

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		
チー ム 名 (個人参加の場合は任意)	Lys	エントリーNo.	22

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)

・現状および課題認識

観光に目を向けたときにアフターコロナの今観光客もコロナ前の水準に戻ってきた。そのため国内観光客とインバウンド客のどちらもが必要としている衣服に焦点を当て、コロナ禍で服を必要としなかった方が多い分、行動制限がなくなりお出かけ用の服を求めている方々に向けたアパレルショップを提供したいと考えた。

まず福岡県に限らず日本人全体がコロナ禍で衣服に対する満足度が落ちている現状がある。コロナ禍とそれ以前でファッションにかける金額が減った方が多くいるがその理由として、外出が減ったからということが根本にあり、人と会う機会が減った、外食する機会が減ったということによりお洒落する気が薄れた、人と会わないから洋服を買う機会も減ったという意見がある。

また、コロナ後の今インバウンド客もコロナ前に戻ってきた。そんな人たちにアパレルで楽しいを届けたい。パルコやソラリアプラザにはないような物を提案したいという思いから新たにショップを立ち上げたいと考えた。

2. 課題解決に向けた新たなアイデアについて

アフターコロナで急に洋服が必要になった人が多い。そのため一枚で解決するワンピースを専門的に取り扱うショップを作ろうと考えた。近年ではワンピース需要が高まっているため、様々なデザインのワンピースが存在している。そのためワンピースという一つのカテゴリーの中でも色んなシーンや系統別に分類できる。私たちの企画するショップは店に入っただけで全身コーディネートが完成するということ売り出したいためワンピースではもちろん、ワンピースにプラスできるアイテムを揃え新しい自分に出会えるショップでもあるだろう。そのため旅行に手ぶらできても次の日の洋服を揃えられ、インバウンド客の醍醐味である買い物も楽しめるのではないだろうか。

そこでワンピースの種類として久留米紆を使用したり、博多織を使用した小物を取り扱ったりと福岡の伝統的な物の販売も行う。

久留米紆は綿糸を先に染めてから織ることで、微妙なズレが生じ、独特なかすれ模様となることが特徴であり魅力だ。また綿素材ならではの良さがあり、「夏は涼しく、冬は暖かいという」日常的に着る上で、とても重要な機能を持っている。現在では、伝統的な幾何学模様や藍染めだけではなく、モダンな柄、ポップな色合いの製品も多く作られているようだ。

博多織の特徴としては、密度が高い細い経糸を強く打ち込み高密度状態にし、その独特の張りや風合いを出している。一度締めたら緩みにくいという最大のメリットがあり、現代では、ネクタイや財布ポーチ、名刺入れといった、博多織ならではの気品やセンスが光るアイテムがたくさんある。

これらの特徴や魅力を生かし、ここでしか買えないワンピースや小物を提供する。

また、体験するものとして海外ではあまり見受けられない骨格診断や、パーソナルカラー診断をサービスとして取り入れ日本でできる体験を提供したい。これらの診断を受けることで、自分がどのようなデザイン、どのようなシルエットのワンピースが似合うのか、似合う色味だけでなく、似合う柄やテイストまでわかるのでワンピースだけでより自分らしさを表現する知識を提供できる。

さらに、一人旅でゆっくり過ごしたいという方や友人とラフに会話がしたいという方にリラックスできる空間を提供す

るためカフェを併設したい。カフェには深めのソファや、リラックスできるフレッグランスを置き、リラックスできる空間で洋服選びにとどまらず、自身の体型や個性を今後活かせるようなサービスを提供する。

3. 九州や地域社会への影響について

この企画が今後有名なものになれば福岡がファッションの街としても有名になり、新たな宣伝材料になる。そこから発展してワンピース専門店だけでなくアパレルの専門店の種類を増やせば洋服を求めて福岡に足を運ぶ人が増えるのではないだろうか。

また福岡の伝統的なものを観光客に伝えられたら、福岡の文化を日本の文化として印象付けることができる。

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

事業内容: アパレルショップの運営

立地: 福岡市中央区今泉 天神に近く中心部寄りの立地で人通りも多くカフェも多い。またアジア圏のインバウンド客に人気のドン・キホーテもあるため。

品揃え・店内について: 展開する商品はワンピースをメインに扱い、それに合わせて上から羽織れるカーディガンやワンピースの下に着るペチコート、ワンピース一枚でも寂しくならないようにバッグや靴の小物も取り扱う。

また店内は、什器やラックの距離を大きく取り、広々とした空間を提供。

予算案: 月平均売上高 400 万円、売上原価 240 万円、

費用項目 (単位:千円)		
設備資金	保証金、敷金	2,162
	内装、外装費	6,255
	什器	575
	備品	250
	計	9,243
運営資金	変動費	売上原価 2,400
		販売管理費 40
		計 2,440
	固定費	人件費 580
		物件費 390
		販促費 80
		計 1,050
	営業利益	510
売上予算	年間売上高	48,000
	月平均売上高	4,000
	売上原価	2,400
	売上総利益	1,600
	坪効率	192

SNS を使った PR: 現在 SNS は世界中で見ることができるとも便利なツールになっている。そのためショップの魅力を日本語だけでなく他言語で紹介する。特に Instagram に力を入れ日本人に向けた投稿ではスタイリング画像やアイテム画像を投稿。インバウンド客に向けては、雑貨の紹介をした投稿。また、事前予約システムを取り入れ、予約してきてくださった方にはノベルティーをプレゼントする。

貸し出しサービス: 洋服の貸し出しサービスを行い、気に入っていただけたら購入できるサービスも実施。盗難防止のためにパスポートチェックを行う。

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

最初は福岡の方に知ってもらうことが重要になってくると思うが、店の前を歩く人一人ひとりにちょっとでも立ち寄ってもらえるショップにしたい。そして誰もが洋服を買う際に名が上がるショップにしたい。