

第22回

# 九州・大学発ベンチャー・ ビジネスプランコンテスト

報告書

九州のチカラ  
ここに集結!!

2023年3月

九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト実行委員会

# 目 次

ページ

1. ごあいさつ ～九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト開催によせて～（実行委員長 貫 正義）	1
2. コンテストの概要	2
(1) 事業の目的	
(2) 実施体制	
(3) 最終審査会までの主なスケジュール及び実施概要(結果)	
(4) 最終審査会	
(5) 全国大会等	
3. 審査基準及び表彰基準等	6
(1) 審査基準	
(2) 会場審査投票	
(3) 表彰基準	
4. 審査委員のご紹介	8
5. 応募状況 及び 審査段階別進出状況等（結果）	10
6. コンテストの結果	13
7. 全国大会の結果（キャンパスベンチャーグランプリ、起業家甲子園）	17
8. コンテストの様相	18
9. 基調講演	19
10. 受賞者のビジネスプラン（事業計画書） ※「優秀賞」は、発表順・事業名省略。	20
《 グランプリ 》 Pro センタ	
崇城大学 情応用生命科学科	代表：林田 ミウ
《 九州経済産業局長賞 》 スコアキャスト	
佐賀大学 理工学部	高津 汰耀
《 九州経済連合会長賞 》 Re-Leaves	
宮崎大学大学院 農学研究科	外山 由季
《 優 秀 賞 》 ※コンテスト時 発表順	
・佐世保工業高等専門学校 電気電子工学科	代表：嶋山 明希
・熊本大学大学院 自然科学教育部	菊池 拓仁
・宮崎大学 医学部看護学科	宮脇 由記子
・大分大学 理工学部	和田 貫汰
・大分大学 工学研究科	堀内 梨絵
11. 告知物 等	50
12. 実行委員会について	54

## 1. ごあいさつ ～ 九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト開催によせて ～

### 九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト

#### 実行委員長 貫 正義

( 一般社団法人 九州ニュービジネス協議会 会長 )

( 九州電力株式会社 相談役 )



皆様、こんにちは。ただいまご紹介いただきました、実行委員長を務めております九州ニュービジネス協議会会長の貫でございます。まずは、今回応募いただいた16校31組から、ここまで勝ち抜いてこられた8チームの皆様、そして各チームを指導された先生方をはじめ関係者の皆様に心からの敬意を表させていただきます。加えて、年末の大変お忙しい中、会場にお越しいただいた先生や学生の皆様、協賛いただいた企業や支援団体の皆様、審査委員の皆様、さらにはYouTubeでご覧いただいている皆様方にも心より御礼申し上げます。

さて、現在世界情勢はwithコロナの兆しを見せ、国際間の人の移動など経済活動が活発化する一方、余談を許さないウクライナ情勢や世界規模の物価高騰の中、日本においても円安や物価高騰、燃料不足に加え2050年カーボンニュートラルへの対応等大変難しい環境にあるのは皆様ご承知の通りです。

しかしながら、その中で国内ベンチャーの資金調達額は、過去最高を記録した昨年度の7,800億円に対して今年度半期の実績は昨年を上回る勢いで伸びております。また、岸田総理も今年を「スタートアップ創出元年」と位置づけ、スタートアップを5年で10倍に増やすことを目的とした「スタートアップ育成5ヶ年計画」を策定し強力に取り組む方針を示されました。

九州でも大学におけるスタートアップエコシステム形成を目的としてPARKSが設立され、スタートアップの起点となる大学発の起業家を生み出すための仕組みづくりが推進されつつあります。この度22回目を迎える九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテストも、多くの大学発ベンチャーを世に出す場として活動して参りましたが、今後は九州におけるスタートアップエコシステム形成の一翼として、これまでに増してその役割は大きくなると考えます。

本日はこれからグランプリ、九州経済産業局長賞、九州経済連合会長賞、NICT賞等を目指して、8組のチームに競っていただきます。グランプリ受賞者は、来年開催予定の「キャンパスベンチャーグランプリ全国大会」へ出場し、経済産業大臣賞や文部科学大臣賞等を目指します。また、NICT賞受賞者は、来年3月7日開催の「起業家甲子園」全国大会への挑戦権を獲得し、総務大臣賞をはじめ、資金調達や大企業との事業提携の機会等を得ることになります。いずれも九州から全国に羽ばたく大きなチャンスです。ちなみに、昨年度NICT賞を受賞した北九州高専チームは、起業家甲子園において協賛企業特別賞を勝ち取るなど優秀な成績を収められました。九州の歴代の受賞者は全国大会でも優秀な成績を残しております。

一昨日関東でございましたニュービジネス大賞の全国大会におきましても、九州のグランプリに輝いたEVモーターズ・ジャパン様が、見事第2位となる「中小企業庁長官賞」を獲得されました。技術が急速に進歩する中でスタートアップが今や日本の将来を左右する重要な役割を担っていると考えます。私ども実行委員会としてもビジネスの将来を見極める非常に難しくも重要な役割を担っていると自覚しているところでございます。

最後になりますが、この壇上で戦う若者たちが、これからの日本を担う起業家へと成長する可能性を秘めております。本日も来場の皆様、また、YouTubeでご視聴の皆様におかれましても、まずは共に支援していただきますようお願い申し上げます。開会の挨拶とさせていただきます。8チームの皆様、どうぞ頑張ってください。

令和4年12月17日

## 2. コンテストの概要

### (1) 事業の目的

新たなベンチャーの創出により、経済を活性化させることが求められている情勢の中、『知の創造』拠点としての大学等には多くの研究成果等が蓄積されている。これら九州の大学等に眠るシーズの発掘と育成を図り、多くのイノベーション(技術革新)を生み出すことを目的に、大学生・高専生を中心とした若者が、創造能力とチャレンジ精神を養うためのビジネスプラン(事業計画書)を作成し、自ら考え解決していく能力とプレゼンテーション能力を養成する場を提供する。

「九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト」は、例年2月に東京で開催される「**キャンパスベンチャーグランプリ全国大会**（主催：日刊工業新聞社）」の九州予選会の役割も担っている。

また、2019年度から国立研究開発法人情報通信研究機構(NICT)と連携、「**起業家甲子園(全国大会)**」挑戦権が獲得できる「NICT賞」を新設。例年3月に東京で開催される同大会予選も兼ねる事となった。

### (2) 実施体制

【主催】九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト実行委員会

経済産業省 九州経済産業局、福岡県、福岡市、(一社)九州経済連合会、(独)中小企業基盤整備機構九州本部、日刊工業新聞社西部支社、(一財)九州オープンイノベーションセンター、(一社)九州ニュービジネス協議会

【共催】九州・大学発ベンチャー振興会議

【協賛】九州電力(株)、(株)QTnet、(株)ストライク、(株)西日本シティ銀行、西日本プラント工業(株)、(株)福岡銀行、(株)アピカル、EY新日本有限責任監査法人、WASHハウス(株)、SGインキュバート(株)、(株)FFGベンチャービジネスパートナーズ、学校法人君が淵学園 崇城大学、九州旅客鉄道(株)、(株)テクノホールディングス、有限責任監査法人トーマツ、三和酒類(株) 九電産業(株)、(株)九南、税理士法人くまで会計事務所 古賀マネージメント総研(株)、西部ガスホールディングス(株) (株)ジオクラスター、(株)豊川設計事務所、西日本鉄道(株)、(株)博運社、(株)はせがわ、PwCあらた有限責任監査法人、廣田商事(株)、(株)Branches、レイナ(株)、(株)ワールドホールディングス、(株)九電工、(株)十八親和銀行、(株)九州リースサービス、(株)宮崎銀行、(株)池田工業、(株)筑邦銀行、(株)シティアコム、(株)やずや、正晃(株)、(株)正興電気製作所、三洋工機(株)、大阪中小企業投資育成(株)、(株)佐世保玉屋、(株)DAM、(株)七尾製菓、(株)日商保、税理士法人さくら優和パートナーズ、NPO法人九州プロレス、朝日警備保障(株)、(株)福岡商店、(株)ふくや、米良電機産業(株)、QBキャピタル(同)、ジャフコグループ(株)、(同) D4V、(株)ドーガン・ベータ、(株)日本政策金融公庫、藤岡国際特許事務所(順不同)

【後援】佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県、西日本新聞社、佐賀新聞社、長崎新聞社、熊本日日新聞社、大分合同新聞社、宮崎日日新聞社、南日本新聞社、日本弁理士会九州会

### (3) 最終審査会までの主なスケジュール及び実施概要（結果）

本年度も昨年度に引き続き、二次審査会及び最終審査会をハイブリッド方式にて実施。with コロナの状況に対応したコンテストの運用を確立した。

#### ○ ビジネスプラン募集

募集期間：2022年7月1日（金）～ 9月22日（木）

- ・ チラシ、ポスター、HP、メルマガ等を活用し告知を実施。
- ・ 参加常連校を中心に教授等へ訪問し意見交換を行う。訪問が叶わない学校等についてはZoom等によるリモートでの説明・意見交換を実施。

#### ○ ビジネスプラン作成講座

開催日時：2022年8月30日（火） 14:00～16:30

（募集期間：2022年8月10日（水）～ 8月29日（月））

開催場所：福岡 SRP センタービル SOIL スタジオ（福岡市早良区百道浜 2-1-22）より Zoom にてリモート開催。

受講者：8校・15名

## 概要：① 事業計画作成のポイント解説

〔講師〕 独立行政法人 中小企業基盤整備機構 九州本部

中小企業アドバイザー 佐々木 茂 氏（株式会社ジャンクション 代表取締役）

- ・ 事業計画書作成、マーケティング、売上計画の作成法など、ビジネスプランの作り方や起業のための基礎知識に関する講義を実施。
- ・ 「3分動画」作成のポイントについても併せて解説。

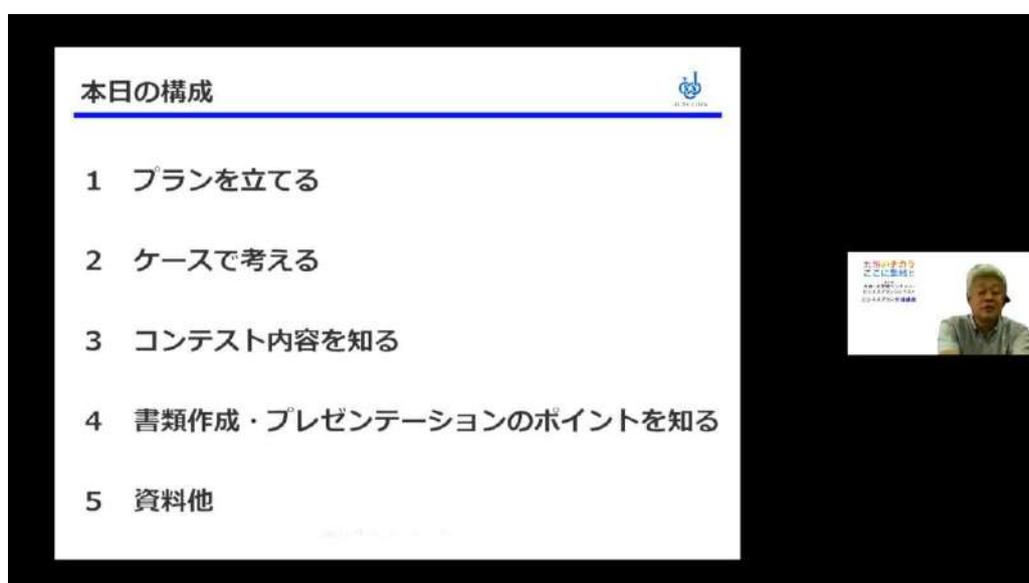
## ② 未来の起業家へ ～ 過去グランプリ受賞の先輩起業家による座談会 ～

〔登壇〕 株式会社 Ciamo 代表取締役 古賀 碧 氏 〈第16回 グランプリ 受賞〉

株式会社山城機巧 代表取締役 山城 佑太 氏 〈第19回 グランプリ 受賞〉

〔司会〕 独立行政法人 中小企業基盤整備機構 九州本部 佐々木 茂 氏

- ・ 過去大会のグランプリ獲得者で、起業家として活躍中の先輩方による座談会を開催。
- ・ 経験者ならではの体験エピソードや、自身の現状、コンテストに参加した事で得られたものを WEB で語っていただいた。受講した学生からも、「応募への意欲が沸いた」「もっとお話が聞きたかった」といった声が寄せられた。



ビジネスプラン作成講座の様相

## ○ 第1次審査会（書類審査）

開催日時：2022年10月17日（月） 13:00～15:00

開催場所：Zoomにより実施

- ・ 8団体で組織する「九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト実行委員会」（運営部会）にて審査会を実施。
- ・ 審査会に先立ち、事前に各実行委員が書類審査実施。審査会当日の審議により、応募総数31チームの中から第2次審査進出18チームを選出。  
※第1次審査通過18チームを選定後、1チームが都合により第2次審査辞退のため、次点チームを繰上げ

## ○ 第2次審査会（プレゼンテーション／3分動画審査）

開催日時：2022年11月5日（土） 10:00～16:00

開催場所：九州経済連合会 会議室（電気ビル共創館 6階）からZoomでのリモート審査形式

- ・ 第1次審査通過の18チームが参加。
- ・ 古賀審査委員長以下、審査委員8名による審査会を開催。
- ・ 感染症等拡大対策（手指消毒の徹底、マスク着用、パーテーション設置など）を講じ、下記要領にて実施。  
① リモート審査：現地参加は審査委員・関係者のみ。発表者はZoomにてリモートで審査及び質疑応答を実施。

- ② **3分動画** : 昨年と同様、参加学生があらかじめ制作した動画を放映。その後審査委員による質疑応答を行う形式。
- ③ **ライブ配信** : 審査会の模様を YouTube でライブ配信。

#### (4) 最終審査会

- **開催日時** 2022年12月17日 (土) 13:00 ~ 17:50
- **会場** ももち浜SRPホール (福岡市早良区百道浜2-1-22 福岡SRPセンタービル2階)
- 【第1部】 **開会式・プレゼンテーション** 13:00 ~ 15:25
- ・主催者挨拶：九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト 実行委員長 貫 正義  
(一般社団法人九州ニュービジネス協議会 会長・九州電力㈱ 相談役)
  - ・プレゼンテーション及び質疑応答 全8チーム×13分 (発表5分・質疑応答8分)
- 【第2部】 **基調講演 「QTnet のチャレンジとその先へ」** 15:37 ~ 16:47
- ～ eスポーツ市場への参入と将来展望 ～
- 〔講師〕 株式会社 QTnet 経営戦略本部 YOKA プロ部 部長 稲葉 太郎氏  
" eスポーツ事業部 グループ長 小橋 勝之氏
- 【第3部】 **表彰式** 17:00 ~ 17:45
- 《表彰》 **グランプリ** 九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト 実行委員長 貫 正義  
九州経済産業局長賞 経済産業省 九州経済産業局 地域経済部長 柴谷 昌宏  
九州経済連合会長賞 (一社)九州経済連合会 産業振興部長 茂島 修三※
- ※ 同・参事 嶋田 哲郎氏が代理登壇
- 優秀賞** 九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト 実行副委員長 石堂 隆史  
**協賛企業等特別賞** 各賞提供企業・団体の代表者
- 《講評》 九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト 審査委員長 古賀 光雄  
(古賀マネージメント総研㈱ 代表取締役社長)

#### ▶ 最終審査会 概要

- ・ ファイナリスト 8 チームが出場。
  - ・ 発表形式は、会場でのプレゼンテーション (5分) と質疑応答 (8分)。
  - ・ 一般傍聴者の来場及び YouTube ライブ配信によるハイブリッド形式にて開催。
  - ・ 古賀審査委員長以下、9名の審査委員により各賞を決定。
  - ・ NICT 賞は、NICT メンターの専門審査委員 (D4V 永瀬 Principal) により決定。  
※ 第22回の今回は該当なし
  - ・ 7つの企業・団体のご協力により、「協賛企業等特別賞」を今年度も設定。
  - ・ 表彰結果  
(詳細 15～19 ページ)
- |           |     |         |
|-----------|-----|---------|
| グランプリ     | 1 件 |         |
| 九州経済産業局長賞 | 1 件 |         |
| 九州経済連合会長賞 | 1 件 |         |
| 優秀賞       | 5 件 |         |
| 支援部門賞     | 1 件 |         |
| 協賛企業等特別賞  | 7 件 | ※ 他賞と重複 |
- 九州電力グループ賞、J R九州グループ賞、西部ガスグループ賞、  
ストライク賞、西鉄グループ賞、日本弁理士会九州会会長賞、F F G 賞  
※ 会社名 50 音順で記載
- ・ 会場参加者及び YouTube 視聴者を対象に応援投票を実施 (122 票)、審査の参考とした。
  - ・ コンテスト終了後に現地の会場にて交流会を実施。

## (5) 全国大会等

### ○ キャンパスベンチャーグランプリ全国大会

〔審査会〕開催日時：2023年2月3日（金）13:30～17:30

開催場所：霞山会館 ※表彰式も同日、同会場にて実施

- ・ 全国8地区から総計569件のエントリー。地区大会（北海道、東北、東京、名古屋、大阪、中国、四国、九州）を勝ち抜いた12チームが出場。
- ・ 審査形式は、登壇者によるプレゼン（5分）と質疑応答（5分）により構成。
- ・ 「九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト」で「グランプリ」受賞の崇城大学・林田ミウさん（代表）が出場。
- ・ 非常にハイレベルな審査会の中、見事に審査委員会特別賞を受賞。  
※結果詳細は17ページを参照

### 3. 審査基準及び表彰基準 等

#### (1) 審査基準

##### 「九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト」審査基準

ビジネスプランコンテストにおいて、ビジネスプランの選考にあたっては、以下の要領で行うものとする。評点は、採点表に各審査委員がビジネスプランごとに採点記入する。評価項目は以下3項目とし、簡便化のため5段階評価をする（5点、4点、3点、2点、1点）。

#### 1 評価項目

- (1) 新規性・革新性・優位性 : 事業アイデア・コンセプト自体の新規性・革新性・優位性。
- (2) 実現可能性・市場性 : ビジネスプランの事業化への可能性、市場性。
- (3) 表現力 : 書類、プレゼンでの表現力、説得力。事業化するにあたっての考え方。

#### 2 評価基準

評点の目安としては、各項目3点を標準とし、非常に優れているものを5点、優れているものを4点、いま一步を2点、最も低い評価を1点とする。いずれも採点表のとおり評価基準を設けるが、あくまでも目安で、各審査委員の経験及び他の案件との相対的な評価から出た判断で差し支えないものとする。

評価項目	採点	評価基準（あくまでも目安を例示したもの）	
1. 新規性・革新性 ・優位性	点	5	事業アイデア等の新規性、優位性も大変高い。
		4	事業アイデア等の新規性、優位性も高い。
		3	事業アイデア等の新規性、優位性も普通である。
		2	事業アイデア等の新規性、優位性も普通よりやや劣る。
		1	事業アイデア等の新規性、優位性がなく劣る。
2. 実現可能性 ・市場性	点	5	近々（2年以内）、事業化が可能であり、市場性も大変大きい。
		4	5年後には事業化できる可能性があり、市場性も大きい。
		3	計画が具体的に煮詰まっているが、起業には今一步で、市場性も普通である。
		2	計画が具体的に策定できておらず、市場性が見極めが普通より甘い。
		1	単なるアイデアであり、市場性もない。
3. 表現力	点	5	表現力、説得力が十分にあり、起業家としての意識も大変高い。
		4	表現力、説得力があり、起業家としての意識も高い。
		3	表現力、説得力、起業家としての意識は普通である。
		2	表現力、説得力、起業家としての意識は普通よりやや劣る。
		1	表現力、説得力、起業家としての意識は低い。

### 3 選定

- (1) 一次審査は書類審査により、二次審査(プレゼンテーション)を行うプランを選定する。  
各審査員が上記審査基準に基づき、採点を行った後協議により決定する。
- (2) 二次審査はプレゼンテーション審査により、コンテストにおける最終発表プランを6プラン程度選定する。各審査員が上記審査基準に基づき、採点を行ったのち、協議により決定する。
- (3) コンテストはプレゼンテーション審査により、各賞を選定する。
  - ・専門審査員が上記審査基準に基づき採点を行った後、会場審査の採点結果も参考にしながら、協議により各賞を決定する。
  - ・表彰は、グランプリ1件、九州経済産業局長賞1件、九州経済連合会長賞1件、優秀賞数件程度とする。

### 4 コンテストにおける会場審査について

- (1) 全発表プランを聴講する参加者に限り、会場審査を行うことができる。
- (2) 「自分が応援したいと思うプラン」を3件選び投票する。それを各1点で計算する。
- (3) 会場審査の結果は、専門審査員の協議の参考資料として取り扱う。

#### (2) 会場審査投票

従来は、最終審査会傍聴者を対象に会場審査投票を実施していたが、本年度は感染症等拡大防止の観点より従来型の会場審査投票は未実施。代わりにWEBを利用した応援投票を実験的に実施した。

#### (3) 表彰基準

表彰区分	件数	表彰基準
グランプリ (表彰状・賞金30万円)	1件	コンテストの審査において、新規性、実現化など、最も評価の高いプラン
九州経済産業局長賞 (表彰状・賞金10万円)	1件	コンテストの審査において、グランプリに次いで、とくに優秀なプラン
九州経済連合会長賞 (表彰状・賞金8万円)	1件	コンテストの審査において、グランプリに次いで、優秀なプラン
優秀賞	数件	コンテストの審査において上記各賞に該当しないが、優秀と認めるプラン

※ 「NICT賞」(「起業家甲子園(全国大会)」挑戦権)については、上記審査基準によらず、国立研究開発法人情報通信研究機構(NICT)の基準により派遣された専門審査委員により選考し、表彰を行う。

#### その他の表彰について

上記以外に特別賞として、以下の表彰を設定

##### ■「協賛企業等特別賞」

企業や団体の皆様との連携の強化を図るとともに、コンテスト後のフォローや学生の皆様のさらなるモチベーションアップの一助として設定。昨年に続き、7つの企業・団体の皆様にご協力いただいた。

(本年度設定賞) 九州電力グループ賞、JR九州グループ賞、西部ガスグループ賞、ストライク賞、西鉄グループ賞、日本弁理士会九州会会長賞、FFG賞 ※提供企業・団体名称順

##### ■「支援部門賞」

エントリーする学生の支援を通して、コンテストにおいて顕著な実績を上げ、起業家育成の基盤づくりに貢献されている支援者・指導者を表彰。「グランプリ」受賞者の支援者、コンテストに功績のある支援者・指導者)

## 4. 審査委員のご紹介

第22回九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト 審査委員一覧

### ■ 二次審査会 [11月5日(土)実施]

#### 《審査委員長》

- ・ 古賀マネージメント総研(株) 代表取締役社長 古賀 光雄さま

#### 《審査委員》

- ・ 九州電力(株) コーポレート戦略部門 インキュベーションラボ長 永原 聖也さま
- ・ 九州旅客鉄道(株) 執行役員 事業開発本部 企画部長 古賀 大貴さま
- ・ 西部ガスホールディングス(株) 事業開発部 部長 相川 洋さま  
(SG インキュベート(株) 代表取締役社長)
- ・ 西日本鉄道(株) 新領域事業開発部 九州活性化プロジェクト 部長 林田 安弘さま
- ・ 日本弁理士会九州会 弁理士 藤岡 靖和さま
- ・ (株)Branches 代表取締役 権藤 光枝さま
- ・ (株)FFG ベンチャービジネスパートナーズ 取締役副社長 山口 泰久さま

■ 最終審査会 [12月17日(土)実施]

《審査委員長》

- ・ 古賀マネージメント総研(株) 代表取締役社長 古賀 光雄さま

《審査委員》

- ・ 経済産業省 九州経済産業局 地域経済部長 柴谷 昌宏さま
- ・ ジャフコ グループ(株) ビジネスディベロップメント部担当 佐藤 直樹さま
- ・ (株)ドーガン・ベータ 代表取締役パートナー 林 龍平さま
- ・ 日本政策金融公庫 国民生活事業 福岡創業支援センター 所長 長谷川 康利さま
- ・ (株)Branches 代表取締役 権藤 光枝さま
- ・ (株)FFG ベンチャービジネスパートナーズ 取締役副社長 山口 泰久さま
- ・ QB キャピタル合同会社 代表パートナー 坂本 剛さま

《NICT メンター》

- ・ D4V 合同会社 Principal 永瀬 史章さま

※ 会社名 50音/アルファベット順で記載

## 5. 応募状況及び審査段階別進出状況（結果）

九州7県及び沖縄県の13大学（大学院を含む）、2高専、1専門学校の合計16校から合計31件の応募があった。

### ■ 県・学校別 応募状況（代表者）

	応募件数		
	今回	昨年度	前年比
総計	31	54	▲23
福岡	6	16	▲10
有明工業高等専門学校			0
北九州工業高等専門学校		2	▲2
北九州市立大学		1	▲1
九州国際大学		1	▲1
九州産業大学		1	▲1
九州大学（大学院含む）	1	2	▲1
西南学院大学		1	▲1
九州共立大学			0
近畿大学		2	▲2
筑紫女学園大学	4	3	+1
日本経済大学		2	▲2
福岡ECO動物海洋専門学校	1		+1
福岡大学		1	▲1
佐賀	2	1	+1
佐賀大学（大学院含む）	2	1	+1
長崎	3	15	▲12
佐世保工業高等専門学校	1	6	▲5
長崎県立大学	1	5	▲4
長崎大学（大学院含む）	1	4	▲3
大分	4	8	▲4
大分大学（大学院含む）	3	4	▲1
日本文理大学	1		+1
立命館アジア太平洋大学		4	▲4
熊本	7	7	0
熊本県立大学	2	3	▲1
熊本大学（大学院含む）	4	4	0
崇城大学（大学院含む）	1		+1
宮崎	7	5	+2
宮崎産業経営大学	1		+1
宮崎公立大学		1	▲1
宮崎大学（大学院含む）	6	4	+2
鹿児島	1	1	0
鹿児島大学（大学院含む）	1	1	0
沖縄	1	1	0
沖縄工業高等専門学校	1		+1
沖縄国際大学		1	▲1

### ● 応募状況について

- ・ 応募件数 31件（対前年 ▲23件）
- ・ 応募校数 16校（対前年 ▲6校）

〔増加〕 +9 筑紫女学園大、福岡ECO動物海洋専門学校、佐賀大、日本文理大、崇城大、宮崎産経大、宮崎大、沖縄高専  
 〔減少〕 ▲32 北九州高専、九州共立大、九州国際大、九州大、近畿大、九州産業大、西南学院大、日本経済大、福岡大、長崎大、佐世保高専、長崎県立大、大分大、APU、熊本県立大、宮崎公立大、沖縄国際大

### ▶ 概況

#### ■ 総括

- ・ 応募総数は、31件と過去10年で最も少ない水準となった。
- ・ 地域別に見た時には福岡地区と長崎地区の減少が顕著だった。両地域からの応募が件数の下支えをしていたが、今年はその数が激減し全体の件数減に大きな影響を与えた。
- ・ 外的要因として、コロナ拡大によるキャンパスライフの変化（オンライン化）に伴う共同提案型応募の減少も見受けられた。

#### ■ 各地区の状況

- ・ 福岡地区：8校からの応募が無くなり、全体として大幅に減少。
- ・ 長崎地区：長崎ビジコンからの重複応募が大幅に減少。
- ・ 大分地区：APUからの参加が無くなるも、新規大学の参加あり。
- ・ 熊本地区：ほぼ例年並みの参加率。
- ・ 宮崎地区：宮崎ビジコンとの連携が進み、安定的な参加が期待できる。
- ・ その他：昨年に続き沖縄からの応募あり。

### ■ 県・学校別 応募件数及び審査段階別結果

	応募件数	第1次審査	第2次審査	最終審査結果
		(2次進出)	(最終進出)	
総計	31	18	8	
福岡	6	2	0	
九州大学（大学院含む）	1			
筑紫女学園大学	4	2		
福岡ECO動物海洋専門学校	1			
佐賀	2	2	1	
佐賀大学（大学院含む）	2	2	1	【局】1
長崎	3	2	1	
佐世保工業高等専門学校	1	1	1	【優】1
長崎県立大学	1			
長崎大学（大学院含む）	1	1		
大分	4	3	2	
大分大学（大学院含む）	3	3	2	【優】2
日本文理大学	1			
熊本	7	5	2	
熊本県立大学	2			
崇城大学	1	1	1	【G】1
熊本大学（大学院含む）	4	4	1	【優】1
宮崎	7	3	2	
宮崎産業経営大学	1			
宮崎大学（大学院含む）	6	3	2	【連】1、【優】1
鹿児島	1	1	0	
鹿児島大学（大学院含む）	1	1		
沖縄	1	0	0	
沖縄工業高等専門学校	1			

▶ 最終審査結果欄：【G】グランプリ 【局】九州経済産業局長賞  
 【連】九州経済連合会長賞 【優】優秀賞

※2次審査進出1件辞退

### ■ 応募プランの分野別分類（複数回答あり）

No.	分野	応募数	構成比	順位
1	新製造技術	1	1.6%	11
2	新エネルギー・省エネルギー（省力化含む）	1	1.6%	11
3	バイオテクノロジー	1	1.6%	11
4	環境・リサイクル・産業廃棄物処理	5	8.2%	5
5	住宅	2	3.3%	8
6	災害支援	1	1.6%	11
7	生活文化・生活支援・新サービス・アミューズメント	12	19.7%	1
8	医療・福祉	6	9.8%	4
9	物流・流通	1	1.6%	11
10	人材活用	11	18.0%	2
11	情報・通信（インターネット関連含む）	8	13.1%	3
12	ビジネス支援	4	6.6%	6
13	食品・農林水産品	2	3.3%	8
14	加工・製造技術	0	0.0%	—
15	観光資源	4	6.6%	6
16	その他	2	3.3%	8

### ● 分野別分類について

- ・ 傾向としては、大きな変化はないものの、「人材・活用」のシェアが増加。雇用の創出に注目しているプランが多い。
- ・ 「環境・リサイクル」関連もSDGsの浸透と相まって昨年並みのシェアを継続し、引き続き注目を集める分野となっている。

【参考①】近年の応募状況（県別・学校別応募数の推移）ならびに受賞歴

凡例：★グランプリ ○九州経済産業局長賞 ◆九州経済連合会長賞 ●優秀賞 ☆NICT賞（2019～2021年度）◇NEDO特別賞（2017年度）

（単位：件）

年 度	2009 (H21)	2010 (H22)	2011 (H23)	2012 (H24)	2013 (H25)	2014 (H26)	2015 (H27)	2016 (H28)	2017 (H29)	2018 (H30)	2019 (H31・R1)	2020 (R2)	2021 (R3)	2022 (R4)	
総 計	49	49	47	48	54	43	51	56	65	63	55	43	53	31	
福 岡	有明高専	1●	2●	2	1		4		●	1		☆	1		
	北九州高専		◎	1◆	1	1★◎	4★◎	5●	4●●	5◎	3●	3●●	3●	1☆●	2
	北九州市立大	★			2●	1		1	1		◎	3	1	2	1
	九州共立大	2	2						1	1				1	
	九州工業大						1	2	1	1					
	九州国際大				1	●	1	1							1
	九州産業大	●	12	●	6	7	2								1
	九州情報大				2	1							1		
	九州大	1★◆	3	2●	3	1			◆●	3◇●	8◆●●	11●	1●	●	2
	近畿大		1		1	1	1	1	1	1	3		3	2	
	久留米工業大			1◆	1	1									
	久留米高専	1	2												
	久留米大				1	2		1							
	産業医科大			★	1										
	西南学院大	1	3	6	3		2	3	1		1	1			1
	筑紫女学園大学												●	3●	3
	福岡ECO動物海洋専門学校														1
	日本経済大	1												1	2
	福岡工業大		●	1				1	1						
	福岡歯科大									1					
福岡女学院大				1	●	1●	1●	●	2●	1●		●	1		
福岡大	◎●	7●	10	3	1					●	2●	1		1	
早稲田大			3	1							1				
佐 賀	佐賀女子短期大						1								
	佐賀大		1	2●	2		●	4	1		1★	2●	1◎	1◎	2
長 崎	活水女子大										1				
	佐世保高専								4	2	7	3	6●	1	
	長崎県立大	1	1		7				4	3	6	4	6★	5	
	長崎国際大		1						1★	2					
	長崎総合科学大											1			
長崎大	●	3●	4◎	5		2	4	4	8		1●	1◆	4	1	
大 分	大分県立芸術文化短期大						★	1							
	大分短期大				1										
	大分大	7	3	2★◎	4●	4	3	5	1●	2	4◎●	5◎●	5	4●	3
	日本文理大		1	1	2	1●	1								1
	立命館アジア太平洋大	●	3	1	1	1			1				1●	4	
熊 本	熊本学園大		1	1	3	1									
	熊本県立大	6	6●	6●		3	1		3	4	3	2	2	3	2
	熊本高専		1●	1	4◆	6◆	8	5	11	6	8	3	1		
	熊本大				7	8◎	7	1	1		1	●	4●	4	
	崇城大	●	2				6◆●	9★	16	5	7◆	5			★
東海大		1		1	1										
宮 崎	宮崎公立大												1●	1	
	宮崎産業経営大			1	1	1		1		1	2				
	宮崎大	1						1★◆	8	4	☆●	13★◆●	7	4◆●	7
鹿 児 島	鹿児島県立短期大	1													
	鹿児島国際大						4	3							
	鹿児島大	1		2●	2●	3	1	1◎	3	1	2	1		1	
他	沖縄高専														
	沖縄国際大													1	

☆☆☆ 全国大会等での受賞実績（上記表の黄色着色） ☆☆☆

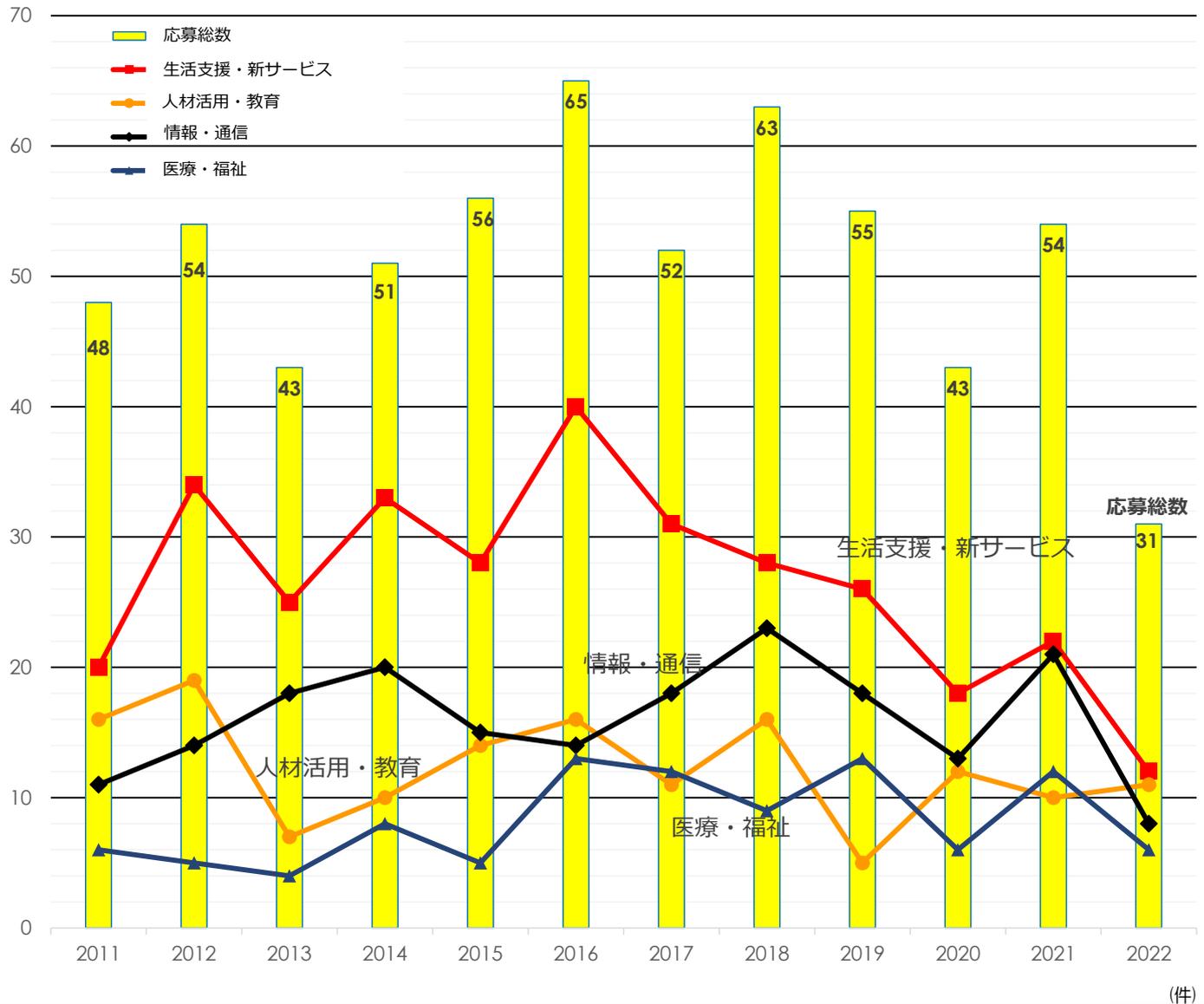
※ 学校名は各県50音順 各県50音順

- ・ 2021(R 3) [起業家甲子園] パートナー企業特別賞(ソフトバンク賞) / 北九州高専
- ・ 2020(R 2) 審査委員会特別賞/宮崎大 [起業家甲子園] 協賛企業特別賞6賞\*/有明高専  
\* アイオー・データ賞、インフィニオン賞、クラウドワークス賞、セブテニグループ賞、ソフトバンク賞、三菱電機賞
- ・ 2019(R 1) 経済産業大臣賞(ビジネス大賞) / 佐賀大  
[起業家甲子園] 審査委員特別賞(準グランプリ)/宮崎大、特別賞(EO Tokyo賞・NEC賞)/崇城大\*
- ・ 2018(H30) 審査委員特別賞/長崎国際大

- ・ 2017(H29) 文部科学大臣賞(テクノロジー部門大賞)/宮崎大 [NEDO TCP2017] 認定VC賞 他/九州大
- ・ 2016(H28) 文部科学大臣賞(テクノロジー部門大賞)/崇城大、日刊工業新聞社賞/鹿児島大
- ・ 2014(H26) 特別賞(MIT賞)/北九州高専
- ・ 2012(H24) 文部科学大臣賞(テクノロジー部門大賞)/大分大
- ・ 2010(H22) 特別賞(マイクロソフト賞)/九州大
- ・ 2008(H20) 文部科学大臣賞(テクノロジー部門大賞)/北九州市立大
- \* 2019起業家甲子園における崇城大学は、「崇城大学ビジネスアカデミー」代表として出場・受賞

【参考】近年の応募状況（応募数と分野の推移）

- 本年度も傾向としては、例年と大きな変化はないものの、「人材活用・教育」のシェアが増加。
- SDGsへの注目を背景に、他の業種と「人材活用」を重複させたプランが多く見られた。
- 「環境・リサイクル」もSDGsの浸透と相成って昨年並みのシェアとなった。



年度	2011 (H23)	2012 (H24)	2013 (H25)	2014 (H26)	2015 (H27)	2016 (H28)	2017 (H29)	2018 (H30)	2019 (H31-R1)	2020 (R2)	2021 (R3)	2022 (R4)
応募総数 (九州島内)	48	54	43	51	56	65	52	63	55	43	54	31
応募プランの分野別												
生活支援・新サービス	20	34	25	33	28	40	31	28	26	18	22	12
人材活用・教育	16	19	7	10	14	16	11	16	5	12	10	11
情報・通信	11	14	18	20	15	14	18	23	18	13	21	8
医療・福祉	6	5	4	8	5	13	12	9	13	6	12	6
ビジネス支援	4	14	14	4	5	8	9	7	6	5	9	4
食品・農林・水産品	1	11	6	4	7	8	2	6	6	6	5	2
加工製造技術	2	2	1	1	11	8	3	7	1	0	0	0
観光資源	6	8	5	4	10	6	8	4	7	4	6	4
新製造技術	1	3	1	2	3	4	1	3	0	2	1	1
環境リサイクル	5	5	2	4	5	4	4	4	1	3	9	5
住宅	1	1	0	1	1	4	3	5	2	4	1	2
災害支援	2	1	2	2	2	2	4	6	1	2	2	1
新(省)エネルギー	1	5	1	2	1	1	1	2	1	0	1	1
バイオテクノロジー	1	2	0	1	1	1	2	2	3	0	0	1
物流・流通	0	4	3	3	4	1	2	4	4	3	4	1
その他	3	1	1	0	0	3	0	4	2	0	2	2

## 6. コンテストの結果

### ☆ グランプリ

(副賞：30万円)

「第19回キャンパスベンチャーグランプリ全国大会」出場

#### ■ 崇城大学 応用生命科学科

代表：林田 ミウ さん

##### 「Proセンタ」



畜産現場で廃棄されるプラセンタを家畜・ペット用サプリメントとして畜産農家と飼料・ペットフードメーカー、ペットオーナーに提供するビジネス。この製品によって、家畜やペットにおいて免疫活性化、抗酸化、抗炎症などの効果が期待できる。この製品を開発販売することで、畜産業の発展に寄与し、家畜やペットの健康を保ち、人と動物の幸せのために貢献する役割を担う。

### ★ 九州経済産業局長賞

(副賞：10万円)

#### ■ 佐賀大学 理工学部

高津 汰耀 さん

##### 「スコアキャスト」



深層学習による画像処理AIを用いて、バスケットボールの試合の記録/配信/分析クラウドサービス：スコアキャストを、小学校・中学校・高校を中心とするアマチュアチームに提供する。記録機能はiPadアプリで、配信機能はWebサービスで実現した。1チーム月額1000円で提供する。分析機能はクラウドサービスで実現し、従量課金制とする。

### ★ 九州経済連合会長賞

(副賞：8万円)

#### ■ 宮崎大学大学院 農学研究科

外山 由季 さん

##### 「Re-Leaves」



丸ごと食べられる果実を作っている農家や海外へ輸出する商品を作っている会社、ガーデニングをされる方々に落ち葉や流木を再利用した肥料を販売するビジネス。高騰化している肥料、おがくずの代わりに市内で出る落ち葉や流木を利用することで環境に良く、栄養素が高い肥料を提供することが出来る。また障がい者の方を雇用することでその雇用問題も同時に解決する。販売により収益を得る。

## 6. コンテストの結果

★ 優秀賞 5件

(副賞：5万円)

※最終審査会 発表順に掲載

### ■ 佐世保工業高等専門学校 電気電子工学科

代表：嶋山 明希 さん

#### 「メタ場」



本サービスはVRを活用した不登校支援サービス。このサービスを通して、不登校の生徒さんに第三の居場所を提供し、学校への復帰しても大丈夫だと思ってもらえるようになると考えている。これは現在問題になっている不登校の生徒の増加問題の解決につながり、大きな社会貢献になりうる。月額料金をユーザーに支払ってもらうことにより、収益を得る。

### ■ 熊本大学大学院 自然科学教育部

菊池 拓仁 さん

#### 「FREX (Freedom REvolution X)」



水稲農家向けに、ジャンボタニシによる稲の苗の食害を防ぐために開発する「誘引餌」「忌避餌」を販売するビジネス。このビジネスが果たす役割は、「誘引餌」「忌避餌」によるジャンボタニシの防除によって、農業従事者の経済的損失および肉体的な負担を軽減することである。稲の苗の食害防止剤の市場規模は約180億円以上であるが、「誘引餌」「忌避餌」でこの市場に参入し、一定のシェアを確保して収益を得る見通し。

### ■ 宮崎大学 医学部看護学科

宮脇 由記子 さん

#### 「Let me be」



「性についての無知とタブーによって傷つけない未来の実現」をミッションとして掲げ、看護学生が性に関する同年代の課題を解決し、自らもスキルアップできる事業。年代が近く、性に関する課題感を持つ看護学生が橋渡しとなって学生、家庭、教育現場へそれぞれに適した方法で性の課題を解決する。ネットワーク化、教育、マーケットの作成を行い看護学生とユーザーの間に相互作用を生み出す事業。

■ 大分大学 理工学部

「ハウスインハウス」



和田 貫汰 さん



弊社は、既存の建物の中に新たな“ハウスボックス”を組み立て増築するハウスインハウス事業を展開する。廃れた商店街空き店舗、放置された倉庫、空き家などの建物内に“ハウスボックス”を購入者自身で組み立てることで、誰でも簡単に新たな空間を作ることができる。弊社はこの“ハウスボックス”を1つ単位で販売し、全国への発送を行うことで収益化を図る。

■ 大分大学 工学研究科

「地域猫活性化事業(殺処分0への貢献)」



堀内 梨絵 さん



<猫を愛する人に猫との時間を提供するアプリ>

- ①全国の地域猫にタグをつけ地域猫図鑑の作成。多くの人に地域猫を知ってもらい支援できるアプリ。グループ内での管理アプリ。
  - ②地域猫に猫目線カメラをつけ、ねこの目線で物事を考え支援につなげる。また猫好きな人のためのコンテンツとしての利用
  - ③猫型ロボットアバターを開発し、全国のどこからでも地域猫の集まる場所に自身が猫として存在し、猫との時間を共有する。
- 収益はアプリのコンテンツ利用料、猫目線カメラと猫型ロボットのレンタル料で得る。

★ 支援部門賞

今年度もエントリーする学生の支援を通して、当コンテストにおいて顕著な実績をあげられ、起業家育成の基盤づくりに貢献されている方々を表彰することを目的として、「支援部門賞」を設定。

■ 崇城大学 生物生命学部 生物生命学科 教授

宮坂 均 さま



## ★ 協賛企業等特別賞

協賛企業・協力団体の皆様のご協力により「協賛企業等特別賞」を昨年に引き続き設定。各賞は、各企業・団体の皆様に選考いただいた。

■ 九州電力グループ賞	熊本大学大学院	自然科学教育部	菊池 拓仁 さん
■ J R九州グループ賞	大分大学	理工学部	和田 貫汰 さん
■ 西部ガスグループ賞	長佐世保工業高等専門学校	電気電子工学科	嶋山 明希 さん（代表）
	宮崎大学大学院	農学研究科	外山 由季 さん
■ ストライク賞	佐賀大学	理工学部	高津 汰耀 さん
■ 西鉄グループ賞	佐賀大学	理工学部	高津 汰耀 さん
■ 日本弁理士会九州会会長賞	崇城大学	応用生命科学科	林田 ミウ さん（代表）
■ F F G賞	大分大学	工学研究科	堀内 梨絵 さん



① 九州電力グループ賞 (提供：九州電力株式会社)



② J R九州グループ賞 (提供：九州旅客鉄道株式会社)



③ 西部ガスグループ賞 (提供：西部ガスホールディングス株式会社)



④ ストライク賞 (提供：株式会社ストライク)



⑤ 西鉄グループ賞 (提供：西日本鉄道株式会社)



⑥ 日本弁理士会九州会会長賞 (提供：日本弁理士会九州会)



⑦ F F G賞 (提供：株式会社ふくおかフィナンシャルグループ)

### 副賞

- ① リンベル九州の七つ星ギフト ひざかり
- ② コワーキング&コラーニングスペース「Q」ドロップイン1日回数券
- ③ 西部ガスグループ食品ギフト券
- ④ 事業成長支援サービス「S venture Lab.」1年間無料パス
- ⑤ ホテルギフト券
- ⑥ 弁理士による知財メンタリング
- ⑦ ECサイト「エンニチ」ギフト券

※ 表記は、提供企業・団体名称順

## 7. 全国大会の結果

### ■ 第19回 キャンパスベンチャーグランプリ全国大会

## 結果報告

崇城大学 応用生命科学科 林田ミウさん・土屋琉南さん 出場

2023年2月3日(金)、東京・霞山会館にて「第19回キャンパスベンチャーグランプリ全国大会」(主催:日刊工業新聞社)審査会が開催されました。「第22回九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト」からは、グランプリを受賞された崇城大学の林田ミウさん・土屋琉南さんが九州代表として出場し、審査委員会特別賞を受賞されました。

全国8地区・総計569件のビジネスプランの中から、それぞれ勝ち残ってきた粒揃いの12組の中にあつての受賞は非常に素晴らしい結果となりました。

林田さん・土屋さん、崇城大学の関係者の皆様、おめでとうございます。

### ■ 「第19回(2022年度)キャンパスベンチャーグランプリ全国大会」結果

賞	学校名	代表者氏名	チーム名	プラン
経済産業大臣賞 ビジネス大賞	神戸大学大学院	西原 三貴	チャン5	メタバース上のオタク・コミュニティ事業
文部科学大臣賞 テクノロジー大賞	東京農工大学大学院	坂本 良太	CYPケミストリー	生物酵素CYPを用いた脱石油の医薬品製造
日刊工業新聞社賞	立命館大学	森本 陽加里	Focus on	発達障害児者支援アプリ Focus on
MIT賞	青山学院大学大学院	中森 聖	いぬとれ	イヌトレ ～ドッグトレーナーと飼い主を繋ぐ、犬のしつけプラットフォーム～
教育審査委員賞	岐阜大学大学院	佐藤 綾音	ばーまねんと すぼんじ	すぼんじへあ～ 美容業界の常識にあなを空ける
審査委員会特別賞	金沢大学	村中 さくら	株式会社LFOR	工場の健康診断 ～ものづくり系従業員が働きがいを持てる社会へ～
	崇城大学	林田 ミウ	Proセンタ	畜産現場で廃棄されるブラセンタを利用した 家畜・ペット用サプリメントの開発販売
	広島大学	久保 直樹	株式会社WEAVE	テイクアウトプラットフォーム「まかない」 食品ロス削減を持続可能なものに。
	岩手大学	佐藤 稜	学内カンパニー 岩手大学クラフトビール部	つなぐ!国産ビールプロジェクト
	旭川工業高等専門学校	井上 光貴	旭川高専U・I・P研究会	ウォーターパイプまいすたー -上下水道3Dプラットフォーム-
	徳島大学	石川 環	C'est bon Janbom 徳島大学	徳島のおいしいものを全国に! 時代を変える新しい食肉加工品
	松江工業高等専門学校	樋口 ひなた	BUZZ	DHF 衣料廃棄物を用いた水処理装置

※入賞者以外は、発表順。



審査会の模様 (日刊工業新聞社提供)



表彰式 (日刊工業新聞社提供)

## 8. コンテストの様様



## 9. 基調講演

基調講演は、「QTnet のチャレンジとその先へ ～e スポーツ市場への参入と将来展望～」と題し、近年注目を集めている「e スポーツ」について QTnet 経営戦略本部 YOKA プロ部の稲葉さま・小橋さまのお二人にご登壇いただいた。QTnet の e スポーツ市場参入の経緯や今後の展望などを大いに語っていただいた。講演後には多数の質問が寄せられ会場・WEB 共に非常に盛り上がった。



### ■ 演 題

QTnet のチャレンジとその先へ ～ e スポーツ市場への参入と将来展望 ～

### ■ 講 師

株式会社 QTnet 経営戦略本部 YOKA プロ部 部長 稲葉 太郎 氏  
" e スポーツ事業グループ グループ長 小橋 勝之 氏

### ■ プロフィール

#### 稲葉氏

1995年九州電力株式会社入社。グループ会社や（公財）ハイパーネットワーク社会研究所等への出向を通じて、ICT コンサルおよび自治体・民間企業との共創事業の責任者を務める。

九州電力では2017年から九電グループ全般の新規事業プロジェクトを担当し、スタートアップ投資やオープンイノベーションに注力。昨年、天神口フットビル8Fに西日本最大級のeスポーツ総合施設「esports Challenger's Park」を開設し、プロeスポーツチーム「Sengoku Gaming」と一体となった事業運営に邁進する一方で、様々なベンチャー企業と共創しながら、社内組織・文化の改革を推進すべく「九州で一番ワクワクする会社」を目指して、若手人財の発掘・育成にも奔走中。

#### 小橋氏

2003年九州電力株式会社入社。社内ではエネルギー取引や経営管理業務等を担当。福岡の経済団体への出向経験を経て、2018年から新規事業部署に所属し様々なプロジェクトを担当。

2021年11月より株式会社QTnetにてeスポーツ事業を担当しており、天神口フットビル8階のeスポーツ施設「esports Challenger's Park」にて、eスポーツ大会のパブリックビューイングや企業レクリエーション、学生eスポーツ大会等に取り組み中

## 10. 受賞者のビジネスプラン（事業計画書）

受賞者のビジネスプランをご紹介（次ページより）



※ 敬称略

### ★ グランプリ (1件)

崇城大学 応用生命科学科  
「 Proセンタ 」

林田 ミウ（代表）

### ★ 九州経済産業局長賞 (1件)

佐賀大学 理工学部  
「 スコアキャスト 」

高津 汰耀

### ★ 九州経済連合会長賞 (1件)

宮崎大学大学院 農学研究科  
「 Re-Leaves 」

外山 由季

### ★ 優秀賞 (5件)

※発表順

佐世保工業高等専門学校 電気電子工学科

嶋山 明希（代表）

メタ場

熊本大学大学院 自然科学教育部

菊池 拓仁

FREX (Freedom REvolution X)

宮崎大学 医学部看護学科

宮脇 由記子

Let me be

大分大学 理工学部

和田 貫汰

ハウスインハウス

大分大学 工学研究科

堀内 梨絵

地域猫活性化事業（殺処分0への貢献）

## 第 22 回 九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト 事業計画書

学 校 名	崇城大学	代表者名	林田ミウ
共同提案者名	土屋琉南		
事 業 名	Pro センタ		
キッカケ	畜産現場で廃棄されるブラセンタ(胎盤) を利用した家畜・ペット用サプリメントの開発販売		

### 1. あなたのビジネスプランの概要を簡潔に(150文字程度)に文章でまとめてください。

- ① 誰に、何を、どうやって提供するビジネスですか？
- ② あなたがこのビジネスで果たす役割は何ですか？
- ③ どうやって収益を得ますか？ 等の要素を盛り込んでまとめてください。

畜産現場で廃棄されるブラセンタを家畜・ペット用サプリメントとして畜産農家と飼料・ペットフードメーカー、ベトオナーに提供するビジネス。この製品によって、家畜やペットにおいて免疫活性化、酸化、抗炎症などの効果が期待できる。私たちは、この製品を開発販売することで、畜産業の発展に寄与し、家畜やペットの健康を保ち、人と動物の幸せのために貢献する役割を担う。

### 2. ビジネスプランの具体的な内容

(テーマ/商品・サービスの内容、着眼点、事業化計画、事業形態、事業の将来ビジョン、他の企業との連携状況 など)

私たちは、大学の講義でブラセンタには漢方薬としての効果が高いということを知り、また、実際に養豚場へ行き、出産時に排出されるブラセンタ(胎盤)が有効活用されることなく、堆肥として処理されることを知った。そこで、このブラセンタを有効活用できると、畜産農家の利益になり、地域活性化に繋がるのではないかと思います。畜産現場で廃棄されるブラセンタを家畜・ペット用サプリメントとして提供するビジネスを考えました。サービスの内容は、畜産現場で廃棄処理されていたブラセンタを回収し、その回収したものをからブラセンタエキスを抽出し、これに天然エキスAや有効成分Bを加え、家畜やペットのサプリメントとして販売するという内容である。現在は、ブラセンタを熊本農業高校、菊池の田中養豚場から回収している。

### 3. ビジネスプランの新規性、優位性、独創性、特徴

従来その多くが廃棄されてきた畜産現場から出るブラセンタ(胎盤)をサプリメントとして有効に活用することで、家畜の生産性を向上させ、畜産農家の利益となることで畜産農家の活性化につながる。家畜が元気なことは、畜産農家の方にとって非常に重要なことであり、ブラセンタサプリメントを用いることで、動物が本来持っている免疫力を高めることができる。しかし、ブラセンタを利用した製品は従来の製品と変わらないため、ブラセンタに加えて、独自シーズの天然エキスAおよびその有効成分Bを添加することで、他社製品との差異化を図る。また、ブラセンタにそれらを添加することで、ブラセンタの作用を増強することが可能である。さらに、これまでの事業として一般的にある他社のブラセンタ製品の多くは、契約農家からブラセンタを回収し、様々な製品を製造・販売している。一方で、私たちは、一般の畜産農家が廃棄しているブタのブラセンタを使うことで、原料調達コストを抑えると同時に、廃棄問題の解決することができると、電気代もかからないというメリットがある。

## 4. 販売ターゲット(顧客)、予想される市場規模・市場動向、販売対象エリアの状況及びその裏づけ

販売ターゲットは、畜産農家と飼料・ベトオナーメーカー、ベトオナーを考えている。

国内飼料の市場規模が1500億円であり、サプリメント代を2%から5%と仮定すると、30~75億円の市場規模が見込める。また、富士経済の調査によりペットのサプリメント市場が80億円である。また、ベトにおいて、犬や猫は、日本全国に約1605万頭いるといわれており(一般社団法人ベトフード協会)2021年全国犬猫飼育実態調査より)、コロナ禍によって在宅期間が長くなることで飼育者需要も拡大してきている。

## 5. マーケティング戦略(基本戦略、価格戦略(販売価格、価格設定方針)、販売戦略、販促戦略など)

私たちはまず地元熊本の実験場にターゲットを絞って以下のような販売戦略を考えている。

- ・熊本県で飼育されている豚の数は約30万頭で、6ヶ月周期で出荷されるので、年間約延べ約60万頭の豚が出生する。1頭の母豚から約10頭の子豚が生まれるので、出産回数は、60万/10 = 6万回である。一回の出産で出るブラセンタは約2.5kgなので、熊本県全体で2.5kg x 6万回 = 15万kg = 150トンのブラセンタが出る。
- ・この150トンのブラセンタの10% (15トン) を回収して、2倍量の抽出液(例: 50%エタノール)で抽出すると、ブラセンタエキスが約30,000リットル取れる。
- ・これまでの実験でこのエキスを10倍に希釈した時、市販ブラセンタ製品と同等以上の酸化活性があることを確認しているのだ。このエキスを10倍希釈して製品化する。
- ・10倍希釈すると300,000リットルになり、製品形態を畜産向け500mLサイズのスプレーボトルとすると、300,000/0.5 = 600,000本分となる。ペット向け100mLサイズのスプレーボトルとすると、300,000/0.1 = 3,000,000本分となる。

- ・畜産農家向けの販売価格は購入しやすい1本500円程度と考えている。一方ペット向けは価格設定を高くして、100mLを1,000円程度で販売する。
- ・以上の計算はブラセンタ最大量15トン/年で計算しているため、まず小規模から開始し、農業高校や畜産農家と連携して実証データを出しながら販売を進めていく。
- ・将来的にはJAなどを通じた販売を目指す。

## 6. 類似ビジネスとの相違点(競合製品・商品サービスと比べて優位性と弱点)

既存ブラセンタ製品の多くは契約畜産農家から回収したブラセンタを利用している。その中にはSPF(Specific Pathogen Free)豚の利用を謳ったものも多くあるのだが、私たちのブラセンタサプリメントは、そのような高級品志向のブラセンタ製品ではなく、廃棄処分されているブラセンタを回収して有効利用する、「リサイクルブラセンタ」とも言える製品である。したがって価格も普通の畜産農家が無理なく購入できる価格に設定する。ブラセンタからの有効成分の抽出も特別な技術ではなく、既存技術を利用して行う。ただし、これまで複数の獣医師からSPF豚でない場合のウイルスの垂直伝播の危険性を指摘されたので、その点はおトクレーブ(121℃、2気圧)滅菌を行うことで安全を担保する。

## 7. 事業実施上の問題点・リスク

プラセンタエキス等の製造など実験室レベルではできていますが、大量生産するとすると、プラセンタ回収方法の確立やロット管理を行える体制をとることが必要である。  
また、安定した品質管理や品質保証を行うために、製造プロセスの管理を行う体制や保証の根拠となるデータの蓄積をさらに行う必要がある。

## 8. この事業に関するあなたの経験、技能、資格、特許、ノウハウなど

私たちのこれまでの経験

私たち2人は、農畜産業が盛んな人吉球磨出身です。実際、私たちの祖父も農業を営んでいるという背景から、農畜産業を身近に感じていたため、何か貢献できることはないかと日々考えていました。大学進学の際には、社会に貢献する研究をしたいという想いから研究室を調べているときに、マイクログロブセルというものについて知りました。そして、大学生になり、1年生から起業部に所属していたため、高校生の時に知ったマイクログロブセルと農業が結びつき、肥料をマイクログロブセル化した製品を開発するというプランに取り組みました。このプランは、技術的な問題から断念しましたが、大学4年生になり、自分たちの行っている研究と大学の講義で知ったプラセンタを結び付けて現在のプランに至ります。

技能

私たちは、主に動物細胞を培養するという研究を行っているため、プラセンタや天然エキス、有効成分が動物細胞に対してどのような効果を与えるのかということを検討しています。現段階では、天然エキスA、有効成分Bには細胞増殖促進効果やコラーゲン生産の促進効果があることがこれまでの研究で分かっています。天然エキスA、有効成分Bについては熊本農畜高校で豚に与えて効果を検討中です。

## 9. 事業の社会貢献度（ビジネスの必要性）、実現性や将来の事業家としての抱負

牛・豚・鶏といった家畜は、肉・卵・牛乳といった食品として、その他、皮や骨などは畜産加工品として利用されており、私たちの暮らしに欠かせないものである。このような畜産物を安心していただいたり、利用したりするには、家畜が健康であることが一番重要である。また、ペットにおいては、犬や猫は、日本全国に約1605万頭いるといわれており（一般社団法人ペットフード協会「2021年 全国犬猫飼育実態調査」より）、コロナ禍によっても需要が拡大してきている。近年、ペットも家族であるという認識が高まってきている傾向があるため、人とペットの関係性はさらに密接になると考えている。そのため、ペットが健康なことがオーナーの安心や幸せを守ることができると考えており、このように、家畜やペットの健康を保つことで私たちが理想とする「地域の畜産の発展に寄与する」「人と動物の幸せ」につながることを確信している。私たちが開発・販売する製品によって、家畜やペットの免疫力を高めることができるが、免疫力を高めるとは、あらゆることに対して抵抗力をつけることになる。夏バテ、精神的ストレスや妊娠中のストレスなど弱いところをこの製品によって補うことで健康に保つことが可能である。これらのことから、社会貢献度は大いにありと考える。

私たちは、地域活性や地域貢献したいという想いが一層あると思っています。そのために、自分たちが研究を通してできることはないかと考えてきました。そして、やっと、自分たちの研究を生かした地域貢献につながる事業プランに取り組みることができました。地域のために、人と動物の幸せのために一杯製品の開発・販売に向けて取り組んでいきます。

## 10. 売上・利益計画

	第1期 (1年 月期)	第2期 (2年 月期)	第3期 (3年 月期)
売上高	450	1,950	5,550
経常利益	367	1,567	4,434

(単位：千円)

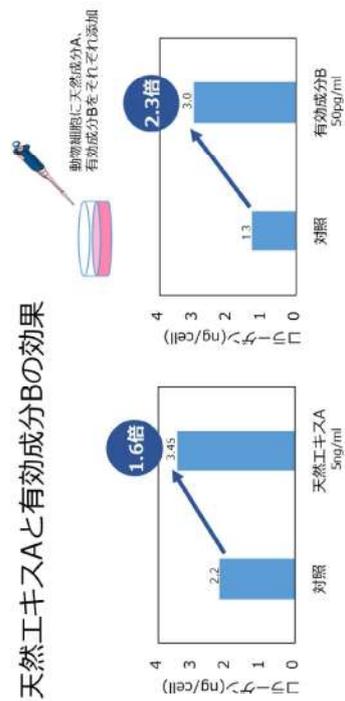
## 11. 資金計画

(単位：千円)

必要資金	金額	資金調達方法	金額
設備資金	1,000	自己資金	1,000
運転資金	10,000	金融機関借入	0
計	11,000	親族等からの借入	0
		クラウドファンディング	0
		崇城大学ベンチャーファンド	10,000
		計	11,000



### 天然エキスAと有効成分Bの効果



細胞増殖速度

天然エキスAは、対照に比べて2.0倍

有効成分Bは、対照に比べて2.1倍

## 第 22 回 九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト 事業計画書

学 校 名	佐賀大学	代表者名	高津 次輝
共同提案者名			
事 業 名	スコアキャスト		
キャッチフレーズ	超敏腕スコアラ		

### 1. あなたのビジネスプランの概要を簡潔に(150文字程度)に文章でまとめてください。

深層学習による画像処理 AI を用いて、バスケットボールの試合の記録/配信/分析クラウドサービス：スコアキャストを、小学校・中学校・高校を中心とするアマチュアチームに提供する。記録機能は iPad アプリで、配信機能は Web サービスで実現した。1チーム月額 1000 円で提供する。分析機能はクラウドサービスで実現し、従量課金制とする。

### 2. ビジネスプランの具体的内容

(テーマ/商品・サービスの内容、着眼点、事業化計画、事業形態、事業の将来ビジョン、他の企業との連携状況 など)

本事業では、競技人口が世界最多であり、国内チーム登録数 32,000 チーム、競技人口 55 万人[日本バスケットボール協会より]であるバスケットボールの記録/配信/分析クラウドサービス：スコアキャストを、小学校・中学校・高校を中心とするアマチュアチームに提供する。

#### ＜サービスの内容＞

本サービスでは、バスケットボールの試合におけるスコアを iPad で記録し、リアルタイムで実況データを配信する。このシステムは、大会運営者（オフィシャル）が試合スコアを記録する「スコアアプリ」と、大会参加チームの関係者（観客など）が実況データを視聴する「観戦アプリ」、およびスマートフォンや iPad 等で撮影した試合動画をクラウドに送信し、学習により分析する「AI 分析サービス」から構成される。大会運営者は、現在、公式記録として手書きしている紙のスコアシートがある。その代わりに、iPad 用の「スコアアプリ」で試合状況（スタメン、得点、ファウル、タイムアウトなど）の試合経過を入力すると（図 1）、スコアシートの作成と並行して、これらの情報がデータベースを介して、「観戦アプリ」側にリアルタイムで実況配信される（図 2）。「観戦アプリ」は Web アプリとなっており、Web ブラウザがあれば、スマホや PC、タブレットから、誰でも視聴可能である。オフィシャルのファウル表示器やフラッグは、「スコアアプリ」で記録した情報をモニター等で表示することで代替できるため、設営を簡略化することができる。各チームは、撮影した試合の映像を、アプリを介してクラウドサーバにアップロードする。サーバでは、画像処理技術を用いて、バスケットコートとゴール、および選手とボールを認識する。スコアアプリでスコア情報を入力すると、ゴール直前にボールに触った選手のポジションを自動認識して、シュート位置ごとの成功率やターンオーバー数などから選手（敵/味方）の特徴や試合の推移を分析する。

「スコアアプリ（iPad 用ネイティブアプリ）」のメリット：複雑な書き方のルールがある紙のスコアシートと違い、感覚的に入力することができるため、ミスが減る、時間軸で記録できる、後で集計

する必要がないといった利点がある。さらに、各チームのスコアラも公式記録にアクセスできるため、スコアの記録が不要になるのみならず、スコアの可読性も向上し、分析に活用しやすくなる。

「観戦アプリ（Web アプリ）」のメリット：with コロナ社会における大会運営で、会場の入場制限などの措置が取られている中、観客はオンラインで選手の活躍を確認できる。文字情報で配信できるため、YouTube などによる動画配信と比べ、かなり少ないデータ通信量で実現できる。また、会場の観客も、試合の流れを追いながら観戦することができ、大会進行の遅れなどの情報も、選手/観客のいずれも容易に確認できるようになる。

「AI 分析サービス（クラウドサービス）」のメリット：手作業で分析するには膨大な手間が必要であったが、そのような負担のできないアマチュアチームでも、AI が分析した結果が得られる。選手の得意・不得意なシュートゾーンの確認や対戦相手チームの対策検討、選手のスクアウト活動などが可能となる。

#### 着眼点

私が中学校のバスケット部に所属していた頃、試合のスコアをつける機会が多かったが、紙のスコアシートは書き方のルールが複雑で、よく間違えていた経験がある。また、記録したスコア表を見返す機会もほとんどなく、スコアをつける意味をあまり感じなかった。そこで、より簡単に、より実用的にスコアをつけることができるようなアプリケーションがあったら良いのではと考え、開発に着手した。加えて、コロナ禍で試合会場に入れる人数制限なども実施されていることなどから、記録したスコアを元に、リアルタイムで実況データを配信できたら、会場で観戦できない人も試合を楽しめるのではないかと考え、本システムを構築した。さらに、多くのスポーツ競技が未だに紙のスコアシートを利用していることや、配属された研究室で深層学習などの人工知能技術の知識に触れたことで、この技術はバスケットボールに限らず、同様の問題を抱えるスポーツ全般に適用できると確信した。

#### 事業化計画と事業展開の状況

本事業のうち、スコアアプリと観戦アプリは、2022 年度中に Apple Store 上で無償公開する。スコアアプリは、無償期間終了後に月額 1000 円に移行してもらい、観戦アプリは、永続的に無償で利用してもらい、広告料を収入とする。AI 分析サービスは、シュート位置記録サービスを 2023 年度中に提供し、オプション料金（+500 円）とする。

スコアアプリは、既に福岡県と佐賀県の複数の中・高校/バスケット部で試用してもらい、記録するデータの種類や分析・表示等の機能を吟味している。必要な分析情報を明確にし、より実際のチームに有益な情報を提供できるアプリになるように、現場の意見を取り入れた開発を行っている。

#### 将来のビジョン

本システムは、バスケットボールの試合スコアを記録・配信・分析するものであるが、用いる情報技術/画像処理技術は他競技への移植性が高い。従って、バスケットボールだけに留まらず、他の競技のスコアアプリとしてのサービス展開も見込める。現段階で、バレー・サッカー・テニスのスコアリングサービス開発に着手している。また、リアルタイム配信という点で見ると、学校の運動会などのイベントにおいて、保護者などに進行状況をリアルタイムで配信するサービスも展開できると考えている。

### 3. ビジネスプランの新規性、優索性、独創性、特徴

バスケットボールの試合スコアを記録するアプリケーションは他にも存在するが、ほとんどが、チームのスコアラが記録するだけを目指したものである。本システムは、試合スコアの記録と同時に、実況データをリアルタイム配信することを目的とするため、他のアプリケーションとの差別化を図ることができる。加えて、サービスのターゲットに観客まで含まれるため、高い効果が見込める。また、大手企業が提供するプロスポーツ向けの実況アプリは、未だアマチュアスポーツ界に入ってきておらず、低価格で提供できる本サービスが優位であると考えられる。

バスケットボールの試合を分析するサービスは、プロチームが数万円支払って利用するような高価格帯のサービスは存在する（例：Hudl <<https://jp.hudl.com/ja/bsbasketball>>）。一方、小中学校のバスケットボール部が利用できるような試合分析サービス/アプリケーションは存在しない。今後あらゆるスポーツ競技が地域活動に移行されることを見据え、本アプリは、個別のチームが導入すること、大



図 1：スコアアプリの画面

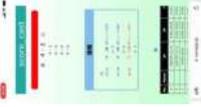


図 2：観戦アプリの画面



図 3：AI 分析の例

会運営者が導入することもできるような機能を想定し、安価で提供する基本サービスから競技志向の強い運営者に対応したデータ分析モデルを提供する。

#### 4. 販売ターゲット(顧客)、予想される市場規模・市場動向、販売対象エリアの状況及びその裏づけ

本サービスは、プロ向けの実況システムを気軽に導入できないようなアマチュアバスケットの大会運営者をターゲットとする。初めは、小学校/中学校/高等学校のチームをターゲットにサービス展開し、その後、大会運営者が導入することを想定している。

日本バスケットボール協会の公式サイト<[http://www.japanbasketball.jp/wp-content/uploads/team\\_2021.pdf](http://www.japanbasketball.jp/wp-content/uploads/team_2021.pdf)>によると、2021年時点で福岡・佐賀の高校チーム(U18)は計346チーム、中学校チーム(U15)は計514チーム、小学校(ミニバス:U12)チームは計422チームである。最初の1年間は、この約1280チームをターゲットに展開する。

2年目以降は、本サービスを全国展開する。大手企業のプロスポーツ向け実況アプリのようなものは、アマチュアスポーツには普及していない。日本バスケットボール協会によると、2021年度の全国の登録チーム数は、全年代合わせて31,953チームある。将来的に、月額1,000円で、全登録チーム中10%が本サービスを導入すると、年間約3,800万円、他競技向けの本サービスまで含めると、サッカー(26,594)・バレー(24,039)・テニス(497)の10%の利用で、計約1億円の売り上げが見込める。観戦アプリの広告費は、1チームあたり10人の関係者が使用し、1viewあたり1円で1.5回/月の試合で使用されると、第1期は約5万円、第3期では約100万円の収益を得ることができると考えている。

#### 5. マーケティング戦略(基本戦略、価格戦略(販売価格、価格設定方針)、販売戦略、販促戦略など)

現在は、ヒアリングを兼ねて個別の学校の部活動の現場を訪問して、試用を依頼している段階である。現場のユーザが使いやすいアプリにするフェーズである。2022年度中は、引き続き現場に足を運ぶ予定である。アプリをApple Storeで公開する2023年度以降は、全国展開するとともに、佐賀県で開催されるSAGA2024国スポ(旧:国体)に向けて他の競技向けアプリを開発する。

#### 6. 類似ビジネスとの相違点(総合製品・商品サービスと比べて優位性と弱点)

バスケットボールに限らず、スコアを手入力で記録するアプリは、様々な種類が開発されている。しかし、クラウドサーバと連携した試合経過のリアルタイム配信機能や、画像処理AIによる分析機能のあるアプリは少ない。また、両方の機能を備えた同価格帯のアプリは存在しない。プロチームなどが利用しているサービスの価格は、本サービスの約10倍であるが、近年のWebサービスの汎用化とAI技術の進歩により、より簡単により低価格なサービスが実現できると考えている。

弱点としては、知名度の低さが挙げられる。まずは地元(福岡/佐賀)で知名度を高めつつ、ユーザの満足するアプリを開発したい。

#### 7. 事業実施上の問題点・リスク

現時点で関係者にヒアリングをした範囲では高く評価していただいているが、AI分析サービスの開発も順調である。サービス運営上のリスクとしては、現在想定しているクラウドサービスであるAWSのコスト面があげられる。スコアアプリと観戦アプリはサーバ負荷がほとんどないが、AI分析サービスでは、処理の軽いボール検知を継続的に処理しつつ、処理の重い選手の姿勢検知の頻度を下げることで、サーバ負荷を軽減するアルゴリズムを検討中である。

#### 8. この事業に関するあなたの経験、技能、資格、特許、ノウハウなど

代表者は、バスケット選手としての経験と、アプリ開発者としての技能の両方を保持している。特にアプリ開発者としては、学内で開催されたアプリ開発コンテストで受賞(賞金5000円)するなど、高く評価された。試作したアプリも、バスケットボールチームの監督などに見せてヒアリングした際にも高く評価していただいた。これらの点から、開発能力には自信がある。

また、本事業に取り組む合同会社sunappを起業して代表となり、バスケットボールに取り組みたいところからの知り合いに直接、営業を兼ねて何度もヒアリングに行くなど、行動力にも自信がある。

#### 9. 事業の社会貢献度(ビジネスの必要性)、実現性や将来の事業家としての抱負

プロ野球におけるSportsnaviのようなリアルタイム配信サービスは、どのスポーツチームのニーズも高く、広く利用されている。しかし、このようなサービスはプロスポーツでは普及しているが、アマチュアスポーツの領域にはあまり広まっていない。withコロナ社会における小中高の部活動においては、特にこのようなリアルタイム配信サービスのニーズは高いのではないかと考えるため、安価でサービスを提供することでニーズに応えたい。また、配信・分析をスコアリングと連携させることで、チームが普段から行っているスコアの記録を活用することができるため、スコアラーが手間を増やさずに三つの役割を果たすことができる。

将来の事業家を目指す学生として、自分が学んだ情報通信技術を活用し、「こういうものがあったらいいな」という社会のニーズに応えるサービスを開発・提供したい。また、開発したサービスが新たなニーズを作り出せるように、数年後を見据えたサービス展開ができる事業家になりたい。

#### 10. 売上・利益計画

	第1期 (2023年7月期)	第2期 (2024年7月期)	第3期 (2025年7月期)
(1) 売上高計	3,834	27,604	70,290
(2) 売上原価(仕入金額等)	0	0	0
(3) 売上総利益(1)-(2)	3,834	27,604	70,290
(4) 販売費及び一般管理費	1,150	8,080	9,750
人件費	1,000	7,000	7,000
販売費	0	0	0
一般管理費	150	1,080	2,750
(5) 営業利益(3)-(4)	2,684	19,524	60,540
(6) 営業外損益(支払利息等)	0	0	0
(7) 経常利益(5)+(6)	2,684	19,524	60,540

※ 研究・開発にかかる経費は、一般管理費に計上してください。

※ 必要に応じて、表の科目等は変更してかまいません。

(各経費の内訳、算出方法)各経費に計上した内訳、その算出方法などを記入してください。

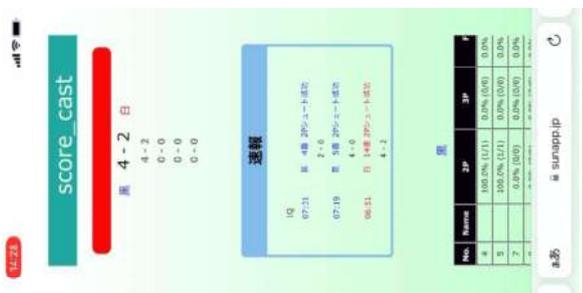
・AWSサーバ利用料:(全ユーザ数)×10%×5000円/年

#### 11. 資金計画

必要資金	金額	用途	資金調達方法	金額
設備資金	0	-	自己資金	300
			金融機関借入	0
			親族等からの借入	0
運転資金	1,000	サーバ運営費 営業活動費	クラウドファンディング	0
			その他	700
計	1,000		計	1,000



・観戦アプリ(Webアプリ:ブラウザで閲覧)の画面イメージ



3.記録する

背番号をタッチすると、出場の有無を変更  
出場中の選手のみ入力可能

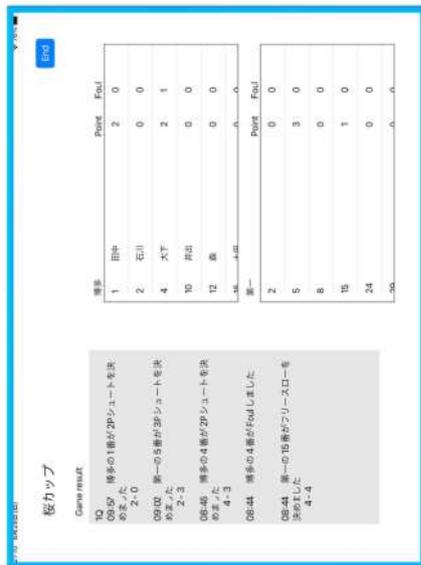
記録を終了し  
結果を閲覧  
間違えて記録した際に  
取り消す

スライッドで記録するチームを変更

The screenshot shows a player selection screen for recording a play. The score is 0-2. The screen lists players with their jersey numbers and names. There are buttons for recording (2P, 3P, FT) and a slider to switch between teams. A red arrow points to the slider, and another points to the recording buttons.

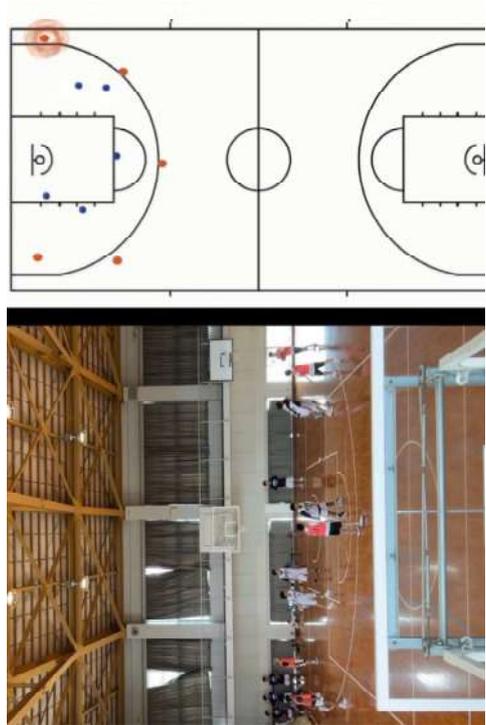
<スコア閲覧用>

4.記録を見る



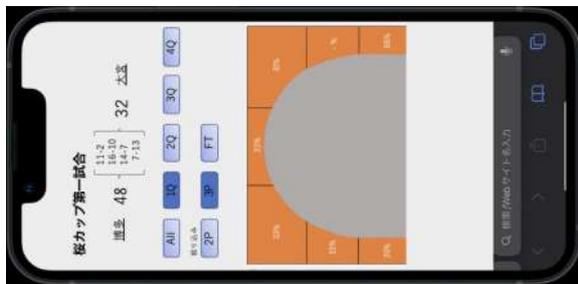
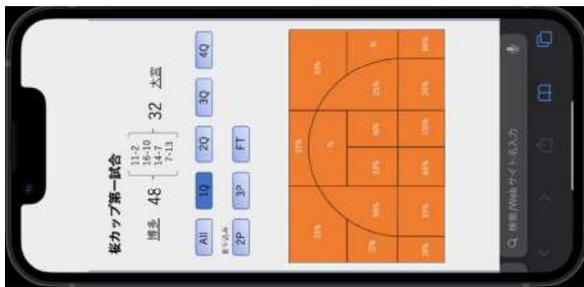
・AI分析サービス(クラウドサービス:ブラウザで閲覧)の流れ

<AI分析の例>



シュート位置の座標を取得して、下記のようにエリアごとのシュート率を表示

<画面イメージ>



・観戦アプリ デモ用サイト



第 22 回 九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト 事業計画書

学 校 名	宮崎大学	代表者名	外山由季
共同発案者名			
事 業 名	Re-Leaves		
キャッチフレーズ	ポートランドを参考！落ち葉を利用しサステイナブル農業。障害者雇用問題も解決！		

1. あなたのビジネスプランの概要を簡潔に(150文字程度)に文章でまとめてください。

- ① 誰に、何を、どうやって提供するビジネスですか？
- ② あなたがこのビジネスで果たす役割は何ですか？
- ③ どうやって収益を得ますか？ 等の要素を盛り込んでまとめてください。

誰に？ オーガニックにこだわっている農家、海外へ輸出する商品を作っている農家、ガーデニングをされる個人  
何を？ 宮崎県綾町の落ち葉肥料、宮崎県の廃棄物から作るバイオ炭  
どうやって？ 有機栽培で有名な綾町を強調することでポर्टランド化し、販売

2. ビジネスプランの具体的内容

(テーマ/商品/サービスの内容、着眼点、事業化計画、事業形態、事業の将来ビジョン、他の企業との連携状況 など)  
私の考える事業は宮崎県内で出る落ち葉を利用して化学肥料の代わりとなるものを作る組織である。近年、化学肥料価格の上昇が止まりそうにない。コロナ禍による輸送費の値上がり、中国による環境保護政策の強化等により国内では2021年の夏ごろから肥料の値上げが続いてきた。肥料の三要素の一つ、塩化カリは4分の1をロシア等から輸入していたためウクライナ侵略に対する画国への経済制裁によりさらなる高騰が予想される。これは農林水産省でも大きな問題として取り上げられている。そのため日本でも有機農業が見直されている。有機農業は慣行農業と比較し、多くの面で優位であると証明されている。そして今日オーガニック栽培は人気である。肥料が高騰化していく現在、より安定的な供給が見込める有機栽培に切り替える農家が増えている。そのため Re-Leaves でも肥料を作ろうと考えた。その原料として、宮崎県では有機栽培に力を入れている。ここでして処分されている落ち葉に目を付けた(図 1)。そして宮崎県綾町は有機栽培に力を入れている。そこで Re-Leaves では最初は宮崎県綾町に絞り、その山間部の落ち葉を使用し「綾町産有機肥料」として肥料をブランド化し販売する。また宮崎県で出る廃棄物(例えば基腐病になったサツマイモ、日向夏ジュースを作る際に出る日向夏の果皮)をバイオ炭にすることで土壌改良剤として利用できる。

またもう一つ解決しなければならぬ問題がある。地方での障がい者の雇用問題である。障がい者の方々には働きたいという意志はあるものの、細かい作業は難しく働き口がないのが現実である。しかし Re-Leaves で必要な仕事内容は、肥料を少し混ぜ袋に詰めたり粉砕したりなど単純作業のみである。私の考えるビジネスプランは障がい者の方々を雇うことによりその問題を解決することも出来る。

私の事業のモデルとなった都市がある。それはポートランドである。私はカナダに留学中に調査のため6月にアメリカのオレゴン州へ足を運んだ。その中でポートランド近郊にある West union garden という農園を訪れた際に市内で出る落ち葉をもらい、発酵させ肥料として使用していることを知った。その落ち葉を使用した肥料には化学的に合成された肥料や農薬が含まれておらず有機栽培が人気な米国では非常に需要が高い。また私がポートランドの農家を参考にした理由はもう一つある。ポートランドはアメリカで住みたい町ランキング1位にランクインする街であり、他州からは移民率は高い。その理由はサステイナビリティである。私の事業が多くの人の人知れることにより、宮崎県は環境に優しくサステイナブルな街だというイメージが付き、転入者増加の一助となると考えている。将来的には全国に広がり、持続可能な街づくりに貢献したい。

3. ビジネスプランの新規性、便利性、独創性、特徴  
販売ターゲット(顧客)、予想される市場規模・市場動向、販売対象エリアの状況及びその裏づけ  
【新規性】

1. 高付加価値の有機肥料

落ち葉を使った肥料を作り、安く販売している会社はある。しかし有機肥料や落ち葉と違って、何からどのようなに作られているのかわからない場合もある。例えば遺伝子組み換え植物をエサとした家畜の糞尿、排気ガスを多く吸った落ち葉には重金属が含まれている可能性が高く不安が残る。しかし Re-leaves では使うものにもこだわりたいので宮崎県宮崎市綾町にある落ち葉だけを使用する。綾町は有機栽培で有名な街で、それを利用して落ち葉肥料のブランド化を図る。肥料の成分解析についても大学で行っている。

2. 落ち葉肥料を作る際に発酵を促める微生物を使用

落ち葉から肥料にする場合には発酵をしなければならぬ。しかし発酵には一年近くかかる。そのため発酵を早めるための微生物を添加したいと考えている。宮崎県で発見された「霧島細文菌」は他の微生物よりも発酵作用が活発で、他の微生物よりも発酵をより促進することが出来る。この微生物を添加できるよう現在交渉中である。

3. 障がい者の方を雇用

地方での障がい者の雇用問題は早急に解決しなければならぬ問題の一つである。障がいを持つ方は職種や求人数が限られたり、障がいの特性上できる仕事の範囲に制限があったりする。大企業が障がい者を雇用しなればならぬ義務ができたため都心部での雇い止め問題が大きくなる。障がい者の方を雇用する方が困窮している。地方には大企業が少なく、いまだに障がい者の方は雇用先を見つけないことが困難である。Re-Leaves では、落ち葉を混ぜる、袋に詰める、など作業がとてども単純なので障がい者の方でも安心して働くことができる。

【便利性】

植物にも良い影響

成分: 落ち葉を利用して肥料を作ることによって有用な微生物を増やし地力を高める。土壌中には微生物やミミズ等の小動物がいる。堆肥投入後、堆肥中の有機物がエサとなるため土壌微生物が増殖・多様になり、これらが増えた微生物により土壌の有機物の分解も促進される。また有害な病原菌増殖を抑え病気を抑制する。

**有機栽培** 農水省の調査により今後5年以内に有機栽培等の面積拡大を希望している方は全体の約3割を占めた。生産者が有機栽培や特別栽培等を実践している理由は、「消費者の信頼感を高めたい」が約7割で最も高く、「よりよい農産物を提供したい」が約6割、「地域の環境や地球環境を良くしたい」も約4割だった(農林水産省HP参照)。2019年、2816件の有機農業と慣行農業の比較調査結果を整理し、有機農業では水質保全、土壌肥沃度、生物多様性、地球温暖化防止(土壌炭素貯留)、土壌浸食防止、資源(窒素等)の利用効率、動物福祉の面で優位な差があった(図3)。

【特徴】

私の事業の特徴は捨てられはすだっただ落ち葉を利用して肥料として再利用するだけでなく、障がい者の雇用問題も解決することが出来ることである。落ち葉肥料の販売方法も他社との差別化を図り新規性のある事業となる。食品ロスや落ち葉から肥料を作っている企業はあるが、Re-Leaves では「落ち葉」の処分問題と「障がい者」の雇用問題を同時に解決することができる。

4. マーケティング戦略(基本戦略、価格戦略(販売価格、価格設定方針)、販売戦略、販促戦略など)

【基本戦略】

他社との差別化を図る。現在販売されている有機肥料は何かから作られているか、それはどこから来たのか、どのように作ったのかわかりにくい。落ち葉によっては重金属が蓄積している可能性もあり、体内に蓄積した場合は体から100%出すことは困難である。このように不安が残る。しかしながら Re-Leaves が作る「綾町産落ち葉肥料」は、確実に綾町の山間部で出た落ち葉を使用し、その過程についてもシェアする。そのため他の有機肥料と比較してより安心して使用することが出来る。また綾町は有機栽培で有名な町である。まずはそこで販

売し、ブランド化を図り、それを全国へと販売する。さらに宮崎県の廃棄物から出たバイオ炭と組み合わせることで今までにない商品を生み出す。

#### 【価格設定方針】

価格に関しては現在販売されている有機肥料よりも高い1kg 350円価格で販売する。有機肥料平均価格は1kg 250円である。Re-Leavesで作られる肥料は他の有機肥料とは異なる。のどかな綾町の山間部にある落ち葉を使用した落ち葉肥料である。決して手を出しやすいく、付加価値のある商品として販売する。海外向けに販売されている農家、丸ごと食べられるような野菜・果実を栽培し、お客様に安心を届けたい農家、オーガニック商品にこだわる方、個人でガーデニングされる方をターゲットとする。農家には20kg単位で購入しやすく、個人の方には量り売りのサービスも実施する。

#### 【商品の作り方及び場所】

落ち葉を綾町の山間部より指定管理会社である道園会社が収集する（既にいただいた了承はいただいた）。そこに宮崎県で発見された微生物である「霧島縄文菌」を添加し（交渉中）、発酵を早める。発酵後、販売を行う（図2）。

#### 場所

このビジネスに必要な土地は2つである。1つ目は落ち葉を置いて発酵をさせる場所、2つ目は発酵後袋に詰め保管・販売する場所である。1つ目は法的制約があるため市役所環境指導課の方に話を伺う予定である。

#### 【販促戦略】

農家さんには自然に分解される20L袋、少量や量り売りを希望するお客様にはRe-leaves専用容器(例えばバケツなど)を使用していたただき、それ以降も同じ容器を使用していたただき、最初は宮崎県の綾町で有機栽培をされている方をターゲットとするが、将来的には全国の農家、個人をターゲットとする。そのため1年目は主に宮崎県で販売、二年目以降は全国の農家、個人に向けてオンライン販売も行う。肥料を販売する場所まで取りに来るに当たっては価格よりも数%安く販売する。

#### 【販売戦略】

最初は綾町産の肥料の作成から始まるが、収益が安定して来たら他の市町村(例えば高千穂、美郷等)で同じことを行う。地域によっては生息している植物が異なるためその肥料の成分も異なる。そのため将来的にはその野菜や果樹にあった肥料を提供することができる。例えば高千穂の肥料には○○の木が多く含まれているためリンが多く入っている。よってリンが必要な○○野菜に適している、このようにご案内ができる。

#### 【販売戦略】

落ち葉肥料  
最初は綾町の農家をターゲットとする。綾町は宮崎県の中でも有機栽培に力を入れている町である。そこで販売を行い、次に全国の農家へブランド化された「綾町産有機肥料」を販売する。

#### 5. 類似ビジネスとの相違点(競合製品、商品サービスと比べて優位性と弱点)

・千葉県野田市では剪定枝や刈草、落ち葉を個人からもらい、それを配布している。  
→宮崎県ではそれを行政が行っていない。それを市町村がすれば良いという考えがあるが、それにお金を使うほど余裕がない市町村もある。そこでRe-Leavesがそれを手助けすることが出来る。

・既に落ち葉から肥料を作っている会社は既にある。

→その落ち葉はどこから来たのか、それを明記している肥料はほとんどない。Re-Leavesではその産地を明記し、ブランド化する。それにより付加価値が生まれ、オーガニック栽培に興味のある方や高級志向の方をターゲットとする。

#### 6. 事業実施上の問題点・リスク

- ・購入者が増えた場合、落ち葉の供給が間に合わない可能性がある。  
→購入する方が増えた場合、供給できない落ち葉肥料に限りが出てくる。その場合は宮崎県ではなく他の地域で同様のことを行うことでその問題を解決する。例えば「○○産肥料」のように地名を入れる。地域によっては植物の種類も異なるため地域別にリン、窒素、カリの配分が異なることになる。そうなると、特定の野菜にあった肥料を提供することができる。

以下宮崎県市役所 環境業務課・公園緑地課からいただいた問題点

#### 環境業務課からの問題点

- ・宮崎市において一年に2回一斉清掃を行う。自治体連合会と連携して公園、路上、河川敷、海岸を清掃する。燃えるゴミ、燃えないゴミ、資源ゴミ等全てを拾い集め回収と分別は宮崎市が委託した民間業者が有料で行う。既に回収と分別にお金がかかっている。

→エコクリンプラザのみやまきざきで落ち葉を燃えるゴミとして処分していると聞いた。指定管理会社である道園会社から落ち葉をいただく。すでに許可を得ている。

#### 公園緑地課からの問題点

- ・大きな公園の場合、指定管理者が清掃を行い、宮崎市が委託した業者や指定管理者が回収を行っている。  
→エコクリンプラザのみやまきざきと清掃を結ぶ必要がある。問い合わせる。将来的にはRe-Leavesが法人化し指定管理会社となることで、市からお金をいただくながら落ち葉を回収する。

- ・落ち葉での作成方法を知り、個人でガーデニングされる方が自身で作りを始める。

→一部の方は自分で作る可能性がある。しかし食品ロスから肥料を作り販売し始めた当初、自身で作りを始める人もいたが大多数の人は購入すると考えられる。そのためこちらもローリスクと考えられる。

#### 7. この事業に関するあなたの経験、技能、資格、特許、ノウハウなど

私は農学部大学院2年生で主にフルーベリーやハスカップの栽培方法などを基礎から学んできた。他の果樹や野菜の栽培についても熟知している。また私はポットラントの農園にて回収した落ち葉からどのように肥料の代わりとなるものを作るのか実際にこの目で確認した。肥料の作成方法は誰よりも知識があると自負している。よって私はどのように作成するのかノウハウをシェアすることができる。さらに私はカナダのサスカチュワン大学に1年間研究留学をしてきた。アメリカだけでなくカナダの農家も多く訪れた。アメリカ、カナダという農業大国で得た知識で農家の方やガーデニングをされる方、新規就農者に対してアドバイスをすることも可能である。

また「霧島縄文菌」は私の所属する宮崎大学農学部遺伝育種学研究室でのみ実際に使用された。そのためこの微生物を扱う方法を知っている者として使い方を指導することができる。

#### 8. 事業の社会貢献度(ビジネスの必要性)、実現性や将来の事業家としての抱負

##### 【ビジネスの必要性】

近年「サステイナブル」という言葉をよく耳にする。なぜそのような言葉が出てきたのか、それは我々人間が環境を大きく変えてしまったからだ。それに気づいた我々は少しずつであるが、悪化させないよう元に戻るよう努力を続けている。私も我々が壊してしまった環境を自分達の手で戻さなければならぬと考えている。私が考えるビジネスは3つの課題を解決することが出来る。1つ目は肥料の枯渇問題。2つ目は落ち葉・流水の処理問題、3つ目は障がい者の雇用問題である。これら全ては日本において深刻な問題であり、早急に解決しなければならぬ。私が考えるビジネスは農家や個人でガーデニングをされている方、障がい者等多くの方を救うことが出来る。

##### 【実現性】

私が作る落ち葉肥料には原材料費がかからない。落ち葉は無料で受け取れる許可を得た。土地も既に確保済み

である。先日宮崎のビジネスプランコンテストに参加した際に、一緒に事業を進めたいと言ってくれた方がいた。そこでその方と私、農学部が連携し事業を進めている。また現在障害福祉サービス事業所「わーくすぼっと Aya」を経営されている松竹さんにお話を聞いている。

#### 【将来の事業家としての抱負】

私は事業家として成功することが出来る。なぜなら誰よりも農業に関連する事業で成功したいと思っている。私はこれまで生きてきた中で環境に良いことをしたいとずっと考え行動に移してきた。しかし私1人の努力では地球に対する影響はとて小さくいつついい気持ちでいた。しかしアメリカ・ポートランドの農園を訪れこのビジネスで必ず成功することが出来ることを環境に良いことをしたいと強く思った。また私の事業により救われる人がいるのなら私は全力でこのビジネスを成功させたいと考えている。

#### 9. 売上・利益計画

	第1期 (2022年12月期)	第2期 (2023年12月期)	第3期 (2024年12月期)
(1) 売上高計	2724	5448	8172
(2) 売上原価(仕入金額等)	44	204	246
(3) 売上総利益(1)-(2)	2680	5244	7926
(4) 販売費及び一般管理費	3450	6020	7708
人件費	2700	5400	7200
販売費	328	348	236
一般管理費	422	272	272
(5) 営業利益(3)-(4)	-770	-776	218
(6) 営業外損益(支払利息等)	-400	-100	-100
(7) 経常利益(5)+(6)	-1170	-876	902

※ 研究・開発にかかる経費は、一般管理費に計上してください。

※ 必要に応じて、表の科目等は変更してかまいません。

(各経費の内訳、算出方法)各経費に計上した内訳、その算出方法を記入してください。

3年目は事業拡大により収益や減少

#### 内訳

- 売上高  
 第1期：農家販売落ち葉(1260)＋個人販売落ち葉(1260)＋肥料・バイオ炭キット(204)  
 第2期：農家販売落ち葉(2520)＋個人販売落ち葉(2520)＋肥料・バイオ炭キット(408)  
 第3期：農家販売落ち葉(3780)＋個人販売落ち葉(3780)＋肥料・バイオ炭キット(612)

#### 売上原価(仕入金額等)

- 第1期：落ち葉仕入れ(0)＋微生物仕入れ(2)<sup>\*</sup>＋入れ物代(42)<sup>\*</sup>  
 第2期：落ち葉仕入れ(120)＋微生物仕入れ(0)＋入れ物代(84)  
 第3期：落ち葉仕入れ(120)＋微生物仕入れ(0)＋入れ物代(126)  
<sup>\*</sup>1 微生物仕入れ 14L 1000円×2  
<sup>\*</sup>2 農家：生分解できるバイオマス袋、個人：環境にやさしいアルミで作られたパッケージを使用  
 計算方法：1kg20人購入/月×12ヶ月＋α

#### 人件費

- 第1期：給料(150(障がい者雇用平均月収)\*1(人数)\*12(ヶ月)=1800)＋法定福利厚生費(900)  
 第2期：給料(150(障がい者雇用平均月収)\*2(人数)\*12(ヶ月)=3600)＋法定福利厚生費(1800)  
 第3期：給料(150(障がい者雇用平均月収)\*2(人数)\*12(ヶ月)+150(社長給料)\*12(ヶ月)=5400)＋法定福利厚生費(1800)

#### 販売費

- 第1期：社長給料(120)＋賃借料(12)<sup>\*</sup>＋運送費(8)＋軽トラック維持費(200)  
 第2期：社長給料(120)＋賃借料(12)＋運送費(16)＋軽トラック維持費(200)  
 第3期：賃借料(12)＋運送費(24)＋軽トラック維持費(200)

- <sup>\*</sup>1 宮崎市平均農地賃借料 10アールあたり10千 事務所、作業場、倉庫は同じ場所  
<sup>\*</sup>2 宮崎県内無料のためデリバリーサービス実施 ガソリン代時価 155円/L×平均使用量5L×5農家または個人＝4、三年日まで県外運送費は消費者負担

#### 一般管理費

- 第1期：水道光熱費(12)＋電話代(60)＋パソコン代(150)＋トラック維持費(200)  
 第2期：水道光熱費(12)＋電話代(60)＋トラック維持費(200)  
 第3期：水道光熱費(12)＋電話代(60)＋トラック維持費(200)

#### 営業外損益(支払利息等)

- 第1期：軽トラック(300)＋器具代(100)  
 第2期：器具代(100)  
 第3期：器具代(100)

#### 10. 資金計画

必要資金	金額	用途	資金調達方法	金額
設備資金	910	器具代(100)、パソコン代(150) トラック代(300)	自己資金	500
運転資金	3044	大トラックレンタル代(360) 袋等の販売用備品(44) 人件費(3000)	金融機関借入	800
計	3954		親族等からの借入	500
			クラウドファンディング	1000
			その他	1200
			計	4000



道路沿い

山道を覆う落ち葉

図 1. 落ち葉問題

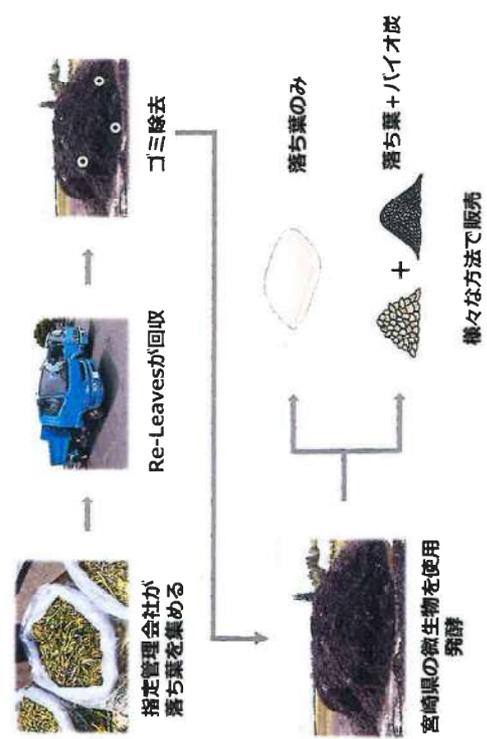


図 2. 落ち葉から肥料までの工程

- 


- 持続可能な農業システムは、持続可能な食糧生産を促進する

化学物質の水路への流出防止につながる

適切な土壌管理が気候変動の抑制につながる
- 


- 化学肥料・化学農薬の使用削減による水質汚染防止等が人々の健康や食糧生産への貢献につながる

有機食品の購入が持続可能な食糧生産への貢献につながる

生態系の維持・生物多様性に貢献できる

図 3. 有機農業と SDGs の関係(農林水産省 HP 参照)

## 第 22 回 九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト 事業計画書

学 校 名	佐世保高専	代表者名	嶋山明希
共同提案者名	山下立仁 永江健太郎		
事 業 名	メタ場		
キャッチフレーズ	VR で始まる新しい不登校支援		

### 1. あなたのビジネスプランの概要を簡潔に(150 文字程度) に文章でまとめてください。

- ① 誰に、何を、どうやって提供するビジネスですか？
- ② あなたがこのビジネスで果たす役割は何ですか？
- ③ どうやって収益を得ますか？ 等の要素を盛り込んでまとめてください。

本サービスは VR を活用した不登校支援サービスです。

私たちはこのサービスを通して、不登校の生徒さんに第三の居場所としていただくこと、学校への復帰しても大丈夫だと思ってもらえるようになることを考えています。

これは現在問題になっている不登校の生徒の増加問題の解決につながり、大きな社会貢献になります。

本サービスは月額料金をユーザーに支払ってもらうことにより、収益を得ます

### 2. ビジネスプランの具体的な内容

(テーマ/商品・サービスの内容、着眼点、事業化計画、事業形態、事業の将来ビジョン、他の企業との連携状況 など)  
 ・VR 空間を活用し、気楽に來ることの出来る擬似的な教室を形成する。また、そこでできた友達と VR 空間などで交流してもらい、友達を作れるようにする。

→このサービスを学校、家とは別の第三の居場所にしてもらい、学校の一番楽しい時間である休み時間を疑似的に作り、たのしんでもらう。

・私たちが4月にサービスを開始する学習塾と併用することで、学校に対する心理的な不安を VR 空間で、勉強面での不安を塾で、それぞれ解消してもらおう。

・不登校の子がゲームプログラミングなどの興味を持っている内容を一人ひとりに合わせたコンテンツを取り扱い、夢や未来への希望を抱いてもらおう。

・不登校→学校というのは敷居が高くて、不登校→VR 空間→塾→学校というプロセスをふむことにより、自信をつけながらスムーズに学校へ復帰出来る。

・学校へ行くことだけがベストとは限らないので、保護者さんや生徒さんとの話し合いを通じて、中学校へ復帰せずに高校へ進学などの自由な進路を提示する。

### 3. 販売ターゲット(顧客)、予想される市場規模・市場動向、販売対象エリアの状況及びその裏づけターゲット

- ・不登校の子供を持つ収入が比較的高い親
- ・小児がんなどの病気で入院しているなどの原因で学校に行けない子供の親

ニース

・不登校の子供を持つ親は子供の将来に対する大きな不安感を抱えている。

・学校に通えていない子供の多くは孤独感を抱えていることが多い。

・長期間休んだ後に学校に復帰することは敷居が高く、困難である

市場規模

・不登校の中学生 13 万人の親

→増加傾向にあるため市場は大きくなるものと考える。

→特に年取が高めで、子供の不登校に強い不安感を抱えている親御さんがメインターゲット。

・30 日以上の長期入院した中学生 1200 人

### 4. マーケティング戦略《基本戦略、価格戦略(販売価格、価格設定方針)、販売戦略、販促戦略など》

最初は九州エリアでフリーペーパーなどの媒体を用いてサービスに対する信頼を得る

↓

徐々に販路を広げていき、全国展開を目指す。

Google などのプラットフォームに広告を出し、検索時の広告などにより、不登校の子供を持つ親に直接働きかける。

・ポランティアで不登校を支援している団体と協力し、パンフレットを置いてもらったり、このサービスを薦めてもらう

本サービスを 1 年間継続すると VR 機器をプレゼントするので、生徒さんに興味を持ってもらいたいやすいものがあると考えられる。

### 5. 類似ビジネスとの相違点 (総合製品・商品サービスと比べて優位性と弱点)

競合

スマートキッズバーチャル校

・月額 8000 円で心理カウンセラーと sst(ソーシャルスキルトレーニング)をおこなえたり、カウンセリングで心理的な不安を解消。

あすなろ教室

・佐世保市が行っている不登校支援。生徒の学力によりそった学習支援などを行っている。  
 N 中 等 部

・月額 85,000 円のフリースクール

・オンラインとオフラインの 2 つのコースでプログラミングなどの実践的な勉強が可能

差別化点

・VR 上であることにより、その場で参加することが出来る為、参加するまでの敷居が低くだけでなく、家外に出たくない生徒や入院中の生徒も問題なく参加可能。

・私たちの塾と併用することにより、的確に学力面の不安を取り除くことが可能。

・不登校→学校の間にあった高い壁を不登校→VR 空間→塾→学校という流れを作ることが出来、負担を最小限に抑えて学校へ復帰出来る。

・勉強やカウンセリングだけでなく、生徒一人一人のやりたいことに寄り添い、それを仲間同士で共有したりすることでこの教室に参加することが楽しみにももらえる。

### 6. 事業の社会貢献度 (ビジネスの必要性)、実現性や将来の事業家としての抱負

・現在増加傾向にある不登校問題を解決できる可能性がある。

・現在 VR は教育現場でも活発に利用されているが、不登校に特化したものは少ないため、ここで進出するところが重要だと感じる。

人間が会話の際に得られる情報の 5 割は視覚からの情報であるため、コミュニケーションが得意でない生徒の不登校支援では、相手と直接対面することのなく、ポディランゲージを用いることの可能な VR は最適であると考えられる。

抱負

不登校に陥った生徒がこのサービスを利用することによって、将来の目標などを見つつけ、「自分が学校に行っても大丈夫」と思えるように勉強、精神の両面で自信をつけてもらうことで、学校への復帰や高校、大学への進学を決めてもらえるようになってほしいです。また、このサービスを通して仲間、良い思い出をつくり、生徒自身も自分と同じような悩みを抱えていた不登校の生徒を支援したいと考えているようになってほしいです。

## 7. 売上・利益計画

(単位：千円)

	第 年 月 期	第 年 月 期	第 年 月 期
	( 年 月 期)	( 年 月 期)	( 年 月 期)
(1) 売上高 計	21,000	63,000	105,000
(2) 売上原価 (仕入金額等)	2,950	8,850	14,750
(3) 売上総利益 ( (1)-(2) )	180,050	54,150	90,250
(4) 販売費及び一般管理費	22,100	37,100	52,100
人件費	20,100	35,100	50,100
販売費	2,000	2,000	2,000
一般管理費	0	0	0
(5) 営業利益 ( (3)-(4) )	-4,050	17,050	38,150
(6) 営業外損益 (支払利息等)	0	0	0
(7) 経常利益 ( (5)+(6) )			

※ 研究・開発にかかる経費は、一般管理費に計上してください。

※ 必要に応じて、表の科目等を変更してかまいません。

( 各経費の内訳、算出方法 ) 各経費に計上した内訳、その算出方法などを記入してください。

月額 35,000 円

カウンセラー三名雇用 一人当たり年 420 万

個別指導は一人当たり年 150 時間を想定 時給 1,000 円

Meta-quest 59,800 円 × 人数

利用者 1 年目 50 人 2 年目 150 人 3 年目 250 人

既存のプラットフォームを活用するため開発費なし

## 8. 計画

(単位：千円)

必要資金	金額	使 途	資金調達方法	金額
設備資金	2,950	Meta-quest	自己資金	0
運転資金	10,000	人件費	金融機関借入	7,950
			親族等からの借入	0
			クラウドファンディング	5,000
計	12,950		その他	0
			計	12,950

## 第22回九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト 事業計画書

学 校 名	熊本大学大学院	代表者名	菊池 拓仁
共同提案者名	小林牧子		
事 業 名	FREX (Freedom Revolution X)		
キャッチフレーズ	ジャンタニホイホイ ～10日の勝負～		

### 1. あなたのビジネスプランの概要を簡潔に(150文字程度)に文章でまとめてください。

- ① 誰に、何を、どうやって提供するビジネスですか？
- ② あなたがこのビジネスで果たす役割は何ですか？
- ③ どうやって収益を得ますか？ 等の要素を盛り込んでまとめてください。

- ① 水稲農家向けに、ジャンボタニシによる稲の苗の被害を防ぐために開発する「誘引餌」「忌避餌」を販売するビジネスである。
- ② 私がこのビジネスで果たす役割は、「誘引餌」「忌避餌」によるジャンボタニシの防除によって、農業従事者の経済的損失および肉体的な負担を軽減することである
- ③ 稲の苗の食害防止剤の市場規模は約180億円以上であるが、「誘引餌」「忌避餌」でこの市場に参入し、一定のシェアを確保して収益を得る見通しである。

### 2. ビジネスプランの具体的内容

(テーマ/商品・サービスの内容、着眼点、事業化計画、事業形態、事業の将来ビジョン、他の企業との連携状況 など)

#### 2. 1 着眼したきっかけ

会社勤めのころ、佐賀県神埼町でのジャンボタニシによる水田の被害に関する捕獲器製作の相談を受けた。当時私は個人的に「潰瘍性大腸炎・クローン病を食品成分から要因特定し寛解を促進する」研究を行っており、この研究にある成分の特定手法は、ジャンボタニシ誘引及び忌避の特定にもつながり、ビジネス化が可能であると思ったからである。

#### 2. 2 ジャンボタニシの概要

ジャンボタニシ、和名でいうスクリング貝は南アメリカ原産の外来種である。その名前の通り、こぶし大程に大きくなる生物で、日本では1960年代に養殖用に持ち込まれた。しかし、ジャンボタニシは寒さに弱く日本の気候上、直径2cm程度の大きさになると越冬できなくなる。そのため可食部が小さく養殖用として適さず野生化した。このジャンボタニシは稲の苗を食害するものの、実際の被害調査は大々的に行っていないため「特定外来生物」として指定されていない。しかし世界的には、「世界の侵略的外来種ワースト100」に選定されている。

#### 2. 3 被害状況

北海道・東北以北以外の地域において、年間約77万haの水田に存在し、稲が食い荒らされる被害を受けている。図1に示す水田は、有機農業を目指した結果であり、防除を行わない場合は全滅することもある。また、稲の他にもレンコンやイグサなどの農作物を食害し、特に九州などでの被害が深刻となっている。

#### 2. 4 これまでの防除方法

ジャンボタニシの防除方法として、主として人的防除が行われている。人的防除は時間工数としても労働力としても大きな負担となっているため、「スクミノン」や「スクミンベイト3」が代表的な農薬の散布や水管理による対策手段があるものの、降雨による環境変動で効果が限定的となっている。特に広大な水田を管理する水稲農家にとっては大きな負担となっている。



図2：被害状況（大阪府熊取町）

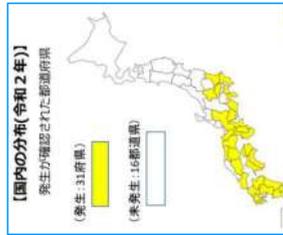


図1：ジャンボタニシの進出分布

### 2. 5 インタビュー結果

現地調査によるインタビュー及び、Google フォームによるアンケートを取ったところ現在10名の回答を頂いた。インタビュー結果として、当初農業従事者全般に需要があると仮定したが、大規模な農業従事者には大きな需要があると判明した一方、趣味や世帯のみの食事に稲作を行っている方々は、人的防除で事足りていることが分かった。また、農業従事者同士のコミュニティが非常に薄く、防除手法への探究及び共有が図られていなかった。

防除にかけている金額を伺ったところ、使用する農薬費用や労働工賃から、平均的に1反(31.5m×31.5m)あたり約2万円程度の防除費用が発生していることが判明した。

以上より、**需要が発生する**対象は大規模農業従事者を軸として広告及び製品販売を目指す。

2. 6 ジャンボタニシの駆除を目的とした「誘引餌」開発の必要性  
水稲農家の負担を軽減するためにも、有効な「誘引餌」を開発し**駆除を容易**にする必要がある。この手法が確立すれば、防除費用及び農薬使用量を削減できるため、**環境負荷の軽減**にも寄与できる。

2. 7 ジャンボタニシの駆除を目的とした「忌避餌」開発の必要性  
「誘引餌」を効果的に活用するためには、有効な「忌避餌」を開発する必要がある。これらを適切に設置することで、**誘引餌の効果**が高まることが期待される。

### 2. 8 事業化計画

事業化計画の概要図を図3に示す。

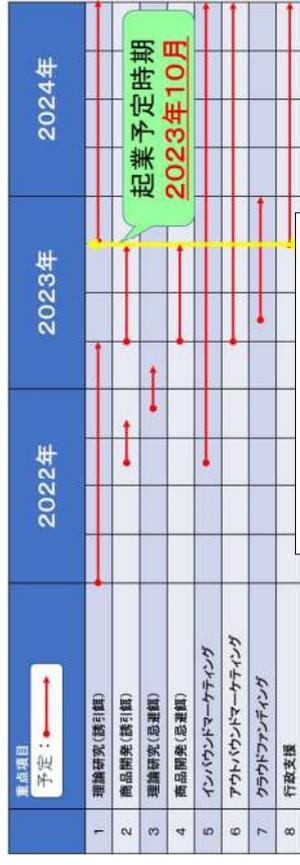


図3：事業化計画ガントチャート



図4：三浦農園との協力

図3より、2022年中に「日本食品標準成分表2020年度版」を基にした誘引及び忌避の分析を実証実験段階まで昇華させる。同時に大阪府泉佐野市にある「三浦農園」や熊本県宇土市の水田にて実験手法の確立及び実証実験、再現性試験を行った。また、宮崎県都城市の農政課ではドローンによる農薬散布を行っており、現在共同実験やPRの調整中である。

これらのデータを基に最適な成分を見出し、来年4月までにガスケットグラフアイによるジャンボタニシが誘引される句の調査を行う予定である。

また忌避する成分の解析を完了し、2023年春には誘引餌と忌避餌の相乗効果の実証実験を行い**実用可能な製品**の実現、夏には大々的に製品化する。

同時に、インバウンドマーケティング及びアウトバウンドマーケティングを行うことで効果的な情報発信を



図5：宇土市の農場（米村さん）での実験

扱う。効果として早期のビジネス化が実現可能な他、クラウドファンディングを実施した際に核となる支援者の増加も見込まれる。  
起業前後はスタートアップ起業支援や経営革新計画などの行政支援を活用し、自己資本の充足化及びリスクの低減、会社ブランドの向上を狙う。

## 2. 9 他団体との連携状況

図4や図5に示す通り圃場提供元となる「三浦農園」や「米村さん」と協力の他、図6「環境省九州地方環境事務所」や図7「農林水産省九州農政局」との宣伝広告協力を実施中である。また、生産協力会社として、養殖ブリやカンパチに栄養剤を製造販売している「株ミリオンプロジェクト」なども調整済みである。今後は、Youtube などの



図6：環境省九州地方環境事務所



図7：農林水産省九州農政局  
発信などを通じて、更に連携を延ばしていく。

## 3. ビジネスプランの新規性、便利性、獨創性、特徴

### 3. 1 「誘引餌」「忌避餌」開発における課題

ジャンプトニシは雑食性である。「野菜に対するスクミリンゴガイの選好性と摂餌行動」がタイトルの研究報告に、水稲よりも「メロン」や「米ぬか」を好む性質を示したが、誘引する食品の傾向が定まっておらず、**誘引する成分が不明**である。また、食品を用いた誘引はコスト面の他、豊富な成分が微生物の増殖を促し、**害虫・鳥害の発生や窒素飢餓、発酵熱**による水稲への悪影響が課題である。

一方「忌避餌」の研究報告は存在せず、水稲農業従事者の間では「**メンソール**」がある程度の効果を示しているという話である。

### 3. 2 ジャンプトニシと水稲の関係

ジャンプトニシは発芽から4週目までの稲を嗜好する。5週目以降は稲の茎が固くなるため、周辺の雑草を嗜好するようになる。また、農業従事者とのインタビューの中で、「苗を植えて10日間持ちこたえれば枯れることはない」とのことが判明した。このことから、ジャンプトニシは完全な駆除をする必要はなく、10日間稲の食害を起こさない「誘引餌」「忌避餌」の開発が求められる。

### 3. 3 課題の解決方法

誘引、忌避する物質を特定するために、文部科学省が出版の「日本食品標準成分表2020年度版」を用いて、存在する成分174個から誘引を示す食品を分析・特定し、実験に転用する。現在、プログラム構案により、図8に示すような単一要因における**誘引率を可視化**している。

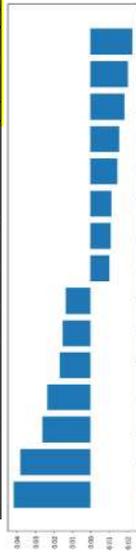


図8：誘引しやすさを見た各成分

また、誘引の実証実験としては、図9に示すような、実際に製品化を想定した実験を行った。

ポテイゴコンロトルとなる米ぬかを基準とし、誘引餌A,B,Cを四方形ダムに配置し誘引可否を評価・判定する。実



図9：誘引手法

際に行った実験の結果を図10、図11に示す。



図10：誘引実験



図11：忌避効果を示した試料

### 3. 3 この製品の特徴・強み

現在、ジャンプトニシの防除方法として、手作業及び農薬の散布や水道管埋も防除方法として利用されているものの、降雨による環境変化により容易に防除効果を減退させるため決定的な駆除方法は確立されていない。広大な水田を有する農業従事者にとっては非常に労働力が必要とされる作業である。また、使用する農薬や労働力に発生する費用は1反あたり2万円前後であることが分かった。

この製品の特長としては、「誘引餌」および「忌避餌」自体の価格は1反あたり3000円前後で対応でき、「撒く」行為で済むだけの予定である。これまでに防除にかかる農薬・人件費から加味すると、**非常に安価**である点、そして**労働力の低減**が強みとなっている。



図12：製品モデルの例

## 4. 販売ターゲット(顧客)、予想される市場規模・市場動向、販売対象エリアの状況及びその裏づけ

### 4. 1 具体的なユーザー、マーケット

2020年時点における我が国の販売目的の水稲作付経営体数は約71万戸存在し、作付面積は約130万haである。中でもジャンプトニシが存在する都府県に絞ると、水稲作付経営体数は約42万戸存在し、作付面積は約52万haである。農業以外に「柳川の川下り」などの観光事業においてもジャンプトニシの卵が景観を損ねると問題になっている。したがって、観光業についても副次的なターゲットとなる。

### 4. 2 想定する市場規模

#### 【ジャンプトニシの存在する作付面積と水稲作付経営体数】

- (1) 全国の作付面積：1,285,655ヘクタール・・・①
- (2) 全国の水稲作付経営体数：713,792戸・・・②
- (3) ジャンプトニシが生息している都道府県及び**2ha以上**の水稲作付を抽出：北海道、青森県、岩手県、秋田県、山形県、宮城県、福島県、新潟県、石川県、福井県、栃木県、東京都、富山県、山梨県、長野県、鳥取県を除く。  
よ、タニシの存在する作付面積：299,272ヘクタール・・・③
- (4) タニシの存在する水稲作付経営体数：45,775戸・・・④
- (5) 水稲作付経営体数あたりの平均作付面積：③ ÷ ④ = 6.54ヘクタール・・・⑤

#### 【「誘引餌」「忌避餌」に関する数値】

- (1) 1反(31.5m×31.5m)あたりの要求される性能必要個数：16個・・・⑥
- (2) 1個あたりに要求される価格：188円(1反あたりに使用する経費3,000円から計算)・・・⑦
- (3) 1ヘクタールに必要な個数：(1ha ÷ 1反) × ⑥ = 161個・・・⑧
- (4) 稲作回数：2回・・・⑨
- (5) 単位当たりの水稲作付経営体数が求める個数：⑤ × ⑧ × ⑨ = 2,108個・・・⑩

**【市場規模】**

(1) シェア100%の状態 ④ × ⑦ × ⑩ = 約181億円  
 市場規模の見積りに関しては、ランチェスターの法則を参考に実施した。目標値の上限値として、(19.3%) であれば現実性が高と判断することにより、約35億円の市場規模が望めることとなる。稲の他にもレンコン、イグサなどの農作物を勘案すると、更なる市場が存在する。また、地球温暖化によりジャンボタニシの活動範囲は北上する可能性が高いことから、市場価値は高まるものと考えられる。

品名	売上高	シェア	売上高	シェア	売上高	シェア	売上高	シェア
ジャンボタニシ	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%
売上高	4775	0.00%	23	0.00%	40	0.00%	226	0.00%

参考資料 (令和2年 農林水産省 販売目的の水稲生産付経営体数と作付面積  
<https://www.e-stat.go.jp/stat/search/files?base=1&layout=dataList&table=00500209&str=000001032920&cyde=7&year=2020&month=0&tclass=000147146&tclass2=000001155366&tclass3=000001161262>

**5. マーケティング戦略(基本戦略、価格設定方針)、販売戦略、販促戦略など)**

新規市場の開拓においては、販売ルートの確保が必要となる。企業側から顧客やターゲットに対して、ダイレクトなアプローチを行っていく「アウトバウンドマーケティング」と有益かつ魅力のあるコンテンツを継続的に提供していくことで、消費者やターゲット側から主体的に企業への興味を引き付けてもらう「インバウンドマーケティング」を組み合わせる。スタークホルダー構想を図13に示す。

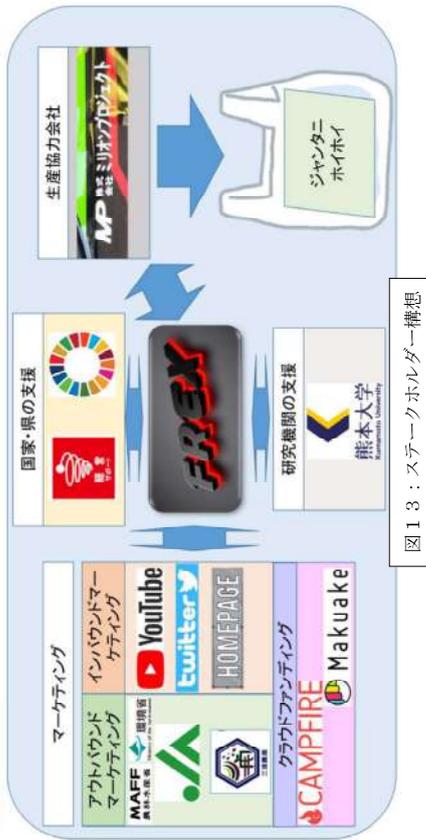


図13：スタークホルダー構想

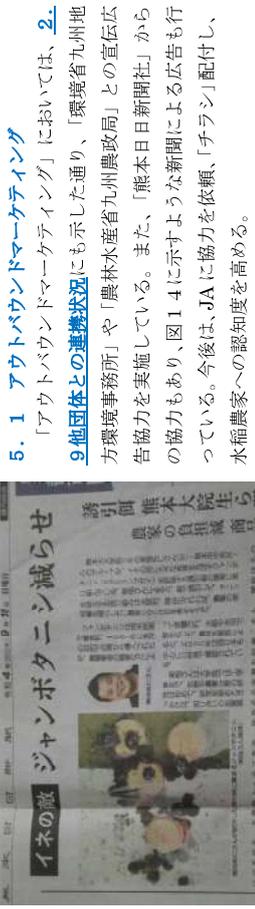


図14：熊本日日新聞社からの取材

**5. 2 インバウンドマーケティング**

現在、twitter を主とした宣伝活動を行っている。今後は、Youtube や twitter による配信を意識的かつ積極的にを行うことで、宣伝効果を促進する計画である。また、商品化に伴いホームページを作成し、販売ルートを確認する。ブランド化に資するため、「イメージキャラクター」を作成しており、有効に活用することを見込んでいる。



図15：twitter 及び Yruuber とイメージキャラクター

情報発信が期待できる。

**5. 4 行政機関等の支援策の活用**

宣伝効果をより高めるためには、スタートアップ起業支援や熊本県 SDGs 登録制度や経営革新計画をはじめとした、国や地方自治体が推進している支援を活用する。これにより、事業の確立となりやすい資本及びマーケティングの充実を図る。  
 また、早期市場開拓を目指すため、マーケティングを行う傍ら、クラウドファンディングを活用し、出資者を募ることで早期収益化を可能とし、宣伝効果を更に向上させる。

**6. 類似ビジネスとの相違点(競合製品・商品サービスと比べて優位性と弱点)**

**6. 1 既存の駆除方法との価格・性能的優位性**

ジャンボタニシに対する効果的な誘引餌は解明されておらず、農業従事者の間では「米ぬか」を使用することが、一般的な誘引手法となっている。今回の製品を開発することで、労働力及び稲の被害に対する低減につながる。また、既存の駆除方法では1反あたり2万円程の費用が発生していたが、目指す製品は1反あたり3000円程度まで抑えることができる。

**6. 2 競合製品に対する優位性と弱点**

2022年3月、大栄工業から「スクミッチフード」という米ぬかや米糠などをブレンドした誘引餌が販売され、半径15mの誘引範囲があることを示している。つまり、1反3個で対応できる製品である。しかし、学術的根拠が示されていないため、論理的に誘引餌の開発を行えば、性能的優位性を獲得できる。また、スクミッチフードは12包3300円と高額であった。本事業で開発する誘引餌は、ジャンボタニシが好む匂いを添加し、1個170円の1反あたり16個程度で効果を発揮するよう製品の販売を指す。これにより、価格優位性を担保する。  
 大栄工業が誘引餌を製品化し先を越えられる形となったため、**価格・性能的優位性を有した商品**を早期に開発し、差別化を図ることが喫緊の課題である。  
 参考URL：<https://a.defence-stores.jp/>

**6. 3 地域イノベーションへの貢献**

本研究で開発する製品が普及することは、水稲産業の大幅な生産性向上に繋がると予想される。結果、稲作の収穫高が増えることで日本の食料生産に対する効率化・近郊農業に貢献し地域の経済成長を牽引することになり、経済的波及効果が非常に高いと考えられる。将来的には、水稲産業の盛んな国々への輸出も検討しており、グローバル市場においてもトップの地位を築く潜在性を有していると考えられる。

**7. 事業実施上の問題点・リスク**

**7. 1 問題点・リスク**

ジャンボタニシの雑食性から、食品に含まれる成分に対する嗜好性を特定することが難しい点や、水田の水と触れることで腐敗した匂いに対する嗜好性も検討する必要がある。また、10日効果を持続させる必要性から、凝固させる手段を検討する必要がある。

製品化した際は、販売ルートの確立のため物流倉庫の選定や従業員の確保など、想像範囲に収まらない事象が多数あると考えられる。

#### 7. 2 解決方法

現在ジャンボタニシンの嗜好性を特定しつつあり、繰り返し実験を重ねている。多数のデータを取得したのち、誘引・忌避を示す食品からガスクロマトグラフィにて匂いとタニシが嗜好する相関を明示する。併せて、現在は寒天による凝固手段を用いているが、ペレット状なども試作し完成を追求する。

事業化する際は、熊本大学ベンチャー推進室、熊本商工会議所及び熊本支援財団と連携することで諸問題の解決を図る。

### 8. この事業に関するあなたの経験、技能、資格、特許、ノウハウなど

#### 8. 1 行政支援の活用

SDGs 登録制度、事業継続力強化計画、経営革新計画を作成・承認を得ており、事業再構築補助金の交付を2社、計8000万円の調達を成功させている。

#### 8. 2 会社員時代の営業力

会社員時代、約70社との物流統括を行っていた経験から、関係先との円滑な協力関係を結ぶことができる。

#### 8. 3 エンジェル投資家の確保

既に2名、100万円の寄付及び500万円の投資の確約を頂いている。

#### 8. 4 動画編集技術

Adobe を用いた動画編集技術を有しており、経費を抑えながら宣伝広告活動ができる。

#### 8. 5 次世代研究者挑戦的研究プログラムの採択

現在博士後期課程に在籍し、次世代研究者挑戦的研究プログラムに採択されており、研究予算が付与されているため、円滑な研究開発が可能である。

### 9. 事業の社会貢献度（ビジネスの必要性）、実現性や将来の事業家としての抱負

#### 9. 1 FREX (Freedom Revolution X) の意味

“革新的な未知への物事に自らの意思でチャレンジする”

#### 9. 2 コア・バリュー（企業における中核的価値観）

### 【善行と成功の両立】

#### 9. 3 FREX の柱

##### 9. 3. 1 ジャンボタニシ捕獲機及び誘引餌の販売

事業指針（ビジョンステートメント）：農業分野に工学を用いることで、外来種を駆除し、農業の保全に寄与する。

戦略（あるべき姿）：稲作の生産性向上のため、ジャンボタニシを駆除する。

戦術（やるべきこと）：環境保全と労働者の負担軽減を目指した駆除方法の確立

手段（具体的な事業内容）：誘因研究、プロダクト開発、各種マーケティング、行政支援

##### 9. 3. 2 IBID 費解のためのアプリ販売

事業指針（ビジョンステートメント）：ジャンボタニシ防除の研究結果を医学分野に応用することで、難病患者の QOL 向上を目指す。

戦略（あるべき姿）：患者の QOL を向上する。

戦術（やるべきこと）：患者の様々な行動に対して評価を行い、発症の原因を特定する。

手段（具体的な事業内容）：理論研究、アプリ開発、各種マーケティング、行政支援

##### 9. 3. 3 経営支援

事業指針（ビジョンステートメント）：様々な事業でつながりを持った企業に対して、FREX の強みである経営支援のサポートを行う。

戦略（あるべき姿）：雇用拡大による経済の活性化

戦術（やるべきこと）：利益獲得の相互補助

手段（具体的な事業内容）：対象の会社の調査、事業構想の案出、収益分析、商工会議所などの行政機関との仲介

### 9. 3 自己PR

私は社会人を経験して博士後期課程として入学しました。2社の会社員時代で理解したことは、自社の利益のために協力会社を踏みつけるような行為が暗に行われていたこと、仕事で成果を上げる社員と異なる社員の待遇が同じであること、改革を行うことは上司の負担が増えるため、現状維持が望ましいこと等、様々な負の面を経験してきました。

私はこのような形で給料を受領することが不愉快でした。これから起業する内容は、コア・バリューより多くの人が救われ、対価として正当な金額を受領できると考えております。

また、極めて個人的な側面として、会社の同期や大学の同期が自死した経験から、私と繋がりを持った方々が負の面を受け追い込まれた際、自死ではなくこの FREX に籍を置くという受け皿にもなりたいと考えています。

### 10. 売上・利益計画

	第 1 期 (2025年3月期)	第 2 期 (2026年3月期)	第 3 期 (2027年3月期)
(1) 売上高計	18,140	163,267	1,052,167
(2) 売上原価 (仕入金額等)	4,898	44,082	284,085
(3) 売上総利益 (1)-(2)	13,242	119,185	768,082
(4) 販売費及び一般管理費	22,460	63,147	224,516
人件費	9,350	19,380	40,800
販売費	916	8,240	53,099
一般管理費	12,194	35,527	130,617
(5) 営業利益 (3)-(4)	▲9,218	56,038	543,566
(6) 営業外損益 (支払利息等)	120	120	120
(7) 経常利益 (5)+(6)	▲9,228	56,028	543,556

※ 研究・開発にかかる経費は、一般管理費に計上してください。

※ 必要に応じて、表の科目等は変更してかまいません。

〔各経費の内訳、算出方法〕各経費に計上した内訳、その算出方法を記入してください。

#### 【各項目算定根拠】

##### ① 売上高の算定根拠

顧客獲得数は4、2想定する市場規模よりシェアなどを決定

(1) 1年目前半期で0.05%のシェア、1年目後半期で0.1%のシェア

(2) 2年目前半期0.5%のシェア、2年目後半期で1%のシェア

(3) 3年目前半期2.8%のシェア、3年目後半期で6.8%のシェア

一方顧客損失数は、1年目後半期から獲得した顧客の10%を離脱させた。

##### ② 売上原価の算定根拠

1個当たり50円の製造原価とした。

##### ③ 人件費の算定根拠

(1) 1年目：開発部隊2人、営業部隊1人、販売管理1人とし、給料は370万円と設定

(2) 2年目：開発部隊4人、営業部隊2人、販売管理2人とし、給料は400万円と設定

(3) 3年目：開発部隊4人、営業部隊3人、販売管理3人とし、給料は600万円と設定

##### ④ 販売費の算定根拠

宣伝活動として検討した。1顧客当たりの宣伝単価50円とし、5%の顧客獲得が可能と設定。

##### ⑤ 一般管理費の算定根拠

- (1) EC関係の手数料を売上に対し1.0%の経費で計上。1年目は18.1万円、2年目は163.3万円、3年目は1億520万円
- (2) 倉庫管理費用で月10万円とした。3年目後半期では20万円の倉庫管理費用となっている。
- (3) 法定福利費、福利厚生費、減価償却費やその他経費は、人件費に対し0.7倍の値を設定。1年目は79.8万円、2年目は1680万円、3年目は2240万円
- (4) 研究費用を年間120万円計上
- ⑥ 営業外損益の算定根拠  
協力銀行より1000万円の融資をお願いし毎月10万円程度の返済を企図する。

### 11. 資金計画

必要資金	金額	使 途	(単位：千円)	
			資金調達方法	金額
設備資金			自己資金	1,000
			金融機関借入	10,000
			親族等からの借入	5,000
運転資金	2,500	研究費用 宣伝費用 給料関係	クラウドファンディング	
			その他	9,000
計	2,500		計	2,500

### 12. 別紙 添付資料 (カタログ・写真・記事) 等



## 第22回九州・大学競ベンチャー・ビジネスプランコンテスト 事業計画書

学 校 名	宮崎大学	代表者名	宮脇由記子
共同提案者名			
事 業 名	Let me be		
キャッチフレーズ	看護学生を中心とした性の課題解決×人材育成		

### 1. あなたのビジネスプランの概要を簡潔に(150文字程度)に文章でまとめてください。

- ① 誰に、何を、どうやって提供するビジネスですか？
- ② あなたがこのビジネスで果たす役割は何ですか？
- ③ どうやって収益を得ますか？ 等の要素を盛り込んでまとめてください。

Let me beは「性についての無知とタブー」によって傷つかない未来の実現」をミッションとして掲げ、看護学生が性に関する同年代の課題を解決し、自らもスキルアップできる事業です。年代が近く、性に関する課題感を持つ看護学生が橋渡しとなって学生、家庭、教育現場へそれぞれに適した方法で性の課題解決をします。  
ネットワーク化、教育、マーケットの作成を行い看護学生とユーザーの間に相互作用を生み出す事業です。

### 2. ビジネスプランの具体的内容

(テーマ/商品/サービスの内容、着眼点、事業化計画、事業形態、事業の将来ビジョン、他の企業との連携状況 など)

#### ◎テーマ 性教育

#### ◎サービスの内容

Let me be は「性についての無知とタブー」によって傷つかない未来の実現」をミッションとして掲げ、看護学生が性に関する同年代の課題を解決し、自らもスキルアップできる事業です。年代が近く、性に関する課題感を持つ看護学生が橋渡しとなって学生、家庭、教育現場へそれぞれに適した方法で性の課題解決をします。  
ネットワーク化、教育、マーケットの作成を行い看護学生とユーザーの間に相互作用を生み出す事業です。

#### ◎着眼点

- ・日本では「はじめて規定」によって教育現場に性教育に対する「タブー感」があり、欧米といった教育先進国だけでなく、アジアの国々と比べても遅れていると言われている。
  - ・家庭内での性教育を約8割が「実施していない」と回答。理由は最多は「どう教えていいかわからないから」(参考文献1)
  - ・看護学生は自らが医療やケア、性教育を学ぶだけでなく教える立場になることに積極的である
  - ・学校の講義や実習以外の場所で日本が直面している性教育に関する問題、ユーザーそれぞれが抱える問題を一緒に考え課題解決することで医療現場に出る前に大いなるスキルアップにつながるのではないかと
- #### ◎事業化計画
1. 看護学生の仲間を集める
  2. ボードゲーム GENIE を使って性教育を行う

3. Let me be オリジナルの性教育を発展させる
4. 生理管理ノート「Knew」の作成
5. 1年間で小中高生1200人に向けて性教育を提供、「Knew」を16万冊販売

#### ◎事業形態

合同会社、または一般社団法人

#### ◎事業の将来ビジョン

看護学生だからこそ、伝えられる性教育を作っていく。  
学校教育現場(性教育)と、日常(生理管理ノート「Knew」)の両方から正しく実践的なサービスを提供する。

### 3. ビジネスプランの新規性、優索性、独創性、特長

#### ◎新規性

・性教育を看護学生が主体となって行い、看護学生自身もそれに伴ってスキルアップしていくことのできる環境を提供する側と提供される側双方にとっての利点が大きい。家庭内や学校、学生における性教育がそれぞれにあった方法で行うことが期待できることに価値がある。

#### ◎優索性

今までの性教育では不確かな情報が飛び交い、性教育をする側もどうしたら良いかわからないという理由で実践されてこなかったが、看護学生がその橋渡しとすることができる。そのため、必要と思っているのに実践できないという事態を大いに減少させることができる。

#### ◎独創性

性教育を行う際に一方的ではなく、双方に大いなる利益があり、性教育の普及と看護学生のスキルアップが同時に行えるという点。

#### ◎特長

個人や、団体、家庭、それぞれにあった性教育を行うことができ、日常生活の中にあるモヤモヤの解消、取り返しのつかない出来事が起こる前の予防の効果が期待できる

### 4. 販売ターゲット(顧客)、予想される市場規模・市場動向、販売対象エリアの状況及びその裏づけ

#### ◎販売ターゲット(顧客)

性教育を行うことが必要とされる子どもを持つ家庭、学校、性に関する悩みや相談を抱えている人。医療や看護を学び、素人と専門家の中間地点にいる性教育を普及させたいと思う看護学生。

#### ◎予想される市場規模

6歳～18歳までの子どもを持つ家庭、約600万以上  
小学校から高等学校 5000以上  
大学1年～4年生まで 36万人

5. マーケティング戦略（基本戦略、価格戦略（販売価格、価格設定方針）、販売戦略、販促戦略など）

◎基本戦略

- 宮崎大学医学部看護学科が行っている「びあカウンセンシング活動」と協力し、学校教育現場に性教育を提供する
- 1年間で看護学生20人の仲間を作る。
- クラウドファンディングでスポーツメーカーや学校教育の関係者の性教育の必要性を感じてもらい、私たちの活動や発信を通して想いに共感、応援してくれる人を探す。
- 誰もが手に取りやすい場所で「Knew」を販売する。

◎価格戦略

<GENIE>		<Knew>	
◎レクチャー料 20人 ¥60000	◎制作費 ¥600000(クラウドファンディング)	◎売上高 ¥800/冊 16万冊 ¥128000000	◎年間売上高 ¥128000000
◎初回3回の講演 ・売上高(¥100000/回) 3回 ¥300000	◎売上原価 ¥320/冊 16万冊 ¥51200000	◎年間売上高 ¥128000000	◎粗利益 ¥128000000-¥51200000=¥76800000
◎それ以降 ・売上高 9回 ¥900000	◎販売料 ¥240/冊 16万冊 ¥38400000	◎粗利益率=¥76800000/¥128000000=0.6 <b>66%</b>	◎営業利益=¥128000000-¥51200000-¥38400000=¥38400000
◎売上原価 看護学生への報酬(¥60000/回) 9回 ¥540000	◎それ以降 ・売上高 9回 ¥900000	◎営業利益=¥128000000-¥51200000-¥38400000=¥38400000	◎年間売上高 ¥128000000
◎年間売上高 ¥12000000	◎粗利益率=¥660000/¥1200000=0.55 <b>55%</b>	◎営業利益=¥12000000-¥540000-¥96000=¥564000	◎粗利益 ¥12000000-¥540000=¥660000
◎粗利益率=¥660000/¥1200000=0.55 <b>55%</b>	◎営業利益=¥12000000-¥540000-¥96000=¥564000		

6. 類似ビジネスとの相違点（総合製品・商品サービスと比べて優位性と弱点）

- 学生のユーザーにとって年代の近い看護学生が中心となっているため、相談のハードルが低くなり、課題解決のきっかけが作りやすい
- ネット上にある無数のあやふやな情報ではなく、個人個人に適した知識の収穫、相談が行えるため、信頼性や定期利用が期待できる。
- 性教育の普及とともに、看護学生のスキルアップが獲得できる点において、教年後、数十年後まで長期に及ぶ継続性が期待できる

7. 事業実施上の問題点・リスク

- 看護学生が中心となって行うため、学校などに出向いてなどのサービス提供は時期が限られているという点

8. この事業に関するあなたの経験、技能、資格、特許、ノウハウなど

- 看護学生という立場で、中学生に対して性教育を行ったことがある。大学の活動の一つで、両親や学校の先

生による性教育よりも年代の近い大学生が行うことで親近感が湧き、性に関する理解が深まったと考える。

また、授業の中で性教育の大切さや、性と向き合うこと、人口妊娠中絶に関しても様々なことを学んでいる私にとって、看護学科の仲間と、自分よりも年代の若い世代に向けて性教育を行うということは伝え方や性に関する再認識の促進につながり良い経験になった。

- 高校時代に「子どもを想う親心～赤ちゃんを救う～」というテーマでNICUにいる赤ちゃんの治療の中で母親の母性や両親の親心がどう影響するのかという個人研究を行った。

9. 事業の社会貢献度（ビジネスの必要性）、実弱性や将来の事業家としての抱負

日本では学校教育等で性教育がタブーとされている考えが根強く残っていたり、家庭内でも大人の知識不足や自らが正しい性教育を受けてこなかったために、子どもに性に関することを聞かれても答えることができないと言ったことや、性教育をしても良いのかが分からなかったり、今までの日本の性教育の弱さを感じる。

また、性に関する悩みなど思春期や学生だからこそ抱える悩みを家族や友達、先生には言えない、相談できない子どもも、年代が近い看護学生が相談相手となれば解決していくことは大いに可能だと考える。

正しい性教育が行われていない、性に関して相談できる環境がないことが原因によって引き起こされる悲しい出来事も日本全体の性教育改善によって解決することができると強く思う。また、素人と専門家の中間地点にいる看護学生が中心となれば全例になれば全例にない性教育の環境が生み出されると考える。

10. 売上・利益計画

<GENIE>		<Knew>	
◎レクチャー料 20人 ¥60000	◎制作費 ¥600000(クラウドファンディング)	◎売上高 ¥800/冊 16万冊 ¥128000000	◎年間売上高 ¥128000000
◎初回3回の講演 ・売上高(¥100000/回) 3回 ¥300000	◎売上原価 ¥320/冊 16万冊 ¥51200000	◎年間売上高 ¥128000000	◎粗利益 ¥128000000-¥51200000=¥76800000
◎それ以降 ・売上高 9回 ¥900000	◎販売料 ¥240/冊 16万冊 ¥38400000	◎粗利益率=¥76800000/¥128000000=0.6 <b>66%</b>	◎営業利益=¥128000000-¥51200000-¥38400000=¥38400000
◎売上原価 看護学生への報酬(¥60000/回) 9回 ¥540000	◎それ以降 ・売上高 9回 ¥900000	◎営業利益=¥128000000-¥51200000-¥38400000=¥38400000	◎年間売上高 ¥12000000
◎年間売上高 ¥12000000	◎粗利益率=¥660000/¥1200000=0.55 <b>55%</b>	◎営業利益=¥12000000-¥540000-¥96000=¥564000	◎粗利益 ¥12000000-¥540000=¥660000
◎粗利益率=¥660000/¥1200000=0.55 <b>55%</b>	◎営業利益=¥12000000-¥540000-¥96000=¥564000		

※ 研究・開発にかかる経費は、一般管理費に計上してください。

※ 必要に応じて、表の科目等は変更してかまいません。

[ 各経費の内訳、算出方法 ] 各経費に計上した内訳、その算出方法を記入してください。



## 第 22 回 九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト 事業計画書

学 校 名	大分大学	代表者名	和田賢汰
共同提案者名			
事 業 名	ハウスインハウス		
キャッチフレーズ	あなただけの空間を自由自在に		

### 1. あなたのビジネスプランの概要を簡潔に(150文字程度)に文章でまとめてください。

- ① 誰に、何を、どうやって提供するビジネスですか？
- ② あなたがこのビジネスで果たす役割は何ですか？
- ③ どうやって収益を得ますか？ 等の要素を盛り込んでまとめてください。

弊社は、既存の建物の中に新たな“ハウスボックス”を組み立て増築するハウスインハウス事業を展開する。廃れた商店街空き店舗、放置された倉庫、空き家などの建物内に“ハウスボックス”を購入者自身で組み立てることで、誰でも簡単に新たな空間を作ることができる。弊社はこの“ハウスボックス”を1つ単位で販売し、全国への発送を行うことで収益化を図る。

### 2. ビジネスプランの具体的内容

(テーマ/商品・サービスの内容、着眼点、事業化計画、事業形態、事業の将来ビジョン、他の企業との連携状況 など)

#### <背景>

永遠に居続けられる建築はない。生活環境、周辺環境の移り変わりにより既存の建物はほとんど必要とされなくなるのだ。そんな意味を失った建物は、リノベーション(OIY なども含む) を使って新たな意味を付与できる時代がやってきた。そこで弊社は、リノベーションのブームの根底にある「自分で作る」というポイントに着眼し本事業を立ち上げた。

「自分で作る」をまさに体現しているのが、近年注目を浴びるマイクラフラットや第2次ブームのLEGO、任天堂スイッチで盛り上がるあつまれ動物の森などである。画面上や卓上での世界だけでなく、実寸大の「自分で作る」をまさに実現できる事業である。

#### <商品詳細>



### ハウスボックス

400mm × 400mm × 400mm

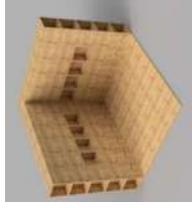
オーク素材: 5,000 円

MDF 素材: 3,500 円

竹セルロース: 2,500 円

右図の場合 (オーク素材)

1,500 × 60 枚 = 90,000 円



## ハウスボックス(機能付き)

400mm × 400mm × 400mm

オーク素材: 10,000 円

MDF 素材: 6,500 円

竹セルロース: 4,500 円

機能: 磁石・ライト・スピーカーなど  
ハウスボックスの1面にさまざまな機能がついているボックス。

機能付きハウスボックスを活用して自分だけの空間をより一層極めることができる。



## ハウスウォール

A: 3,500mm × 2,500mm × 200mm

30,000 円

B: 2,500mm × 2,500mm × 200mm

28,000 円

C: 1,500mm × 2,500mm × 200mm

26,000 円

※OSB 素材



比較的大きな空間を作りやすい方向け。ハウスボックスで巨大空間を作る場合、コストが大きくなるためハウスウォールの使用も可能。小さな木片を接着剤で固めてできた OSB ボードを使うことで、環境に配慮した構造体にするのが可能。

### 3. ビジネスプランの新規性、便利性、獨創性、特徴

#### <新規性>

段ボールなどで簡易的に作れる個室や仕切りはすでに数年前からネット通販で売られていたが、「自分で作る」要素を含んだ商品はこれまでにない。

#### <便利性>

配置する空間に合わせて作ることが可能で、どんな建物にもフィットすることが可能である。たとえば、天井の高い倉庫でも、スペースを取れない部屋の一角でも「ハウスボックス」の組み方を考えればすべて解決することができる。さらに、1 ボックス単位から購入可能で、素材も複数用意しているため、予算に合わせて揃えることもできる。

#### <獨創性>

商品自体に獨創性はそこまでないが、購入者の手に渡り空間に配置した瞬間からどこにもない獨創性の高い空間が始まる。

ハウスボックス同士は簡易ボルトで繋ぐことができ特殊な工具なしで施工可能。  
向きを変えて組み合わせることで、棚を作ることができる。さらには椅子の高さにもちょうどよく、壁材だけでなく部屋のインテリアとしても活躍するだろう。

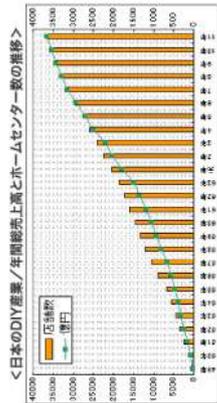
OSBやMDFなどの木材集成材  
技術

マイクラフト・あつ森などの  
ゲームフォーム

5. マーケティング戦略《基本戦略、価格戦略、価格設定方針、販売戦略、販促戦略など》

<DIY 市場>

※http://www.shincoa.com/shincoa/content/m281nku-diy2.html



<あつ森 市場> ※automaton

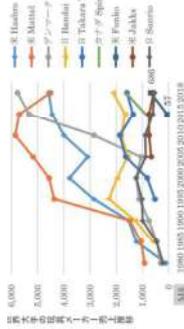
あつまれ どうぶつの森』、日本で一番売れたゲームに。

https://automaton-media.com/articles/newsjp/202203-190974/

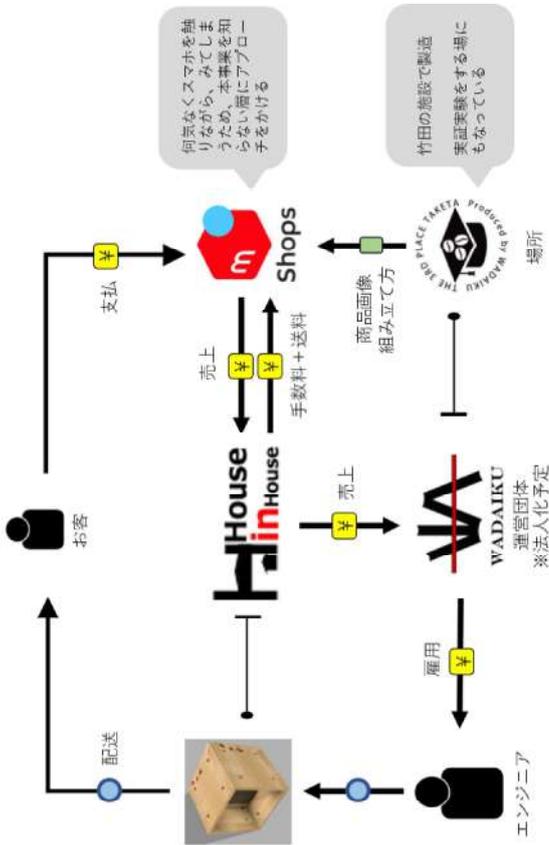
<マイクラフト市場> ※Wikipedia ゲーム業界  
売上世界 1 位

順位	タイトル名	販売
1	Minecraft	2億8000万本
2	クラフト・クエスト・パーティ	1億8000万本
3	アトリエ(1部)	1億本
4	War Thunder	8000万本

<LEGO 市場> ※https://torja.ca/entame-zanmai1910/



「自分でつくる」を趣味とする顧客の場合



PEST分析

政治	経済
創業資金支援金などの補助金	木材価格の高騰化 コロナ禍で飲食店が大ダメージ 円安
社会	技術
SDGs DIYフォーム マイクラフト・あつ森などの ゲームフォーム	メルカリshopのサービス開始 SNS拡力 OSBやMDFなどの木材集成材 技術

クロスSWOT分析

機会	強み	弱み
A 「自分で作る」市場の拡大 B メルカリshopのサービス開始 C 創業資金支援金などの補助金 D ビジコン	① 11種類の塗料の存在 ② 新塗料の存在 ③ 竹田の作業場を所有 ④ 木製建築用材の専門商	⑤ コロナに対する未対応 ⑥ 販路のなさ ⑦ 集客力が課題
脅威	E 在庫管理 F 木材価格の高騰化	D ⑧ さまざまな塗料で開発されるビジコンに匹敵し、多くの店も参入している D ⑨ ビジコンでの集客で競合店も増える。 E ⑩ 在庫が抱える機会、レンタルなるのが多くなり、多くの人に体験してもらいたい。 F ⑪ 木材のひび割れ、コアイ(木目)が、ガラス、ステンレスなどの顔負けになる。

6. 類似ビジネスとの相違点 (統合製品・商品サービスと比べて優位性と弱点)



類似ビジネスは多く存在するが、弊社の商品の優位性は「自分で作る」という部分である。類似ビジネスではあるが、ターゲット層は既存ビジネスと少し相違するだろう。

弱点というほどではないが、自分でつくる手間を惜しむ顧客は類似ビジネスに流れる可能性はあるが、こういった顧客はそもそも本事業のペルソナから外れているので、問題ない。

### 7. 事業実施上の問題点・リスク

問題点は大きく分けて2つ。1つ目は、在庫管理である。在庫を置く場所問題と売れのこりリスクはかなりの確率で生じる。そこで、場所に関しては竹田の廃倉庫をすでにおさえている。また、在庫が余る可能性を考え、売れのこり商品はレンタルという形をとり、多くの人に体験してもらおうサービスも同時並行で準備を進める。2つ目は、木材価格の高騰である。代表の和田は大分大分建築学コース 木質構造研究室に所属しており、実験後の廃棄木材を活用することが可能である。さらに、今回の価格高騰をきっかけに木材以外の素材の導入を検討することになった。そこで、段ボール、プラスチック段ボール、ファイバーボードを使った商品をメイン商品として売り出すことで、仕入れ段階での破綻を防ぐ。

### 8. この事業に関するあなたの経験、技能、資格、特許、ノウハウなど

- 2018年 アメリカ NASA に留学 誰でも快適に過ごせる空間形成を担う宇宙建築に興味を持つ
- 2019年 大分大学ベンチャー・ビジネスプランコンテストで優秀賞→本事業の前身となる「スマカベ」という商品で応募
- 2020年 九州・大学発 ベンチャー・ビジネスプランコンテストでベスト9
- 2021年 学生団体 WADIAKU を立ち上げさまざまな事業を運営 (IT 開発・建築・農園・イベント・飲食店など)
- 2022年 大分県竹田市に本事業のために3階建ての廃倉庫を借りる

### 9. 事業の社会貢献度 (ビジネスの必要性)、実現性や将来の事業家としての抱負

大分県内のみならず、空き店舗率や空き家率は全国で増えてきている。最近の“DIY”などのトレンドに目を向けた本事業で今後長く続くと思われる空き物件問題の突破口を開きたい。さらに、災害時などの場でも活用を増やすことが可能だと考えている。

また、活動の場を竹田にしたのも理由がある。竹田町の町通りは年々寂しくなり、店舗が減っている。しかしながら、竹田町への観光客流入数は過去10年でそこまで減ってはいない。つまり、客がきてもコンテンツがないのである。本事業で街を盛り上げる原力になるかはわからないが、少なからず空き店舗が増える竹田の街に刺激を与える自信はある。

### 10. 売上・利益計画

	第1期 (2023年 1月期)	第2期 (2024年 1月期)	第3期 (2025年 1月期)
(1) 売上高計	4562	10226	11930
(2) 売上原価 (仕入金額等)	1064	2384	2782
(3) 売上総利益 (1)-(2)	3498	7841	9148
(4) 販売費及び一般管理費	1924	2971	3286
人件費	522	1170	1365
販売費	322	721	841
一般管理費	1080	1080	1080
(5) 営業利益 (3)-(4)	1575	4871	5862
(6) 営業外損益 (受払利息等)	0	0	0
(7) 経常利益 (5)+(6)	1575	4871	5862

※ 研究・開発にかかる経費は、一般管理費に計上してください。

※ 必要に応じて、表の科目等は変更してかまいません。

(各経費の内訳、算出方法) 各経費に計上した内訳、その算出方法などを記入してください。

商品1つあたりの人件費：500円

### 11. 資金計画

必要資金		資金調達方法	
金額	用途	金額	金額
960	家賃、光熱費	自己資金	150
1200	製作費	金融機関借入	0
2160	計	親族等からの借入	500
		クラウドファンディング	500
		その他	650
		計	650

### 12. 別紙 添付資料 (カタログ・写真・記事) 等

【竹田倉庫の状態 2F】ここが作業場になる



【竹田倉庫の状態 1F】現在リノベーション中



リノベーションの様子



表



## 第22回九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト 事業計画書

学校名	大分大学	代表者名	堀内梨絵
共同提案者名			
事業名	地域猫活性化事業(殺処分0への貢献)		
キャッチフレーズ	にゃんにゃんアプリ		

### 1. あなたのビジネスプランの概要を簡潔に(150文字程度)に文章でまとめてください。

- ① 誰に、何を、どうやって提供するビジネスですか？
- ② あなたがこのビジネスで果たす役割は何ですか？
- ③ どうやって収益を得ますか？ 等の要素を盛り込んでまとめてください。

<猫を愛する人に猫との時間を提供するアプリ>

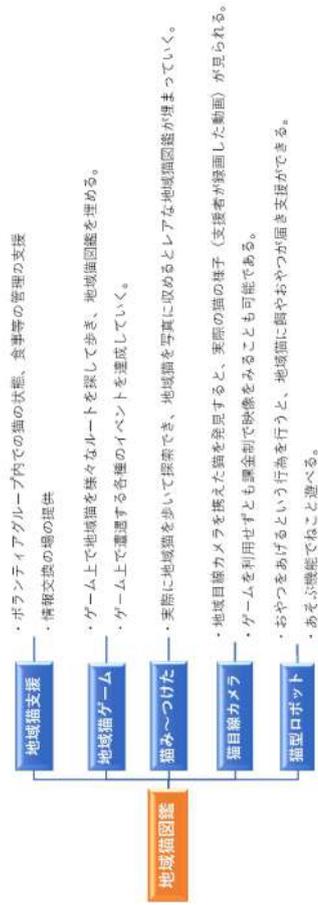
- ① 全国各地域猫コタゲをつくり地域猫意識の育成、多くの人に地域猫を知ってもらい支援できるアプリ。グループ内の管理アプリ。
- ② 地域猫と猫目線カメラをつなげ、ねこの目線で物事を考え支援につなげる。また猫好きさんのためのコンテンツとしての利用
- ③ 猫型ロボットを開発し、全国のどこからでも地域猫の集まる場所に自身が猫として存在し、猫との時間を共有する。
- ④ 収益はアプリのコンテンツ利用料、広告料、猫目線カメラと猫型ロボットの販売で得る。

### 2. ビジネスプランの具体的内容

(テーマ/商品・サービスの内容、着眼点、事業化計画、事業形態、事業の将来ビジョン、他の企業との連携状況 など)

#### <サービス内容>

猫を愛する人が地域猫図鑑を通して猫と遊び、遠く離れていようとも地域猫との時間を共有でき、猫を見守る支援ができるアプリの提供。また、地域で猫のボランティアをしている人たち同士をつなげることで、情報交換ができ、猫たちの様々な状況を全国の人に知ってもらうことで、地域猫という考え方を浸透させ、活動を広げていける環境づくりを行う。



仮想空間上に現実社会を投影し、猫になって冒険したり、まったく散策したり、猫と踊ったり、探検するゲームと現実の地域とをリンクをすることで、ゲーム上でも遊びながら地域猫を探索でき、地域猫図鑑を埋めることができる。特に路地裏などの小道を重点的に作成し、人が入れない空間を猫となつて楽しめるようなゲームを考えている。地域猫に支援を行える機能をつけ、支援を行うと支援者はゲーム上で特典が得られる。支援の内容はえさやりやおやつなど、猫が喜ぶことを考えており、贈り物の送付ができる機能をつける。将来的には、観光地やさまざまなイベント等と連携し、仮想空間上で楽しめるイベントを企画予定。

#### <着眼点>

猫の殺処分の現状を踏まえ、地域猫活動を支援することで殺処分対象猫の減少に貢献できる事業を行う。猫との時間の共有から命の大切さを学び、より多くの人に地域猫活動を行うきっかけづくりを提供する。

#### <事業化計画>

簡易版アプリの開発。現在地域猫アプリをグループが提供しているアプリ開発ソフト「Korolin」で自作開発中

大分大学ビジネスコンテストの奨励賞の賞金を活用し、大分大学ゲーム同好会の学生に開発を依頼予定(～2023/7月末)

地元である別府市と別府市地域猫グループと連携し、テストマーケティングの実行(2023/3月～)

事業化へ向け資金調達

全国の観光地域との連携を取り付け本格的な地域猫アプリの開発、猫目線カメラ、猫型ロボットの開発を行う。

#### <事業形態>

ボランティアへの支援活動についてはNPO法人化とし、収益が上がる部分については法人事業とする。

#### <事業の将来ビジョン>

開発順位



- (1) 日本野良猫数の動態調査  
野良猫数については全国的な調査が行われていない。動態調査も積極的にやりたい。

- (2) 猫の行動についての調査

猫目線カメラによる猫の行動範囲の情報取得。猫に関する論文は500本程度あるが、その中で猫の行動に関する論文は5本にも満たない。猫目線カメラを利用し、猫の行動、習性、地域性、人との関連性を解き明かしたいと考えている。猫の生活をよりよくするために、何か必要かを見極め、2050年頃からは飼い猫のための事業にも取り組んでいきたい。

- (3) 公衆衛生上の問題

人が猫を嫌う最も多い理由が猫の糞尿問題である。公衆衛生上問題があるトイレ場所を使用している場合は忌避剤や猫をびっくりさせて使用をさせないなどのトラブル解決も行いたいと思っている。

- (4) シェアリング事業

猫型ロボットを通して癒しのシェアリングを行いたいと考えている。

### 3. ビジネスプランの新規性、優索性、獨創性、特微



### 4. 販売ターゲット(顧客)、予想される市場規模・市場動向、販売対象エリアの状況及びその裏づけ

#### <販売ターゲット>

地域猫ボランティアグループ・猫を愛する皆様、世界の猫好きさん

#### <市場の規模・市場動向>

2021年のペット市場は2850億円。日本の猫の飼育頭数は猫894万

6千頭である。

日本の猫好きを30%とみると1億2278万人×0.3=3680万人

このうち1%が地域猫に興味を持つとすると36万人となり、

うち10%がアプリを利用すると考え利用者を3.6万人と算出した。

#### <販売対象エリア>

全国の猫好きさん

地域猫では、猫の多い猫島に猫型ロボットアバターを設置する。

その後、地域猫ボランティア活動拠点に猫型ロボットを随時設置していく。



### 5. マーケティング戦略《基本戦略、価格戦略(販売価格、価格設定方針)、販売戦略、販促戦略など》

#### (1) 基本戦略

地域猫運動を広げ支援するため、以下の3つの事業に取り組み

1. 全国の地域猫と地域猫ボランティアの支援ツール「地域猫図鑑」の提供。

2. 登録された地域猫図鑑をゲームと連動させ地域猫を探すゲーム「地域猫図鑑ゲーム」と実際の街を歩いて地域猫を探す、「み〜つけた地域猫図鑑」で癒しを得、歩いて探すことで健康増進を図る。

3. 体の不自由な人や高齢者、養で猫を飼えない人が、遠く離れた地域猫を支援、癒しを得ることができ「首輪型猫目録カメラ」や餌やり体験や猫と遊べる機能を備えた「猫型ロボット」で猫と人をつなげ癒しのシェアリング事業を行う。

### (2) 価格戦略

<b>地域猫図鑑 支援アプリ</b> ●登録無料 ●管理ツール月額100円 ●広告料	<b>地域猫図鑑 ゲームアプリ</b> ●月額500円 ●若返り登録無料 ●地域横ルート表示店半年1,100円(税込み) ●広告料	<b>猫目録カメラ (一般販売)</b> ●12,100円(税込み)	<b>猫型ロボット (一般販売)</b> ●12,100円(税込み)
<b>猫目録カメラ (アプリ内利用)</b> ●200円/5分	<b>猫目録カメラ (アプリ内利用)</b> ●200円/5分	<b>猫型ロボット (アプリ内利用)</b> えさや300円(餌代含む) おやつ200円(おやつ代含む) ねこじゃらしで遊ぶ100円/5分	<b>猫型ロボット (アプリ内利用)</b> えさや300円(餌代含む) おやつ200円(おやつ代含む) ねこじゃらしで遊ぶ100円/5分

### (3) 販売戦略・販促戦略

地域猫活動に取り組んでいるグループ数は別府市を例にあげると113グループがある。まずは、別府市を対象として事業を行い、その後大分県内、そして全国の観光地への展開を考えている。収入部分については、まずは地域猫支援アプリ内に広告をつけられるようSNS等を通じて一般ユーザーの視聴数を拡大していく。その方策としては、地域猫支援を行っている方が集った映像を配信できる機能を付け、猫好きの人が楽しめるコンテンツを考えている。

### 6. 類似ビジネスとの相違点(総合製品・商品サービスと比べて優位性と弱点)

#### (1) 猫と観光地 主に猫と観光地をつないでいるのはウェブサイトでの紹介が主となっています。



## (2) 猫目録カメラ(高機能ペット首輪)

現在のところ猫目録カメラ搭載の首輪は販売されていない。カメラの搭載は技術的問題を抱えていると考えられる。どう克服するか、どこまで小型化できるかが課題。

開発事業		類似ビジネス	
<b>猫目録カメラ(高機能ペット首輪)</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>販売価格6,380円</li> <li>小型カメラの搭載(画像から食事量、水などをAI分析)SIMカード利用</li> <li>GPS、WiFi、Bluetoothと長距離ワイヤレス技術を組み合わせた、リアルタイムで正確な位置情報1km~5km圏内を探知。防水性</li> </ul>	<b>ペットミタマンカメラ(サンコー)</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>5,280円~1,799円</li> <li>現在発売中</li> <li>録画/microSDカード2分録画のインターバル撮影で1日撮影。レビューコメントでは2.3回の使用で壊れたとある。防水性</li> </ul>	<b>Catlog(RABO)</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>本体価格11,220円</li> <li>アプリ月額580円</li> <li>食事・水飲み・睡眠・くつろぐ・水飲み・走る・歩く・毛づくろい)の7つの行動をモニタリングし記録</li> <li>今後追加予定機能:嘔吐・トイレ・ジャンプ・迷子強さがし</li> </ul>	<b>ペットGPSトラッカー(ZEERKEER)</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>本体価格7,414円</li> <li>GPS/GSM/WiFi利用し、地図上に位置を表示</li> <li>内蔵500mAhリチウムイオンバッテリー使用で、7日~10日</li> <li>防水性</li> </ul>
<b>猫型ロボット(おやつやり、ねこじゃらし機能付き)</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>販売価格12,100円</li> <li>自走できる機能をもつ。360°回転し、猫の様子を窺いつつ、おやつを届け、ねこじゃらしの遊びを遠隔で楽しめる。</li> </ul>	<b>ネットワークカメラ(WeTiaYu)ペットカメラ</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>5,980円(本体)</li> <li>アプリ: ICSee無料</li> <li>HD&amp;360°フルカラー双方向音声リアルタイム映像視聴</li> </ul>	<b>自動給餌器 猫カメラ付(N-Dank)</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>12,380円</li> <li>専用アプリ: 無料</li> <li>ペットが食べているところを見られる。</li> <li>設定した量の給餌を行う。</li> </ul>	<b>自動給餌器 ペットカメラ 飛び出すおやつ3-5個 写真動画(Sikali)</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>本体価格7,414円</li> <li>GPS/GSM/WiFi利用し、地図上に位置を表示</li> <li>内蔵500mAhリチウムイオンバッテリー使用で、7日~10日</li> <li>防水性</li> </ul>

## (3) 猫型ロボット

ペットカメラの普及率は2020年12月の(株)矢野経済研究所調べによるとペット飼育者の12%とある。今後もペットカメラは普及していくと考えられる。

## 7. 事業実施上の問題点・リスク

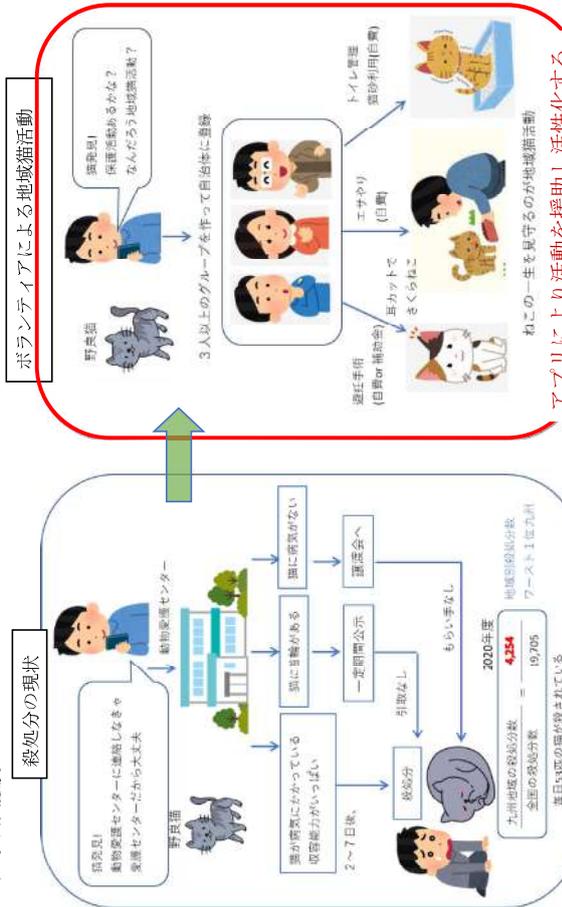


## 8. この事業に関するあなたの経験、技能、資格、特許、ノウハウなど

動物の飼育経験10年、猫の飼育経験4年、地域猫活動1年、保護猫ボランティアの友人多数  
機械設計、デザイン作成経験

## 9. 事業の社会貢献度(ビジネスの必要性)、実現性や将来の事業家としての抱負

### 1) 社会貢献度



殺処分を具体的にどう減らすか。まずは地域猫活動の認知度を上げ、地域猫活動を広げることによって殺処分に猫の個体数を減らすことができると考えている。管理が行き届いていることで猫を全頭避妊させなくとも、個体数管理ができるとも考えられる。不幸な猫を生み出さないことが猫にとっても人にとっても大事なことで、その第一歩として「地域猫図鑑」が果たす役割は大きいと考えている。

### 2) 将来の実業家としての抱負

猫のいのちを大切にしたいという願いが、同様に考える人々との絆を強くし、事業が成功していくのではないかと考えます。この事業で利益が確保できるようになったら、更に多くの人を雇用し、猫と人が幸せに暮らせるようビジネスを展開していきたいと考えています。実現のためには多くの困難があると思いますが、様々な方々からのご意見、ご協力を頂き、「猫の幸せのため」1歩ずつ前進していきたいと考えています。



**全国への夢  
広がる!**

2つの全国大会へのチャンス!

グランプリ  
受賞者

キャンパス  
ベンチャーグランプリ  
全国大会

NICT賞

起業家甲子園  
(全国大会)

# 九州のチカラ ここに集結!!

**募集期間**

2022年  
**7月1日**金  
↓  
**9月22日**木

●コンテスト開催日時  
2022年12月17日(土)

●開催場所  
福岡市「ももち浜SRPホール(予定)」

エントリー 7/1 → 9/22

ビジネスプラン作成講座 8/30

1次審査(書類審査) 10月中旬

2次審査(3分動画プレゼン) 11/5

最終審査(5分プレゼン) 12/17

▶「3分動画」審査

2次審査は「3分動画」を採用予定  
くわしくは、専用ホームページへ

**募集テーマ**

大学・高等等の技術シーズを活用した事業や、社会の課題解決アイデアや日常生活の周りにあるアイデアをヒントにした事業、食や農業、観光など九州の特色を活かした事業など。事業の実施場所は、海外でもOK。

**募集対象者**

起業を目指す、または既に起業している九州内の専門学校、高専、短大、大学の学生・院生・研究者等(留学生を含みます)

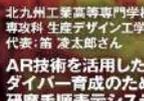
2021年度グランプリ  
キャンパスベンチャーグランプリ出場



長崎県立大学  
情報システム学部  
情報セキュリティ学科  
鬼塚 俊祐さん

3Dモデルを用いた  
医療支援

2021年度NICT賞 起業家甲子園出場  
パートナー企業特別賞  
「ソフトバンク賞」受賞



北九州工業高等専門学校  
専攻科 生産デザイン工学専攻  
代表: 箭 凌太郎さん

AR技術を活用した  
ダイバー育成のための  
研修手順表示システム

## 第22回 九州・大学発ベンチャー・ ビジネスプランコンテスト

第22回

# 起業 プラン 大募集!!

👑 グランプリ副賞30万円! 九州経済産業局長賞…副賞10万円/九州経済連合会長賞…副賞8万円  
優秀賞…副賞5万円/NICT賞…副賞 起業家甲子園(全国大会)挑戦権

※上記各賞及び副賞は、予定です。

**主催** 九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト実行委員会



**共催** 九州・大学発ベンチャー振興会議

**2021年度(前回)協賛・協力企業** 九州電力(株)、(株)QTnet、(株)ストライク、(株)西日本シティ銀行、西日本ブランド工業(株)、(株)福岡銀行、(株)アピカル、EY新日本有限責任監査法人、WASHハウス(株)、SGインキュベート(株)、(株)FFGベンチャービジネスパートナーズ、(株)延寿館、(株)大分銀行、学校法人君が淵学園 崇城大学、九州高圧コンクリート工業(株)、九州旅客鉄道(株)、九鉄工業(株)、九電産業(株)、(株)九南、税理士法人くまて会計事務所、古賀マネージメント総研(株)、西部ガスホールディングス(株)、(有)坂本石灰工業所、三和酒類(株)、(株)ジオクラスター、(株)テノ、ホールディングス、有限責任監査法人トーマツ、(株)豊川設計事務所、西日本鉄道(株)、日本ゼオライト(株)、(株)博運社、(株)はせがわ、PwCあらた有限責任監査法人、廣田商事(株)、(株)フラウ、(株)Branches、レイテ(株)、(株)ワールドホールディングス、(株)九電工、(株)シティアスコム、(株)隼斗、福岡ひびき信用金庫、(株)宮崎銀行、(株)やすや、(株)池田工業、九州自動車リース(株)、(株)筑邦銀行、大阪中小企業投資育成(株)、(株)コーホー、(株)佐世保玉屋、(株)サニクリーン九州、如水監査法人、如水税理士法人 けやき通り会計事務所、白理木材(株)、(株)ディアマインド、(株)七尾製菓、(株)日商保、(株)風月堂、(株)福岡商店、(株)ふくや、まごころM&Aパートナーズ(株)、米良電機産業(株)、QBキャピタル(有)、ジャブコグループ(株)、(株)電通九州、(株)ドーガン・ベータ、(株)日本政経金融公庫、藤岡国際特許事務所(順不同)

**2021年度(前回)後援** 佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県、西日本新聞社、佐賀新聞社、長崎新聞社、熊本日日新聞社、大分合同新聞社、宮崎日日新聞社、南日本新聞社、日本弁理士会九州会

**【お問い合わせ・ご応募先】** 九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト 実行委員会事務局 (一社)九州ニュービジネス協議会 内)  
〒814-0001 福岡市早良区百道浜2-1-22 福岡SRPセンタービル 5F TEL 092-833-3097 FAX 092-833-3088  
[E-mail] daigaku-vbpc@qshu-nbc.or.jp [URL] https://www.qshu-nbc.or.jp/daigaku-vbpc/

「ビジネスプラン作成講座」  
今年も開催!

開催日 2022年8月30日(火)  
Webサービスでのリモート実施

詳しくは  
ホームページ  
または事務局まで

大学発VBPC 検索



## 第22回九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト募集要項

**エントリー**

- 募集対象者 起業を目指す、または既に起業している九州内の専門学校、高専、短大、大学の学生・大学院生・研究者等（留学生を含みます）
- 募集テーマ 大学・高専等の技術シーズを活用した事業、社会課題の解決や日常生活の周りにおけるアイデアをヒントにした事業、食や農業、観光など九州の特色を活かした事業など。事業実施エリアは、国内・海外を問いません。  
**アイデアに留まらず、事業性や具体性のあるビジネスプランを募集します。**

[例] ① 新技術、環境保全（リサイクル、リユース等）、新エネルギー・省エネルギー、バイオテクノロジー、産業廃棄物処理、住宅、災害支援などの技術分野  
② 生活文化・生活支援、新サービス・アミューズメント、福祉、物流・流通、人材・教育、ビジネス支援、ソーシャルビジネスを含むニュービジネス分野（高齢化社会に対応した介護システム、生活利便サービス、シルバー人材の活用、流通の効率化等に関するプラン等）  
③ 食品・農林水産品、加工・製造技術、観光資源など九州が持つ強みや特徴を活用し、組み合わせて展開するビジネス分野（機能性食品の開発・製造、外国人観光客の誘致、地域資源・農工商連携に関するプラン等）

- 募集期間 **2022年7月1日(金) ～ 9月22日(木)**
- 応募用紙 コンテストのホームページ (<https://www.qshu-nbc.or.jp/daigaku-vbpc/>) からダウンロード。または、事務局までお問い合わせください。
- 提出先 九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト実行委員会事務局<(一社)九州ニュービジネス協議会内> ([daigaku-vbpc@qshu-nbc.or.jp](mailto:daigaku-vbpc@qshu-nbc.or.jp))へ電子メールで送信してください。
- 応募の留意点 ① 特許権などの知的所有権に関しては、応募者に帰属しますので、各自で法的保護をしてください。他人の知的所有権を侵害しないでください。著作権等に関して問題が生じた場合は、応募者の責任となります。  
② 応募書類、データ等は、返却しません。  
③ 応募提案に関して媒体（新聞、雑誌、情報誌など）への掲載は、主催者の責任で行います。  
④ 審査内容については、公表しません。  
⑤ プランの応募及び発表は、日本語で行ってください。

**「3分動画」** **審査について**

昨年度に引き続き、提案事業プランを説明・PRする「3分動画」を2次審査から使用する予定です。動画の内容は自由（法律の範囲内）です。2次審査進出の皆様には、事前に「3分動画」を作成・提出いただきますので、お早めにご準備ください。

<b>1次審査</b>	書類選考（10月下旬 予定）	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 審査委員</li> </ul> <p>審査委員は、ベンチャーサポート企業や、第一線で活躍中の企業経営者等に委嘱。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 審査項目</li> </ul> <p>①新規性、革新性、優位性 ②実現可能性・市場性 ③表現力</p> <p>▶ NICT賞 について</p> <p>総務省・国立研究開発法人情報通信研究機構（NICT）から派遣された審査委員（メンター）が当該機構の基準により選出します。</p>																												
<b>2次審査</b>	1次審査で選ばれた応募者は2次審査前に「3分動画」を作成・提出（10月末予定）。審査会（11月5日(土)予定）で、最終選考プランを決定。※ リモート審査予定。																													
<b>コンテスト (最終審査)</b>	<p>2次審査からブラッシュアップした「3分動画」を作成・提出（12月上旬締切予定）。当日は、一般公開でのプレゼンテーションを行い、審査委員会により各賞を決定。</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%;">● 日 時</td> <td colspan="3">2022年12月17日（土）</td> </tr> <tr> <td>● 会 場</td> <td colspan="3">ももち浜SRPホール（福岡市早良区）※予定 <span style="float: right;">[ 全国大会 進出 ]</span></td> </tr> <tr> <td>● 各 賞</td> <td>グランプリ</td> <td>【副賞30万円】</td> <td>1点 ☆</td> </tr> <tr> <td></td> <td>九州経済産業局長賞</td> <td>【副賞10万円】</td> <td>1点</td> </tr> <tr> <td></td> <td>九州経済連合会長賞</td> <td>【副賞 8万円】</td> <td>1点</td> </tr> <tr> <td></td> <td>優秀賞</td> <td>【副賞 5万円】</td> <td>数点</td> </tr> <tr> <td></td> <td>NICT賞</td> <td>【起業家甲子園挑戦権】</td> <td>1点 ☆</td> </tr> </table> <p>※ 例年と異なる開催方法になる場合があります。 発表者については、コンテスト参加に交通費が発生する場合は、その一部を支給します。</p>	● 日 時	2022年12月17日（土）			● 会 場	ももち浜SRPホール（福岡市早良区）※予定 <span style="float: right;">[ 全国大会 進出 ]</span>			● 各 賞	グランプリ	【副賞30万円】	1点 ☆		九州経済産業局長賞	【副賞10万円】	1点		九州経済連合会長賞	【副賞 8万円】	1点		優秀賞	【副賞 5万円】	数点		NICT賞	【起業家甲子園挑戦権】	1点 ☆	
● 日 時	2022年12月17日（土）																													
● 会 場	ももち浜SRPホール（福岡市早良区）※予定 <span style="float: right;">[ 全国大会 進出 ]</span>																													
● 各 賞	グランプリ	【副賞30万円】	1点 ☆																											
	九州経済産業局長賞	【副賞10万円】	1点																											
	九州経済連合会長賞	【副賞 8万円】	1点																											
	優秀賞	【副賞 5万円】	数点																											
	NICT賞	【起業家甲子園挑戦権】	1点 ☆																											

**全国大会への2つの道**

2019年度から、全国大会への道が拡大しました！

「グランプリ」受賞プランは「キャンパスベンチャーグランプリ全国大会」へ出場！  
「NICT賞」受賞プランは「起業家甲子園（全国大会）」挑戦権獲得！

**今年も開催！「ビジネスプラン作成講座」** 開催日 2022年 8月 30日 (火)

昨年好評いただいた「ビジネスプラン作成講座」を今年もWebで開催します。ビジネスプランのつくり方やアドバイス、コンテスト経験者による座談会・質疑応答などを予定しています。応募方法など詳しくは、ホームページで発表します。

大学発VBPC
検索

[ お問い合わせ・ご応募先 ]

**九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト 実行委員会事務局（九州ニュービジネス協議会内）**  
 〒814-0001 福岡市早良区百道浜2-1-22 福岡SRPセンタービル 5F TEL 092-833-3097 FAX 092-833-3088  
 E-mail ▶ [daigaku-vbpc@qshu-nbc.or.jp](mailto:daigaku-vbpc@qshu-nbc.or.jp) URL ▶ <https://www.qshu-nbc.or.jp/daigaku-vbpc/>

- 主 催 九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト実行委員会  
 [経済産業省 九州経済産業局、福岡県、福岡市、(一社)九州経済連合会、(独)中小企業基盤整備機構九州本部、日刊工業新聞社西部支社、(一財)九州オープンイノベーションセンター、(一社)九州ニュービジネス協議会]
- 共 催 九州・大学発ベンチャー振興会議
- 後 援 [第21回(前回)実績] 佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県、西日本新聞社、佐賀新聞社、長崎新聞社、熊本日日新聞社、大分合同新聞社、宮崎日日新聞社、南日本新聞社、日本弁理士会九州会
- 事務局 (一社)九州ニュービジネス協議会

# 第22回 九州・大学発ベンチャー・ ビジネスプランコンテスト ビジネスプラン作成講座

受講者  
募集!!

今年も「第22回九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト」に向けたビジネスプラン作成講座を開催します。昨年度に続き、今回もZoomによるリモートセミナー形式です。昨年度から採用の「3分動画」作成のポイントなども、新たに解説予定です。コンテスト応募予定の方だけでなく、まずは講座だけでも受講してみようという方など、お気軽にお申込みください。数多くのおみなさんのエントリーをお待ちしています。

## 1. 事業計画作成のポイント解説

【講師】独立行政法人 中小企業基盤整備機構 九州本部  
中小企業アドバイザー 佐々木 茂 氏  
(株式会社ジャンクション 代表取締役)

ビジネスプランのつくり方、マーケティングや売上、利益計画の立て方など、事業計画・起業するための基礎知識を学び、起業に関する学生の皆さんの疑問にお答えします。ビジネスプランを自ら考え、形にしていく楽しさを体験してください。



## 2. 未来の起業家へ ～ 過去グランプリ受賞者の先輩起業家による座談会～

【お話しいただく方】

- 第16回グランプリ受賞者  
株式会社Ciamo 代表取締役 古賀 碧さま
- 第19回グランプリ受賞者  
株式会社山城機巧 代表取締役社長 山城 佑太さま



過去のコンテストにおいてグランプリを受賞され、その後実際に起業された先輩による体験談をお話いただきます。コンテスト参加で得たもの、起業までの経験や努力された事など、先輩起業家のナマの声を聴けるチャンスです。

開催日時

2022年 8月 30日(火) 14:00 ~ 16:30 ※予定

開催方法

Zoomによるリモート開催 ※パソコンからご参加ください

応募方法

コンテスト専用E-mailに応募フォームを送信

- ▶ 応募フォーム : コンテスト専用ホームページ「新着情報」からダウンロード  
<https://qshu-nbc.or.jp/daigaku-vbpc/>
- ▶ 応募先E-mail : [daigaku-vbpc@qshu-nbc.or.jp](mailto:daigaku-vbpc@qshu-nbc.or.jp)

応募締切

2022年 8月 28日(日) 到着分まで (応募者には、開催前日までに招待メールをお送りします)

### ■ お問い合わせ・お申込み

九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト実行委員会事務局  
(一社)九州ニュービジネス協議会 内)

TEL092-833-3097 FAX092-833-3088 E-mail : [daigaku-vbpc@qshu-nbc.or.jp](mailto:daigaku-vbpc@qshu-nbc.or.jp)

《コンテストホームページ》 <https://qshu-nbc.or.jp/daigaku-vbpc/>

大学発VBPC

検索



九州最大級の学生ビジコン

# 第22回 九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト

**観覧者募集**  
入場無料

※入場者数限定

■ファイナリスト(出場者)



愛城大学  
代表 林田 ミウさん



熊本大学大学院  
代表 菊池 拓仁さん



佐賀大学  
代表 高津 汰羅さん



宮崎大学大学院  
代表 外山 由季さん



大分大学  
代表 堀内 梨絵さん



佐世保工業高等専門学校  
代表 嶋山 明希さん



大分大学  
代表 和田 貴汰さん



宮崎大学  
代表 宮脇 由記子さん

## 九州のチカラ ここに集結!!

全国への切符《グランプリ》をかけて激戦を勝ち抜いた8チームが競います!

開催日時 **2022年 12月17日** 13:00~18:50 (交流会含む)

会場 **ももち浜SRPホール**  
福岡市早良区百道浜2丁目1-22 福岡SRPセンタービル2F

応募総数 九州・沖縄 16校・31チーム  
激戦を勝ち抜いた学生たちが、熱きビジネスプランをプレゼン。  
グランプリを目指します。ぜひご来場ください!

観覧応募方法など、詳しくは裏面もしくはホームページをご覧ください。[応募締切/12月15日(木)17時]

コンテストホームページ <https://qshu-nbc.or.jp/daigaku-vbpc/> 大学発VBPC 検索

**YouTubeでもライブ配信 (12:55頃)**

### 基調講演

**QTnetのチャレンジとその先へ**  
~eスポーツ市場への参入と将来展望~

稲葉 太郎 氏

株式会社QTnet  
HIP (Hyper Innovation Producer)  
兼 経営戦略本部 YOKAプロ部 部長

1995年九州電力株式会社入社。グループ会社や(公財)ハイパーネットワーク社会研究所等への出向を通じて、ICTコンサルおよび自治体・民間企業との共創事業の責任者を務める。九州電力では2017年から九電グループ全般の新規事業プロジェクトを担当し、スタートアップ投資やオープンイノベーションに注力。昨年、天神ロフトビル8Fに西日本最大級のeスポーツ総合施設「esports Challenger's Park」を開業し、プロeスポーツチーム「Sengoku Gaming」と一体となった事業運営に邁進する一方で、様々なベンチャー企業と共創しながら、社内組織・文化の改革を推進すべく「九州で一番ワクワクする会社」を目指して、若手人材の発掘・育成にも奔走中。



小橋 勝之 氏

株式会社QTnet  
経営戦略本部 YOKAプロ部  
eスポーツ事業グループ 部長

2003年九州電力株式会社入社。社内ではエネルギー取引や経営管理業務等を担当。福岡の経済団体への出向経験を経て、2018年から新規事業部署に所属し様々なプロジェクトを担当。2021年11月より株式会社QTnetにてeスポーツ事業を担当しており、天神ロフト8階のeスポーツ施設「esports Challenger's Park」にて、eスポーツ大会のパブリックビューイングや企業レクリエーション、学生eスポーツ大会等に取り組み中。



主催 九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト実行委員会



感染症等の状況により、入場制限や観覧受付を中止する場合があります。予めご了承ください。

## 12. 実行委員会について

国や地方自治体、行政団体、民間団体、マスコミと広範な機関で構成し、コンテストを円滑かつ効果的に実施するために組織しています。プランの募集活動やビジネスプラン作成講座、審査会の実施などの支援、コンテストの企画・運営を行いました。

### 1. 九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト実行委員会 名簿（敬称略・順不同）

委員会役職	氏名	所属企業・団体名	各団体役職
実行委員長	貫 正義	(一社)九州ニュービジネス協議会	会長 (九州電力(株)相談役)
副委員長	石堂 隆史	日刊工業新聞社西部支社	支社長
委員	山口 寛	経済産業省 九州経済産業局 地域経済部	産業技術革新課長
委員	苗井 章紀	福岡県 商工部	新事業支援課長
委員	田中 顕治	福岡市 経済観光文化局 創業・立地推進部	創業支援課長
委員	友枝 芳久	(独)中小企業基盤整備機構九州本部	企業支援部支援推進課長
委員	山田 真治	(一財)九州オープンイノベーションセンター	常務理事
委員	箴島 修三	(一社)九州経済連合会	産業振興部長
委員・事務局長	平本 俊一	(一社)九州ニュービジネス協議会	専務理事・事務局長

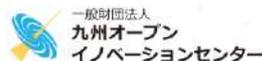
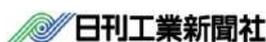
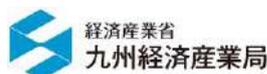
### 2. 運営部会（敬称略・順不同）

お名前	所属企業・団体名	役職
石堂 隆史	日刊工業新聞社西部支社	支社長
廣木 竜彦	"	企画営業部 副部長
村上 孝誠	経済産業省 九州経済産業局 地域経済部	産業技術革新課 課長補佐
齊田 光史	"	" 係長
田中 理貴	福岡県 商工部	新事業支援課 主任主事
堀 華納	"	" 主事
松尾 彩佳	福岡市 経済観光文化局 創業・立地推進部	創業支援課 係長
高崎 百合絵	"	"
梅田 博昭	(独)中小企業基盤整備機構九州本部	企業支援推進課 課長代理
松浦 英佑	"	" 主任
石川 裕喜	(一財)九州オープンイノベーションセンター	イノベーション推進部 部長
木原 秀美	"	" 部長
箴島 修三	(一社)九州経済連合会	産業振興部 部長
嶋田 哲郎	"	" 参事
松田 正智	(一社)九州ニュービジネス協議会	事務局次長

### 3. 実行委員会事務局

九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト実行委員会 事務局

所在地：福岡市早良区百道浜2-1-22 福岡SRPセンタービル5F (一社)九州ニュービジネス協議会内  
TEL：092-833-3097 FAX：092-833-3088 E-mail：[daigaku-vbpc@qshu-nbc.or.jp](mailto:daigaku-vbpc@qshu-nbc.or.jp)

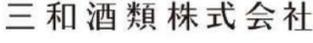
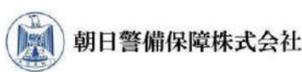


共催

# 九州・大学発ベンチャー振興会議

協賛・協力

(順不同)

 <p>九州電力 ずっと先まで、明るくしたい。</p>	 <p>QTnet</p>	 <p>福岡銀行</p>	 <p>西日本シティ銀行</p>	
 <p>STRIKE M&amp;Aは、人の想いでできる。</p>	 <p>MPO 西日本プラン工業株式会社 Manpower Plan Engineering and Construction Co., Ltd.</p>	 <p>FFG FFGベンチャービジネスパートナーズ</p>	 <p>JR九州</p>	 <p>Koga Management Institute</p>
 <p>西部ガスグループ</p>	 <p>teno.</p>	 <p>Nishitetsu Group</p>	 <p>Branches 株式会社ブランチェス</p>	 <p>EY Building a better working world</p>
<p>ーアピカルは日本の未来を育てる企業ですー</p>  <p>APICAL 株式会社 アピカル 子育てが楽しい社会作りのお手伝いをしています</p>	 <p>崇城大学 SOJO UNIVERSITY</p>	 <p>SGインキュベート株式会社</p>	 <p>三和酒類株式会社</p>	 <p>税理士法人くまで会計事務所</p>
 <p>ibb</p>	 <p>Make Next. 未来へつなぐ笑顔のために 九電工</p>	 <p>株式会社九南</p>	 <p>お仏壇の はせがわ</p>	 <p>ワールドホールディングス</p>
 <p>Deloitte. デロイト トーマツ</p>	 <p>WASH コインランドリー</p>	 <p>GEO CLUSTER</p>	 <p>豊川設計事務所 TOYOKAWA ARCHITECTS &amp; ASSOCIATES</p>	 <p>CHIE CHIE IMAI</p>
 <p>pwc</p>	 <p>十八親和銀行</p>	 <p>CREATIVE LEASING 九州リースサービス</p>	 <p>Kyu-san 九電産業株式会社</p>	 <p>あなたのまちの 筑邦銀行</p>
 <p>CITYASCOM</p>	 <p>SEIKO ELECTRIC 正興電機製作所</p>	 <p>SEIKO 正晃株式会社</p>	 <p>明日の夢 人から人へ 宮崎銀行</p>	 <p>本物だけをまっすぐあなたへ やずや</p>
 <p>総合建設業 池田工業 IKEDA 株式会社</p>	 <p>税理士法人 さくら優和パートナーズ Licensed tax accountant corporation. YOU ARE PARTNERS.</p>	 <p>Mera Group Corporation 米良企業グループ</p>	 <p>博運社</p>	 <p>佐世保 全玉屋</p>
 <p>七尾製菓</p>	 <p>DAM Design Accounting Management</p>	 <p>NISSHO HO</p>	 <p>福岡商店</p>	 <p>味の明太子 博多中洲 fふくや</p>
	 <p>朝日警備保障株式会社</p>	 <p>三洋電機</p>	 <p>SBIC WEST JAPAN</p>	



## 九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト実行委員会

実行委員会 事務局：一般社団法人 九州ニュービジネス協議会

福岡市早良区百道浜2-1-22 福岡SRPセンタービル5F

TEL：092-833-3097 FAX：092-833-3088

E-mail：daigaku-vbpc@qshu-nbc.or.jp

大会公式サイト：https://qshu-nbc.or.jp/daigaku-vbpc/