第15回　立命館大学学生ベンチャーコンテスト2018

【提案書】

作成日：2018年　　月　　日

〔提出物〕

・本提案書（様式1は1ページ、様式2は5ページ以内（添付資料を含む）

・写真、画像データ（5ＭＢ以上の画像データ）

写真はグループメンバーの集合写真、プランを象徴する写真・画像等

：第1次審査に通過した場合、Webサイトに掲載しますので、著作権、肖像権を考慮し、公開が可能な写真を添付してください。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| プラン名 | 「物をシェアする町」実現に向けた決済機能付きスマートロック | | |
| プラン概要  （100字程度） | 普段あまり使わない「物」を地域でシェアすることでより協調性の強く，住みやすい地域になると考える．物のシェアに向けた決済機能付きスマートロックを提供することで，「物をシェアする町」を実現する． | | |
| グループ名  （フリガナ） |  | | |
| 代表者 | 氏名（ﾌﾘｶﾞﾅ） | 中村　優太（ナカムラ　ユウタ） | |
| 大学・学校等 | 奈良先端科学技術大学院大学 | |
| 学部・回生 | 情報科学領域・修士1年 | |
| E-mail | nakamura.yuta.ns1@is.naist.jp | |
| 電話番号 | 090-9112-3699 | |
| グループメンバー  ※代表者以外のメンバー名を全て記入下さい | 氏名（ﾌﾘｶﾞﾅ） | 所属（大学・学校・学部等） | 回生 |
| 幾谷 吉晴  （イクタニ ヨシハル） | 奈良先端科学技術大学院大学・情報科学領域 | 博士1年 |
| 原 崇徳  （ハラ　タカノリ） | 奈良先端科学技術大学院大学・情報科学領域 | 博士1年 |
| 山本　将成  （ヤマモト　マサナリ） | 奈良先端科学技術大学院大学・情報科学領域 | 修士1年 |
|  |  |  |
|  |  |  |

※記載頂いた個人情報は、学校法人立命館個人情報保護規定により管理致します。

http://www.ritsumei.jp/privacypolicy/g01\_01\_j.html

※【様式1】は1ページ以内としてください。

* 字数制限は定めませんが、【様式2】は5ページ以内にまとめてください。
* それぞれの項目は簡潔に説明し、図や表を用いて第三者にわかりやすく提案してください。

|  |  |
| --- | --- |
| **1. プラン発案の動機について**  このプランによりどのようなことを目指すのか、プラン発案のきっかけや動機、想いを踏まえて説明してください。 | |
| 私たちがこのプランにより目指すのはあらゆる「物」をシェアリングできる地域です．  人々は生活する上で，「物」の利用は避けては通れない．しかし家には，使うけど普段あまり使わないものが存在する．また，使いたいけど頻繁に使うものではないため買うことをしない．という場面がある．発案者である私（中村）自身，高圧洗浄機やバーベキューセットを欲しいと思うが，1年に数度しか使わないと思い買うまでには至らない物が多々ある．  しかし，それらの物が近所の倉庫に置いてあり，1回あたりの値段が最適ならばそれを使おうとすると考えた．  上記で例に挙げた物だけでなく，子供の遊び道具や旅行グッズなど普段あまり使わない物を地域でシェアすることでコミュニケーションの取れた住みやすい地域を実現したいと思いこのプランを提案する． | |
| **2. プランの内容について**  提供する商品や技術、サービスの具体的内容およびそれらの特徴について説明してください。 | |
| 我々が提供するスマートロックでは，「シェアしたい物」と１:1で紐づけることができる．スマートロックは，鍵の開閉情報はもちろん，予約情報，利用情報，開閉の権限を管理することができ，オーナーはスマートロックと物を紐づけるだけで，プラットフォーム上にシェアすることができる．  一方で，ユーザはWebプラットフォーム上で，シェアされている物を確認することができる．ユーザは使いたい物を予約することができ，時間になるとスマートロックを開ける権限が与えられる．物を取りに行き，スマートフォンで鍵を開けることで物をシェアすることができる．鍵を開けると同時に利用料金の支払いが完了する．オーナーは利用状況，支払い状況を管理することができる．  イメージ図 | |
| **3. 顧客層／ターゲット市場について**  （1）商品や技術、サービスの需要があると想定される顧客層を記入してください。またその顧客層に とってどのようなメリットがあるのかを説明してください。 |
| 初期は「自治体や公園の運営会社」に対して物を置く場所とサービスの導入を促し，利用してもらう．  自治体にとっては，我々のプラットフォームを利用して，魅力的なシェアリングシティの実現ができる．住民が便利と思えるシェアリングを実現することは住民の満足度が向上できる．また自治体は物をオーナーとしてシェアすることで，利用料金が入るので，そのお金をさらなる地域の活性化に活かせる．  ユーザ（住民）にとっては普段あまり使わない物を自治体が提供してくれているため，1回分の利用料金を支払うだけで良い．さらに物を家に保管する必要がなくなるため，物置のような環境を用意する必要がないというメリットがある．  その後，自治体だけでなく，より「CtoC」で物のシェアリングが可能となるように鍵を設計し，事業を展開する．こうすることで住民がユーザであり，オーナーとなることができる．所有権は自分で持っておきたいが，自宅の倉庫で眠っているものをシェアすることができる．  さらに我々の提供するプラットフォームには，スマートロックをつけるだけで，物の「管理」，「利用状況」，「支払い」を実現できるため，導入コストが少ない． |
| （2）市場での競争相手との違いやプランの有利な点について説明してください。 |
| ◼️CtoC型フリマプラットフォーム  メルカリをはじめとするCtoC型のフリマプラットフォームと我々の提供するプラットフォームで異なる部分は所有権が移らないということである．フリマプラットフォームをシェア同様に利用するには一度所有権を購入した上で，利用し，再度プラットフォームに出品する必要がある．また，受け渡し方法が，郵送という点で少し大きい物の受け渡しは手間になる．しかし我々の提案するプラットフォームでは，自治体などに置いてあるため，直接取りにいける場面を想定しており，それらの手間はない．  ◼️CtoC型シェアリングサービス  CtoCシェアリングサービスとしては，Airbnbやakippaなど不動産をシェアするサービスがある．一方で，動産（物）をシェアするサービスは無い．我々はその原因を管理の難しさと考え，スマートロックにより，物の管理を実現する．また，個人の車をシェアするサービスはいくつかあるものの受け渡し方法が手渡しであり，返却も手渡しであり，利便性にかける．我々の提案するスマートロックでは，受け渡しに会う必要がなく，プラットフォーム上で予約して，物を置いている場所へ取りに行くだけとなる． |
| （3）顧客へのアプローチ方法について説明してください。 |
| 初期はベットタウンである自治体を中心にシェアリングサービスを導入する．自治体を物のオーナーとし，住民に利用してもらう．自治体は，利用料金から物のメンテナンスや更に充実した物をシェアプラットフォームにのせてもらう．またそれと同時に自治体と協力して，住民の認知を得ていく．  公園の運営会社や自治体の公園に対しては，子供がシェアできる遊具を配置する． |
| （4）事業規模や収益の見通しについて説明してください。 |
| 現在開発中の決済機能付きスマートロックを1年で完成させる．  同時進行でシェアリングプラットフォームとなるWebサービスの開発．テストを行う．  ◼️導入1年目  ・ターゲットは自治体，公園の運営会社  ・年商：600万（デバイス価格1万×30箇所×10個＋利用料金300万）  ・利用料金900万の内訳： トータル10000回利用，1回平均2000円，手数料15%) ・1年目で得られた結果をもとに2年目以降何をどうシェアリングするのかを検討  ・１個あたりの利用回数：33回  ◼️導入2年目  ・配置を100箇所に拡大  ・年商：2550万（デバイス価格1万×70箇所×15個＋利用料金1500万）  ・利用料金1500万の内訳：トータル50000回利用，1回平均2000円，手数料15%)  ・個人所有物のシェアリングに向けたスマートロックの開発  ・１個あたりの利用回数：37  ◼️導入3,4年目  ・個人所有物のシェアリングに向けたサービスを展開  年商：2.1億（デバイス価格1万×2000個＋利用料金1.9億）  利用料金1.9億の内訳：トータル 65000回利用，1回平均2000円，手数料15%) |

※【様式2】を補足する資料を添付することができます。（補足資料を含め、全体で5ページ以内とする）

※【様式1】【様式2】に記載する情報は、本コンテスト以外には使用しません。