

# 九州観光ビジネスプランコンテスト 2023

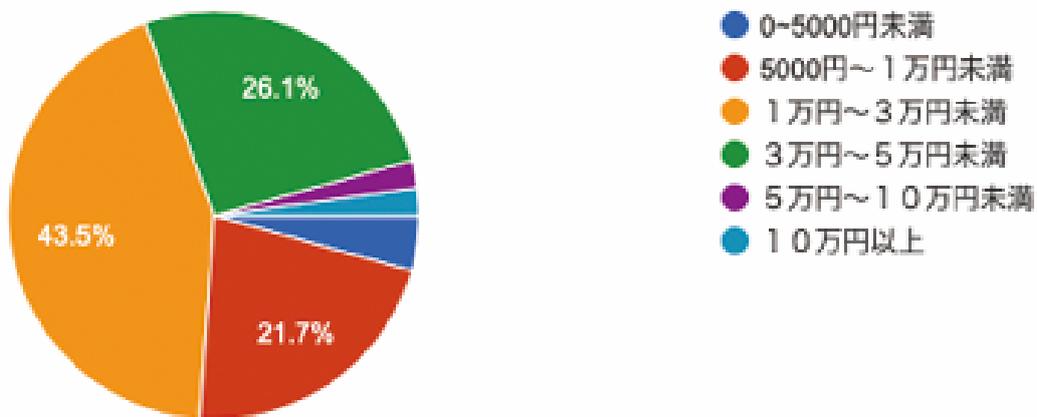
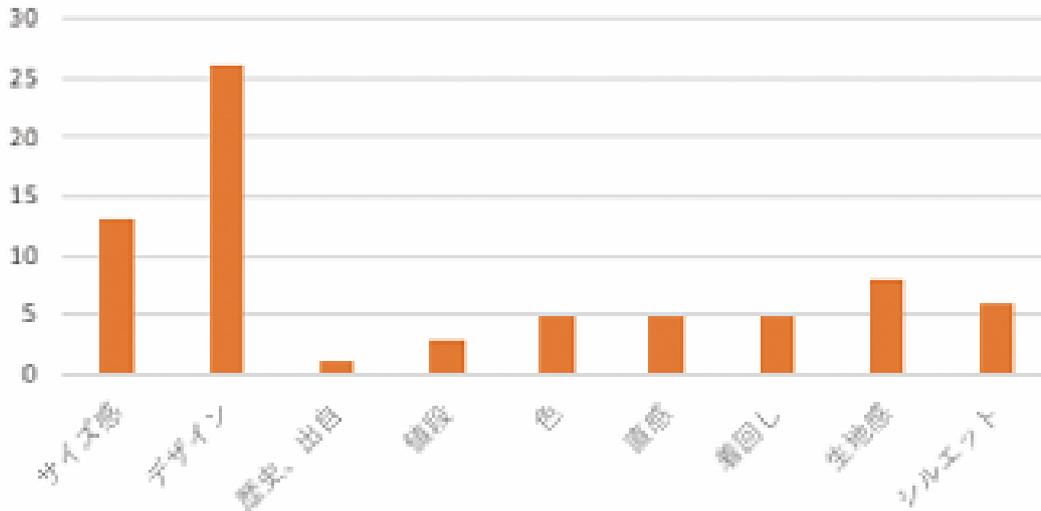
## 事業計画書

提出日 2023年 10月 30日

学 校 名	香蘭ファッションデザイン専門学校		
学部・学科名	ファッションビジネス科 ショッププランニングコース		
チ ャ ム 名 (個人参加の場合は任意)	HABIKORU	エントリーNo.	19
<p>1. 取り組みテーマについて(なぜこのテーマに取り組んだのか)</p> <p>・現状及び課題認識</p> <p>私たちのチームが取り組むテーマは「アパレル×出会いの場」である。</p> <p>福岡県の現状として、<b>女性の未婚率が全国に比べ高い</b>という現状がある。平成 27 年の国勢調査によると全国の女性の 25～29 歳の未婚者率 61.0%福岡県では 68.2%、30～34 歳では全国では 33.7%福岡県では 42.1%とどの年代においても高いことがわかった。</p> <p>この原因として福岡県は女性の割合が高いこと、出会いの場が少ないことが挙げられる。</p> <p>また、全国的にも SDGs の関心の高まりや環境重視の動きが加速しており、持続可能な社会に向けた消費行動として<b>長く着ることを前提とした衣料の服作りや地産地消の邁進</b>が行われている。</p> <p>そこで、出会いの場の提供と地産地消や長く着ることができる洋服の販売に取り組むアパレルショップとして地域活性に取り組めないかと考えた。</p>			
<p>2. 課題解決に向けた新たなアイデアについて</p> <p>ショップ内で月に一回顧客メインの交流イベントを開催する。イベント内容として、九州の酒造で造られている日本酒の呑み比べ会や九州産の野菜や肉を使った BBQ などをおこなう。</p> <p>加えて、ショップ内だけでなく九州の農家や酒造の方と協力し農業体験や実際に酒造に訪れて酒造見学を開催する。見学に参加してくれた方にはノベルティとして見学した酒造のロゴをプリントした T シャツをプレゼントする。</p> <p>また、SDGs の取り組みを行なっているブランドと別注コラボしたアイテムを販売したり SDGs ブランドを集めたポップアップコーナーを設けたりする。</p> <p>最近では那珂川市の五々山キャンプ場や油山キャンプ場など大手のアウトドアメーカーが手がけるキャンプ場が福岡県内で多くオープンしており、そこでのキャンプイベントも開催も行いたい。</p>			
<p>3. 九州や地域社会への影響について</p> <p>・新たなアイデアが九州や地域に及ぼす効果(誘客、活性化等)はどうか。</p> <p>同じ洋服が好きという共通点や体験型イベントがあることで一種の趣味コンのような出会いの場になることで、新たな恋人や友人を作るきっかけとなる。</p> <p>九州産の食材や地酒を知ってもらうことで地場産業の活性化につながる、</p> <p>また、農業体験を行っている農家や酒蔵見学を行っている酒造の方などと協力することで地元の方との交流が可能であり、より福岡や九州について知る機会となる。</p>			
<p>4. 事業化に向けたビジネスモデルについての具体的な紹介</p> <p>・商品・サービス・ノウハウなどを分かりやすくご説明ください。</p> <p>・「事業収入(提供金額)」「費用(事業コスト)」「告知手法」等を可能な限り記述してください。</p> <p><b>ショップコンセプト</b></p> <p>ショップのターゲットは 20～40 代の男女とする。これは福岡県が 20～40 代の割合が高いことや恋愛相手や共通の趣味を持つ人との出会いを求めている世代だと考えたからである。</p> <p>アパレルとしては現在キャンプなどのアウトドアブームに伴いワークテイストの服が流行っていることからワーク</p>			

トイストをメインに設定した。また、デザインやシルエットに拘った服を好む方が多いことがアンケートから分かったため、「ワーク×モード」のテイストのアイテムの品揃えと考えた。取扱ブランドは AURALEE や patagonia などの SDGs に取り組んでいる企業や上質で普遍的なデザインのものを選ぶ。価格帯は 20～30 代を対象としたアンケート結果より月平均1～3万円ファッションに使う人が多かったことより、1～8万円と設定した。

### 洋服を買う際に気をつけること



#### 立地

警固や今泉周辺には自分たちのショップのような「ワーク×モード」のショップが多く立ち並んでおりこのテイストの需要が高いと見込み、以下の住所のテナントをショップの立地と考えた。

福岡県福岡市中央区警固 1-15-53

#### 開業資金(単位千円)

	費用項目 (単位千円)	
設備資金	保証金、敷金	2,580
	内装、外装費	155

什器	548
備品	155
備考	0
計	3,438

運営資金(単位千円)

運営資金	変動費	売上原価	3,436
		販売費	264
		計	3,700
	固定費	人件費	846
		物件費	370
		販促費	26
		計	1,242
	営業利益		344
	売上予算	年間売上高	63,429
		月平均売上高	5,286
	売上原価	3,436	
	売上総利益	344	
	坪効率	283	

5. 事業化後の目標、継続可能性や将来のイメージなどについて

顧客だけを通してのイベントの開催から始めていき、後々地域で行われているイベントから大きなイベントと融合してお店の集客ならびに、交流の場としてもなり地域活性化に繋がっていく。