吹田ビジネスコンテスト事業計画書

2016年7月15日作成

フリガナ 氏名 (チームメンバー)	ニシハラマサ ユ　キタジマシン ゴ　オカザキマコト　フルカワナギ サ 西原雅子、北島慎吾、岡崎 真、古川渚彩
チーム名	さつき

事業名（エントリーされる事業のタイトルを３０文字以内でご記入ください）

ちょこっと Parking

事業のPR（この事業のＰＲしたい点を１００文字以内で簡潔にご記入ください）

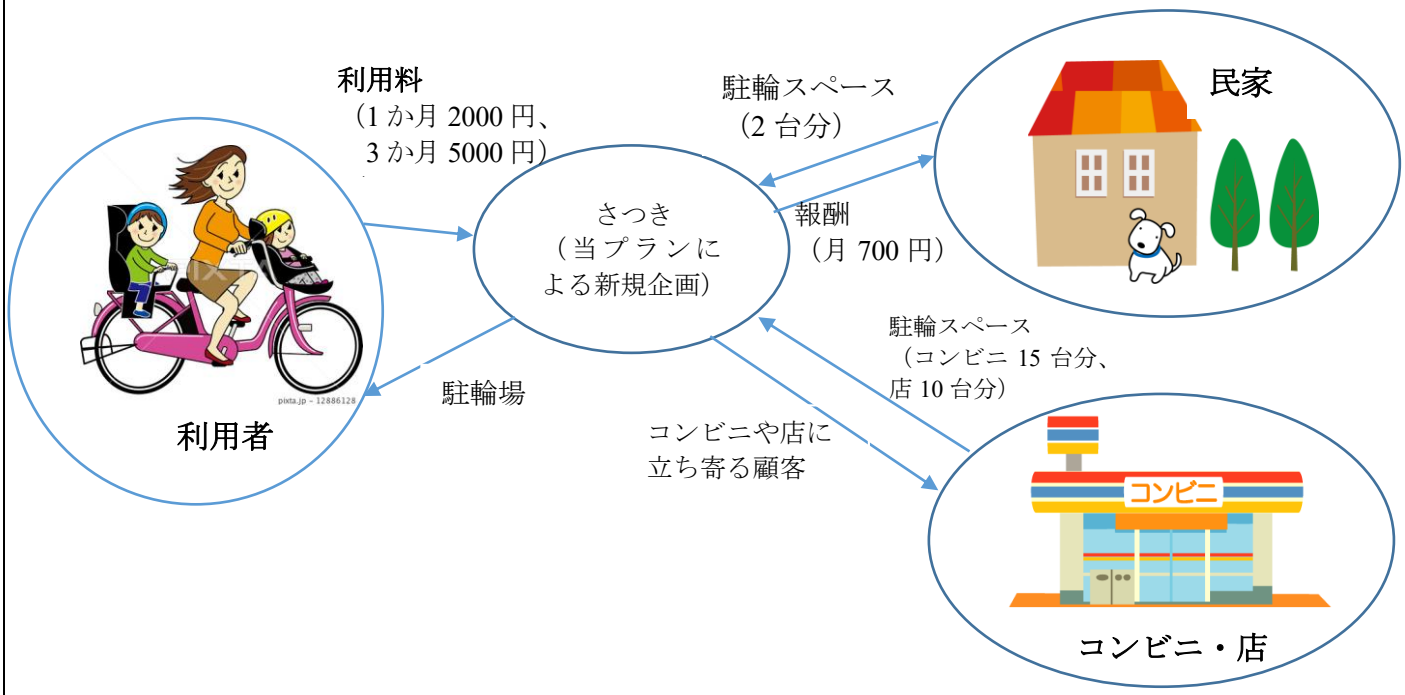
通学・通勤時に駅まで自転車で移動し、駅周辺に自転車を駐輪したい。しかし、駐輪場が満車で停める場所がない。そんなときは・・・

ちょこっと Parking！！

事業計画

※できる限り具体的に記述してください。図・表の使用可

事業内容（サマリー）



＜問題＞

・JR 吹田駅周辺に自転車を駐輪して通学、通勤する人が多いにも関わらず、駐輪場が不足している。

・JR 吹田駅の近くに市の駐輪場があるが、定期利用は予約待ちである。また、駐輪を必要としている自転車の種類は、特に電動自転車や子供を乗せる、かご付きの自転車が多いが、それらの自転車を駐輪できる駐輪場のスペースが少ない。

＜解決法＞

・駅周辺の民家やコンビニの駐輪場の一画を駐輪場として提供する。

＜それぞれにとってのメリット＞

利用者　：駅周辺に自転車をとめれるようになる。

民家　　：駐輪スペースを提供するだけで報酬がもらえる。

コンビニ：顧客がコンビニに立ち寄る機会が増える。

事業内容の詳細

ターゲット

通勤に自転車を利用する 20 代～40 代の男女。特に共働きの親。

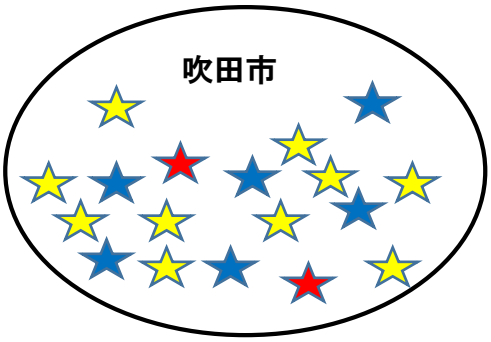
ターゲットが抱えている課題・ニーズ

駅までの交通手段として、自転車を利用したいが、駅周辺の駐輪場の定期登録スペースが満車のため、一時利用スペースの空きを探さなくてはならない。毎回同じスペースに駐輪することができないことは、急いでいる人や電動自転車を利用している人にとって、悩ましいところである。また、定期契約は予約待ちの状態である。

ターゲット市場の環境　ターゲットの市場規模（規模と成長・将来性）

規模と成長

吹田市は大阪府内の市町村で自転車保有台数が 2 位で約 6 万人の自転車保有者が存在し規模は大きく成長性も見込める。

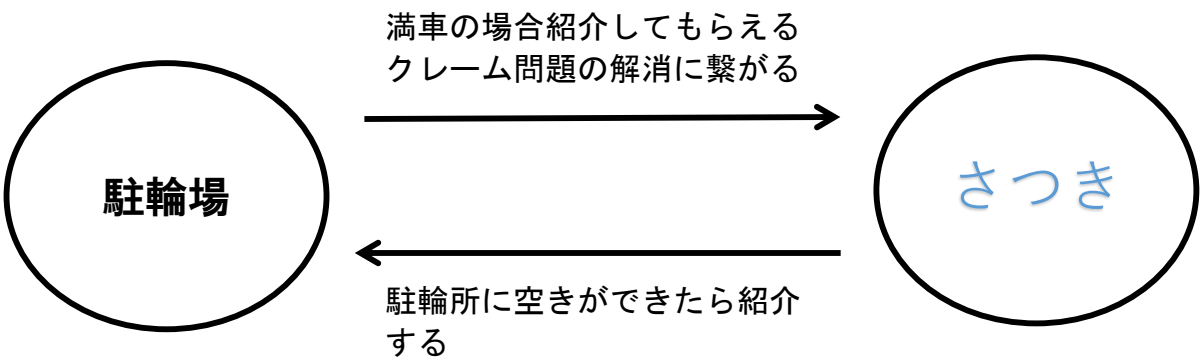


将来性

一年目	二年目	三年目
★	★	★
吹田の自転車利用が最も多い駅2駅	吹田の自転車利用が次に多い駅6駅	吹田の自転車利用が多い駅10駅

競合状況と競合優位性　セールスポイントやオリジナリティ（ライバルとの違いなど具体的に）

・同業者だけでなく、ターゲットが競合する異業種も想定して、他社との違い(セールスポイント）を具体的にご記入ください。



競合相手である駐輪所と協力することで駐輪所が満車の時には、こちらのサービスを紹介してもらうことができるようにする。駐輪所には自転車を停めることができなかった顧客からクレームを減らすことができるなどのメリットが生じる。また、駐輪所の駐輪状況をさつきに共有してもらうことで駐輪所に空きがある際はさつきからさつきの利用者にも共有することで、お互いにメリットが生じる。

販売マーケティング戦略

＜商品・サービス＞

商品　　：駐輪スペース
サービス：駐輪スペースを提供する

＜価格＞

1 か月：2000 円
3 か月：5200 円

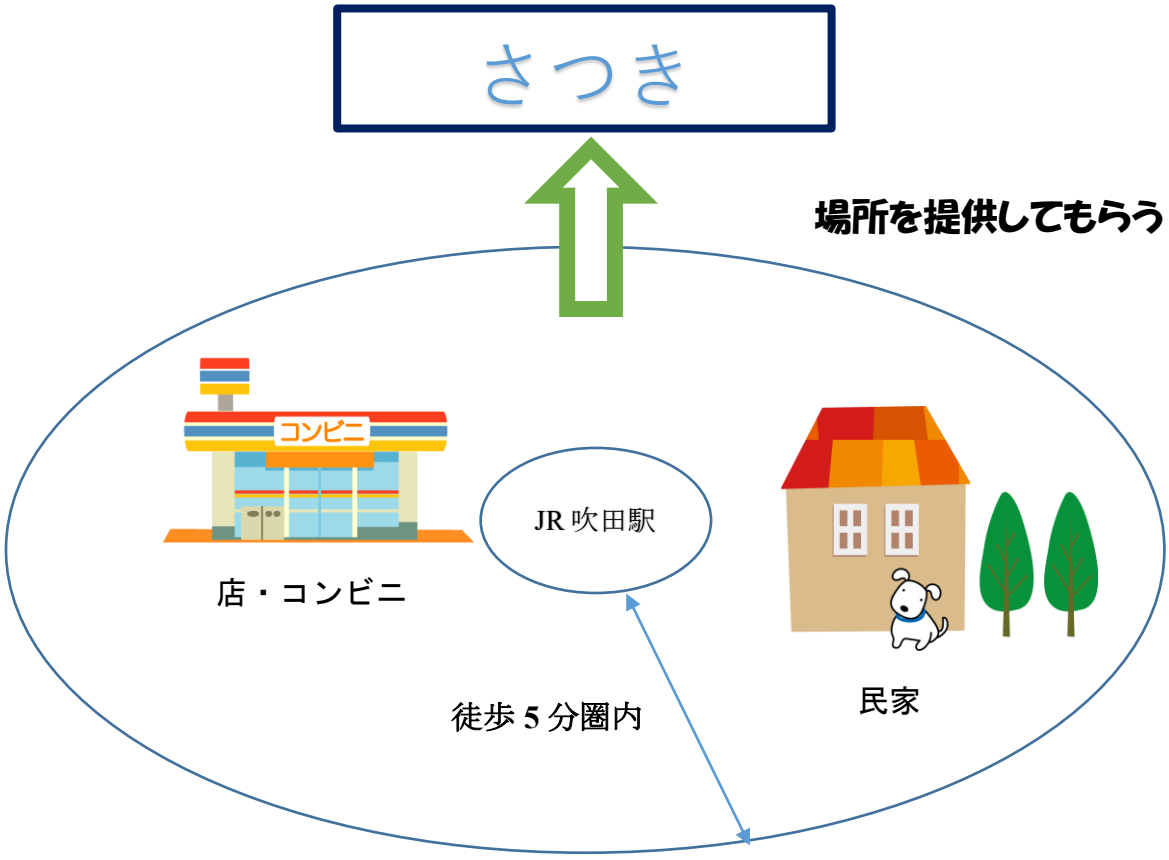
＜販売場所・チャネル＞

販売場所：オンライン決済
チャネル：近隣の店舗や住宅

＜広告宣伝・営業・プロモーション＞

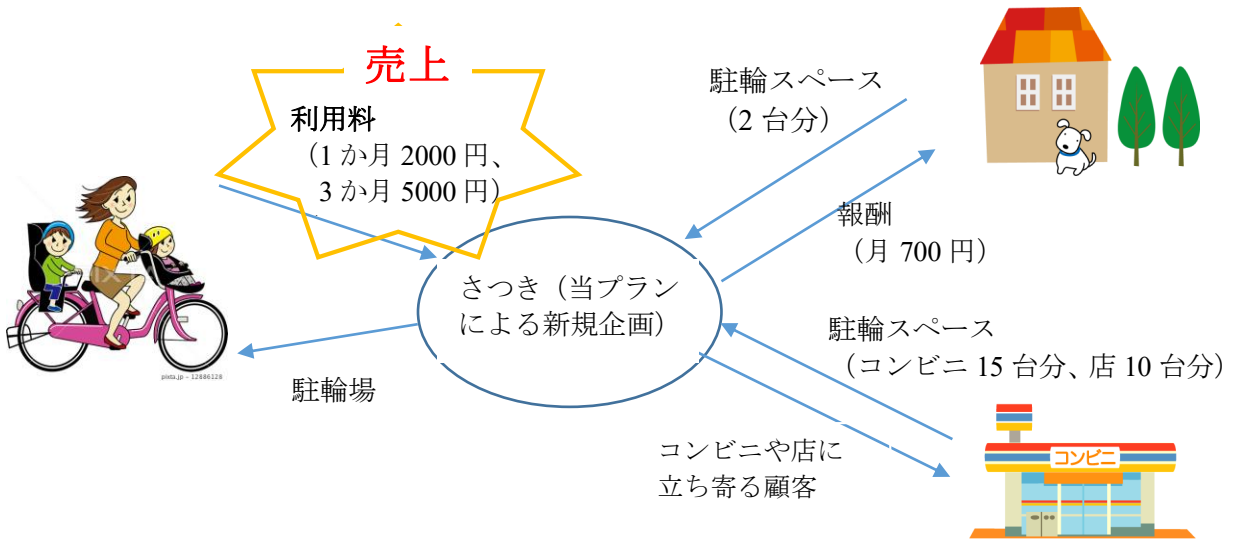
広告宣伝　・駅内にポスターを貼る・市役所のホームページで広報・コンビニのレシートに広告をつける
営業　　・駐輪スペースの確保

オペレーション戦略　（仕入れ・生産・レイアウト等）



収益モデル

・どういった流れ（関係性・システム）で、どの部分で収益を上げるのかをご記入ください。
図を使って頂いても構いません。



マネジメントチームのプロフィール

・主な経営陣の氏名、役職、職務、職歴、専門(担当)分野についてご記入ください。

西原　雅子　　北島　慎吾　　古川　渚彩　　岡﨑　真

氏名	役職	職務	職歴
西原　雅子	CEO	意思決定	大学の事務員
北島　慎吾	営業	駐輪場の提携先との交渉	ユ二〇ロの販売スタッフ
古川　渚彩	ホームページ担当	ホームページ作成	塾の講師
岡﨑　真	営業	駐輪場の提携先との交渉	フレンチトースト専門店のスタッフ

この事業を通して、将来生み出したいもの／実現したいもの（ビジョン・経営理念など、具体的に）

駐輪場のスタイルを変え、常識を変え、日本を変えていく

■独自の企業活動を行って、働く人々がより快適に通勤できるようなスタイルを提案します。
■私達の事業は、社会に溢れた不満やクレームを駐輪します。
■人々の暮らしの充実に貢献し、社会との調和ある発展を目指します。

（７）売上計画（単位　千円）

今後3年間の売上見込みを記入してください。

	１年目	２年目	３年目
売上高（A）	27,600	82,800	138,000
売上原価　（B）	3,460	10,080	16,800
売上総利益（A-B）	25,820	72,720	121,200
販売管理費（C）	11,160	11,160	11,160
営業利益 （売上総利益 -販売管理費）	14,660	61,560	110,040

収益計画の前提条件

売上高：会員費

会員費

	会員費		会員人数		月数		駅数		**売上高**
1年目	2,000	×	575	×	12	×	2	=	**27,600,000**
2年目	2,000	×	575	×	12	×	6	=	**82,800,000**
3年目	2,000	×	575	×	12	×	10	=	**138,000,000**

売上原価：民家への報酬、ホームページ作成費

	民間への報酬		民家数		月数		駅数		
民間への報酬	700	×	200	×	12	×	2	＝	3,460,000
ホームページ作成費	100,000								

	民家への報酬		民家数		月数		駅数				ホームページ作成費		**売上原価**
1年目	700	×	200	×	12	×	2	＝	3,360,000	＋	100,000		**3,460,000**
2年目	700	×	200	×	12	×	6	＝	**10,080,000**				
3年目	700	×	200	×	12	×	10	＝	**16,800,000**				

販売管理費：人件費、広告費、ホームページ維持費

	従業員数		給与		月数	
人件費	4	×	200,000	×	12	= 9,600,000

	広告費		月数	
広告費	100,000	×	12	＝ 1,200,000

	ホームページ維持費		月数	
ホームページ維持費	30,000	×	12	＝ 360,000

人件費　　広告費　　ホームページ維持費

2,400,000 ＋ 1,200,000 ＋ 360,000

販売管理費

= 11,160,000

	軒数	×	1軒数あたりの駐輪自転車台数	＝	会員数
店	10軒		10台		100人
コンビニ	5軒		15台		75人
民家	200軒		2台		400人
合計					575人