

## 4 千葉経済大学 Re:Read House

■ビジネスアイデア■

空き家を活用したシェア型の読書倉庫



**第24回『ベンチャー・カップCHIBA』【ビジネスアイデア部門】**  
**応募申込書**

応募要領を遵守し、以下のとおり、申し込みいたします。

**1 応募者概要**

応募日 2025年7月24日

(フリガナ)	チバケイザイダイガク	(フリガナ)	イイモリ ユウト
会社名・学校名等※	千葉経済大学 Re:Read House 「リ・リードハウス」	応募者氏名 ※法人(グループ)の場合 は代表者役職・氏名	飯森 勇斗 <small>印</small>
応募者区分：(いずれかに○) 個人 • 法人 • <b>グループ</b>			応募者年齢：20 歳
法人所在地※： 〒			
電話番号：090-9280-9815		FAX：	
E-mail：230014@cku.ac.jp		URL：	
資本金※：	千円	従業員数※：	人 (うちパート・アルバイト： 人)
創業（予定）※：	年 月	法人設立（予定）※：	年 月
応募者プロフィール			
飯森 勇斗 2023年4月 千葉経済大学経済学部入学 現在 千葉経済大学経済学部経営学科専攻			
(グループでの応募の場合は構成員を記載してください)			
尾崎 利希 2023年4月 千葉経済大学経済学部入学 現在 千葉経済大学経済学部経済学科専攻			
中谷 稜牙 2023年4月 千葉経済大学経済学部入学 現在 千葉経済大学経済学部経済学科専攻			
現在の事業内容※（簡潔にご記載ください）			
応募担当者（上記と異なる場合は記載してください）			
役職：	氏名：		
電話番号：	E-mail：		

※会社名・学校名等、法人所在地、資本金、従業員数、創業年月、法人設立年月、現在の事業内容は該当者のみ記載してください。

※次ページ以降の内容の記載は、必要事項を埋めるだけでなく、具体的かつ簡潔に記述し、必要により図表等を交え、ポイントを解りやすく記載してください。

## 2 ビジネスアイデアの概要

### (1) ビジネスアイデア名

空き家を活用したシェア型の読書倉庫

### (2) “誰”に対する製品・サービスですか。(このビジネスの顧客は誰ですか)

- ①自宅に本がたくさんあり、自宅のスペースを圧迫している方
- ②また読むかもしれない本の処分に困っている方
- ③千葉市内のいずれかの区に住んでいる子持ちの主婦の方

### (3) 販売する製品・サービスは“何”ですか。

- (2) ①と②の方から本を預かり、その預かった本を運用し、読みたいと思っているお客様が自由に読める・借りる・売買できる。
- 空き家で大きくはないが本を読む以外にも他にPC作業等ができるスペースの提供
- 子持ちの主婦の方は子供を預けて、本を読むことができる。キッズスペースを併設し、資格を持った休眠保育士を活用し、預ける側の不安を解消できる。

### (4) 製品・サービスを顧客に対し、“どのように提供”しますか。

空き家を活用して、本を預かり、その本を他のお客様に貸し出す。  
お客様が読書倉庫にある本を気にいった場合、購入交渉ができる。

### (5) このビジネスを“どのように収益化”しますか。

- ① お客様から本を預かる
- ② 本を自由に読める・借りる
- ③ 本の購入交渉が可能
- ① お客様が預けたい本の大きさ・分厚さ・重さ・冊数を考慮して預かる料金を選定。預けた本は返本ができる。(違うお客様が返本して欲しい本を借りていた場合、貸し出し期間は返本が不可能。)
- ② 読書倉庫にある本を自由にその場で読むことができ、借りることができます。PC作業する等のスペースを利用する・上記の本を読む・借りることを含めた料金を選定。
- ③ 気に入った本があった場合、本の持ち主に購入交渉が可能。その際、私たちが持ち主と購入希望者の間に入り、売買の手続きのサポートを行い、その際、手数料を頂く。

### (6) このビジネスの“強み・アピールポイント”を教えてください。

- 本の在庫コストがない  
お客様に本を預けて頂くので、店内にある本はお客様の本であり、私たちが本を準備する

必要がなく、在庫になることがない。

- ・ビジネスを展開する場所を住宅地に設定

本を借りる・読む側の顧客を子持ちの主婦にしており、住宅地にすることで、お客様の自宅の近場で通いやすい。

- ・地域性のある本が集まる

ビジネスを展開する住宅の地域性により、預かる本の種類が変わると予想している。

- ・主婦が一人時間を確保できる

キッズスペースを配置するため、お子様と一緒に来ても、保育士や看護師の資格を持った人が子供を預かるので一人時間を確保できる。

- ・自宅のスペースを確保できる

自宅のスペースを圧迫している方、また読むかもしれない本の処分に困っている方が本を預けて自宅のスペースを少しでも確保できるようになる。

- ・預けた本はすぐに返本処理ができる

※違うお客様が返本して欲しい本を借りていた場合、貸し出し期間は返本が不可能。

(7) 他者にはない新しい手法や独創的な発想などがあれば記載してください。

- ・居心地の良い場所を提供

- ・地域性のある本（貴重性の高い本）を読める可能性

- ・キッズスペースを併設し、資格を持っている休眠保育士が子供の面倒を見ることによって、主婦の育児疲れから解放でき、本を集中して読む時間を作ることができる。

### 3 市場性について

**(1) 販売する製品・サービスに対して、需要が見込まれる理由を説明してください。**

- ・本の預かりについては、本を捨ててしまって「また読みたかったから買ってしまった。」「捨てた本にプレミアがついてしまった。」「辞書を捨てたが子供がまだ使う予定があった。」など本を捨てて後悔した方が多い。そのため、本の預かりの需要が見込まれる。
- ・本の貸し出しについては、読書が趣味の方は主婦が多い。また、子連れ主婦のほとんどが一人の時間を希望しており、私たちのサービスで保育士がキッズスペースで子供の面倒を見ることによって安心して本を読む時間を作ることができ、主婦層からの需要が見込まれる。
- ・現役学生を除く 20 代～60 代の男女 1,000 名を対象に、「社会人になってから、業務外での勉強をしたいと思ったことはありますか？」の質問に対して、「実際に勉強したことがある/現在勉強している」が 26.1%、「とても勉強したい/やや勉強したい」が 41.7%と合わせて 67.8%であり、勉強に意欲がある方が半分以上を占めており、子連れの主婦の方も育児や個人の趣味に関する勉強をするのではないかと考えるため、需要が見込まれる。

引用 <https://beauty.oricon.co.jp/special/101497/>

**(2) 周知・販売戦略について説明してください。**

住宅地に拠点を構えるため、チラシのポスト投函など地域に広まりやすい広告戦略を行う

**(3) 競合の状況について、比較を交えながら、自身が優れている点を説明してください。**

- ・私たちのサービスは住宅地に実店舗を構えるため、預けに行きやすく、取りに行きやすい。
- ・図書館について私たちのサービスでは休眠保育士がキッズスペースで子供の様子を見るため、主婦の方が安心して利用できる。
- ・メルカリは直接、実物の確認をすことができず、写真での確認しかできないが、私たちのサービスでは実物の確認が可能で、「安心」を買うことができる。
- ・図書館は価格が無料で利用でき、蔵書については様々な種類の本がある。私たちのサービスでは読書倉庫の本は預かった本によって形成されるため、地域性のある本が集まり、普段、市場で出回らない本に出会える可能性がある。

## 4 実現可能性について

(1) 本ビジネスの現在の進捗状況と今後の事業スケジュールについて説明してください。

空き家の持ち主に営業をかける

(2) 本ビジネスの実現に際し、現時点での課題はありますか。

また、それらを今後どのように解決するかについても説明してください。

- ・集客が見込めるかどうか

→本を読むなら図書館でも良いが、静かにしないといけないイメージがある。私たちのサービスでは子供の遊べるスペースを配置するので、子連れでも来やすい。

- ・預けた本が他のお客様が読んで汚損・破損する可能性。

→お客様が本を預ける時点で本が汚損・破損する可能性があることを伝える。

汚損・破損したくない本は預けないように促す。

- ・本を扱うのに古物商許可証が必要なこと

→事業化の見通しが立った時に取得を目指す。

(3) 既に起業している方は、直近3年間の財務状況を記載してください。

(単位：千円)

	年 月期	年 月期	年 月期
売 上 高			
営 業 利 益			
経 常 利 益			

\*財務状況について、特記すべき点がある場合は記載してください。

## 5 社会貢献性について

### (1) 本ビジネスが解決する千葉市が抱える社会課題について説明してください。

①千葉市空家等対策計画第2章によると、平成30（2018年）時点で千葉市の住宅総数が約478,000戸に対し、空き家が約57,900戸ある。住宅総数による空き家の比率は全国平均が13.6%に対して、千葉市は12.1%であり、全国平均を下回っているが、千葉市の住宅総数の約1割が空き家という点は課題であると感じた。

引用：05\_keikaku\_2syou.pdf

②千葉市では、少子化に伴う出生率の低下が課題として挙げられている。その背景には、子育てと家事・仕事を両立する中で、十分なサポートを得られず精神的・肉体的に負担を感じる保護者（特に主婦層）の存在があると考えられる。

そこで私たちは、子育てに徒労感を抱く主婦の「一時の安心」と「自由」を提供することを目的に、短時間の子どもの預かりサービスを展開する。

このサービスにより、保護者は自分の時間を確保でき、子育てストレスの軽減や生活の質の向上が期待できる。

引用：

[https://www.city.chiba.jp/sogoseisaku/sogoseisaku/kikaku/sougoukeikaku/documents/03\\_kihonkeikaku\\_honpen\\_3syou.pdf](https://www.city.chiba.jp/sogoseisaku/sogoseisaku/kikaku/sougoukeikaku/documents/03_kihonkeikaku_honpen_3syou.pdf)

### (2) 本ビジネスがどのように上記(1)を解決し、千葉市及びその周辺地域にどのような社会的・経済的效果をもたらすかを説明してください。

①空き家を活用し、千葉市内の住宅地にサービスを展開することは千葉市の空き家問題解決に一步前進する。

②

#### 【社会的効果】

本事業は、子育てに徒労感を抱く主婦に一時の自由と安心を提供することで、育児ストレスの軽減につながると考えている。

また、預かりサービスに加えて、育児に関する書籍や絵本の貸し出しを行い、育児に不安を抱く保護者が必要な知識を得られる環境を整える。

結果として、出生率の向上という社会的課題の改善にも貢献できると期待している。

#### 【経済的効果】

出生率の上昇は将来的に人口増加をもたらし、労働力人口の確保や地域経済の活性化につながる。また、保護者が安心して就業・社会参加できるようになることで、労働参加率の向上や家計所得の増加にも寄与する。こうした連鎖的な効果により、千葉市全体の持続的な経済成長が見込まれる。

## 6 その他

(1) 上記の他にビジネスアイデアの内容で説明しておきたいことがあれば記載してください。

- ・キッチンカーを呼ぶことと食べ物の持ち込みを許可することにより地域交流を活性化出来ると考えている。
- ・地域の店のポスター掲載（有料）により地域の商店が近くのショッピングモールや複合商業施設との差別化や地域独自の強みになり得ると考える。
- ・棚オーダー制度を採用することで個人が本を売る場所として使うことができ、本をその棚の範囲で自由に活用出来るようになる。
- ・本以外にもレトロゲーム等を扱うことによって、利益の拡大を図る。

(2) 本ビジネスを行おうとした動機は何ですか。

私たちは自宅に本を多数所有しており、本が部屋を占領している。そこで同じような状況になっている方がたくさんいるのではないかと考え、ビジネスチャンスがあると感じたため。

(3) 本ビジネスを千葉市で展開しようと思った理由は何ですか。

- ・私たちが千葉市にある千葉経済大学に在学しており、千葉市に縁とゆかりがあるから。
- ・千葉市の人口は令和7年6月1日時点で約98万人の方が住んでおり、全国の市の中でも母数が多いため、利用者が多くなるかもしれませんと感じたため。

(4) ベンチャー・カップ CHIBA を知った場所を選んでください。

- 当財団ホームページ     当財団メールマガジン     当財団 Facebook  
 ポスター、チラシ（掲示・配架場所： ）  
 千葉市役所ホームページ     千葉市経済部メールマガジン     千葉市役所公式 ×  
 支援機関等のメールマガジン（支援機関名： ）  
 新聞、インターネット等のメディア（名称： ）  
 紹介された（紹介者名：千葉経済大学 塗茂克也教授 ）  
 その他（ ）

(5) ベンチャー・カップ CHIBA に応募した動機で当てはまるものを選んでください。

- 販路拡大     事業提携先・経営パートナーの獲得     資金調達  
 その他（ ）

(6) 本ビジネスアイデアの事業化に向けて必要な支援はありますか。

空き家をリフォーム工事する費用の資金等の集め方

(7) 本ビジネスアイデアを誰に見てほしいですか。（誰にPRしたいですか）

千葉市内の子持ちの主婦の皆さま

空き家を貸して下さる方