

株式会社RCSppp 事業計画書

● ● 企業テーマ：新しい価値を生み出す

「移動産」を生み出す

当社は「**移動産**」(不動産をもじった造語)である**特殊車両**(自動車)を制作企画・委託製造し、直接販売することを主とする会社です。

この特殊車両は**発泡スチロール**(ポリスチレン)に**ポリウレア**(特殊塗料)を塗布した**コンテナBOX**をシャーシの上に取り付け、車両として車検を取得したものです。

ポリウレアの特徴として…

1.5mm～3mmという薄い膜厚でも、強靱な保護性能を発揮。
引裂強度・引張強度・伸び率・耐薬品性・耐摩耗性・耐衝撃性・防食性・防錆性など非常に高い性能を発揮します。



画像はイメージです

会社概要

会社名:株式会社RCSppp (アールシーエスピーピーピー)

設立:令和4年12月

資本金:1,500万円

本社所在地:東京都千代田区神田錦町2-2-1

代表者:中山 正広

URL:<https://rcsppp.com>

事業概要:太陽光発電・蓄電池システムを活用した製品企画、製造、販売

事業戦略

A. 代理店＝Priority Agent (B to B／B to C)

弊社の提供する特殊車両は
ホテル、オフィス、各種ショップ、
美容室、エステサロンなど
アイデア次第で無限大の活用方法があります。

お客様のアイデアやニーズにきめ細かく対応するため
全国にPriority Agent(P.A)を構築していきます。

130店限定で各地域の窓口となってもらいますが
P.Aとなる条件は特殊車両を1台購入してもらうだけです。



画像はイメージです

事業戦略

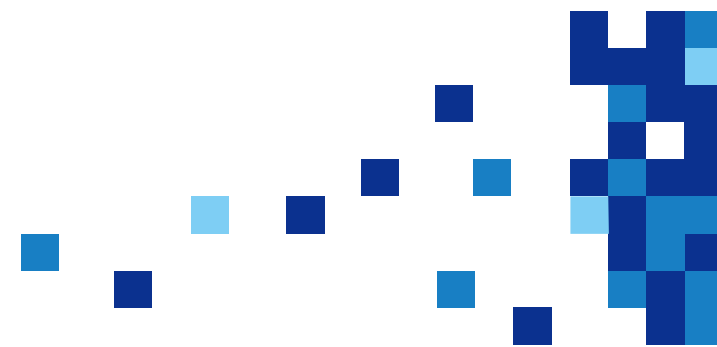
B. 行政向け製品の開発、販売（B to G）

弊社の特殊車両は「フェーズフリー」仕様で設計しています。

太陽光パネルと蓄電池を標準装備することにより平常時は普通に使い、災害時でも継続して使えたり緊急避難用の施設として活用できます。

商品として移動型循環式トイレをメインとしています。

行政は全国で1,688あり、防災用の設備の採用に積極的なところが多い。



事業戦略

C. 中古車取扱い (B to B,C,G)

弊社で販売した特殊車両はリニューアルして使う事も想定しています。
ポリウレア樹脂の塗装は50年以上の耐久性があるというメーカーもいます。

鉄製(貨物)コンテナでありがちな老朽化したものを放置するということ無くすためにも、新しい市場を生み出していけるようにシステム化したいと考えています。

中古車市場の売上

未知数ではあるが、利益率は新規製造より高くなると想定しています

事業ロードマップ

2023年～

P.A130店は手付金30%でP.Aの権利を取得する。
残金70%を決済した時点で製造に入るため
すぐに130台の発注が見込めるわけではない。
そのためにショールームや展示会などのイベントを活用したい。

2024年～

2025年～

2027年～

A. Priority Agent

- 構築したP.Aが年間2台販売
 $130 \times 2 \times 1,200 \text{万} = 31 \text{億} 2,000 \text{万}$
- 構築したP.Aが年間3台販売
 $130 \times 3 \times 1,200 \text{万} = 46 \text{億} 8,000 \text{万}$
- 構築したP.Aが年間5台販売
 $130 \times 5 \times 1,200 \text{万} = 78 \text{億}$

P.Aのサポートが重要となってくる
メンテやその他対応は弊社で行い
P.Aの負担をできる限り軽減する

B. 行政向け

- 年間100台の販売
 $100 \times 1,200 \text{万} = 12 \text{億}$
- 年間150台の販売
 $150 \times 1,200 \text{万} = 18 \text{億}$
- 年間200台の販売
 $200 \times 1,200 \text{万} = 24 \text{億}$

1行政が複数台所有するよう
必要性や有用性の理解を深め
訴求していく

C. 買取事業

- 数十億規模と想定
- 買取することで新しい
ビジネスチャンスの創出

買取を行うことで新たなニーズの
掘り起こしにもつなげていく
市場の変化に素早く対応