. 提供する商品・サービス内容とその競争優位性 〔商品やサービスの名称・内容・価格・特徴、競合品や既存品との差別化ポイント、顧客が貴社の商品やサービスを選びたくなる点について具体的に〕 サービス内容は4種類。現在、テスト的にプラン1のみを実施しています。なお、プラン2以降は令和8年1月から開始します。 プラン1：アクセサリーの定額レンタルサービス Aタイプ 料 金：月額1,980円 特 徴：レンタル1回あたり、最多で3アイテムまで。中古販売価格で計20,000円相当（参考：買取額7,000円程度／新品小売価格28,000円程度）がレンタルできる。 プラン2：アクセサリーの定額レンタルサービス Bタイプ 料 金：月額2,980円 特 徴：レンタル1回あたり、最多で3アイテムまで。中古販売価格で計30,000円相当（参考：買取額10,000円程度／新品小売価格42,000円程度）がレンタルできる。 プラン3：ブランドかばんの定額レンタルサービス Cタイプ 料 金：月額9,800円（プラン加入時のみ 保証料3万円） 特 徴：レンタル1回あたり、最多で3アイテムまで。中古販売価格で計150,000円相当（参考：買取額50,000円程度／新品小売価格210,000円程度）がレンタルできる。 ※アクセサリーレンタルと組み合わせた場合、アクセサリー料金を半額 プラン4：ブランドかばんの定額レンタルサービス Dタイプ 料 金：月額14,800円（プラン加入時のみ 保証料5万円） 特 徴：レンタル1回あたり、最多で3アイテムまで。中古販売価格で計300,000円相当（参考：買取額100,000円程度／新品小売価格450,000円程度）がレンタルできる。 ※アクセサリーレンタルと組み合わせた場合、アクセサリー料金を半額 プラン1～4までの共通事項 月額料金を払い続ける限り返却期限はなし。月に4回までレンタルし直すことができる。往復送料無料。 その他サービス
--	--

		お客様がレンタルされた商品が気に入り購入希望された場合は、中古販売価格から 20% OFF して提供します。 ■利用の流れ ①HP 上で会員申込登録（クレジットでの月額払い）。 ②HP 上で、お客様がレンタルしたい商品をお選びいただく。 ③希望レンタル商品をお客様に送付します。 ④レンタル商品が飽きたら所定返却ボックスで返却頂きます。 ⑤弊社で返却確認ができた時点で、次のレンタル貸し出しが可能となります。 ■他社との違い・弊社サービスの優位性 ・アクセサリーとかばんの定額レンタルを行っているところはありません。 ・他店にはない豊富な商品在庫があります。 ・店舗があること、ファッションアイテム鑑定士の存在で、弊社の信用力・安心感が高いと思います。 ・店舗があることから、借りたい商品を実際に見たいというお近くのお客様のニーズにも応えることができます。 4. ターゲットとアプローチ方法 〔貴社の商品やサービスが想定するターゲット顧客、市場規模、具体的な販路（自社から最終顧客までのルート）、アプローチ方法（広報活動など認知度や集客向上のための仕掛け）などを、具体的に〕 ■ターゲット ・ファッションに敏感だが所得がそれほど高くない 20～30 代の女性。 ・ファッション関連の販売員や接客業を勤める女性。 ・友人の結婚式などの祝い事やママ友会などへの出席が多い女性。 ■アプローチ方法 ・SEO やWEB 有料広告でHP からアプローチをします。 ・弊社実店舗に案内チラシを置いて告知します。 ・プレスリリースを積極的に行い、雑誌や新聞に掲載してもらいます。 ・20～30 代を対象にしたファッション雑誌（東商空想レディ、横浜空想ファッション）への有料広告も行います
11	事業プランの知恵	〔本事業プランにおける自社の強み（技術、ノウハウ、人材、社内体制、ネットワーク等）がどのように活かされているか具体的にご記入ください。〕 ・商品在庫数が 3,500 点と豊富。そのほとんどが、本事業のターゲットである 20～30 代女性が好むアクセサリーやバッグ、財布となっています。 ・3,500 点の商品在庫にコードを振っているとともに、売場・保管倉庫の棚番とリンクさ

		せています。それにより、豊富な商品在庫でありながら注文当日に出庫できるような在庫管理システムを構築しています。また、HPとも連動できていてリアルタイムにレンタル可能か不可能かを表示することができます。 ・社内資格ファッションアイテム鑑定士を設けており、社員の社内教育体制が整っています。それにより正社員全員がその社内資格を保有していて、適正な買取価格の算出や偽物のブランド品の排除ができています。 ・買取り事業で少し汚れや傷のあるアクセサリ・かばんでも自社内で修理するノウハウがあります。また高度な修理が必要な場合でも、創業来お付き合いしている修理専門店と連携して日頃対応しています。																		
12	本事業 プランを 実施する 体制	〔開発・調達・生産・販売等の社内体制のほか、支援者、委託先など事業プランを遂行するネットワーク・人材等をご記入ください。〕 <table><tr><td>統括責任者</td><td>京商花子</td><td>(社長／鑑定士資格保有者)</td></tr><tr><td>プロジェクトリーダー</td><td>京商一郎</td><td>(在庫管理・HPの運営・販促／鑑定士資格保有者)</td></tr><tr><td>洛北店長</td><td>大商太郎</td><td>(店舗運営／鑑定士資格保有者)</td></tr><tr><td>洛南店長</td><td>神商次郎</td><td>(店舗運営／鑑定士資格保有者)</td></tr><tr><td>本事業スタッフ</td><td colspan="2">パート社員 1 名</td></tr><tr><td>修理店</td><td colspan="2">京都修理店</td></tr></table>	統括責任者	京商花子	(社長／鑑定士資格保有者)	プロジェクトリーダー	京商一郎	(在庫管理・HPの運営・販促／鑑定士資格保有者)	洛北店長	大商太郎	(店舗運営／鑑定士資格保有者)	洛南店長	神商次郎	(店舗運営／鑑定士資格保有者)	本事業スタッフ	パート社員 1 名		修理店	京都修理店	
統括責任者	京商花子	(社長／鑑定士資格保有者)																		
プロジェクトリーダー	京商一郎	(在庫管理・HPの運営・販促／鑑定士資格保有者)																		
洛北店長	大商太郎	(店舗運営／鑑定士資格保有者)																		
洛南店長	神商次郎	(店舗運営／鑑定士資格保有者)																		
本事業スタッフ	パート社員 1 名																			
修理店	京都修理店																			
13	販売計画 行動計画	〔年度毎の具体的な販売計画（「いつ」「何をする」）、売上見込みおよびその根拠（売上＝客数×客単価）など〕 <table><tr><td>今年度 (R7年12月期)</td><td> ・アクセサリの定額レンタルサービス Aタイプ（月額 1,980 円）を昨年に引き続きテスト実施 ・残り 3 プランの事業化に向けてHPの改修 ・レンタル商品の未返却や毀損時の法的対応の整理 <u>売上見込み 1,900,800 円</u> プラン 1 1,980 円×80 人×12 カ月＝1,900,800 円 </td></tr><tr><td>第2年度 (R8年12月期)</td><td> ・残り 3 プランの実施（1 月） ・プレスリリースの実施、ファッション雑誌への有料広告等 <u>売上見込み 6,988,000 円</u> プラン 1 1,980 円×120 人×12 カ月＝2,851,200 円 プラン 2 2,980 円× 30 人×12 カ月＝1,072,800 円 プラン 3 9,800 円× 10 人×12 カ月＝1,176,000 円 プラン 4 14,800 円× 5 人×12 カ月＝888,000 円 その他 割引販売・他プラン重複利用 1,000,000 円 </td></tr></table>	今年度 (R7年12月期)	・アクセサリの定額レンタルサービス Aタイプ（月額 1,980 円）を昨年に引き続きテスト実施 ・残り 3 プランの事業化に向けてHPの改修 ・レンタル商品の未返却や毀損時の法的対応の整理 <u>売上見込み 1,900,800 円</u> プラン 1 1,980 円×80 人×12 カ月＝1,900,800 円	第2年度 (R8年12月期)	・残り 3 プランの実施（1 月） ・プレスリリースの実施、ファッション雑誌への有料広告等 <u>売上見込み 6,988,000 円</u> プラン 1 1,980 円×120 人×12 カ月＝2,851,200 円 プラン 2 2,980 円× 30 人×12 カ月＝1,072,800 円 プラン 3 9,800 円× 10 人×12 カ月＝1,176,000 円 プラン 4 14,800 円× 5 人×12 カ月＝888,000 円 その他 割引販売・他プラン重複利用 1,000,000 円														
今年度 (R7年12月期)	・アクセサリの定額レンタルサービス Aタイプ（月額 1,980 円）を昨年に引き続きテスト実施 ・残り 3 プランの事業化に向けてHPの改修 ・レンタル商品の未返却や毀損時の法的対応の整理 <u>売上見込み 1,900,800 円</u> プラン 1 1,980 円×80 人×12 カ月＝1,900,800 円																			
第2年度 (R8年12月期)	・残り 3 プランの実施（1 月） ・プレスリリースの実施、ファッション雑誌への有料広告等 <u>売上見込み 6,988,000 円</u> プラン 1 1,980 円×120 人×12 カ月＝2,851,200 円 プラン 2 2,980 円× 30 人×12 カ月＝1,072,800 円 プラン 3 9,800 円× 10 人×12 カ月＝1,176,000 円 プラン 4 14,800 円× 5 人×12 カ月＝888,000 円 その他 割引販売・他プラン重複利用 1,000,000 円																			

		第3年度 (R9年12月期) ・展示会出展による宣伝活動 ・商品アイテムもしくはプランの拡充の検討 例：財布、時計などの商品アイテムの拡充 料金の高額・低額プランの拡充 売上見込み 14,544,000 円 プラン1 1,980 円×300 人×12 カ月＝7,128,000 円 プラン2 2,980 円×50 人×12 カ月＝1,788,000 円 プラン3 9,800 円×20 人×12 カ月＝2,352,000 円 プラン4 14,800 円×10 人×12 カ月＝1,776,000 円 その他 割引販売・他プラン重複利用 1,500,000 円
14	事業化への課題	〔事業プランを実現する上で解決すべき課題、商工会議所等に求める支援など〕 (課題) ・これまで新聞や雑誌、テレビにプレスリリースをしたことがない ・積極的に行う広報宣伝活動に必要な資金の確保 ・お客様がレンタル商品を大きく毀損、紛失もしくは売却した時の対応 (法的対応、債権回収の方法) (商工会議所に求める支援) ・広報支援 ・補助金を活用した広報活動 ・契約書や債権回収のための弁護士相談

利益計画・資金調達等 ※15～17 までの項目について 1 ページにまとめてください。

15	3 期分 決算推移	(単位：千円)							
				3 期前 R4 年 1 月～R4 年 12 月		2 期前 R5 年 1 月～R5 年 12 月		直前期末 R6 年 1 月～R6 年 12 月	
		売上高		67, 000		66, 500		79, 000	
		売上総利益		50, 000		49, 500		52, 000	
		営業利益		2, 500		▲2500		8, 500	
		経常利益		2, 000		▲3, 000		8, 000	
		16	年度別 利益計画 (会社全体 と、そのうち 申請事業プ ランが占め る額をご記 入くださ い。)	(単位：千円)					
				今年度 R7 年 1 月～R7 年 12 月		第 2 年度 R8 年 1 月～ R8 年 12 月		第 3 年度 R9 年 1 月～R9 年 12 月	
				内ﾌﾟﾗﾝ分		内ﾌﾟﾗﾝ分		内ﾌﾟﾗﾝ分	
A. 売上高				80, 900 1, 900		87, 000 6, 988		94, 000 14, 544	
B. 売上原価				27, 000 100		27, 200 500		28, 000 844	
C. 売上総利益 (A－B)				53, 900 1, 800		59, 800 6, 488		66, 000 13, 700	
D. 販売費及び 一般管理費				45, 900 900		50, 000 4, 000		50, 000 5, 700	
E. 営業利益 (C－D)				8, 000 900		9, 800 2, 488		16, 000 8, 000	
F. 営業外収益				0 0		0 0		0 0	
G. 営業外費用				500 0		500 0		500 0	
H. 経常利益 (E+F－G)				7, 500 900		9, 300 2, 488		15, 500 8, 000	
17	年度別資 金計画 (本事業プ ラン該当部 分のみ)	(単位：千円)							
				1 年目		2 年目		3 年目	
		必 要	運転資金	500		4, 500		6, 544	
			設備資金	0		0		0	
		調 達	自己資金	500		4, 500		6, 544	
			外部資金	0		0		0	

※ご記入いただいた個人情報は、本審査の目的以外には使用致しません。