女子大生のための古着活用サービス

KOROMO

東京都市大学　工学部　医用工学科　柏倉　優衣美

事業が生まれた経緯

自分の部屋を整理しようと断捨離を試みたが、
もったいなくて服を捨てられなかった。
もう着ないけど捨てられない服が20着。
しかし、自分の着た服を売ることには抵抗があった。
そこで、もう着ないけどまだ着れる服を有効活用
するサービスを提供したいと考えた。

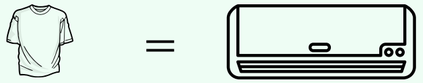
ターゲットと抱える課題

ターゲット

- もう着ない服を捨てられない人
- 毎日私服を着る女子大生
- ファッションが好きな人
- 環境問題に関心がある人

-メモ-

もう着ないのに捨てられない服をもっている人は
18～39歳の女性100名の83%
（CanCam.jp によるアンケート結果より）



服一着あたり25.5kgの
CO２を排出　＝　約100時間エアコンを使用

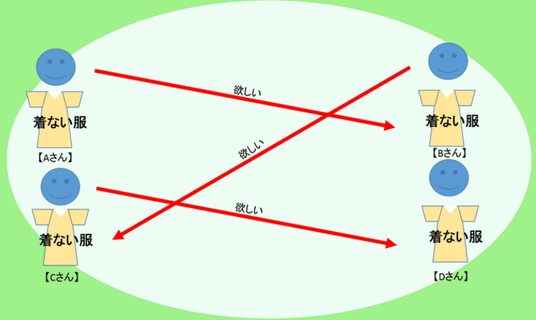
課題

- 誰かに認められたい
- 部屋を整理したい
- 環境にやさしくしたい

提案できる解決策・提供価値

気に入ったものをお互いに持っていることは少ない

だから、"KOROMO"で欲しい服をマッチング



- 自分のもう着ない服を出品して、ほしい服を入手
- 定額だから気軽に出品
- 115円という低価格

使い方（Aさんの場合）

1. 着ない服を登録する
2. 購入されたら、実費で発送する
   （送料分の385Pもらう）
3. 欲しい服を選ぶ
4. 500円で購入する（Pを使えば115円）

対象となるマーケットの市場規模

18～39歳の女性83%が一回使用すると・・・

1600万人 × 0.83 × 115 = 15億円

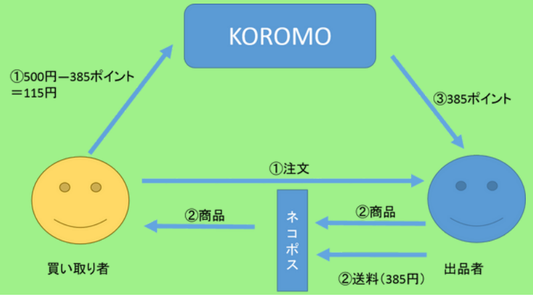
[18～39歳 女性の人口] [アンケート結果] [利益 115円/回]

競合優位性

定額だから、

出品が楽×服を認められる

ビジネスモデル



取引一回ごとに、115円の利益となる

1000人ユーザーを獲得すると売り上げは23万/月

服の投稿をしている人気なインスタグラマーさんに声をかけて、
サービスを広げていくことを考えている