

「1人暮らし部活動生向けの支援」
事 業 計 画 書

	1人暮らしをしている部活生向けのインナーウェアの提供事業
	部活動をする一人暮らし部活動生の活躍支援
	おたふく手袋株式会社様より制汗性・保温性が高い素材を使用した作業用インナーウェアを提供いただき、一人暮らしの部活動生に着用してもらうことで少しでも部活動に集中してもらう契機にする。そこで学習院大学男子ラクロス部の一人暮らしの生徒に協力してもらい、着用感などの情報をフィードバックとしておたふく手袋株式会社様に提供する。
(1)	*信頼性のある団体が提供する数値データなどに基づいて提示する 大学生の部活動において、一人暮らしをしている部員は、実家暮らしの部員に比べて好成績を残しにくい傾向にあるといい話を多く聞いた。その理由としては、実家暮らしと比較して、栄養が偏りがちであり、経済的にも部活動の用具などを満足に購入することが難しい傾向にあるということが挙げられる。また、洗濯などの家事も全て自分で行わなければならないため、部活動に集中できる環境を作りづらい。 これらの点を少しでも改善し、一人暮らしの部活生の手助けをすることはできないだろうかと考え、アンダーシャツの提供を行おうと考えた。
(2)	*なぜこの人達を対象とするのかわかるように記述する 1人暮らしの部活生が活躍できるように、健康を維持し、パフォーマンスを向上させられるインナーウェアを作る。おたふく手袋株式会社様と提携して、試供品を提供していただき、SNS 等で発信を行なっていく。おたふく手袋株式会社様の技術力を活かし、速乾性に優れたウェアを製作することで一人暮らしの大学生の負担を削減し、部活動に集中して打ち込める環境を作る。実際の着用意見として「薄すぎず、暑すぎず保温性があって動きやすい」、「伸縮性が高くフィットしやすい」などといった意見が挙げられた。
(3)	*試作品のイメージ図などは別途添付資料としてつける 洗いやすく、速乾性があり冷感・保温効果を感じられるもの。
	 

(4)	*信頼性のあるデータに基づいた提案をすること
	おたふく手袋株式会社様は現状作業服や軽作業用の商品を主に開発・販売しておりスポーツウェアとしての進出はあまり行なっていない。おたふく手袋様の製品を応用し、スポーツウェアとしても販売することで新しいマーケット開拓を行う。 現状のスポーツウェアにはない独自の高い機能性を持っており、その技術をより多岐な用途でも活用できるよう広めていきたい。
(5)	*SWOT 分析などを活用して分析する
自社について 大正15年創業の老舗ウェアブランド。作業用商品としての知名度が高い。全体的に価格を抑えた値段設定。インナーウェアやスウェットシャツなど幅広い商品を取り扱う。	他社について 低価格帯で商品を販売しているスポーツウェアブランドが競合他社であると考えている。
(6) *4P4C などのフレームワークを使って明確化していくこと	
販路 なし	価格設定 なし
(7) *4P4C などのフレームワークを使って明確化していくこと	
広報・販売促進手段 フィードバックデータを提供し、おたふく手袋公式SNSで部活動生等向けの広告宣伝も行う →未進出のスポーツ業界への進出第一歩へ	営業方法 なし

(8)	問題点 スポーツウェア業界には競合他社が多く、争いが激しい	解決策 一つの案として今回のプロジェクトを契機に将来的にオーダーウェアの制作などへ参入し、独自性を強みにして他社との差別化を図っていくことを提案した。
-----	----------------------------------	--

時期	取り組む内容
10月下旬	試供品を提供していただく
11月上旬	部活動からの使用レビューを収集→共有
11月下旬	プロジェクト発表
1-2月	事業計画書最終修正版提出

	必要条件	有	無	獲得方法
人材	大学で部活動に取り組んでいる生徒	✓		メンバーの知り合いに声をかける
モノ	スポーツウェア	✓		おたふく手袋株式会社様から提供して頂く
資金	なし(おたふく手袋株式会社様より30着分無償で寄付)	✓		
情報(専門知識・技術など)	なし			
販売方法(仕入先などの販路)	なし			

(11)

1.経費（必要なお金）

No.	項目	金額
1	着用モデルは学習院大学男子ラクロス部に協力していただきました。	
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
合計		0

2.収入（経費を補うために得るお金）

No.	項目	金額
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
合計		0
利益（収入から経費を引いて手元に残るお金）		0