



\*▼\*/ \*▼\*/ \*▼\*/ \*▼\*/ \*▼\*/ \*▼\*/ \*▼\*/ \*▼\*/

## 明日から使える!? 商売繁盛のヒント

サービスコンテンツプランナー 小島章裕

《 vol.5 》

### 〔 ローカルシェアサービス 〕

継続的なおつきあいが生涯顧客を生む

少年野球のコーチをしています。今朝の新聞の新商品欄に「野球の練習用スピード計測器」が掲載されていました。バットスイングや投球スピードが計測できるのはよくありますが、この計測器は、バットスイングの力がボールに効率的に伝わっているかを示す「ミート率」も測れるという！ スゴイですね！ 勝手に興奮しておりますが、価格が3万円以上…。ポケットマネーで買うにはちょっと高いし、しかもそう頻繁に使うわけではないから…。だから、こんなサービスがあったら利用したい！ 監督・コーチ陣は、横のつながりがあるから、仲間はすぐに募れます。

### ローカルシェアサービス////////////////////

例えば、今回の練習用スピード計測器を例にすると、価格は3万5千円。これを地元でよく利用するスポーツ用品店がレンタルサービスで貸してくれると想定します。その場合、1日1,000円（仮）で借りられるとして、月1回以上を条件に3チームが利用するとします。すると、月3,000円の収益があり、1年で元が取れます。2年目以降は利益になります。もし、5チームが利用するとすると、7カ月で元が取れます。

これなら、予算が少ない少年野球チームでも借りられますよね。大人の野球チームやソフトボールチームなどを入れたら、数カ月で元が取れそうです。

今回の練習用スピード計測器は大手スポーツ用品メーカーからの発売ですが、大

手企業とはいえ、そうそう販売個数があるとは思えません。だから、「新発売」と同時に「レンタル利用」も用意し、サービスの受け皿を地域のスポーツ用品店に設定してはどうでしょう。ユーザー側が事前に利用チーム数を確約しておき、《ユーザー》→《メーカー》→《地域のスポーツ用品店》という流れで提案します。スポーツ用品店にとっても、すでに見込み客が確定していて、償却が1年以内なら、悪い話ではありません。少年野球の監督やコーチはどこもボランティアで、チーム運営も低予算です。でも、子どもに野球の楽しさを知ってもらうには、ゲーム感覚が味わえるスピード計測器などは最適です。昔から農機具を複数の農家で共同で購入して使う仕組みがありました。それと同じ仕組み。余談ですが、子どもって、成長した証が目で見ると、俄然やる気を出すのです。先月より少しでもバットスイングが速くなったら、目の色が変わります！だから、「スピード計測器」に限らず、素晴らしい練習道具（機器）があったら、こういう仕組みを活用して、どんどん身近で使える環境を整えて欲しいです。そう、「脱モノ売り」です。そうすれば裾野が広がり、消費も増えていきます。

\*-\*\*

★アイデアコンセプト★  
**脱モノ売り**

\*-\*\*



《**アイデアの解説**》 販売個数が見込めない商品は、メーカーが最初から「レンタル制」を考慮して、商品発売と一緒にスマホで予約管理ができるアプリを販売店に提供してはいかがでしょうか。「使い回したら余計に売れない」と考えるのではなく、使って人気が出ればレンタル数を増やしたり、個人で買う可能性もあります。地域の小さなスポーツ店が大型店に押されていますが、こういう細やかなサービスは地域密着店にぜひ欲しいですね。

※本コラムの内容は作者の意見です。各人の責任においてご利用ください。本件により生じる損害・トラブル等について、一切責任は負いません。  
※本コラムの無断転載を禁じます。