

## 2. ビジネスプラン

### ①ビジネスプランの名称:

プラオク（プラモデル専用オークション）

### ②ビジネスプランの概要

※誰の、どのような課題や欲求を、どのような方法で解決・満たすことで、誰から対価を得るプランなのかを簡潔に記入してください。

プラモデルが作るのが好きで既製品を改良している人やプラモデルを作るのはあまり好きではないけれど完成度の高いプラモデルがほしいという人に向けて提供します。サイトを通じてオークション形式でプラモデルを作った人は自分の作品の評価をもらい、入札してもらいますが出品する際に出品費用をもらいます。入札する人にはどういったプラモデルが好きなのかというデータを年齢などの個人情報とともに集計させていただきます。

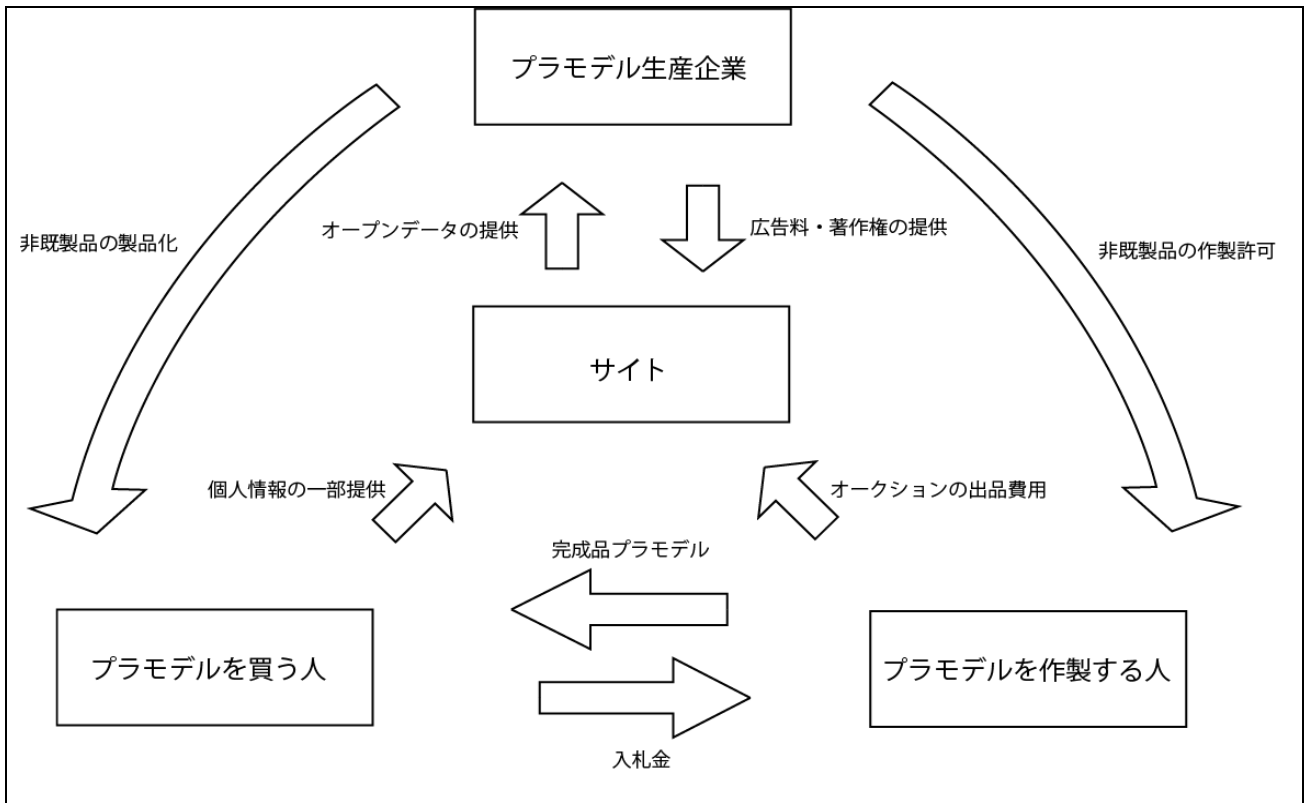
### ③ビジネスプランを着想した社会的背景

※社会的背景や問題点を踏まえ、誰の何が課題になっているのか、またはどのような潜在的な欲求があると考えているかを、可能な限り数値等を用いて具体的に記入してください。

中日新聞によると零戦を設計した堀越二郎（一九〇三～八二年）をモデルにした宮崎駿監督のアニメ映画「風立ちぬ」が大ヒットする中で、零戦など飛行機のプラモデルにも注目が集まり、静岡県在地産業である模型業界に静かな“上昇気流”を呼んでいるという記事がありました。過去にはプロモデラーが既製品を改良したプラモデルがオークションに出品され、1,356,000円で落札されるということもあり完成度の高いプラモデルを買い手という人は値段ではなく良いものが欲しいという欲求があると考えられる。

### ④ビジネスプランの内容

※どんな商品・サービスを提供するのか、どのように販売・提供するのか、オープンデータを活用する場合は何をどのように活用するのかを、図表等を用いて分かりやすく記入して下さい。



プラモデルをオークション形式で出品するときの出品費用は一回の出品で 1000 円をもちます。ですが、この方法だと入札額が低い場合は費用の方が高くなり出品が気軽にできなくなってしまいます。そこで出品費用を入札額の 10% で後払いにすることで入札額が低くても気軽に出品することが出来ます。

プラモデルはオークションだけでなく、既製品の販売も行います。そうすることでよりプラモデル生産企業との関係を深めていくことが出来ます。

プラモデルが欲しい人で出品されている中に欲しいプラモデルがないという場合は作って欲しいプラモデルを依頼することもできます。プロモデラーなどのプラモデルを作ることで利益を求めている人はより確実にプラモデルを入札してもらえるので互いのメリットになります。

既製品で名前が同じプラモデルでも大きさ、精密さなどの違いがあり、まだまだ製品化されていないものもたくさんあります。ですがプラモデル生産企業にとってはこういった商品を開発すればいいのか特定することは難しいです。こういった場合にこのサイトで検索されたプラモデルのデータなどをオープンデータとすることでまだ製品化されていないものの中で多く検索されているものや入札が多かったものを特定することができ、顧客が欲しいと思っているものを製品化して売ることによって確実に利益を得ることが出来ます。

#### ⑤ビジネスプランの優位性及び市場動向

※競合する商品・サービスの有無や、市場動向・市場規模、将来性等を踏まえながら、応募プランの優位性を記入して下さい。

完成したプラモデルを投稿してそれをほかのユーザーが評価するという会員制のサイトはいくつかあるがそこでプラモデルのオークションができるというところはなくプラモデルのオークションをしているのは大手ネット通販企業である。競合企業が大手ではあるがプラモデルだけに絞ってサービスを提供することでより専門性をだすことで対抗する。

#### ⑥オープンソースの活用

※オープンソースをどのように活用して応募プランを実現させるかを、具体的なソフトウェアやシステムを提示しながら記入して下さい。

Web アプリ開発には Ruby On Rails を使います。Ruby を使うことでコストカットできるのはもちろんですが、松江で開発を行うことで地域貢献ができ豊富なプログラマーがいるので短時間で開発することができます。Web サーバは Apache、データベースは MySQL を使います。

#### ⑦応募プランにおける課題、リスクと回避方法

※応募プランを実施する上での課題は何か、抱えているリスクとその回避をどのように想定しているか記入して下さい。

過去にプラモデルではないが製品化されていないフィギュアを自作してそれをネットオークションに出品してフィギュアを製作している企業に著作権侵害として訴えられたということがありました。これについてはプラモデルにもいえることであり、著作権を侵害しない範囲内でのスクラッチプラモデルのオークションをしなければいけないという課題がある。この対策としてサイト内でのユーザーの検索データなどを年齢、性別といったデータをオープンデータとしてプラモデル生産企業に無償で提供する代わりに非既製品のネットオークションによる販売の許可をもらう。

### 3. 売上・収益計画

#### ①必要資金

※プランを実行する上でどのくらいの資金が必要か、調達方法も含めたその根拠についてご記入下さい。

金額: <u>4,000,000 円</u>	根拠:	まず一番費用がかかるのはサイト維持費であり理由は初年度で設備を整えるのと認知度が低く顧客が少ないと思われるので最低でも 400 万円は必要である。調達方法は銀行から融資を受ける。
------------------------	-----	---

#### ②売上・利益計画

		1 年後	2 年後	3 年後
売上高	①	1,000,000	1,800,000	2,500,000
売上原価(仕入れ等)	②	300,000	300,000	300,000
必要経費計	③	1,700,000	1,800,000	2,400,000
(内訳)	－人件費	1,000,000	1,000,000	1,500,000
	－賃料、光熱費	500,000	500,000	500,000
	－設備費	200,000	300,000	400,000
	－			
－				
－				
差引利益	(=①－②－③)	-1,000,000	-300,000	-200,000

### 4. 将来イメージ

※実際にこのビジネスプランを遂行した場合に、将来はどのようになっているか。5年後の事業イメージ、売上規模、従業員規模、進出地域、発展可能性等について、ご記入下さい。

5 年後には認知度が高くなるので会員数が増えていきオークションに出品される数も増えるため売上規模は増加すると考えられる。それに伴い従業員も増やして対応していかなければならない。プラモデル生産企業との連携で、より顧客の欲しいプラモデルを製品化することでプラモデル生産企業の売り上げの増加を呼ぶ。そうすることでプラモデルに関する新たな顧客を期待することができる。
---

#### 【アンケート】

このビジネスプランコンテスト開催を何で知りましたか？ ※複数回答可

④ 関係者からの応募案内
--------------