

# 服山

202202058 矢嶋未海・202202103 谷岡ひめり・202202023 高島ゆめ

202202197 本多萌乃・202201997 小笠原千寛・202202191 浜本さら



# 目次

1. 事業目的
2. 事業説明
3. 3C分析
4. SWOT分析
5. STP分析
6. 市場規模調査など
7. フィールドワークの結果
8. 将来展望

# 事業目的



## ～服の山を価値ある山に～

現在アフリカでは、私たちが良かれと思って送っている服が人々に行きわたることなく山となっている

現地のニーズや気候に合わないものを送ることで服の山の原因となる



有難迷惑！！  
ボロボロでそんな服着れない！！  
きれいな服が欲しいよ！！

# 日本国内のリサイクル・リユース回収率

ビン・缶・ペットボトル 50%以上

**古着 20%未満**

## 国内古着のその後

・半毛・・・約30%

→古着を一度綿に戻して糸にする

・ウエス・・・約20%

→工場などの油を拭いたりする工場用雑巾などの用途

・海外に輸出・・・約50%

→アフリカなどの国で古着の山となっている！

# 事業説明



いらない服を送ってもらい、学生デザイナーがリメイクをし、  
サイトを通して再販売

服が欲しい人は何を求めているのか、情報を集める  
(サイト、アプリの使用予定)

⇒情報をもとに製作

# 3C分析

## 自社

- 競合に比べデザイン性があり、若者のトレンドを押さえた商品
- 競合に比べ、直接手に取ってもらえる機会が少ない

## 競合

- 服飾学生の文化祭で似たようなブランドがある(期間限定)
- リメイク専門の古着屋が存在する

## 顧客

- ユニークなハンドメイド商品を安く手に入れたいたい人
- 個性や変わったものに挑戦したい人

# 競合比較

	Patagonia	H&M	自社
安さ	×	○	○
世界的活動	◎	◎	×
デザイン性	○	○	◎
オンライン回収	◎	×	◎
自社以外に服も回収	×	◎	◎



# SWOT分析

	強み	弱み
内部環境	安い 流行をおさえている デザイン性がある 雇用機会をつくれる 新たな資源循環の基盤をつくれる	手間がかかる 価格設定がしづらい クオリティーがものによって異なる 在庫管理 直接手に取ってもらえる機会が少ない
	機会	脅威
外部環境	サステナブル思考の向上 ファッション業界の流行の過ぎ去りが早い ⇒いらぬものが増えやすく、それを作り変えて需要アップ↑	古着に抵抗を感じる人もいる リメイク専門店のような競合 古着の需要の高まりにより競合が増える

# SWOT分析分析から見つけた課題

- SNSで口コミして広めると、ポイント付与⇒デザイン性のアピール、知ってもらう機会を増やす
- 作る過程の動画などを紹介⇒抵抗ある人も買いやすい
- デザイナーの紹介 デザイナー専用のページを作る→信頼UP、リピーター増加

# STP分析

## セグメンテーション

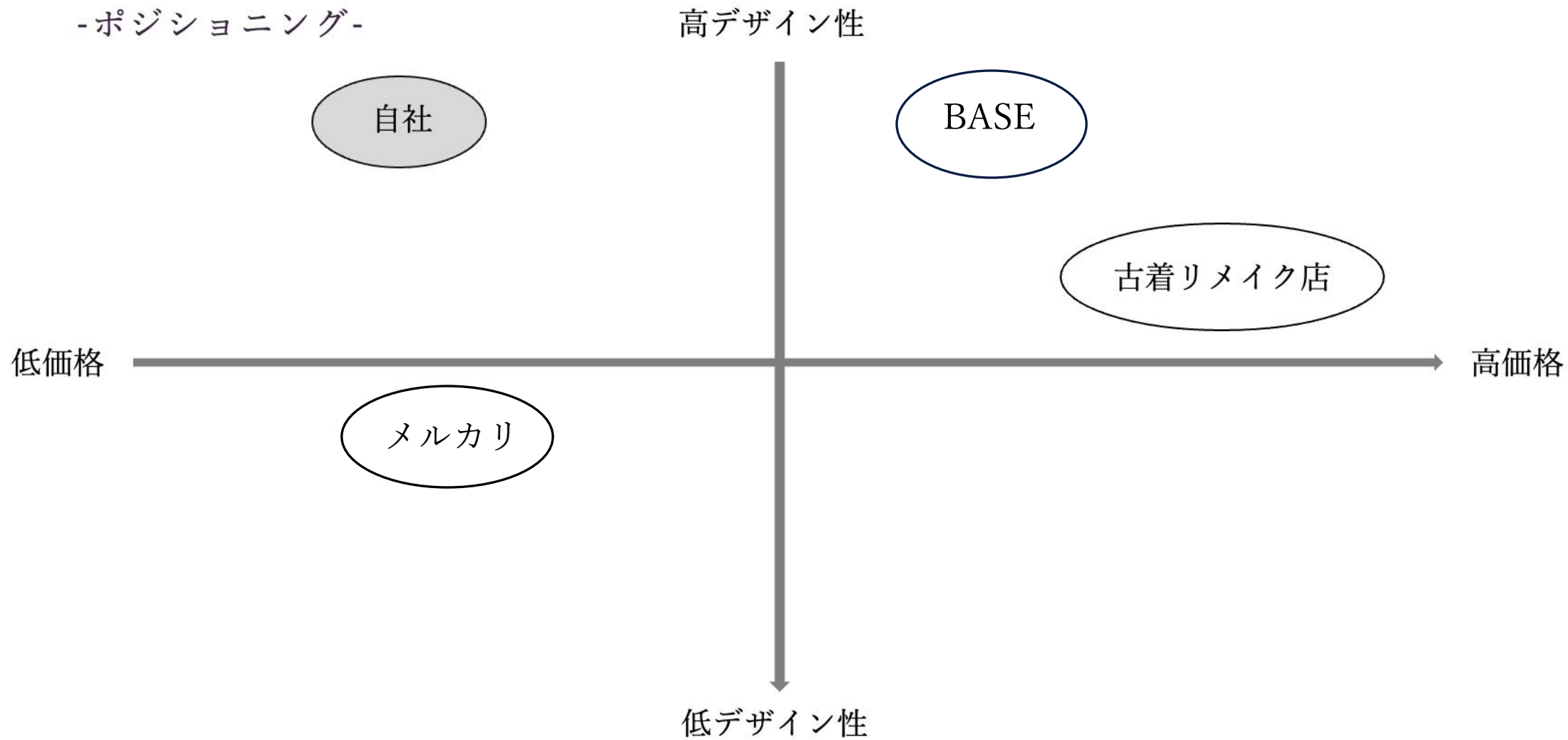
- ・服好き
- ・比較的安価な商品  
を求めている人

## ターゲティング

- ・こだわり強い
- ・ハンドメイドが好  
きな人

# Positioning

-ポジショニング-



# 競合他社との違い

- メルカリ

⇒中古品を販売するには「古物商許可」が必要だが、メルカリではできない  
品質保証、全国から集めた服を様々なデザイナーが取捨選択し作り変える

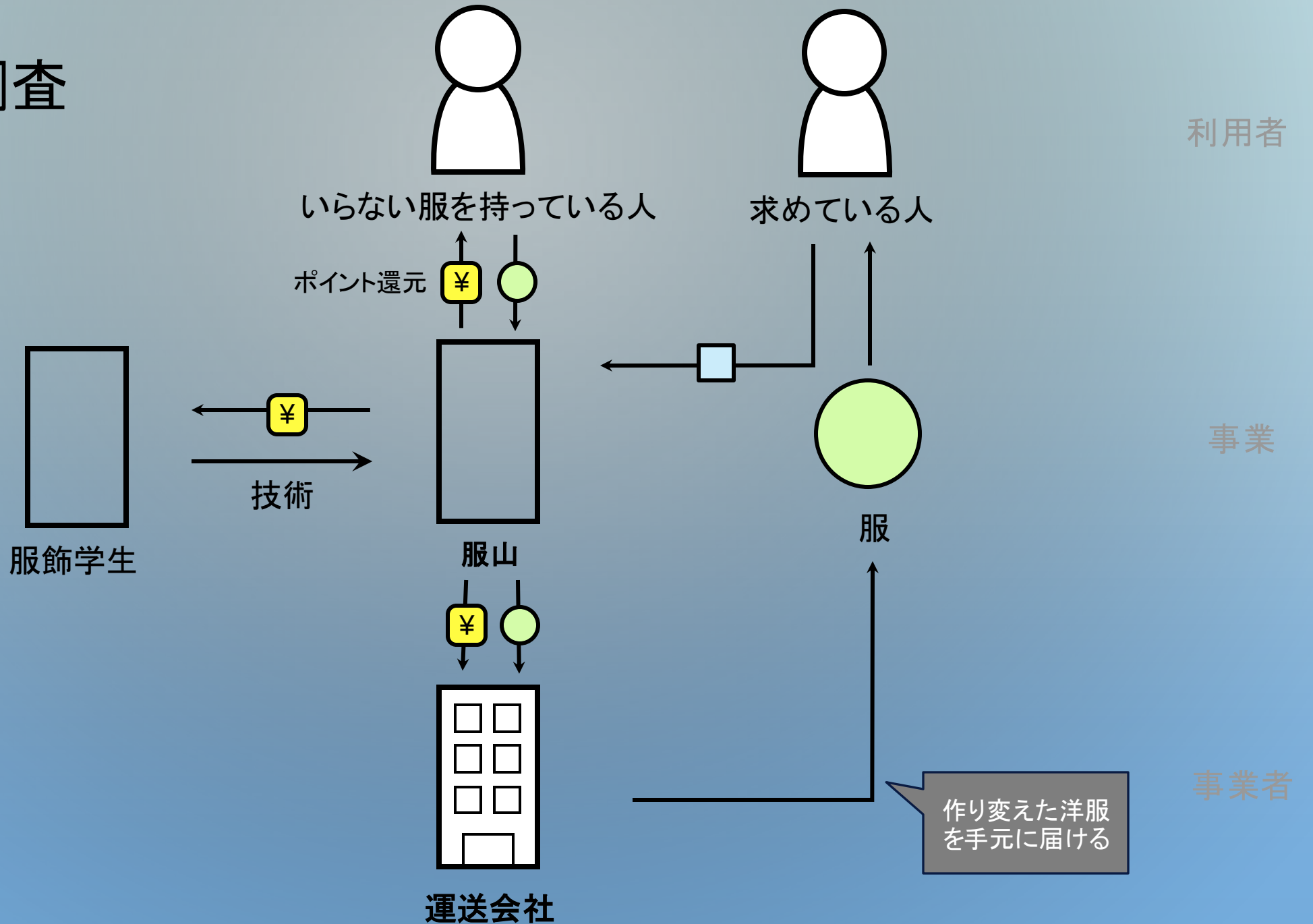
- BASE

⇒アプリや独自ドメイン、デザインプレート、その他手数料など多くの手数料がかかる

- 古着リメイク店

⇒マニアックな商品が多くその分非常に高額

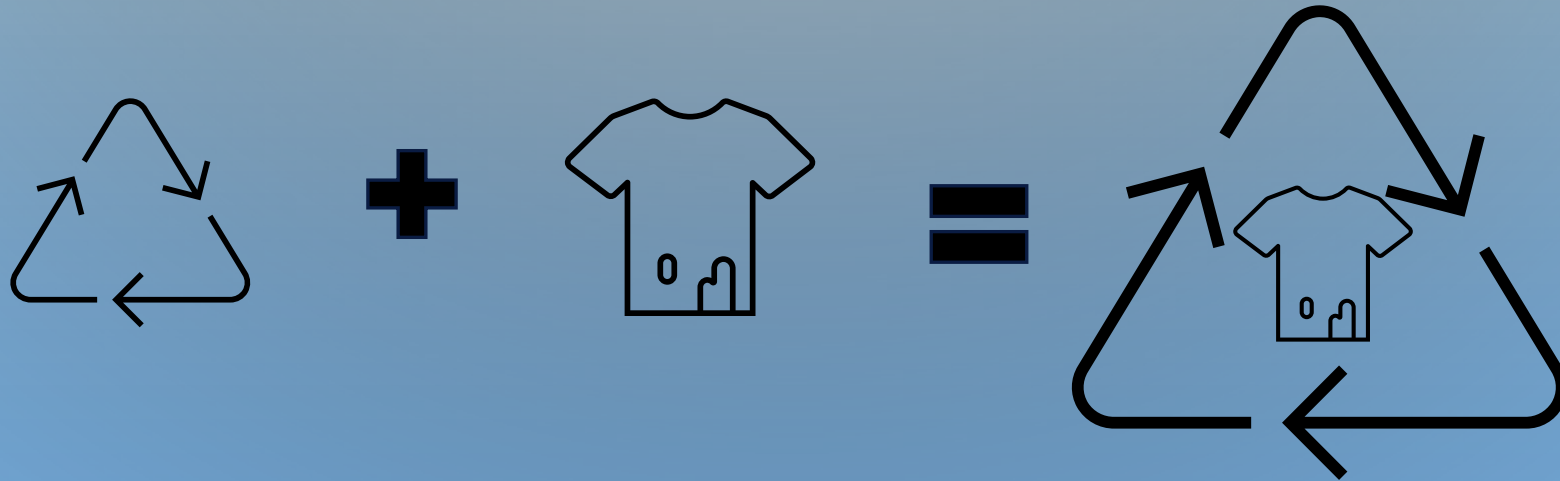
# 市場規模調査



# パーパス

『服の山を価値ある山に～世界中に欲しいものを欲しいだけ～』

本当に求めているものは何かを自分たちで考え、できてしまった服の山を価値のある山に変える。



# フィールドワークの結果



- 実際に回収ボックスを設置しているGUとユニクロに訪問

服は毎日多く集まる

服を入れている人は主婦層が多い

⇒幅広い年代の服を集めるために服を送ってもらう

店舗がないため設置代が高くなる





## 将来展望

- ・服の山をなくすことが目標なので、国内で販売利益を拡大し、海外市場への発展
- ・現地で作り変える技術を届けたり、服の選別を手伝ったり、運搬したりして雇用機会を拡大する。
- ・企業やデザイナーとも提携することでクオリティがいいものを作り価格が高いものも販売できる。
- ・自社で働いてくれた学生デザイナーがデザイナーとしてデビューした際に、自社の宣伝となる。