

インナー大会プレゼン部門 2017 専用企画シート

※電話番号や住所などの個人情報に記載しないでください。

大学名 (フリガナ)	学部名 (フリガナ)	所属ゼミナール名 (フリガナ)
ソウカダイガク	ケイザイガクブ	カンザカゼミ
創価大学	経済学部	勘坂ゼミ

※大会申込書時に記入したチーム名から変更することはできません。

※パワーポイント内に動画を使用している場合は「有・無」を記入してください。

チーム名 (フリガナ)	代表者名 (フリガナ)	チーム人数 (代表者含む)	PPT 動画 (有・無)
チームジェーケー	ノグチ ケンタ	4	無
チーム JK	野口 堅太		

※プレゼンツールを使用する場合は記入してください。記入がないプレゼンツールは大会当日使用できません。

使用するプレゼンツール (具体的に使用するツールを明記してください)

施策で提案する紙媒体で作成した地図

研究テーマ (発表タイトル)

自転車販売店の課題解決を目指して

※必ず<企画シート作成上の注意>を確認してから、ご記入をお願いいたします。

1. 研究概要 (目的・狙いなど)

研究目的: 自転車販売店の減少に対し、集客の向上で店舗の活性化を目指す。

現在、自転車は便利で環境にやさしい乗り物として普及している。最近では、サイクルシェアという駅から会社や学校まで自転車をレンタルし通うというスタイルも流行っている。自転車の利用が増加する一方で、自転車販売店の減少傾向が起こっている。NTT タウンページ(株)が作成したデータによると、自転車店の件数は、2004 年から 2013 年にかけておよそ 5000 件の自転車店舗が減少している。その結果、自転車の点検や修理ができる場所の減少、つまり、今後自転車のメンテナンスを行う機会の減少が予測される。しかし、自転車の点検や整備は大変重要である。たとえば定期的に整備している自転車としていない自転車都では、ブレーキの制動距離が大変に異なる。自転車の安全利用促進委員会の調査によると、自転車時速 25 キロで走っている場合 (普通の自転車速度よりも少しスピードを上げた速度)、晴天時は 3.16 メートル、雨天時はおよそ 6.18 メートルもの差がある。さらに、家電量販店等で新車を購入した場合も最低限の整備しかされてないところが多く、自転車運転者に合わせた自転車整備が不十分である。したがって、定期的な自転車事故の危険がますます高まっていくと考える。このように自転車販売店の減少によるこれらの影響を防ぐために、私たち自転車販売店の活性化を目指す。

2. 研究テーマの現状分析（歴史的背景、マーケット環境など）

現在自転車販売店の減少の理由として2点挙げられる。

- ① 大型店舗やネット販売の進出により、自転車を安く楽に消費者が購入できるというマーケット環境の変化
ネットでの自転車販売も普及し、若者層の中ではネット購入は便利なものとして使用されている。したがって、消費者が新車を購入する際、自転車販売店を利用する人が減少している傾向がみられると共に収益の減少が考えられる。
しかし、自転車販売店に訪問をし、量販店と自転車販売店の違いを調査した結果、販売店では、自分に合った調整をすることができるが、販売店では最低限の整備のみで商品を提供していることがあることが分かった。
- ② 自転車に興味がない
これを検証するために、大学生30人にアンケート調査を行った。その結果、「定期的にメンテナンスを行っていない」と答えた人が83.3%であった。理由としては、「自転車がこわれていないから」、「めんどくさい」という意見が多数あった。

3. 研究テーマの課題

以上の現状分析から、この研究テーマの課題は2点ある。

- ① 自転車利用者に点検・整備を進めること
- ② 彼らに定期的なメンテナンスの促進をすること

4. 課題解決策（新たなビジネスモデル・理論など）

チーム JK はこの問題に対し、定期健診「チャリドック」を提案する。これは、駐輪場というフィールドを利用し、利用者が定期的に自転車の点検整備健診をすることを目指すものである。販売店の点検・修理のために来る顧客を増加させることにより、自転車販売店の経営を活性化させていく。チーム JK は自転車駐輪場の定期利用者に点検・整備をされた自転車のみ駐輪場の使用許可を認めさせるようなシステムづくりを行う。点検・整備をした自転車しているものを区別するために定期利用者の「TSマーク」を自転車販売店に付帯を義務化する。その結果、駐輪場の定期利用をしたい人々は、販売店へ足を運ぶようになる。さらに、このTSマークは1年後ごとに更新をする必要があるため、定期的に利用者が販売店に訪れるサイクルをつくることを可能にする。

1. 顧客

私たちは2点の理由から、自転車駐輪場の定期利用者をターゲットとする。

- ① 自転車販売店の客層が高齢層になっているからです。

自転車販売店を経営されている方によると、彼らは身体能力の低下や危険な経験をしたことがある等の理由で、販売店に足を運ぶことが多いという事実がある。一方で若者は自転車利用の慣れから、大きな故障がなければ販売店に行かないという習慣が根付いているものが多いことが私たちの調査した結果から挙げられる。

- ② 駐輪場定期利用者は通勤通学で利用する人が多く若者層が多いため。この施策を通し自転車販売店に新規の層を取り入れることによって、より効果を見込むことができる。

2. 与える価値

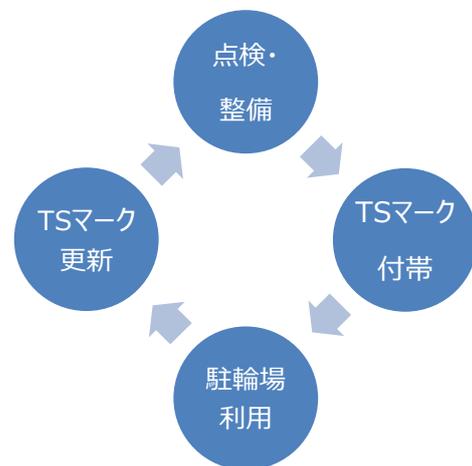
この施策は、自転車を使用する際に、利用者に安心感を与えることができる。

なぜなら自転車が点検・整備をされることによって、ブレーキの効きや夜間時の自転車運転を改善することができるからである。さらにこのTSマークは事故を起してしまった際の賠償負担を保障してくれる。TSマークには赤色マークと青色マークの2種類存在するが、赤色のもので1億円、青色のもので5000万円を保障するものであるため、事故を引き起こしてしまった際の高額賠償負担を減らすことができる。また、自転車販売店は、来客数の増加の増加による集客増加が期待できる。

3. チャンネル

駐輪場でTSマークを付帯することのできるマップを作成し、定期利用者が販売店へ行くことを促していく。

4. 収益の流れ

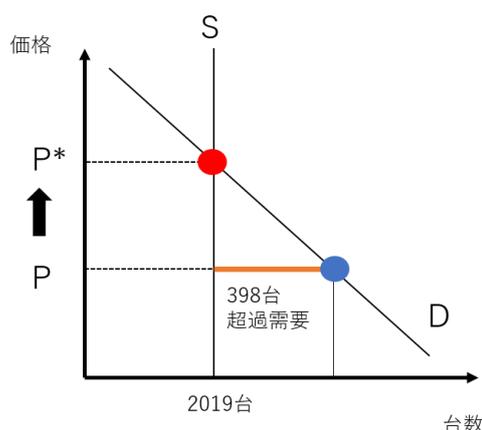


自転車販売店は、この施策により駐輪場の定期利用者が TS マーク付帯を目的として販売店に来るため、このシステムの導入後の収益を上げることが期待される。この TS マークは 1 年ごとに更新を必要とされるものなので、リピーターの増加も図ることができる。さらに、自転車販売店舗を訪問し、収益のモデルを調査した際、店舗によって粗利率は異なるが、どの店舗も自転車販売によるものよりも、点検・整備における粗利率が高いことがわかった。販売店全体の粗利益の中でも修理の粗利益率 70%、自転車販売 12.5% である。したがって、TS マーク付帯目的のお客さんの増加は自転車販売店の収益に大きな効果をもたらすと考えられる。

チーム JK は駐輪場の運営者、行政との交渉による規制化をすることと定期利用者に対し、販売店マップの給付を行っていく。このように販売店の点検・修理のために来る顧客を増加させることにより、自転車販売店の経営を活性化させていく。

5. 研究・活動内容（アンケート調査、商品開発など）

1. 駐輪場の価格と定期利用者の需要



このグラフは駐輪場の定期利用者における需要共有曲線である。現在駐輪場の定期利用料金が 1 ヶ月約 2000 円（八王子市北口地下・東駐輪場）であるため $P=2000$ とおくことができる。現在この駐輪場の定期利用収容台数は合計 2019 台であり、満車状態となっている。さらに駐輪場のデータによると、398 台のキャンセル待ちが存在し、この駐輪場は超過需要となっている。駐輪場収容台数は一定であるため、経済学に基づいてこのモデルを考えていくと、 $D=S$ となる均衡点の価格 P^* が最適な価格設定であり、駐輪場定期利用者は P^* 円までの価格であれば利用者は駐輪場を利用することがわかる。

私たちの施策である定期健診「チャリドック」では、点検整備をしたことの証明として TS マーク付帯を義務化するものであるが、定期利用者は、定期料金と TS マーク付帯のための点検整備費を必要とする。これは、このグラフで $(P^* - P)$ の金額で示すことができる。さらにこの追加される価格は、駐輪場料金を上げるものではないため、ルールを作ることにより施策の実現に導くことができると考えられる。

2. 自転車販売店での調査

自転車販売店を訪問し、施策提案を行い、日々実現に向けてこの施策を磨いている。ある販売店では、自ら「健輪手帳」という自転車の定期的な点検を目的としたスタンプカードのようなものを作成し、市内の販売店にこの制度の提案を行った経験を持っている。しかし、人手不足やカード作成に対するコスト等の理由で協賛を得ることができなかった。このことから、販売店の集客向上のために販売店も工夫した経営方法が必要となるが、実際は難しいという状況がある。これにより、行政と関わって促進していくこの施策は有効的であるといえる。

6. 結果や今後の取り組み

1. 施策の効果

点検 + 整備費用: 2000 円

粗利率: 点検・整備時 70%

（価格、割合は店舗によって異なるため、平均値で計算する）

実施場所: 八王子駅北口駐輪場、八王子駅北口東駐輪場

【八王子市内における全自転車販売店の総売上高】

$(2000 \text{ 円} \times 0.7) \times 2019 \text{ 台}$ （2つの駐輪場の収容台数合計） = 2,826,6000 円

【八王子市 1 店舗当たりの総売上高】

$2,826,6000 \text{ 円} \div 30 \text{ 店舗}$ （八王子市内 TS マーク付帯できる店舗合計数） = 94,220 円

このように定期健診「チャリドック」によって収益の向上を図ることができる。

2. 今後の取り組み

チーム JK は行政と交渉を重ね、自転駐輪場の新たなルールづくりを実現させていき、自転車の点検整備をすることが当たり前になるような文化を根付かせていきたい。具体的には、八王子市への提案、TS マークの助成金を行っている三鷹市や武蔵野市をフィールドに考え、まずは 1 つの地域でこの施策を試みることを考える。さらに実施した駐輪場をロールモデルとし、大学の駐輪場や他の駐輪場で実施を実現させ、全国的に展開していきたいと考える。

7. 参考文献

カカコム インシュアランス 自転車事故の賠償事例 <http://hoken.kakaku.com/insurance/bicycle/select/baisyo/>

警視庁 http://www.keishicho.metro.tokyo.jp/about_mpd/jokyo_tokei/tokei_jokyo/bicycle.html

公益財団法人 自転車駐輪場整備センター

https://jitensha.jp/bike_p/13201032/?state=%E6%9D%B1%E4%BA%AC%E9%83%BD&city=%E5%85%AB%E7%8E%8B%E5%AD%90%E5%B8%82&form=1

公益財団法人 日本交通管理技術協会 <https://www.tmt.or.jp/safety/index2.html>

自転車の安全利用促進委員会 <http://jitensha-anzen.com/elements/element02.html>

全日本交通安全協会 http://www.jtsa.or.jp/about/about_action02_4.html

マイナビウーマン <https://cdn2.mynvwm.com/wp-content/uploads/2013/09/002l49.jpg>

<企画シート作成上の注意>

※本企画シートは審査の対象となり、予選会・本選の前に、実行委員会から審査員(ビジネスパーソン・大学教員)の方々に事前にお渡しいたします。

※本企画シートは、「日本語」で書かれたものとし、1 チーム・1 点提出してください。また、インナー大会・東京経済大学大会終了後、プレゼン部門にご協力いただいている日経 BP マーケティング社様に作製していただく大会結果 HP に本企画シートは掲載されます。

※本企画シートの項目に沿って、ご記入をお願いいたします。各項目に文字数制限はありませんが、1~7 以外の項目を追加することは「不可」とさせていただきます。

※本企画シートは、インナー大会プレゼン部門実行委員会への連絡事項と企画シート作成上の注意を含め、4 ページ以内に収めてください。実行委員会から審査員に渡す際は、A4 サイズでプリントし、4 ページ目までをお渡しします。

※大会参加申込み時点から、チーム編成の変更(チームの人数・交代など)は、「不可」とさせていただきます。ただし、チームメンバーの留学等やむを得ない事情でチーム編成に変更が生じる場合は、実行委員会(プレゼン局)にご連絡ください。実行委員会側で協議のうえ、ご返答いたします。なお、参加申込書提出時からのチーム名変更は「不可」とさせていただきます。

※企画内容は、未発表の(過去に他誌・HP などに発表されていない)ものに限り、ただし、学校内での発表作品は未発表扱いとなります。

※商品写真、人物写真、音楽などを掲載・利用する場合、必ず著作権、版権の使用許諾を得てください。日本学生経済ゼミナール関東部会・日経 BP 社・日経 BP マーケティング社は一切の責任を負いません。

※書籍や新聞等の文献から引用した場合は、出典先(使用した文献のタイトル・著者名・発行所名・発行年月など)を明記してください。統計・図表・文書等を引用した場合も同様に明記してください。また、Web サイト上の資料を利用した場合は、URL とアクセスした日付を明記してください。

※電話番号や住所などの個人情報は記載しないでください。

※パワーポイント内で動画を使用する場合は、必ず「有」とご記入ください。動画を使用する際の注意事項は参加要項に記載しております。

※プレゼンツールを使用する場合は、必ず企画シートにご記入ください。企画シートにてご記入が無い場合、発表当日のご使用を「不可」とさせていただきます。あらかじめご了承ください。

↑ ここまでを 4 ページ以内におさめて、提出してください