

「地域宅配/訪販システム」を活用しての

F2F(フェイスtoフェイス)コミュニケーション事業案

< 第二版 >

平成12年11月14日(火)

SANKUNET
Efficient Networking Solutions

株式会社 サंकネット

www.sanku.net

「便利」「安心」「ローコスト」

TEL 0120-039-564

E-Mail info@sanku.net

東京・大阪・名古屋・埼玉

《事業背景》

2000年8月現在でのインターネット利用者数は2700万人を突破いたしました。この伸びは加速し、2005年には7000万人にも達するとの見通しもあります。一方、ネットバブル崩壊に象徴されるように、ここ数年来のネット系ビジネスモデルへの冷静な評価は、『リアリティ』への取込みという大きな転換を余儀なく促され、それはネット系企業とコンビニや物流会社との組合せという形で日々の新聞で目にすることができます。

「ネットワークとリアリティ」「デジタルとアナログ」という一見相反するものを両立できるビジネスこそがこれから成功しうるモデルであり、それが現実のデジタル化社会が受け入れてくれものであり、形作ってくれるものと考えます。

「鶏が先か、卵が先か」の議論はありますが、まずは、現実のデジタル化社会を形成するに『リアリティ』をそれに転換・適合させるビジネスをたちあげ、そして、その『リアリティ』がデジタル化社会で大きな立場を占めるビジネスを当事業構想とする。

《事業目的》

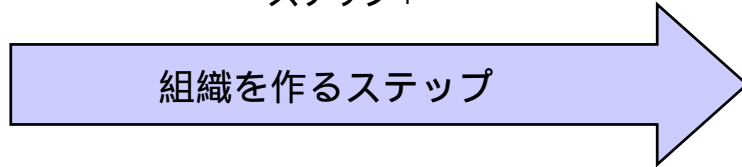
地域に根づいている【家電店】【酒飯店】【牛乳販売店】【ガソリンスタンド】などの宅配・訪販システムを活用することにより、企業とエンドユーザーを効率良く結ぶF2F(フェイスtoフェイス)コミュニケーション事業を確立する。

《事業目的》 地域に根づいている【家電店】【酒販店】【牛乳販売店】【ガソリンスタンド】などの宅配・訪販システムの接点を活用することにより、企業とエンドユーザーを効率良く結ぶF2F(フェイスtoフェイス)コミュニケーション事業を確立する。

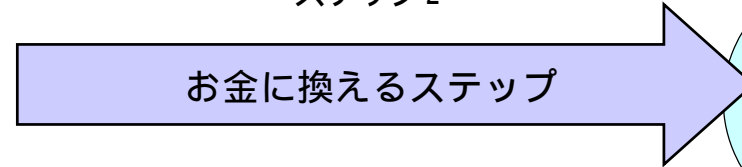
地域での「足を運ぶ」「顔見知り」をお金に換える

コンセプト	<p>【本業 プラス 〃】活動</p> <p>本業は本業として継続していただく。 この事業のために活動するのではなく、従来の活動の中で、消化しうるものを対象とする。</p>
強み	<p>本業のための定期的な個客訪問・集金などによるF2F(フェイスtoフェイス)の接点を持つこと</p> <p>地域での信用大(長い付き合いでの信用+取引商品による信用+生活者としての信用)が個客へのアプローチを容易にすること</p>
現状	<p>地域限定でかつ、トラディショナルな本業であるが故に、将来への不安が強い。</p> <p>本業プラス 〃 の収入への欲求</p> <p>既存個客の囲い込み・深耕、新規個客開拓への欲求</p>

ステップ1



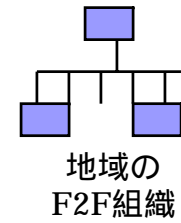
ステップ2



『リアリティ』が
デジタル化社会で
大きな立場を占める
ビジネス

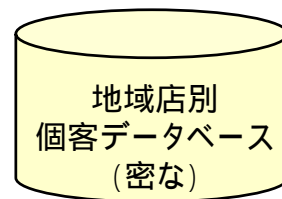
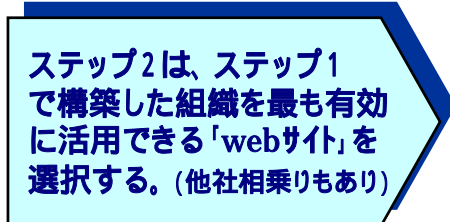
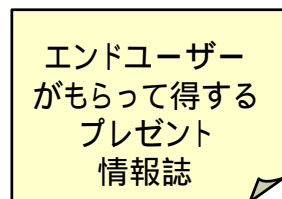
目的

当事業運営会社が、地域の宅配・訪販システムを持つ各業種(家電店・酒飯店・牛乳販売店・新聞販売店など)と商取引を通じてつながりを持ち、地域における圧倒的な機動力と信用のある組織を作りあげること



ステップ1で作上げた組織を通じて、F2F(フェースtoフェース)ならではの商材を新たに取り扱い。当事業運営会社は、デジタル面での商材サイト運営、アナログ面での仕入・販売サポートなどを担当する。また、エンドユーザー相手のB2Cについても、地域店をデリバリー/サービス拠点として活用する。

F 2 F
コミュニケーション
ツール

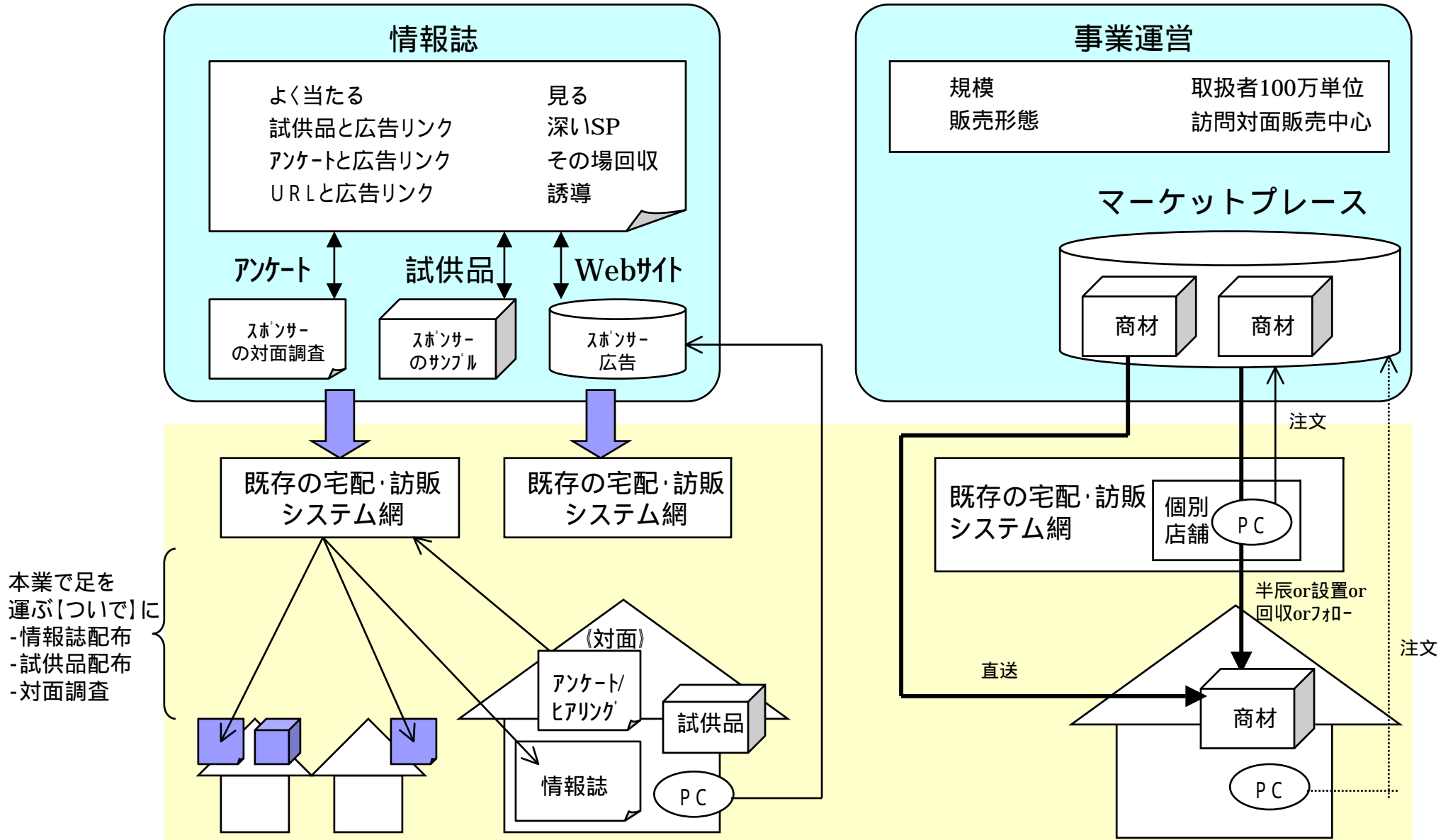


- 新商品や話題の商品の情報とともに、「プレゼント」が当たるという希望が詰まった情報誌
- 情報誌に新商品の試供品がついてくる、または、モニターになって得する、という楽しみも付加

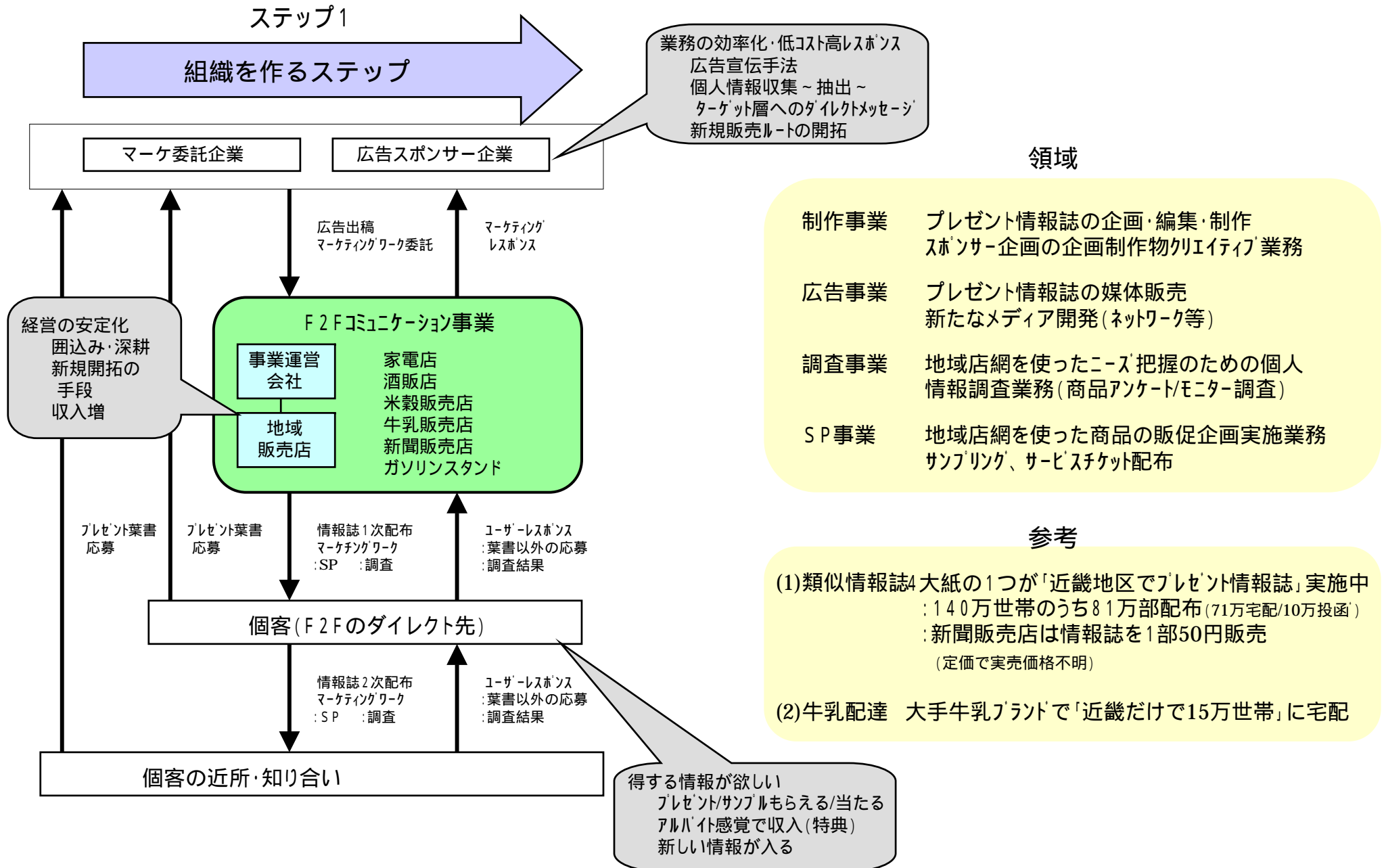
- 地域に根ざしているが故に入手できる情報
- システムの力を借りての購買履歴・分析
- PCからのプリントアウトがそのまま営業用資料であり、訪問時の商材説明書

ステップ1

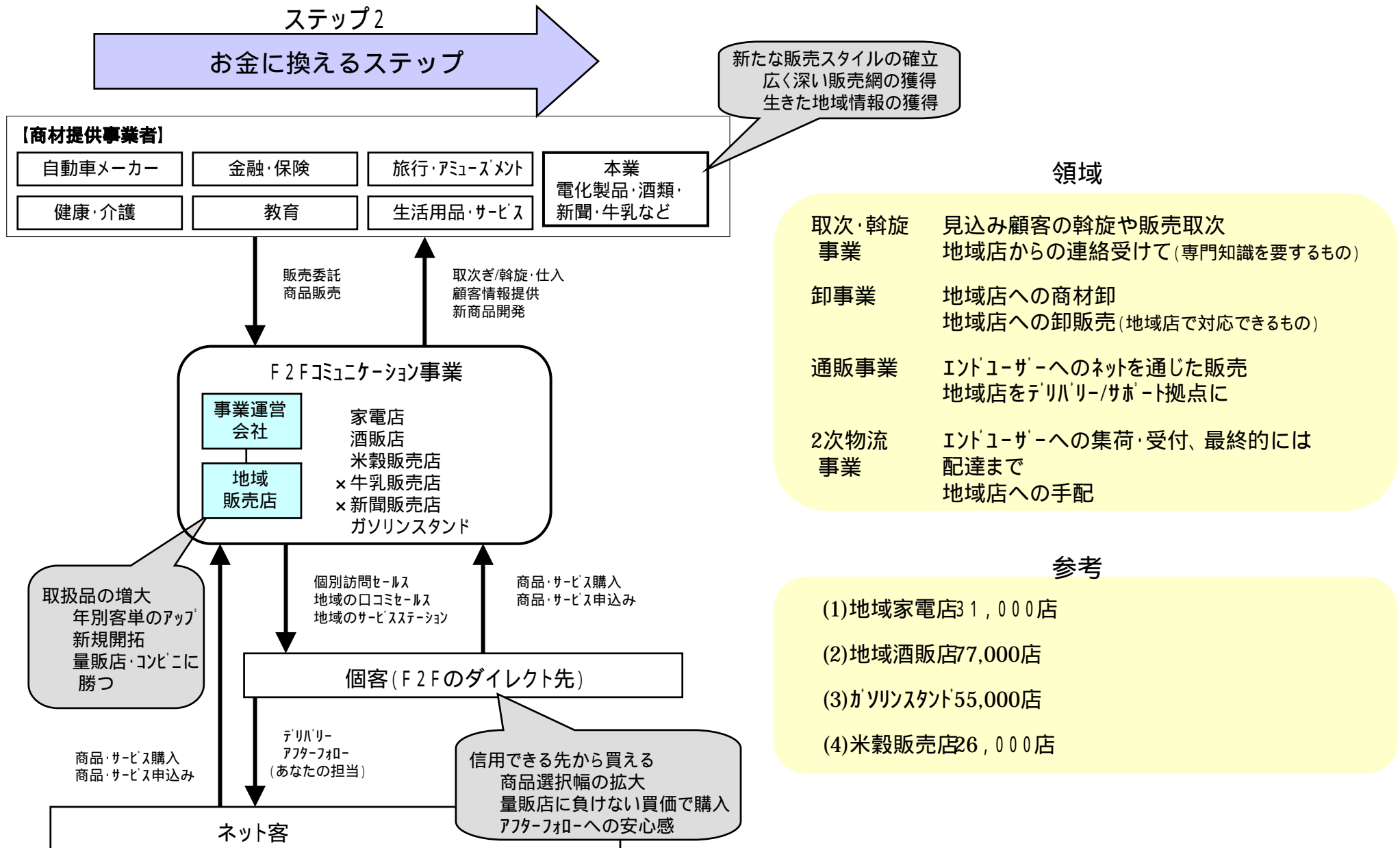
ステップ2



ステップ1 (組織を作るステップ): 概略



ステップ2(お金に換えるステップ):概略



想定条件

1) 情報誌は、5万部配布で収支ゼロ

企画・制作・印刷・物流費 = 広告掲載費
牛乳の宅配雑誌の方へのヒアリングより(5万部で十分ペイすること)

2) 一般向けと表紙替え向けは、4:1の割合

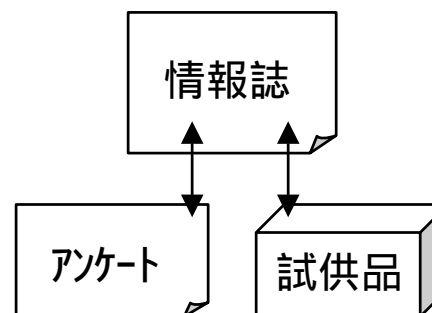
表紙替え向けとは、中身が同じで表紙
だけその企業向けに変えた情報誌
毎日新聞のクレイで15%程度(80万のうち10万部)

3) 情報誌の配布は無償

宅配者へ無償で提供
宅配者も無償で配布
毎日新聞のクレイでは、1部20-30で販売店が買取り

4) 試供品の配布は無償で、10%が該当
スポンサーからは、@200円と仮定
宅配者は無償で配布

5) アンケートは有償で、5%が該当
スポンサーからは、@1000円と仮定
宅配者へは、@200円と仮定



【10万部のケース】

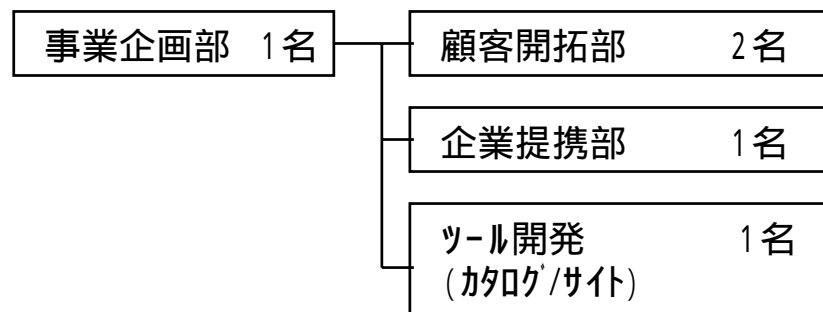
	広告掲載費等	試供品	アンケート	印刷費等
情報誌(一般向け)	400万円 (@50円)	200万円 (@200×1万部)	400万円 (@800×0.5万部)	400万円 (@40円)
情報誌(表紙替え)	140万円 (@70円)	<u>粗利益額 = 740万円</u>		

【50万部のケース】

	広告掲載費等	試供品	アンケート	印刷費等
情報誌(一般向け)	2000万円 (@50円)	1000万円 (@200×5万部)	2000万円 (@800×2.5万部)	1500万円 (@30円)
情報誌(表紙替え)	700万円 (@70円)	<u>粗利益額 = 4200万円</u>		

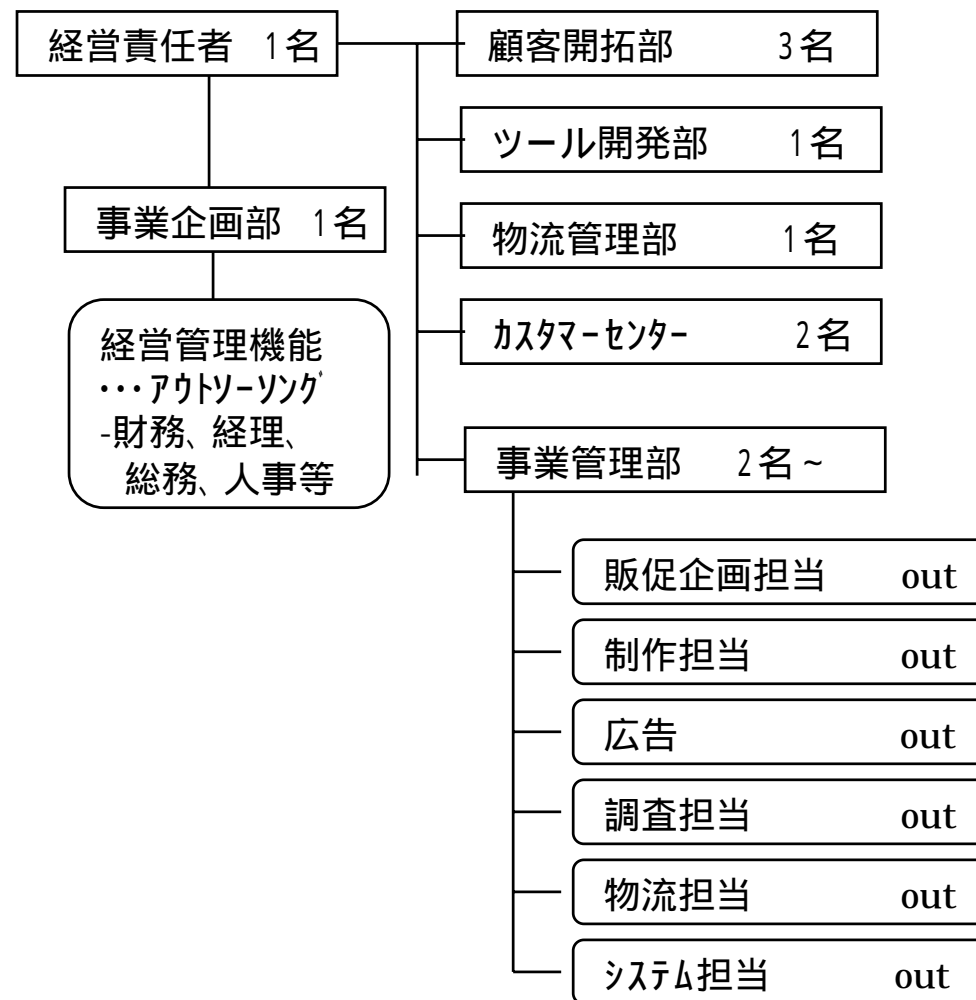
ステップ1 (組織を作るステップ): 事業計画

準備段階 (6 か月間)



社員(契約含む) 5名

本番段階 (月単位)



社員(契約含む) 12名

準備段階(6か月間)

社員(契約含む) 5名	
1)間接人件費	1800万円 (5名×@50万円×6M)
2)経費	2700万円 (間接人件費の1.5倍と仮定)
《総コスト額》	4500万円
【収支額】	4500万円

本番段階(月単位)

社員(契約含む) 12名	
1)間接人件費	600万円 (12名×@50万円)
2)経費	720万円 (間接人件費の1.2倍と仮定)
1320万円	
【10万部のケース】	
3)直接人件費	222万円 (粗利益額の30%)
《総コスト額》	1542万円
〔粗利益額〕	740万円
【収支額】	802万円

社員12名の体制で、3つの案件までこなせると想定。

例)近畿圏だけの牛乳配達で、15万部
近畿圏だけの毎日新聞で、80万部

➡ 社員増加は、案件の数と比例
即ち、50万部の案件を3つこなせば、
150万部まで対応できる組織となる。

【50万部のケース】

3)直接人件費	1260万円 (粗利益額の30%)
《総コスト額》	2580万円
〔粗利益額〕	4200万円
【収支額】	1620万円