

事業名：プレミアムアート事業

作成者：

作成日：平成 年 月 日 No. _____

理念・(ビジョン)

- 日本に「気軽に油絵を楽しむ」という文化・習慣を作る。
- フィリピンに新たなビジネスを立ち上げる事により、芸術的才能を持っている人材の生活向上に寄与する。

(期間) 目標

H16.8~H21.7 (5カ年計画) 目標売上高 8,000万円

- 実際に事業を運営することにより、コンサルティングの実践ができ、コンサルティング部門との相乗効果をねらう。
- コンサルティング以外の新たな事業部門を立ち上げる事により収入アップを目指す。
- 国際ビジネスの具体的第一歩とする。(フィリピンのポテンシャルへの期待)

計画のコア・コンセプト

「絵画の新たな製造及び販売モデルの構築」

(内容)

お客様からお預かりした写真を電子データ化し、フィリピンにある現地法人に電子メール等の手段によりデータを送付、現地法人ではその写真データを基に画家に絵画(主に油絵)を描かせ、完成品を日本へ輸入しお客様に販売する、絵画の新たな製造及び販売のビジネスモデルを構築し展開する。これにより、手軽な価格で本格的油絵の一般家庭への普及が可能となる。

付加価値

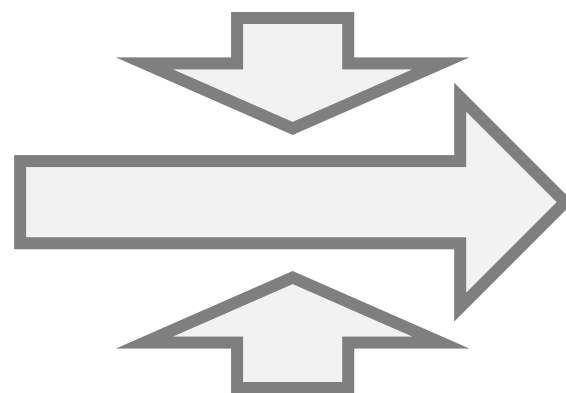
- 品質のよい本格的な絵画が、日本人画家による絵画の数分の1の価格で購入することができる。
- 絵画そのものの販売のみならず、販売促進のツールとしても活用することができる。
- 「オンリーワン」を求める顧客ニーズに対応した商品提供が可能である。
- ビジネスに参加した企業にとっては、魅力的な新規事業となりえる。

差別化(革新性)

- 商品の注文から検品まで、ITによる品質管理を行い、業務スピードの向上と安定した品質の確保を実現した。(ビジネスモデル特許申請済)
- 現地の美術系大学と提携し、大学を卒業した有能な芸術家を中心に確保するとともに、大学主催のコンテストをフィリピン国内で定期的開催し、国内各地からの有能な人材の確保を実現した。
- 絵画や人件費の内外価格差を利用し、一般家庭でもお手軽に本格的な絵画に接することができるような価格設定が可能。
- フィリピン国内で、新たな雇用の確保につながり、現地での企業イメージアップができる。
- 国内取引先に低リスクで新規事業の提案ができる。
- 当社のコンサルティング能力を最大限に生かせる。

ビジネスチャンス (外部要因)

- 嗜好の多様化により、自分だけの「オンリーワン」の商品を求める傾向が年々高まっている。
- 既存でも絵画を販売している業者は多数あるが、非常に高価で、一般のお客様には敷居が高い存在になっている。
- 安い価格の絵画が販売されているが、キャンパスへの印刷であったりするなど、絵画とは言い難い品質である。
- 近年、本物志向の傾向が強くなってきている。
- フィリピンとの経済協力体制ができつつあり、よりいっそう関係が深まる傾向である。
- フィリピンには9000万の人口があり、労働力だけでなく、芸術などの才能においてもポテンシャル抜群である。
- フィリピンにおいてITインフラが整いつつある。



自社能力 (内部要因)

- 経営コンサルティングを主な業務としており、様々な分野の顧客ネットワークを保持しているため、口コミや紹介がしやすい。
- 関東各地の商工会議所等でセミナーを行っており、見込み客との広い接点がある。
- 新聞等のパブリシティへ掲載される機会が多い。
- 絵画事業を行う事業所を埼玉に置き、今回の事業を行う組織体制ができている。
- フィリピンに現地法人を持っている。
- ITや人材など、コンサルティング部門のインフラを使うことができる。
- コンサルティング部門において、新規事業立案のスペシャリストを多く抱えている。

販売計画

- 市場**
 - ハウスメーカーや高級自動車販売業、冠婚葬祭など、高級品を販売する業者で「オンリーワン」の商品提供に併せてお客様に対し、販促商品として何か印象的なものを送りたいと考えている企業。(販売促進用)
 - 写真館、カメラチェーン店、はんこ屋等、写真を扱う業界。
 - 赤ちゃん用品販売店、ペットショップ等写真の対象物になるものを扱う業界。
 - 新しい販促商品を、企業に向けて提案したいと考えている企画会社や広告会社。
- ターゲット**
 - オンリーワンの贈り物をしたいと考えている人。
 - 人とはちょっと違う生活を送りたいと考えている女性。
 - 孫がいる老人。 等々
- 販売方法**
 - 販売方法は、①販売代理店契約、②直販契約の2種類から選択する。その他販売に関しては個別契約で行う。
 - 既存のコンサルティング先の企業より取扱い希望先を募る。その企業からの紹介や口コミ、パブリシティ等の利用により顧客層の拡大を図る。
 - インターネットによる販売サイトを自社で立ち上げる。
 - 価格の競争をさけるため、当社において事業全体のイメージを固め、それを各販売店に徹底させる。
 - 品質が確保できるペースで販売していく。

数値計画

	現状	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後
売上高	10,000	11,700	13,000	15,000	17,000	20,000
(既存)	10,000	9,000	9,500	10,000	12,000	12,000
(新規)	0	2,700	3,500	5,000	5,000	8,000
販・管費	9,500	11,500	11,000	11,000	12,000	13,000
(人件費)	4,800	5,800	5,800	6,000	6,500	6,700
(減償費)	170	400	340	290	245	200
営外費用	60	100	90	80	70	60
当純利益	200	△400	450	700	1,000	1,000
資金調達	-	2,000	-	-	-	-
借入金	(現状)		1,860	→(終了)		2,000
流動比率	(現状)		3	→(終了)		2.2
資本の部	(現状)		1,500	→(終了)		2,850

(単位：万円)

アライアンス

- 現地フィリピン美術系大学と提携し、OB等人材の紹介や大学主催のコンテスト実施により有能な画家を獲得する。また、絵画の品質管理を委託する。
- 品質向上については、日本の美術系大学と提携する。
- 販売提携・販売代理の提携も積極的に考える。