**新規事業計画書**

**1. 事業概要**

* **事業名**：自宅用大型水耕栽培用キット販売
* **事業の目的**：
  + 物価高により野菜価格が高騰する中、家庭でレタスやネギなどを収穫できる環境を提供し、家族持ちの世帯を助ける。
* **事業のコンセプト**：
  + スーパーに頼らず、家族で楽しみながら野菜を育てる。

**2. 市場分析**

* **ターゲット顧客**：
  + 小さな子どもがいる家庭（30〜40代の親世代）
  + 食費を節約したい家庭
  + 子どもと一緒に家庭菜園を楽しみたい家庭
  + 健康志向の親（無農薬・オーガニック志向）
  + 戸建てや広めのマンションに住み、水耕栽培を設置できる家庭
  + 共働きで忙しくても手軽に育てられるものを求める家庭
* **市場規模**：100億円
* **競合**：ホームセンター（カインズ、コーナン）
* **競合との差別化ポイント**：
  + **収穫量が多い**：家族で十分な量の野菜を育てられる
  + **カンタンに栽培可能**：自動化システムで管理の手間が少ない
  + **設置場所の自由度が高い**：屋内やキッチンでも育成可能

**3. 事業内容**

* **提供する商品・サービス**：
  + **水耕栽培キット**（LEDライト付き、養液・種付き、屋内設置可能）
  + **サイズ展開**（コンパクトタイプ～ファミリー向け大型タイプ）
  + **定期的な養液・種のサブスクリプションサービス**（オプション）
* **提供方法**：
  + 公式ECサイトでの直販
  + クラウドファンディングでの初期販売
  + SNSマーケティングによる拡販
* **価格帯**：
  + 小型モデル：15,000円
  + 大型モデル：50,000円
  + オプション（養液・種セット）：1,500円/月

**4. ビジネスモデル**

* **収益の仕組み**：
  + 初期販売（キットの販売）
  + 継続収益（養液・種のサブスク）
  + 追加販売（交換パーツ、追加キット）
* **主要コスト**：
  + 仕入れ・製造コスト
  + マーケティング・広告費
  + 配送・物流コスト
* **利益の見込み**：
  + 1年目はキット販売での収益を確保し、2年目以降はサブスクリプション収益の拡大を狙う

**5. 実行計画**

* **スケジュール**：
  + **1年目**：
    - クラウドファンディングで初期販売
    - ECサイト開設・SNS広告展開
  + **2年目**：
    - 販売拡大（提携店舗での取り扱い）
    - サブスクリプション会員数増加
  + **3年目**：
    - 収益の安定化、ブランド認知度向上
* **必要なリソース**：
  + 製造パートナー
  + ECサイト運営チーム
  + カスタマーサポート

**6. リスクと対策**

* **市場リスク**：需要が伸びない場合 → SNSマーケティングで認知を強化
* **競争リスク**：ホームセンターが類似商品を展開 → 収穫量・手軽さの訴求で差別化
* **技術リスク**：水耕栽培の管理が難しい → 自動化機能の充実と簡単な育成マニュアルを提供

**7. 資金計画**

* **初期投資額**：
  + 製品開発・試作費：500万円
  + ECサイト構築：200万円
  + 広告・マーケティング費：300万円
  + 初期在庫：1,000万円
* **資金調達方法**：
  + 自己資金
  + クラウドファンディング
  + 事業融資・投資家支援
* **損益分岐点**：
  + **1,000台販売で初期投資回収**
  + **3,000台販売で黒字化達成見込み**

**まとめ**

この事業は、家庭で簡単に野菜を育てられる\*\*「収穫量が多く、手軽な水耕栽培キット」\*\*を提供し、食費を抑えたい家族世帯に向けて展開します。ホームセンターとの差別化を図りながら、EC販売とサブスクモデルを活用し、持続的な収益を目指します。