

白井 空・伊東大志・國吉慶祐  
「あなたの街に！桃谷順天カー」



関西大学商学部主催  
関西大学ビジネスプラン・コンペティション  
KUBIC2023「学生の力」応募用紙

※この欄には何も記入しないでください



- ①この応募用紙の外枠の書式・大きさを変更しないこと。②この応募用紙の欄外への記入や追記資料、2ページを超えるページは審査対象外とする。
- ③「ビジネスのイメージ図」以外は手書き不可。④ビジネスプランの名称に略語等を使用する場合は、読みを付記すること。⑤審査員には白黒コピーが渡される。⑥その他、KUBICホームページのFAQも参考にすること。

応募	応募部門	本選会対象	企業賞対象	テーマ記号	協賛企業名
○	テーマ部門	○	○	MO2	株式会社桃谷順天館
	自由応募部門	○	—	—	—

↑ いずれかに○を記入すること

↑ テーマ部門の場合、テーマ記号と企業名を記入すること

**1. ビジネスプランの名称 (フェースシートと同じプラン名称を記載してください。)**

※テーマ部門のテーマをそのまま記入しないこと。あなたが考えた独自のプラン名称を記入してください。

あなたの街に！桃谷順天カー

**2. ビジネスプランの概要**

1) 概要: あなたが提案するビジネスはどのようなものですか。(400字程度)

多くの消費者が、化粧品(液体)を使用期限内に使い切れず、廃棄している、あるいは不適切な状態で使用しているという現状がある。この問題を解決すべく、化粧下地などの化粧品の量り売りを導入し、各消費者の化粧品の使用頻度、1回の化粧での使用量をもとに計算した量を提供する。化粧品の提供の際には、消費者に詰め替え用マイボトルを持参してもらう。この施策により、消費者は、自分にとって適量の化粧品を余すことなく期限内に使用することで、肌の健康を守ることができる。また、詰め替え容器及び使用期限の切れた化粧品の廃棄を防ぐことで、環境問題にも貢献することができる。

販売は、複数の移動販売車で行う。移動販売車を利用することで、消費者の身近な場所での購入機会を提供できるだけでなく、店舗を置くよりも、消費者に身近な場所での購入機会を多く提供できる。さらに、ラッピングされた販売車は道行く人々に対して広告効果を持ち、詰め替え作業もその珍しさから人々の目を引くだろう。

2) 類似ビジネス: 類似するビジネスにはどのようなものがありますか。(200字程度)

資生堂に、美容液の詰め替え売り、シャンプー、トリートメントの量り売りがある。また、ローソンにも、同様の量り売りがある。多くの人々が日常的に使用し、使用期限内に使い切ることへの心配はあまりないにもかかわらず、量り売りが実施されているので、少数派のニーズしか満たしていない。その点、本施策では、化粧品(液体)という、化粧する頻度や量の個人差が大きいものの量り売りを対象としているため有望である。

**3. ビジネスのイメージ図: どのような顧客に対し、誰がどのように関わるビジネスですか。**

※図のみ手書き可。必要に応じて補足説明文も記入してください。



