

# 古着回収による店舗活性化と販売促進のご提案

— 三方よし(社会・顧客・当社)の実現に向けて —

## 現状分析

### 顧客

不安なモノを購入しない  
財布の紐が固い  
ネット販売の利用拡大  
(情報もネット)  
タンス衣料品増加  
(捨てる機会が無い)

### 当社

既存店売上の前年割れが  
恒常化  
買上げ客数, 買上げ点数  
の減少  
全国200以上の店舗網と  
海外展開

### 競合・社会環境

長引く景気低迷と少子  
高齢化  
顧客の囲い込み  
(ポイントカード等)  
CSR(企業の社会的責任)  
の高まり

## 問題点と課題

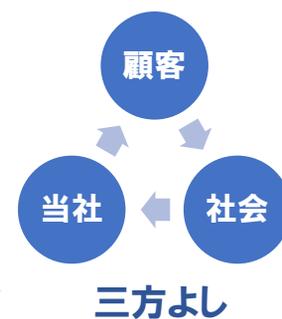
少子高齢化が進展し, 国内市場の縮小が進む中, 既存店舗の活性化を図ることが課題。そのため, まずはお客様に来店していただく動機づくりが必要。

## テーマと主ポイント

「エコサイクル(古着回収リサイクル)による三方よしの実現」

— 社会よし, 顧客よし, 会社よしを目指して —

- ・店舗において顧客から不要な古着を無料回収する。
  - 顧客にとって古着が処分できる。店舗にとって来店客増加につながる。
- ・古着を出して頂いた顧客に割引ポイントを付与します。
  - 顧客にとって購入の動機付け。店舗にとって売上増加につながる。
- ・回収した古着は, 固形燃料へのリサイクルや海外への援助物資として利用する。
  - 社会的な貢献活動, 会社知名度が向上する。



## 具体的な企画内容

### ①古着の回収について

各店舗毎に従業員のシフトや店舗のイベント状況を考慮して, 回収日を設定する。回収する古着は, 当社商品に限らず, 洗濯済みであれば回収する(汚損等あるものは除く。対象除外品は別途決定)。回収した古着は, 段ボール箱単位で物流センターに送付し, センターでまとめてリサイクル業者等に引渡し。

### ②割引ポイントの付与について

古着の持ち込み量に関わらず, 1回の持ち込みでポイントカードに100ポイント付与(当社商品100円分の購入ポイント)する。ポイントは店舗での商品購入時にのみ使用可能(インターネット店舗では使用不可)

### ③広告, PRについて

ポイントカード顧客に限定し, メルマガやSNSを利用して告知。またCSR活動としてホームページやプレスリリースで開示する。さらに進捗状況をみながら広告やPRを強化していく。

## スケジュール

	9~12月	1~3月	4月
スキーム詳細	→		
店舗周知, 試験実施		→	
告知, 事業開始			→

## 収支見通し

各店舗来店客増加100名/月, 買上率50%, 客単価1,500円  
 →  $100 \times 50\% \times 1,500円 \times 12ヶ月 \times 200店舗$   
 =1億8千万円増収  
 処分コスト(5万円/t)として, 100kg/店・月とすると  
 →  $0.1t \times 12ヶ月 \times 200店舗 \times 5万円 = 1,200万円$   
 粗利50%のため, 利益貢献年間7,800万円

## 新規プロジェクト企画書

### 「ベンチャー向け成果報酬型新卒紹介事業」

#### 現状

##### 8割のベンチャー企業

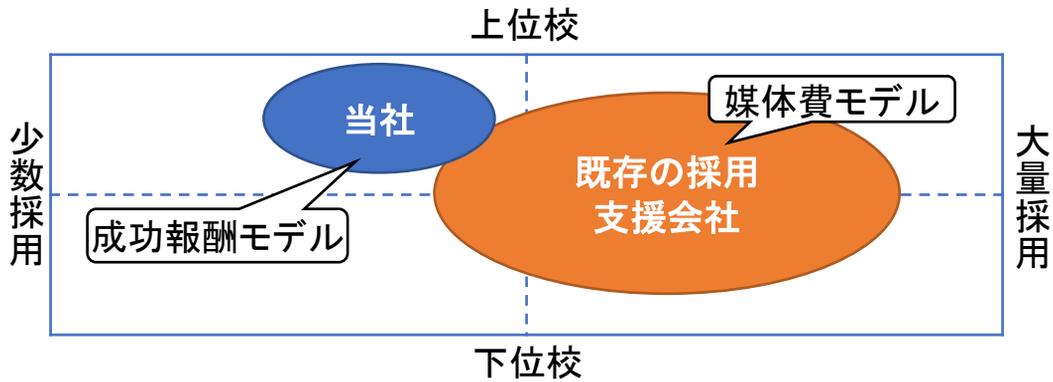
- 新卒採用希望
- 知名度低い
- 既存サービスのコスト高  
(採用者1人当たり100万円以上)



##### 5割の学生

- 規模の大小は関係なく  
就職希望

#### クライアントにとっての価値



#### 当社にとっての価値

- 差別化  
ベンチャー企業と新卒学生の  
マッチングに特化して、  
既存の就職支援会社と差別化
- シナジー  
既存事業のSEO技術を活用し  
優秀な登録学生を確実に獲得し、  
ピンポイントのマッチングで  
高い就職率を実現可能
- 高収益率  
リピート率が高く、顧客1社当り  
の収益の伸びが期待でき、  
口コミによる新規顧客の獲得可能

#### サービス概要

- コンセプト  
ベンチャー企業向けに成果報酬型  
で新卒紹介サービスを提供
- 想定顧客  
採用人数が10人以下の  
ベンチャー企業・中小企業
- 開始時期  
令和2年4月  
(令和4年4月入社対象者から)
- 売上単価  
新卒紹介1人について  
20万~30万円