

# 服の山をなくす

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

- 世界の捨てられる衣服の現状
- 事業説明
- 概要
- 事業を行うに当たっての調査
- 顧客設定
- 競合との比較
- ビジネスモデル図解
- 収益計画
- パーパス
- 将来展望

# アフリカでは、、

アフリカに着なくなった服が大量に送られ、  
その服が着られることなく、そのまま捨てられ  
服の山となっている。



なんとその量、、 **10万トン**



## 衣服の墓場

# この衣服の山は

- 古着の最終集積地となっており、その古着が問題となっている。  
良かれと思って送っている古着が有意義に使われず、大量廃棄による環境問題が起きている。

捨てられた衣服は石油を原料とする化学繊維が使用されている



分解されず砂に埋もれ土壌汚染に！！

度々、火が人為的につけられ火災になり、大量の有毒ガスが発生！！

# 日本では、

日本国内のリサイクル・リユース回収率

瓶・缶・ペットボトル 50%以上

古着 20%未満

・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

まずは国内で、いらぬ服をアフリカにむやみに送るのをやめるために、  
いらぬ服を自社に送ってもらい、学生デザイナーがリメイクをし、  
サイトを通して服を再販売

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)  
⇒情報をもとに製作

# 概要

- ・ 知名度が上がってから、オークションも取り入れる  
⇒リピーターを獲得し、今後の利益に！

- ・ 競合との違い

- ⇒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  
⇒元の服を提示することでストーリー性を作る  
⇒製作過程の動画や完成品の写真をSNSで発信

- ・ 本当に使えない服が送られてきたら  
⇒品質確認後にポイント還元を行う

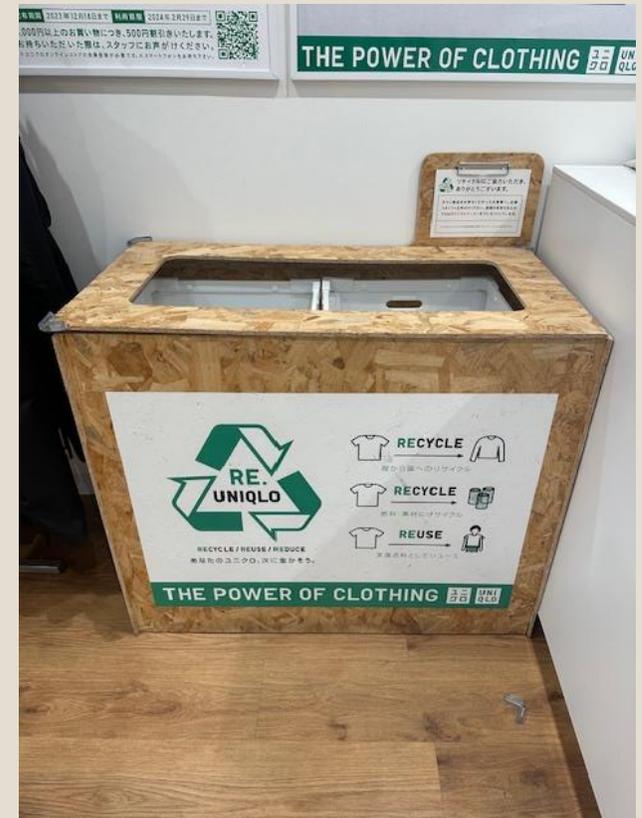
# 服の回収ボックス調査

## 調査内容

横浜周辺のGU、ユニクロ 4店舗  
Q. 1日でどのくらいの量溜まるのか

## 結果

回収は毎日行われている  
平日はボックス半分くらい  
休日は基本的にボックスいっぱいになる  
持ってくる人は、若い人は少なく、主婦などが多い



# 顧客

若者はネットショッピングを利用、服に関心があってもお金がない、  
しかし人と被るのは嫌という人が多い



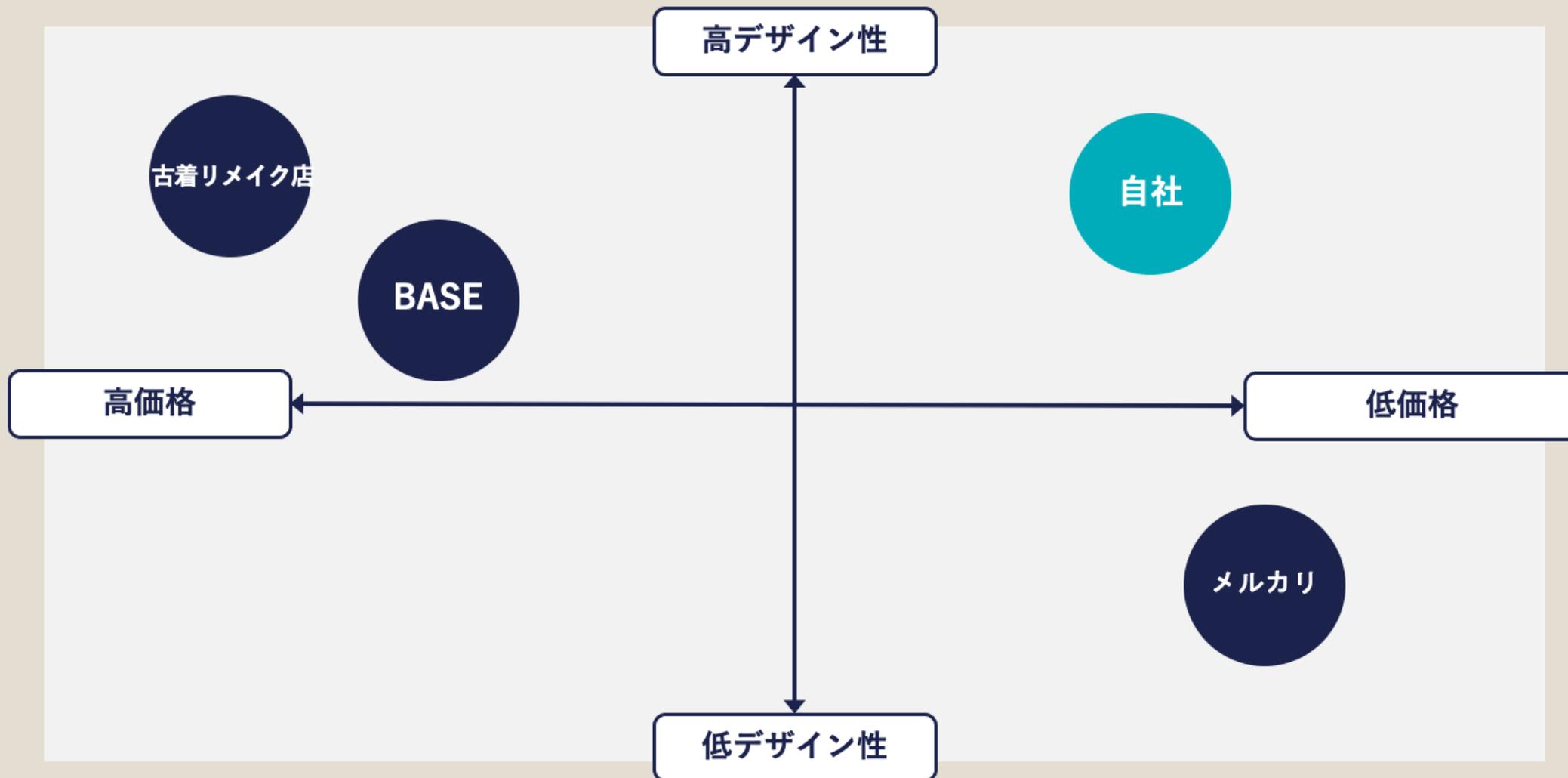
ターゲット：10代から20代 特に学生

学生デザイナーが手掛けることで流行に合った服作成することができ、  
需要アップに↑

仕入れコストがかからない  
⇒一点ものにもかかわらず、他より安く販売

# Positioning

顧客設定から考えられる競合と比較しました。



# 競合他社との違い

- メルカリ

⇒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

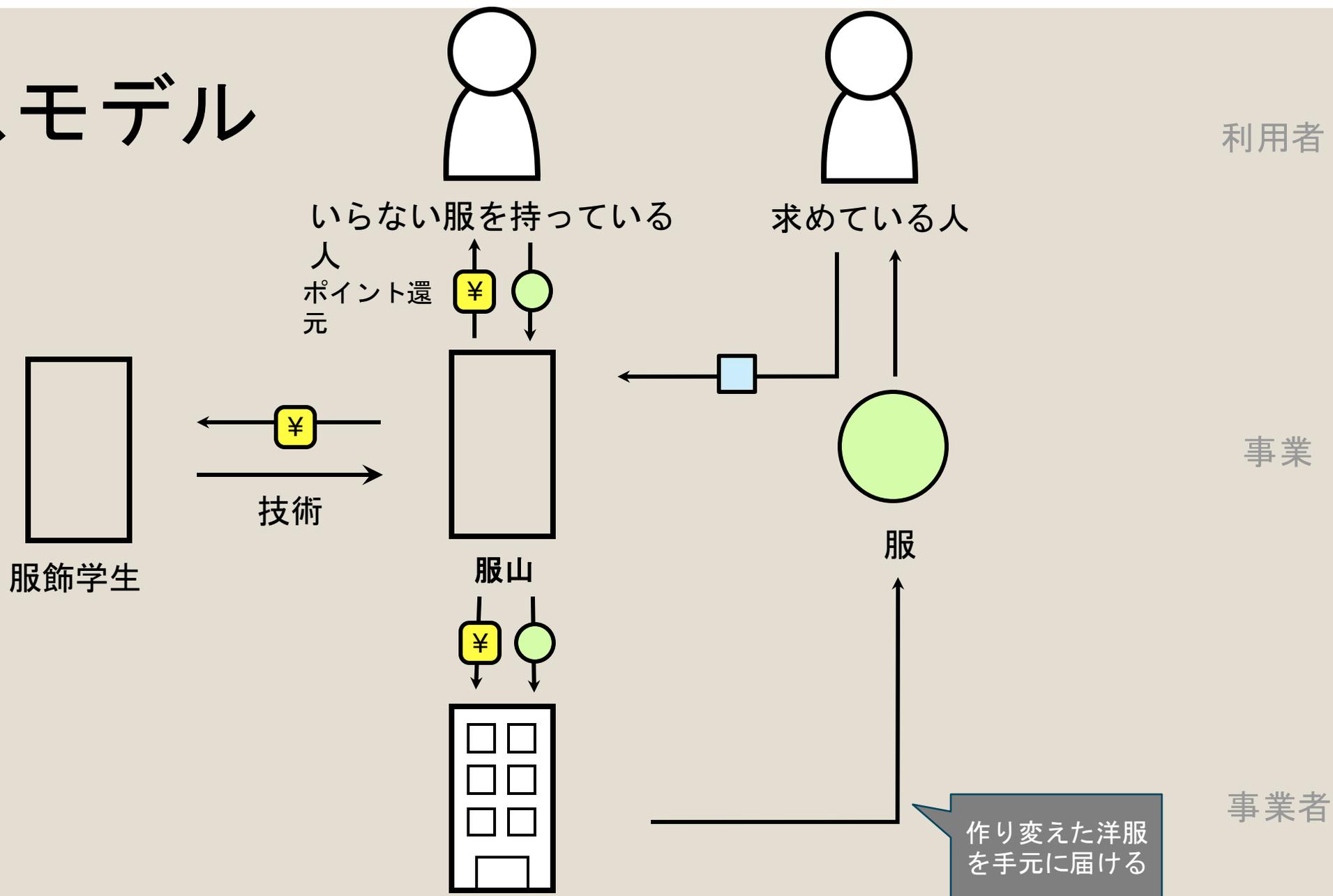
- BASE

⇒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

# ビジネスモデル



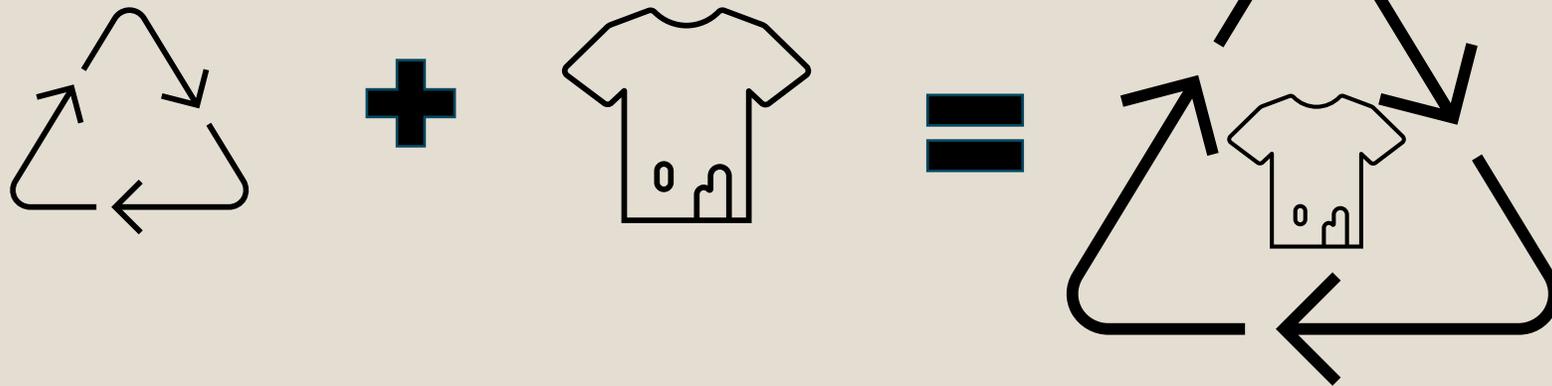
# 事業の見通し

創業当初	売上高	1週間 1人あたり3~4着 7人 1着8,500円で販売 3.5着×7人=24.5着 1か月 24.5着×4週=98着 98着×8,500円= <u>83.3万円</u>
	人件費	1着2000円の歩合制 2,000円×98着= <u>約20万円</u>
1年後	売上高	1週間 1人あたり3着 15人 1着1万円で販売 3着×15人=45着 1か月 45着×4週=180着 180着×1万円= <u>180万円</u>
	人件費	1着3000円の歩合制 3,000円×180着= <u>54万円</u>

# 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。



# 将来展望

## 新規事業の解決策の方向性

最終的にアフリカにある服の山をなくす

### 期待効果①

#### SNSマーケティングに力を入れる

製作過程の動画や完成品の写真をSNSにあげることで、製作環境がわかる。また、フォロワーが増加することで顧客・リピーターの増加が見込める。→**日本での知名度アップ**

### 期待効果②

#### 学生デザイナーが作ることで低価格・高デザイン性を実現

仕入れコストがかからないため、その分凝ったデザインの服を製作することが可能。購入者が増加すればオークション形式での販売を予定。→**資金を集め、海外進出が可能になる**

### 問題①

#### 顧客の品質的な面での心配

どのような人が制作しているのか。リサイクル品であることで品質的・衛生的な面で購入しづらい。

### 問題②

#### 一点もののデザインは価格が高い

ユニークなもの・人と被らないものを求めているが、一点もののリメイク品は価格が高い傾向にある。

ご清聴ありがとうございました！