



関西大学商学部主催
 関西大学ビジネスプラン・コンペティション
 KUBIC2017「学生の力」応募用紙

※この欄には何も記入しないでください

K	P		
D	I		

- ①この応募用紙の外枠の書式・大きさを変更しないこと。②この応募用紙の欄外への記入や追記資料、2ページを超えるページは審査対象外とする。
 ③両面の各項目すべてに記して両面印刷すること。④このシートに図や写真等の別用紙を貼り付けないこと。⑤ビジネスプランの名称に略語等を使用する場合は、読みを付記すること。⑥審査員には白黒コピーが渡される。⑦その他、KUBIC ホームページの FAQ も参考にすること。

応募	応募部門	本選会対象	企業賞対象	テーマ記号	協賛企業名
	テーマ部門	○	○		
○	自由応募部門	○	—	—	—

↑いずれかに○を記入すること

↑テーマ部門の場合、テーマ記号と企業名を記入すること

1. ビジネスプランの名称 (フェースシートと同じプラン名称を記載してください。)

※テーマ部門のテーマをそのまま記入しないこと。あなたが考えた独自のプラン名称を記入してください。

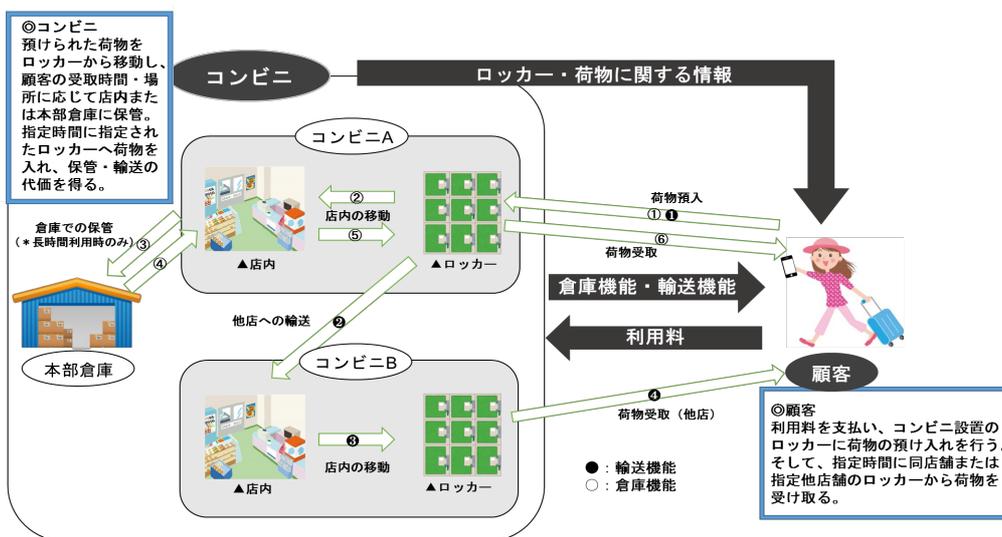
コンビニの物流フォーマットを利用したロッカーサービス ~OITECO~

2. ビジネスプランの概要 (400字以内)

イベント開催や外国人来訪に伴い需要変動の激しいコインロッカー業界や、需要に比して配達員不足が深刻化した宅配便業界に鑑み、コンビニ各店舗内で基本的に無人のまま預入・受渡を行う次世代型倉庫システムを提供する。その際、コンビニの物流フォーマットを最大限に活用する。具体的には、従来のコインロッカー型ではあるが、その内部に商品運搬用規格に準拠したフォールディング・コンテナが内蔵されており、顧客が来店してロッカーに手荷物を詰めて立ち去ると、店員が専門取り出し口からコンテナごと回収し店内または本部倉庫で保管したり [倉庫機能]、注文があれば近隣店舗に移送したりする [運送機能]。また、電子鍵とアプリ連動で、既存ネットワークで一元管理を行う。帰路の空トラックに積載するため輸送費は極小で済むし、自宅・店舗間の輸送を廃止し、かつ預入中は日割りで課金することで、宅配便に比べて効率化・低価格化を実現する。

3. ビジネスのイメージ図: どのような顧客に対し、誰がどのように関わるビジネスですか。

(図だけでなく補足説明文も記入してください)



4. 成功の鍵(KFS:Key Factors for Success): 事業を成功させる鍵は何ですか (200字以内)。

本プランの核となっているコンビニのスペースは狭く、置くことができるコインロッカーの個数は限られている。それゆえ、コンビニの店員がコインロッカーに預けられた荷物を適切なタイミングで出し入れし、コンビニの店内または本部倉庫に保管しておくことで、常に一定数の預け入れ可能コンテナを確保し、回転率を高めることが成功の鍵となる。

5. ターゲット市場について

1) 標的となる顧客: このビジネスのターゲットとなる顧客は誰ですか (200字以内)。

本プランのターゲットは、「保管」と「配送」という目的の違いによって2つに分類される。「保管」を目的とする顧客は、大きな荷物を抱えて動き回る旅行者や買い物客であり、「配送」を目的とする顧客は、1日ないし数日で複数の遠隔地を移動する予定のある観光客やビジネスマンである。

2) 顧客の便益: このビジネスは、顧客にとってどんなメリットがありますか (200字以内)。

本プランには、顧客にとって、「どこにでもあり」、「配送もできる」という2つの利便性が存在する。利用者は荷物を手軽かつ確実に預けられ、また、イベント会場付近など人口集中施設のコインロッカーで掛かっていた探索コストが低減される。さらに、利用者は預けた場所とは別の場所で受け取ることが可能なため、目的地で荷物を回収することができ、従来のコインロッカーのようにわざわざ荷物を取りに行く必要がない。

3) 市場の魅力度: その市場の将来の規模や成長率はどうか (200字以内)。

現状、コインロッカーは増設しようにも、スペースの関係上増設できない状況にあり、そのため荷物を預けたくても預けられない人が多く存在する。ゆえに、コンビニの余剰スペースと物流フォーマットを有効活用する本プランは、そうした潜在顧客のニーズにアプローチできるだけでなく、預けた荷物を希望の場所に移動させ受け取ることができるという革新性によって、既存のコインロッカー市場よりも高い成長率を見込むことができる。

4) 競争状況: 市場での競争相手は誰ですか。どうやって競争に勝ちますか (200字以内)。

競合サービスとして、「コインロッカー」、人が集まる施設が提供する「荷物預かりサービス」、および、宅配業者による「宅配サービス」が想定される。本プランは、供給不足に陥っているこれらの競合サービスに対して、その不足を補いつつ試用してもらうことによって、利便性が高く、どこに行けば利用できるか(=コンビニ)が分かりやすく、さらに、安価であるという優位点を体感してもらうことによって、顧客を奪うことができる。

6. 採算計画

① 事業開始3年後の売上と利益を予測してください(図表で提示するのが望ましい)。

項目			1年目	2年目	3年目	単位 (円)	
売上*1			15,721,937,000	18,580,471,000	21,439,005,000		
支出 (変動費)	初期投資費用	備品	ロッカー*2	587,370,000	—	—	
			コンテナ*3	274,106,000	—	—	
			鍵*4	39,941,160,000	—	—	
		ソフトウェア	アプリ開発費用*5	2,000,000	—	—	
		研究開発費	教育訓練費*6	140,938,000	46,979,000	46,979,000	
販売費	広告宣伝費	テレビ広告費用*7	1,085,000,000	545,000,000	545,000,000		
		ロッカー	—	30,000,000	30,000,000		
支出 (固定費)	一般管理費	修繕費*8	コンテナ	—	14,000,000	14,000,000	
			鍵	—	204,000,000	204,000,000	
			総支出	42,030,574,000	839,979,000	839,979,000	
利益			▲26,308,637,000	17,740,492,000	20,599,026,000		
累計利益				▲8,568,145,000	12,030,881,000		

*1 売上に限らず、ロッカーの利用料は、コインロッカー型は駅前のコインロッカーの相場 300 円より 100 円安い 200 円、配送型は+200 円と設定、販売する。つぎに、売上を算出するうえで、コンテナのタイプ別に取扱数を予測する。コンビニの配送率は 1 日 4 回到着する。その際、荷物の集荷も同時に行うので、1 回につき 1.25 個の荷物を集荷し、またコインロッカー利用の方は平均で 1 回利用すると仮定した。また利用者拡大を見込み、1 年目は 1 日に 5 個、2 年目は 6 個、3 年目は 7 個集荷されると予測された。これらを踏まえて、次の式にて売上を算出した。(予測されたロッカー利用者数) × (ロッカー代) + (予測された配送型利用者数) × (ロッカー代 + 200 円) × (1 年) × (コンビニ店舗数)。全国のコンビニ店舗数はセブンイレブンの店舗数と市場シェア率を基に算出すると、19,579 店となる。*2 ロッカーは 20 人用スチールロッカーを採用し、1 個あたり、30,000 円とし、30,000 円 × 19,579 店 = 587,370,000 円を計上する。*3 コンテナは株式会社店研創意のフォルディング・コンテナを採用し、1 個 700 円とし、700 円 × 20 個 × 19,579 店 = 274,106,000 円を計上する。*4 鍵は、キースロック式の電子鍵を採用し、ロッカー 1 個につき、1 個電子鍵をつける。電子鍵 1 個当たり 10,200 円のため、10,200 円 × 20 個 × 19,579 店 = 39,941,160,000 円を計上する。*5 アプリ開発費用は、本サービスで使用する電子キーに関して、初年度は仲介業者の全額負担とするためアプリ開発費として初年度に 2,000,000 円を計上する。*6 従業員教育費として、初年度に年間 1000 円/人/人、初年度はコンビニの全国総従業員数は 140,938 人、また、毎年 46,979 人の新規雇用が発生するため、1 年目は 1,000 円 × 140,938 人 = 140,938,000 円、2 年目以降は 1,000 円 × 46,979 人 = 46,979,000 円を計上する。*7 テレビ広告費は広告社の CM 放映金額によると、テレビ CM の放映料は高く 15 秒 750,000 円である。テレビ CM を初年度 1 時間に 3 本、キー曲局 (4 局) で 120 日間流すとする。750,000 円 × 3 本 × 4 局 × 120 日間 = 1,080,000,000 円が放送するのにかかる。広告製作費を 5,000,000 円とし、1,080,000,000 + 5,000,000 = 1,085,000,000 円を 1 年目に計上。2 年目以降は、60 日間流すと想定し、3 本 × 4 局 × 60 日間 + 5,000,000 円 = 545,000,000 円を計上する。*8 修繕費は、2 年目以降、全国のロッカー、コンテナ及び鍵の約 5% にあたる、20,000 個において発生すると仮定する。よってロッカーは、20 個セットで 30,000 円なので、30,000 円 ÷ 20 個 × 20,000 個 = 30,000,000 円、コンテナは 700 円 × 20,000 個 = 14,000,000 円、電子鍵は 10,200 円 × 20,000 個 = 204,000,000 円を計上する。

② 売上と利益の根拠を簡単に説明してください (100 字以内)。

従来のコインロッカー利用者数とコンビニの顧客数に基づいて、本プランの潜在利用者数を算出することによって、売上を予測した。利益は売上から必要経費を減じることによって予測した。詳細は上記の注 1 を参照。

7. 調査方法・参考文献: プラン作成のために行った調査や参考資料・文献を必ず挙げてください。

川上智子, 岸谷和弘, 徳常泰之 (2009), 『事業創造のための実践ビジネスプラン「社会人基礎力」鍛える』, 中央経済。株式会社店研創意 HP, (<http://www.tenken.co.jp/>)
セブンイレブン HP, (<http://www.sej.co.jp/>)
ヤマト運輸 HP, (<http://www.kuronekoyamato.co.jp/>)
Qrio 株式会社 HP, (<https://qrio.me/company/>)
ストア・エクスプレス HP, (<https://www.store-express.com/CGI/index.cgi>)



関西大学商学部主催
 関西大学ビジネスプラン・コンペティション
 KUBIC2017「学生の力」応募用紙

※この欄には何も記入しないでください

K	P			
D	I			

- ①この応募用紙の外枠の書式・大きさを変更しないこと。②この応募用紙の欄外への記入や追記資料、2ページを超えるページは審査対象外とする。
 ③両面の各項目すべてに記して両面印刷すること。④このシートに図や写真等の別用紙を貼り付けないこと。⑤ビジネスプランの名称に略語等を使用する場合は、読みを付記すること。⑥審査員には白黒コピーが渡される。⑦その他、KUBIC ホームページの FAQ も参考にすること。

応募	応募部門	本選会対象	企業賞対象	テーマ記号	協賛企業名
	テーマ部門	○	○		
○	自由応募部門	○	—	—	—

↑いずれかに○を記入すること
 ↑テーマ部門の場合、テーマ記号と企業名を記入すること

1. ビジネスプランの名称 (フェースシートと同じプラン名称を記載してください。)

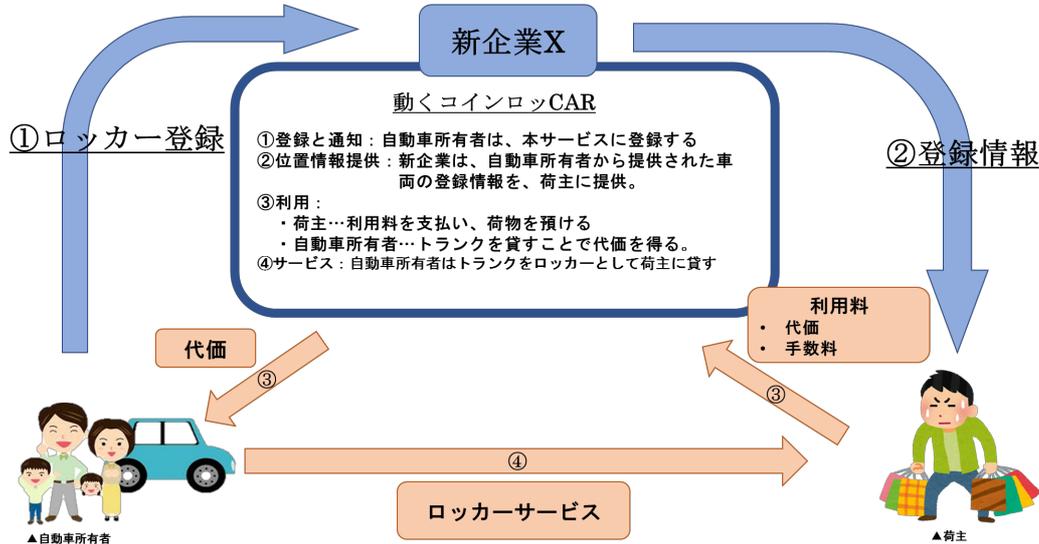
※テーマ部門のテーマをそのまま記入しないこと。あなたが考えた独自のプラン名称を記入してください。
 駐車中の自動車を活用した移動式コインロッカー ～動くコインロッカー CAR～

2. ビジネスプランの概要 (400字以内)

観光やイベントにはピークとトラフが存在するため、ピーク時に必要な数量が十分に用意されていない施設が幾つもあるが、そのうちの 1 つはコインロッカーである。ホテルの不足が民泊によって補われ、タクシーの不足がカーシェアによって補われる計画であると同様にコインロッカーの不足を補うために民間の余剰資源を利用する。それは、駐車中の自家用車のトランクである。トランクを貸しても良いと考える自動車所有者が、ネット上に登録すると、その情報が借りたいと考える荷主にもたらされる。荷主は、最寄りの駐車中の車にアクセスし、荷物を出し入れする。このシステムには、スマホをかざすとトランクルームの扉が開く電子鍵システムが必要であるが、その実用化は容易である。実用化が期待される自動運転システムが普及した将来においては、荷主が車の駐車場に移動しなくても、無人の車が荷主の所在地に近づいて荷物を受け取ることも可能となる。

3. ビジネスのイメージ図: どのような顧客に対し、誰がどのように関わるビジネスですか。

(図だけでなく補足説明文も記入してください)



4. 成功の鍵(KFS: Key Factors for Success): 事業を成功させる鍵は何ですか (200字以内)。

できるだけ多くの自動車所有者 (自動車のトランクを貸す人) と荷主 (荷物を預けたい人) を、ビジネスに参画させることが、成功の鍵である。そのために、自動車所有者の「他人に自動車を貸す不安」と荷主の「他人に荷物を預ける不安」を、民泊やカーシェアリングと同様、登録時の審査やデポジットによって払拭すると共に、両者が参加する便益を、低価格な利用料や高還元率のポイント制度によって増大させるという方策が考えられる。

5. ターゲット市場について

1) 標的となる顧客: このビジネスのターゲットとなる顧客は誰ですか (200字以内)。

顧客は、自動車所有者と荷主に分けられる。自動車所有者としては、基本的に全国の自動車所有者が想定される。特に、余剰資産となっている車を活用したいと強く考える自動車保有者が、重要なターゲットである。荷主については、観光地やイベントや買い物など、様々な場面でコインロッカーに荷物を預けて手軽になりたいと考えている全ての人である。

2) 顧客の便益: このビジネスは、顧客にとってどんなメリットがありますか (200字以内)。

余剰資源となっている駐車中の車を有効活用したい自動車所有者と、荷物を預けたい荷主の双方に便益を提供する。自動車所有者に対しては、副収入を生み出すという便益を提供することができる。荷主に対しては、従来の預入スペースが限定されたコインロッカーよりはるかに大きなスペースを低価格で提供することができ、将来的には、自動運転された自動車によって、いつでもどこでも預入ができるサービスも提供することができる。

3) 市場の魅力度: その市場の将来の規模や成長率はどうか (200字以内)。

現状、コインロッカーは「小さい」、「高い」、「場所と数が限られている」という問題を抱えている。一方、本プランは、「大きく」、「低価格」で、「場所も数も十分に存在する」。また、供給規模に関しても、ロッカー設置場所の制約を受けない本プランは優位である。従来のコインロッカーの概念を全て覆す本プランは画期的なものであり、新規顧客はもちろん、その利便性ゆえコインロッカーから顧客を奪うことが可能である。

4) 競争状況: 市場での競争相手は誰ですか。どうやって競争に勝ちますか (200字以内)。

本プランの競争相手は、「コインロッカー」である。しかし、本プランは、コインロッカーに対し、3-3) で述べたような点において優れており、これをもって競争に勝つことができる。もちろん、4) で述べたように、需給者確保という課題を抱えているが、この課題は、先述のとおり、登録時の審査やデポジット、あるいは低価格・高報酬・高還元率のポイント制度などの施策によって解決することができる。

6. 採算計画

① 事業開始3年後の売上と利益を予測してください (図表で提示するのが望ましい)。

項目				1年目	2年目	3年目	単位 (円)
売上*1				38,400,000	86,400,000	249,696,000	
支出 (変動費)	初期投資費用	備品	鍵*2	40,800,000	20,400,000	42,840,000	
		ソフトウェア	アプリ開発*3	6,000,000	—	—	
		販売費	広告宣伝費	主要駅広告*4	72,000,000	48,000,000	48,000,000
総支出				118,800,000	68,400,000	90,840,000	
利益				▲79,600,000	18,000,000	158,856,000	
累計利益					▲61,600,000	97,256,000	

*1本プランの売上は似たようなサービスを行う個人間でのカーシェアリングの市場を参照する。個人間でのカーシェアリングに登録された一般車の台数は約5000台存在する。(Anyca HPの登録台数を参照)このサービスに登録している車の持ち主は、重複しない似た本サービスにも登録する可能性が高いと推測されるため、その約80%の4000台が初期に登録されると仮定する。価格は、新宿駅の大型コインロッカーの相場より安い、料金1回(1日)400円と設定し、企業Xには100円/分/分料として設定する。この時、一般車は休日にどこかへ出かけた際に荷主に利用されることが多く、さいたま市の調査によると、1日あたり14回利用するとされる、1年目は、1週間に14回、つまり1週間当たり、2回利用すると仮定する。よって、4000台×100円×96日=38,400,000円を1年目に計上する。2年以降は広告や利用者からの発信によって広く認知されるようになり、個人間でのカーシェアリングの1年での車の登録数の伸び率が40%である(Anyca HP参照)ため、タクシーでの利用者からの発信も考慮して、本サービスの一般車の登録数の伸び率は、2年目は50%、3年目は70%と仮定する。よって、2年目に86,400,000円、3年目に249,696,000円を計上する。本サービスで使用する電子キーに関して、初年度は仲介業者の全額負担とするため*21台10,200円で初年度登録車4,000台とし、10,200(円)×4,000(台)=40,800,000円を計上。2年目は、2000台増加の為、20,400,000円を計上し、3年目以降は42000台増加の為、42,840,000円とする。*3アプリ開発費としては、6,000,000円を計上する。*4広告宣伝費としては、主要駅100駅に広告を出稿することを想定し、50,000円/駅×120(駅)×12(ヶ月)=72,000,000円を計上。2年目以降は、顧客認知度の向上に伴って、広告出稿する駅数を縮小し、183,600,000円/駅×80(駅)×12(ヶ月)=48,000,000円を毎年計上する。

② 売上と利益の根拠を簡単に説明してください (100字以内)。

コインロッカー利用者数とカーシェアリングの利用者数に基づいて、本プランの潜在利用者数を算出することによって、売上を予測した。利益は売上から必要経費を減じて予測した。詳細は6①の注1を参照されたい。

7. 調査方法・参考文献: プラン作成のために行った調査や参考資料・文献を必ず挙げてください。

川上智子, 岸谷和弘, 徳常泰之 (2009), 『事業創造のための実践ビジネスプラン「社会人基礎力」鍛える』, 中央経済。
 Anyca HP, (<https://anyca.net/>)
 CaFoRe HP, (<http://cafore.jp/>)
 Greenpot HP, (<http://www.green-pot.jp/>)
 一般社団法人ハイヤー・タクシー連合会HP, (<http://www.taxi-japan.or.jp/>)
 Qrio株式会社 HP, (<https://qrio.me/>)