

この世に「定額制ファッションアイテムレンタルサービス」がまだないことを前提にした架空の申請内容です

## 第9回知恵ビジネスプランコンテスト申請書

申請者の概要 (1～8までの項目について必ず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	キョウショウ ハナコ 京商 花子																																
3	創業時期	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	(〒604-0862) 京都市中京区烏丸通夷川上ル																																
	フリガナ 担当者	キョウショウ ハナコ 京商 花子	TEL : 075-212-6470																															
			FAX : 075-212-8871																															
7	E-mail (必須)	<a href="mailto:bmp.j@kyo.or.jp">bmp.j@kyo.or.jp</a>	URL :	<a href="http://www.kyo.or.jp/kyoto/">http://www.kyo.or.jp/kyoto/</a>																														
8	貴社の 主な事業 内容 (会社全体)	<p>(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)</p> <p>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ーとガバン、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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>また、平成24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を見つけやすいこと、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。</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>平成26年</th> <th>平成27年</th> <th>平成28年</th> <th>平成29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> <tr> <td>ネット販売</td> <td>200万円</td> <td>400万円</td> <td>900万円</td> <td>760万円</td> </tr> <tr> <td>定額レンタル</td> <td>—</td> <td>—</td> <td>50万円</td> <td>140万円</td> </tr> <tr> <td>合計</td> <td>6,700万円</td> <td>6,650万円</td> <td>7,750万円</td> <td>6,200万円</td> </tr> </tbody> </table>				平成26年	平成27年	平成28年	平成29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
	平成26年	平成27年	平成28年	平成29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																														

**この世に「定額制ファッションアイテムレンタルサービス」がまだないことを前提にした架空の申請内容です**

申請事業プランの内容 (9～14 までの項目について必ず 8 ページ以内にまとめてください)

9	事業プラン名	<p>[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]</p> <p>定額制ファッションアイテムのレンタルサービス事業</p>																					
10	事業プランの概要	<p>1. 事業プランの要旨</p> <p>[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]</p> <p>アクセサリ・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。</p> <p>2. 本事業プランの背景</p> <p>[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]</p> <p>■外部環境・顧客のニーズ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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（国税庁・民間給与実態統計調査結果・H26 年時点）。10 年前と比べほぼ横ばいもしくは微減の状況。</li> <li>20・30 代女性がファッションにかける毎月のお金は 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）。</li> </ul> <p style="text-align: center;"><b>20・30代女性における毎月のファッション代</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>年代</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> <ul style="list-style-type: none"> <li>弊社のお客様(約 15%)には、当社で販売したりサイクル品を 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。</li> </ul> <p>■弊社の現状（内部環境）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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まりありません。経営課題は、在庫の有効活用となっています。</li> <li>現在、安めのアクセサリの定額レンタルサービスを平成 28 年から実施しています。商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</li> </ul>	年代	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%
年代	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%																	

**この世に「定額制ファッションアイテムレンタルサービス」がまだないことを前提にした架空の申請内容です**

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

[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以降は平成30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。

**この世に「定額制ファッションアイテムレンタルサービス」がまだないことを前提にした架空の申請内容です**

■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・安心感は高いと思います。
- ・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

5. 販売計画

〔売上見込みおよびその根拠〔売上＝客数×客単価〕など、年度毎に具体的に〕

	プラン名	売上額	内訳
平成29年第3四半期分	プラン1	1,425,600円	1,980円×80人×9カ月

**この世に「定額制ファッションアイテムレンタルサービス」がまだないことを前提にした架空の申請内容です**

		平成 30 年予想	プラン 1 プラン 2 プラン 3 プラン 4 その他 合計	2,851,200 円 1,072,800 円 1,176,000 円 888,000 円 1,000,000 円 6,988,000 円	1,980 円×120 人×12 カ月 2,980 円× 30 人×12 カ月 9,800 円× 10 人×12 カ月 14,800 円× 5 人×12 カ月 割引販売・他プラン重複利用
		平成 31 年予想	プラン 1 プラン 2 プラン 3 プラン 4 その他 合計	7,128,000 円 1,788,000 円 2,352,000 円 1,776,000 円 1,500,000 円 14,544,000 円	1,980 円×300 人×12 カ月 2,980 円× 50 人×12 カ月 9,800 円× 20 人×12 カ月 14,800 円× 10 人×12 カ月 割引販売・他プラン重複利用
		平成 32 年予想	プラン 1 プラン 2 プラン 3 プラン 4 その他 合計	21,384,000 円 3,576,000 円 5,880,000 円 3,552,000 円 2,000,000 円 36,392,000 円	1,980 円×900 人×12 カ月 2,980 円×100 人×12 カ月 9,800 円× 50 人×12 カ月 14,800 円× 20 人×12 カ月 割引販売・他プラン重複利用
11	事業プランの知恵	<p>[本事業プランを実現するための貴社の強み（技術、ノウハウ、人材、ネットワーク等）を活かした創意工夫を具体的にご記入ください]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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やバッグ、財布となっています。</li> <li>3,500 点の商品在庫にコードを振っていると同時に、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。</li> <li>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。</li> <li>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。</li> </ul>			

**この世に「定額制ファッションアイテムレンタルサービス」がまだないことを前提にした架空の申請内容です**

12	本事業 プランを 実施する 体制	<p>〔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〕</p> <p>統括責任者 京商花子 (社長/鑑定士資格保有者)</p> <p>プロジェクトリーダー 京商たけし (在庫管理・HPの運営・販促/鑑定士資格保有者)</p> <p>洛北店長 大商太郎 (店舗運営/鑑定士資格保有者)</p> <p>洛南店長 神商次郎 (店舗運営/鑑定士資格保有者)</p> <p>本事業スタッフ パート社員 1名</p> <p>修理店 京都修理店</p>						
13	事業化への課題	<p>〔事業プランを実現する上で解決すべき課題、商工会議所に求める支援など〕</p> <p>(課題)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・積極的に行う広報宣伝活動に必要な資金の確保</li> <li>・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)</li> </ul> <p>(商工会議所に求める支援)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・広報支援</li> <li>・補助金を活用した広報活動</li> <li>・契約書や債権回収のための弁護士相談</li> </ul>						
14	年度別 行動計画 ※具体的に 「いつ」「何を する」	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="331 1115 671 1317">今年度 (平成 29 年 12 月期)</td> <td data-bbox="671 1115 1525 1317"> <ul style="list-style-type: none"> <li>・アクセサリー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</li> <li>・残り 3 プランの事業化に向けてHPの改修</li> <li>・レンタル商品の未返却や毀損時の法的対応の整理</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="331 1317 671 1507">第 2 年度 (平成 30 年 12 月期)</td> <td data-bbox="671 1317 1525 1507"> <ul style="list-style-type: none"> <li>・残り 3 プランの実施 (1 月)</li> <li>・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</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="331 1507 671 1697">第 3 年度 (平成 31 年 12 月期)</td> <td data-bbox="671 1507 1525 1697"> <ul style="list-style-type: none"> <li>・展示会出展による宣伝活動</li> <li>・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</li> </ul> </td> </tr> </table>	今年度 (平成 29 年 12 月期)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・アクセサリー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</li> <li>・残り 3 プランの事業化に向けてHPの改修</li> <li>・レンタル商品の未返却や毀損時の法的対応の整理</li> </ul>	第 2 年度 (平成 30 年 12 月期)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・残り 3 プランの実施 (1 月)</li> <li>・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</li> </ul>	第 3 年度 (平成 31 年 12 月期)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・展示会出展による宣伝活動</li> <li>・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</li> </ul>
今年度 (平成 29 年 12 月期)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・アクセサリー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</li> <li>・残り 3 プランの事業化に向けてHPの改修</li> <li>・レンタル商品の未返却や毀損時の法的対応の整理</li> </ul>							
第 2 年度 (平成 30 年 12 月期)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・残り 3 プランの実施 (1 月)</li> <li>・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</li> </ul>							
第 3 年度 (平成 31 年 12 月期)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・展示会出展による宣伝活動</li> <li>・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</li> </ul>							

**この世に「定額制ファッションアイテムレンタルサービス」がまだないことを前提にした架空の申請内容です**

利益計画・資金調達等 (15～17 までの項目について必ず 1 ページにまとめてください) 単位：千円

15	3 期分 決算推移		3 期前 H26 年 1 月～H26 年 12 月	2 期前 H27 年 1 月～H27 年 12 月	直前期末 H28 年 1 月～H 28 年 12 月			
		売上高 (千円)	67,000	66,500	79,000			
		経常利益 (千円)	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 H29 年 1 月～H29 年 12 月	第 2 年度 H30 年 1 月～H30 年 12 月	第 3 年度 H31 年 1 月～H31 年 12 月			
				内プラン分	内プラン分	内プラン分		
		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、本コンテスト審査の目的以外には使用致しません。



この世に「定額制ファッションアイテムレンタルサービス」がまだないことを前提にした架空の申請内容です

## 本申請書における評価ポイント

### ○知恵の使いどころが巧み(独自性、競合優位性 等)

ファッションアイテム鑑定士の存在と在庫管理システムといった従来の強みのほか、経営課題でもある商品在庫の多さを自社の強みとして活用することで、大きな事業化資金を必要とせず、しかも高収益の事業プランになっている点が評価できる。また、本事業を真似た後発企業も出てくる可能性があるものの、ゼロから数千点の商品を集め、在庫管理をし、HPに1点1点掲載することになれば多額な資金と時間がかかるため、参入障壁が高いと考えられる。

### ○知恵の使いどころが与えるインパクト(顧客創造力、社会性 等)

レンタル市場にはDVDや自動車、着物など様々なサービスがあり、保有からレンタルというトレンドにあった有望なマーケットである。本プランにおいても一般的に20~30代の所得は低い反面、ファッションに関する購買力は強いという顧客属性を捉えた内容となっており、定額制ファッションアイテムのレンタル市場という新たなマーケットを拓く可能性のある内容となっていることから顧客創造力の高さも評価できる。

### ○知恵ビジネスの実現性(成長性、必要な経営資源の確保、事業計画の熟度等)

本業のリサイクルショップとの売上の食い合いはあるものの、商圈の制約のないネットレンタルによって全体の売上は増加することが見込める。また、試行レベルではあるがプラン事業で既に一定数の会員があり、市場ニーズとの適合性もよいことから広報活動を強化すれば更なる会員数の増加が見込める。また、事業化資金も余りかからず、自社の強みが活かしているため経営資源の確保に懸念材料はない。一方で、利用者によるレンタル商品の毀損・紛失リスクの対応策や軽減策などが書かれておらず、プランとしては粗削りであるが、他にも高額商品のレンタルサービスがあることから推察すれば何らかの解決策があることが予想できる。