



事業の展望

1. 事業の特性

- ① このビジネスプランは法令を順守したのですが、多分に射幸性を刺激するところがあるため、ギャンブルと間違えられるところがありますが、景品表示法に基づき行われる懸賞ゲームです。射幸的ゲーム好きの多くの人々が参加するものと思われ、大きく発展する可能性を秘めています。
- ② 特許庁よりの特許権を取得しているため、競合他社の存在はなく、圧倒的に有利な環境下にあります。

2. 取次店の利点

地方においては、相撲くじとして50年以上の歴史を持ち、地域に深く根付いている所もありますが、特許権を有し、全国展開を計画しているのは「相撲TOU」のみです。

- ① 一人ですぐに立ち上げられます。
- ② 特別な知識や資格を必要としません。

3. 国内における懸賞ファンを対象としたシミュレーション

国内における懸賞ファンは1000万人といわれますが、300万人ぐらいと想定して、マーケティング上の参加予想数値として、その0.03%~0.05%の会員が動くの見積もられます。射幸性の高いビジネスモデルであるため、利益率も極めて高いものとなります。

仮に 0.03%の会員が動いた場合			
1年目	100,000口 (会員 30,000人)	3,000円 × 100,000口 = 3億円 × 6場所 = 18億円	0.05%の場合 27億
2年目	200,000口 (会員 60,000人)	3,000円 × 200,000口 = 6億円 × 6場所 = 36億円	0.05%の場合 54億
3年目	300,000口 (会員 100,000人)	3,000円 × 300,000口 = 9億円 × 6場所 = 54億円	0.05%の場合 81億
4年目	400,000口 (会員 120,000人)	3,000円 × 400,000口 = 12億円 × 6場所 = 72億円	0.05%の場合 108億
5年目	500,000口 (会員 150,000人)	3,000円 × 500,000口 = 15億円 × 6場所 = 90億円	0.05%の場合 135億