

モバイルバッテリー班

商品企画

私たちは今年のゼミテーマとして深圳での現地調査を通して、学生生活、キャンパスライフを豊かにできる商品を企画し、学園祭で販売し利益を出すことを目標に活動してきました。

私たちはまず、どんな商品がキャンパスライフを豊かにできるか考えました。そして私たちは学生のほとんどが所持しているスマートフォンに目を付けました。スマートフォンの不便なところを見つけ、それを解消することができればキャンパスライフを豊かにし、また多くの需要が見込め利益を出しやすいと考えたからです。

商品企画をするにあたって私たちは普通のモバイルバッテリー（モバイルバッテリー本体と USB ケーブルをつないで充電するタイプ）に付加価値を加え、差別化されたモバイルバッテリーの販売、そして Android ユーザーではなく iPhone ユーザーをターゲットにしたモバイルバッテリーの販売、この 2 つを班の方針として商品企画をしました。

付加価値を加え差別化するにあたって私たちは一般的なモバイルバッテリーのデメリットを探しました。1つ目のデメリットは電池の容量を大きくするたびに重量が重くなり、荷物になってしまうことです。2つ目は充電する際に USB ケーブルを必要とするので充電中カバンの中がかさばり、また USB ケーブルにつなぎ充電しながら使用するとケーブルが邪魔になって操作しにくい。この 2 つが一般的なモバイルバッテリーのデメリットとして挙げられ、一般的なモバイルバッテリーは携帯性にかけ、せつかくのスマートフォンをスマートではなくしていると考え、この 2 つのデメリットを解消するモバイルバッテリーを販売しようと決めました。

そこで私たちはモバイルバッテリーとケースが一体になっている下の写真のような商品を販売することに決めました。



モバイルバッテリーケースの例

この商品の機能は、容量は 3000mAh ほど（充電約 2 回分）でスマートフォンの充電が一日中切れる心配がない。USB ケーブルを持ち運ぶ必要がないので荷物がかさばったりせず、コードレスだからスマートフォンの操作に支障が出ない。バッテリーとケースが一体型だから携帯性を維持したままスマートフォンを充電できる。ケースとしてもスマートフォンを保護できるので、モバイルバッテリー、ケースの 2 つの役割を果たせるので一石二鳥。以上 4 つのことが機能として挙げられこれならば携帯性を維持したままスマートに充電できるとかmmが得ました。

次にどんなモバイルバッテリーケースにするかです。容量：あまり容量を大きくするとデザイン性が損なわれてしまうためデザイン性を考えた結果、1 日充電が切れることなく使えれば問題ないという人が多かったので 3000mAh の容量にしました。

そしてこの容量でできるだけ安い、軽い、薄くて持ちやすい商品を深圳で探すことにしました。

後期から学祭までの過程

深圳での現地調査では私たちが求めているキャンパス生活を豊かにするというテーマの下ケース型モバイルバッテリーを探していきました。約 1 週間の現地調査を通して華強電世界にて自分たちのテーマに沿ったケース型モバイルバッテリーを見つけることが出来ました。

後期に入ってから学祭に向けた販売を考えていきました。後期のゼミでは学祭という場面でどのようにして売ることができるのが最大の課題であり、学祭までの短い期間で研究していきました。

学祭までの過程の中で利益を出すために商品の価格設定が一番重要だと私は考えていました。なぜなら学祭という場面では低価格の飲食店が主流でありその中での適正価格、そして利益を出すための適正価格の 2 つの観点から価格を考えないといけなかったからです。そこから、私はネットでのケース型モバイルバッテリーの値段を調べ、知り合いなどの友人からいくらなら買うか等のアンケートを実施していきました。アンケートを実施していく中で適正価格がわかるようになり損益分岐点を考えてもしっかり利益を出せるだろうと思いました。他には私たちがだす商品にとってのライバル店は誰なのかなどゼミを通して商品の適正価格だけでなく様々な課題が出てきたことで私は商品を販売する上で様々な課題発見をするために視野を広げて商品にとってのあらゆる問題を考えるべきでした。

結果

2018 年 1 月 7 日現在売り上げ結果

販売先	売り上げ台数	利益
学祭	6 台 (1500 円)	9000 円
フリマアプリ (メルカリ)	3 台 (1605 円) *1	4815 円
知り合いへの販売	4 台 (1500 円)	6000 円

*1 メルカリでの出品に関わる手数料 10%、送料 (メルカリ便) 195 円を除いた実質価格 1605 円

上の表は目標としていた学祭時の売り上げと学祭以降 (1 月 7 日現在) の売り上げ記録を表している。結論として総売り上げは 1,9485 円の売り上げを出している。しかし、深圳での現地調達で 30 台購入し、1 台当たりの金額が 52 元 (日本円 832 円) なので損益分岐点は 24960 円に設定されているために現状 -5475 円の赤字の売り上げとなっています。

【学祭】

研究のテーマである学祭の販売では、結果として 6 台売ることに成功することが出来ました。学祭の始まる前は私たちの班では学祭では 1 台 2500 円で販売していく方針を立てていったが、しかし、学祭が始まってからは飲食店が主流である学祭という場面を見ると高価な商品の部類になり購入してくれる人はほとんどいなかった。この状況から 2500 円から 1500 円に価格を下げたところ次第に気にかけてくれる人が増えていくということがわかり結果として 6 台販売することに成功し、購入者は主に大学生だったのでキャンパスライフを豊かにするというテーマに合致していたと思いました。

【フリマアプリ (メルカリ)】

フリマアプリでの販売は学祭終了後から開始し、学祭での販売価格と同じ 2500 円で金額を設定しました。商品に対する学祭とフリマアプリの違いとして、学祭では 2500 円だと気に掛ける人はいなかったが、フリマアプリでは気に掛ける人が多く、多くの人の目にとどまり「いいね！」やコメントでの交渉など学祭とは違って販売相手と会って購入しなくて済み発送されるので、アプリ内で気に掛ける人が多かったと考えています。結果として現在では 3 台の販売に成功することが出来、現在も値下げしながらも交渉が続いている相手もいるので今後も購入者は増えていくと予想している。

【知り合いへの販売】

知り合いへの販売では結果的に 4 台の販売すること成功しました。学祭中に自分の知り合いなどに一般人とは違って分かりやすく説明することができたからだと考えてお

り、また商品を購入した知り合いがそれを使用し、そして購入した知り合いの友人がその商品を見て欲しくなり購入してくれるという口コミ効果のおかげ販売することが出来たと考えている。

下の図は総売り上げの貸借対照表です。

貸 借 対 照 表

2018 年 1月 10日現在

(単位:円)

借 方		貸 方	
資産の部		負債の部	
現 金	19,815	負債	24,000
在庫	13600	純資産の部	
		資本金	9415
資産合 計	33,415	負債・純資産合 計	33,415

結 論

以上の結果から 3 つの販売に対して様々な改善点が挙げられると考えています。学祭に関しては学祭を行ったときに出店先の周りの出店が低価格での飲食店を出店しているために私たちの商品と比較すると高額な商品の為、不適切な商品だと考えられたからです。他にも販売が不調に終わった原因として広告力の不足だと考えています。理由として他の班と比べてチラシなどによる宣伝、お客様に対して説明が足りていなかったからです。どの商品も CM などでも広告することで消費者の目に留まるので広告力が不足

していることは商品を販売する上で影響を与えると実感しました。

フリマアプリでは多くの「いいね！」の数やすぐに交渉に入る機会が多かったので学祭よりもネット販売のほうが、売れ行きが伸びると予想し、また知り合いへの販売でも知り合いだと商品の魅力を詳しく説明できるために先ほど述べたように口コミでの効果によってネット販売と同様に売れ行きが伸びると考えています。

この一年間を通して商品を計画しどのような商品を深圳で現地調達しその商品を学祭で販売していくかという過程はゼミでの研究テーマであったので非常に難しい研究だと思いました。この研究のおかげで、商品を販売し人を買ってもらうためにただ値段をつけて売るのではなく、買ってもらう為にはプロモーションの大切さを非常に痛感しました、広告力に力を入れることで売り上げを伸ばすことができるとおもいました。現地調達をしたことでインゼミでも指摘されたように私たちのお金でコストなどを考えて調達するべきだと思いました。