

第14回大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト 報告書



平成27年3月

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

1. 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	(1)
2. 12月19日コンテストの概要	(2)
(1) 事業の目的、(2) 実施体制、(3) プログラム、(4) コンテスト結果発表	
3. コンテスト開催までの実施項目	(4)
(1) ビジネスプランの募集、(2) ビジネスプランの応募状況、(3) ビジネスプランの選考、 (4) 聴講者の募集、(5) 審査基準、(6) 会場審査投票用紙、(7) 表彰基準、(8) 審査員名簿	
4. コンテストの様相	(9)
5. コンテストに寄せられた声	(10)
(1) 受賞学生の感想（発表者）、(2) 審査員のコメント、(3) ご来賓のコメント	
6. コンテスト実施までの取り組みと今後の課題	(15)
7. コンテスト発表者のビジネスプラン（発表順）	
(1) 九州国際大学 / 舌崎 奏真	(18)
「障がい者が個人事業主として独立するための支援事業」	
(2) 福岡女学院大学 / 青柳 真梨子、奥野 好未、織田 由希子、上村 祐理子、栗山 智納勢	(23)
小川 聡美、午頭 奈美、田中 美津紀、中村 雅美、永島 由貴、福成 綾乃、横田 奈緒美、山田 莉子 「エシカルサポート」	
(3) 北九州工業高等専門学校 / 松本 康平、木津 祐太郎	(26)
「自動搬送車システム ACSYM(アクシム)」	
(4) 北九州工業高等専門学校 / 石神 和幸、奥村 康平、SARARUENG PONG Kitipat	(30)
「次世代型モビリティ Nemo (ニーモ)」	
(5) 日本文理大学 / 長 亮汰、波多野 もい、濱田 翔、伊東 和幸、中島 潤哉、森 弘尚	(34)
「D.F.P ~Dragonfly Project 2014~」	
(6) 熊本高等専門学校 / 神田 卓也、平田 成、山田 大志	(39)
「高電圧発生回路による衝撃波を用いた食品加工のビジネス」	
8. 全応募プランの概要	(42)
9. 告知物・募集概要	(46)
10. キャンパスベンチャーグランプリ全国大会 結果報告	(48)
11. 実行委員会について	(49)

1. 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



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 長谷川 裕一

年末のご多忙な時期に、「第14回大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト」にご参加いただきまして、誠にありがとうございました。コンテストの出場校のご来賓の皆さま、見学に来られた学生の皆さま、支援団体・企業の皆さまにたくさんお越しいただき、例年にも増して盛りあがったコンテストとなりました。

学生のアントレプレナーシップ育成の「はしり」として始まりましたこの大会も、今回で14回目を迎えました。これをモデルとし、現在では、大学や地区ごとに独自のコンテストが開催されるなど、多様な取り組みが行われております。これは私たちにとって、とても誇らしいことであります。そして、ここまでコンテストを継続してこられたのも、関係者の皆様のご支援の賜物だと思っております。皆様には重ねて御礼申し上げます。

日本経済は、アベノミクス効果でデフレを脱却し、株価、経済成長率、企業業績、雇用等、多くの経済指標が改善してきたところです。この状況下、昨年春に福岡市が国家戦略特区の「グローバル創業・雇用創出特区」の指定を受けました。政府主導のもと、大胆な規制や税制の改革等が進められているわけですが、起業を目指す学生の皆様にとっても、これほどのチャンスはございません。このチャンスを掴み、大きく飛躍していただきたいと切に願っております。

そして、我々はこのチャンスを福岡のみならず、九州全体に波及させていく使命があります。九州全体でチャンスを掴まなければなりません。そして、九州が日本をリードし、アジア・そして世界へと羽ばたく人材を輩出しなければならない。

「産・官・学・民 一体」「オール九州」での人材育成を継続し邁進していこうではありませんか。

2. 12月19日 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、我が国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が蓄積されている。こうした九州地域の大学等に眠ってい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・高専生を中心にした若者が創造能力とチャレンジ精神を養うための事業計画書（ビジネスプラン）を作成し、自ら考え解決して行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。

(2) 実施体制

【主催】 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

〔九州経済産業局、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）九州地域産業活性化センター、（一社）九州ニュービジネス協議会〕

【後援】 福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県、北九州市、熊本市
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

【助成団体】 九州地域産業活性化センター、経営者顕彰財団 （※50音順）

【協賛企業】 池田工業、石村萬盛堂、井上喜、NTTドコモ、大分銀行、九州電力、九州旅客鉄道、
九電工、九南、古賀マネージメント総研、西部瓦斯、三和酒類、白垣木材、筑邦銀行、
テノ、コーポレーション、トーマツ・ベンチャーサポート、西日本シティ銀行、西日本鉄道、
日本ゼオライト、はせがわ、廣田商事、風月堂、福岡銀行、福岡商店、ふくや、フラウ、
ポータル、やずや、レイナ、ワールドインテック （※50音順）

(3) プログラム

日時：平成26年12月19日（金） 13:00～18:50

会場：福岡市役所 15F「講堂」 （13:00～17:45 開会式・プレゼンテーション・講演会・表彰式）
15F「食堂」 （17:50～18:50 交流会）

【第一部】開会式・プレゼンテーション 13:00～15:45

- ・主催者挨拶：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 長谷川 裕一
（九州ニュービジネス協議会 会長）（株）はせがわ 相談役）
- ・コンテスト概要、審査要領 説明
- ・プレゼンテーション（6プランの発表）及び審査

【第二部】若手起業家による講演会 15:55～16:45

講師：株式会社しくみデザイン 代表取締役 中村 俊介 氏
演題：「起業してKAGURAが世界に輝くまで」

【第三部】表彰式 16:55～17:45

開会挨拶：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

（九州ニュービジネス協議会 ニュービジネス支援委員会 委員長）

矢頭 美世子

（株）やずや 代表取締役会長）

表彰：	グランプリ	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	長谷川 裕一
	九州経済産業局長賞	九州経済産業局 地域経済部長	生越 晴茂
	九州経済連合会長賞	九州経済連合会 産業第二部長	箴島 修三
	審査委員特別賞、優秀賞	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	長谷川 裕一
講評：	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(株) 代表取締役社長）

【交流会】 17:50～18:50

開会挨拶：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 副委員長

長野 光博

（日刊工業新聞社 執行役員 西部支社長）

乾杯：中小企業基盤整備機構九州本部 企画調整部長

富樫 透

受賞者感想：各プラン代表者 全員

閉会挨拶：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 副委員長

井上 良弘

（井上喜(株) 顧問）

■グランプリ（1件）

学校名/氏名	北九州工業高等専門学校 / 松本 康平、木津 祐太郎
事業名	「自動搬送車システム ACSYM(アクシム)」
事業概要	インターネット通販事業の拡大により、各通販会社がかかえる最大の課題は商品受発送時間の短縮である。我々は、低価格高効率な自動搬送システムを開発し、インターネット通販会社に提供することで、通販会社が所有する物流倉庫内の搬送効率の向上を実現する。事業収益は、システムの販売とメンテナンス費用により得る。

■九州経済産業局長賞（1件）

学校名/氏名	北九州工業高等専門学校 / 石神 和幸、奥村 康平、SARARUENG PONG Kitipat
事業名	「次世代型モビリティ Nemo」
事業概要	新幹線や高速道路の開通に伴い、地方から都市部へ人口が流出している。当事業では、それによって起こる環境問題や交通渋滞、バスなどの路線撤退に対する新たな交通手段として、誰でも安全に運転でき、ICT 機能を搭載したモビリティの提供を行う。事業収益は個人への販売、モビリティのレンタル、及びスポンサーによる車体広告により得る。

■九州経済連合会長賞（1件）

学校名/氏名	熊本高等専門学校 / 神田 卓也、平田 成、山田 大志
事業名	「高電圧発生回路による衝撃波を用いた食品加工のビジネス」
事業概要	病院食の中には流動食や分粥があるが、普通食に比べて栄養不足になりやすい。また、リンゴジュースなどの果物ジュースを作成することは面倒である。簡単に果物ジュースを作成したい人や病院食を作る人たちを対象にし、衝撃波を用いた小型食品加工機を家庭用に向けて開発・販売する。私は小型食品加工機を1年間ほど研究しており、開発を担当する。この加工機の販売を通して、収益を得る。

■優秀賞（審査委員特別賞）（1件）

学校名/氏名	福岡女学院大学 / 青柳 真梨子、奥野 好未、織田 由希子、上村 祐理子、栗山 智納勢、小川 聡美、午頭 奈美、田中 美津紀、中村 雅美、永島 由貴、福成 綾乃、襖田 奈緒美、山田 莉子
事業名	「エシカルサポート」
事業概要	このビジネスモデルは、労働人口不足が叫ばれている中ブラックアルバイト等の問題に対応する為、産学連携の枠組みを作りアルバイトを優良な学びの場とする。これにより職業意識を醸成し、更にはミスマッチによる早期離職等の課題解決に繋げることを目的としている。

■優秀賞（2件）

学校名/氏名	九州国際大学 / 舌崎 奏真
事業名	「障がい者が個人事業主として独立するための支援事業」
事業概要	このビジネスプランは、身体障がい者に、個人の才能や能力を生かせるような職業体験の場を提供し、障がい者が健常者と同様に独立できるよう支援していく事業である。さらに、最終的には独立した障がい者が仕事を得るために CisC の所属メンバー専用のクラウドソーシングを開設し、「新しい働き方」を提供することで事業の社会的認知をはかる。

学校名/氏名	日本文理大学 / 長 亮汰、波多野 モイセス、濱田 翔、伊東 和幸、中島 潤哉、森 弘尚
事業名	「D.F.P ～Dragonfly Project 2014～」
事業概要	日本の未来を担う子どもたちに、科学教室の開催などを通じてトンボ紙飛行機を普及し、販売することで、身近な昆虫であるトンボの驚くべき飛行能力を頭で理解し、体で感じる機会を提供します。これにより、子どもの想像力・思考力を養い、未来のメイド・インジャパンを作るものづくり人材になってもらうことを目的としています。

3. コンテスト開催までの実施項目

(1) ビジネスプランの募集〔平成 26 年 6 月 19 日（木）～10 月 6 日（月）〕

- ① 九州内の全大学・短期大学、高専にポスター・チラシ等 資料送付
- ② 大学発 VBPC ホームページ掲載、メルマガ、ツイッター配信
- ③ 九州内主要大学の関係者へのダイレクトメール送信
- ④ 九州内主要大学を訪問し大学関係者にコンテストの目的などの説明及び資料配布
- ⑤ 各団体によるコンテストの P R
- ⑥ ビジネスプラン作成勉強会の実施による告知
- ⑦ 九州各県の後援機関、後援依頼新聞社に資料送付
- ⑧ 有識者への依頼、各種講演時での P R

(2) ビジネスプランの応募状況

①各県・学校種別 応募状況

九州内 5 県の 13 大学（大学院含）、3 高専、1 高校（※資格無し）の合計 17 校。

合計 52 件のビジネスプランの応募があった。

（ ）は応募数

県 名	学 校 名
福 岡 県	九州工業大学(1)、九州国際大学(1)、近畿大学(1)、西南学院大学(2) 有明高専(4)、北九州高専(5)、福岡女学院大学(1)
佐 賀 県	—
長 崎 県	長崎大学(4)
熊 本 県	熊本大学(8)、熊本県立大学(1)、崇城大学(6)、熊本高専(8)
大 分 県	大分大学(3)、日本文理大学(1)
宮 崎 県	—
鹿 児 島 県	鹿児島国際大学(4)、鹿児島大学(1)
そ の 他	高校生(1) ※ 資格無し

昨年度との比較

応募数 52 件 (+9 件)

応募県 5 県 (-1 県)

応募校数 17 校 (-4 校) [内訳：大学 13 校 (-6 校)、高専 3 校 (+1 校)、高校 1 校 (※資格無し)]
短大・専門学校の応募は無し。

②応募プランの分野別分類（複数回答あり）

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
分類	新製造 技術	新エネルギー 省エネルギー （省力化 含む）	バイオ テクノロ ジー	環境 リサイクル 産業廃棄 物処理	住宅	災害 支援	生活文化 生活支援 新サービス アミューズメント	医療 ・福祉	物流 ・流通	人材 活用 ・教育	情報 ・通信 （インターネット 関連 含む）	ビジネス 支援	食品 ・農林 ・水産品	加工 製造 技術	観光 資源	その他 （不明）
計プラン	2	2	1	4	1	2	33	8	3	10	20	4	4	1	4	0
構成比	2%	2%	1%	4%	1%	2%	33%	8%	3%	10%	20%	4%	4%	1%	4%	—
順位	10	10	13	5	13	10	1	4	9	3	2	5	5	13	5	—

(3) ビジネスプランの選考

3段階の選考を経て各賞が決定いたしました。

① 第一次審査会（書類審査）

10月22日、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に所属する7団体のメンバーが、52プランについて書類審査を行いました。

各団体が事前に52プラン全てを3項目（①新規性・革新性・優位性、②実現可能性・市場性、③表現力）を5段階評価で採点を行い、それを元に審査会当日に審議を行いました。その結果、22プランが第二次審査会（プレゼンテーション審査）に進む結果となりました。

② 第二次審査会（プレゼンテーション審査）

11月13日、九州経済連合会6F会議室において、第二次審査会（プレゼンテーション審査）を行いました。

審査員は9名、プレゼン時間10分、質疑応答5分。

第一次審査会と同じ3項目5段階評価で採点。

全プレゼン終了後、事務局が集計を行い、審査会で順位発表。審査員による審議を行い、6プランがコンテストに進む結果となりました。

③ コンテスト（プレゼンテーション審査）

12月19日、福岡市役所15F「講堂」にて、一般公開によるコンテスト（プレゼンテーション審査）を行いました。

審査員は10名、プレゼン時間10分、質疑応答10分。

第二次審査会と同じ3項目5段階評価で採点。

全プレゼン終了後、事務局が集計を行い、審査会で順位発表。審査員による審議を行い、各賞を決定いたしました。

また、全6プランを聴講された参加者も「自分が応援したいプランを3つ選んで○を付ける」という方式で審査に参加。その集計結果も審議の参考資料として取り扱いました。

(4) 聴講者の募集

- ①コンテストの発表校の学長、校長に「コンテスト聴講」の御案内。
- ②実行委員会の団体のホームページ掲載やメルマガ会員等への案内、SNSによる案内（フェイスブック、ツイッター）等。
- ③福岡経済記者クラブへプレスリリース。日刊工業新聞掲載。
- ④助成団体、協賛企業へ「コンテスト聴講」の案内状送付。
- ⑤その他

(5) 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。
採点は、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

採点の目安としては、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、いま一歩を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。

審査項目	採点	評価基準(あくまでも目安を例示したもの)
新規性・革新性・優位性	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。
実現可能性・市場性	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、起業には今一歩で、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、市場性の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。
表現力	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、採点を行ったのち、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6~7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。

(6) 会場審査投票用紙

(聴講者用「投票用紙」記入方法)

- ・全発表プランを聴講した方に限り、投票が可能です。
- ・貴方が応援したいと思うビジネスプランを「3つ」選んで○を付けてください。
- ・○ひとつを各1点で計算し、専門審査委員会の参考資料として取り扱います。

ご所属、お名前をご記入ください。

第14回大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト 参加者 投票用紙

ご所属(学校・企業・団体名) : _____

御 名 前 : _____

★★★注意事項★★★

①採点の公平性を保つため、全発表プランを聴講した方に限り投票が可能です。
 ②ご所属名、御名前のない投票用紙は無効となります。
 ③○は必ず3つ付けて下さい。(○が、「2つ以下」または「4つ以上」ある場合は無効となります。)
 ④記載していただいた応援メッセージは、コンテスト終了後に(ご所属、御名前は伏せて)発表者へお伝えします。

No.	学校名	参加者 (◎は代表者)	事業名	☆発表者の皆さんへの 応援メッセージをお願いします☆	No.	ここに○を3つ 付けて下さい
1	九州国際大学	◎舌崎 奏真	障がい者が個人事業主として独立するための支援事業	応援メッセージも お願いします。	1	
2	福岡女学院大学	◎青柳真梨子 他12名	エシカルサポート		2	
3	北九州工業高等専門学校	◎松本 康平 木津 祐太郎	自動搬送車システム ACSYM(アクシム)		3	
4	北九州工業高等専門学校	◎石神 和幸 奥村 康平 SARARUENGP ONG Kitipat	次世代型モビリティ Nemo		4	
5	日本文理大学	◎長 亮汰 他5名	D.F.P ~Dragonfly Project 2014~		5	
6	熊本高等専門学校	◎神田 卓也 平田 成 山田大志	高電圧発生回路による衝撃波を用いた食品加工のビジネス		7	

○を3つ、付けて下さい。

(7) 表彰基準

表彰区分	件数	表彰基準
グランプリ (表彰状・賞金 20 万)	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)	1 件	コンテストの審査においてグランプリに次いで評価の高いもの
九州経済連合会長賞 (表彰状・賞金 8 万)	1 件	グランプリの次に優秀なビジネスプランで、九州地域経済の活性化に資するもの
優秀賞 (表彰状・賞金 5 万)	数件	コンテストの審査において上記各賞に該当しないもの

※H26 年度は、「審査委員特別賞」が特別に優秀賞 1 件に付加され授与されました。

(8) 審査員名簿

○ 第一次審査会（書類審査）…10月22日（水）

- ・大学発ベンチャー・ビジネスコンテスト実行委員会 所属団体の担当者
《九州経済産業局、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支部、
日刊工業新聞社西部支社、（一財）九州地域産業活性化センター、（一社）九州ニュービジネス協議会》
- ・グローバルブレインズ(株) 代表取締役社長 森 英俊 氏

○ 第二次審査会（プレゼン審査）…11月13日（木）

※3以下、50音順

	委員会	氏 名	所 属	役 職
1	委員長	古賀 光雄	古賀マネージメント総研(株)	代表取締役社長
2	委 員	矢頭 美世子	(株)やずや	代表取締役会長
3	委 員	有田 哲二	(株)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
4	委 員	泉舘 昭雄	(公社)日本技術士会	元九州本部長
5	委 員	鐘ヶ江 理恵	九州旅客鉄道(株)	経営企画部担当課長
6	委 員	坂元 賢一	リクルーティング・パートナーズ(株)	代表取締役社長
7	委 員	羽立 幸司	日本弁理士会九州支部 (知的財産総合事務所 NEXPAT)	支部長（所長）
8	委 員	濱砂 清	(一社) S I N K a	代表理事
9	委 員	森 俊英	グローバルブレインズ(株)	代表取締役社長

○ コンテスト（プレゼン審査）…12月19日（金）

※3以下、50音順

	委員会	氏 名	所 属	役 職
1	委員長	古賀 光雄	古賀マネージメント総研(株)	代表取締役社長
2	委 員	矢頭美世子	(株)やずや	代表取締役会長
3	委 員	綾戸 高志	(株)リクルートキャリア	マネージャー
4	委 員	有田 哲二	(株)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
5	委 員	生越 晴茂	九州経済産業局	地域経済部長
6	委 員	箴島 修三	(一社)九州経済連合会	産業第二部長
7	委 員	佐藤 隆	日本ゼオライト(株)	代表取締役社長
8	委 員	貫 正義	九州電力(株)	代表取締役会長
9	委 員	羽立 幸司	日本弁理士会九州支部 (知的財産総合事務所 NEXPAT)	支部長（所長）
10	委 員	森 俊英	グローバルブレインズ(株)	代表取締役社長

※ コンテストにおける会場審査について

コンテストを全て聴講する一般参加者にも審査に参画いただきました。

一般参加者には自分が応援したいプランを3選んでいただき、その集計結果を専門審査委員会の参考資料といたしました。

4. コンテストの模様



会場の様子（北九州高専：松本さんのプレゼン）



質疑応答（審査員 羽立氏）



日本文理大 トホ紙飛行機実演
（日本政策金融公庫 中原氏による投てき）



しくみデザイン中村代表ご講演「KAGURA」デモンストレーション



審査会（集中審議）



表彰式（受賞者整列）



表彰式で挨拶する㈱やずや：矢頭会長



交流会

5. コンテストに寄せられた声

(1) 受賞学生の感想（発表者）

○ グランプリ

北九州工業高等専門学校 / 松本 康平 木津 祐太郎
「自動搬送車システム ACSYM(アクシム)」

この度は、グランプリという名誉ある賞を受賞することができ、大変光栄に思っております。今回このコンテストに参加を決めた当初は、自分達に去年の先輩方のようなビジネスプランを考案することができるか、自信を持って人前でプランを発表することができるかなど、不安ばかりが頭をよぎっていました。しかし、自分達の研究を1から見直し、ビジネスとしてどうやって展開させていくかを考えていくことで、今自分達が学校でやっていることは決して無駄なことではないということを改めて実感することができました。また、こういったビジネスを行うかだけでなく、それを事業化させるためのマーケティング戦略・資金計画などを、学生のうちに考えるまとない機会になりました。最後になりますが、このような機会を与えて下さった実行委員会及び審査員の皆様、また、コンテストに関して御指導・御鞭撻を下さった先生や研究室のメンバーに心よりお礼申し上げます。



○九州経済産業局長賞

北九州工業高等専門学校 /
石神 和幸、奥村 康平、SARARUENGPONG Kitipat
「次世代型モビリティ Nemo (ニモ)」

この度、九州経済産業局長賞を受賞することができ、このような場を提供して頂いた実行委員会の皆様を始め、丁寧な審査や貴重なアドバイスを下さった審査員の皆様、また指導・支援して下さいました先生および研究室メンバーに深く感謝しています。

今回このコンテストに参加するにあたり、自分達が取り組んできた研究をビジネスという視点から考えるため、類似製品や市場調査、特許調査などを行いました。その中で、商品の製造にあたり私達が意識していることと顧客が本当に求めているものにズレがあったことや、製品のさらなる改善点に気付くことができました。また、これまでに経験のない資金計画やマーケティング戦略を自分達で考えるということは学生にとって貴重な体験であり、多くのことを学習できました。このコンテストを通じて、感じ、学んだことを今後社会に出た際に活躍するための糧とし、より一層精進していきたいと思えます。



○九州経済連合会長賞

熊本高等専門学校 / 神田 卓也、平田 成、山田 大志
「高電圧発生回路による衝撃波を用いた食品加工のビジネス」

今回、九州経済連合会長賞を受賞することができ、大変嬉しく思います。しかし、グランプリを取ることができず、悔しく思います。ビジネスプランを考えるにあたって、ビジネスの販売計画を考えることの難しさについて知ることができました。また、既存の製品に比べて、自分たちのビジネスプランの優位性や違いについて、審査員の方々や会場の方々にうまく伝えることの難しさについて、知ることができました。そして、他の大学、高専の方々の最終審査のプレゼンテーションを聞くことができ、他の方々のプレゼンテーションの上手さを痛感しました。今回のビジネスプランコンテストの経験を、今後の学生生活や研究活動、就職活動に活かしていきたいと思えます。最後に、今回のコンテストに参加するに際し、アドバイスを下さった先生方に感謝したいと思います。本当にありがとうございました。



○優秀賞（審査委員特別賞）

福岡女学院大学 / 青柳 真梨子、奥野 好未、織田 由希子、上村 祐理子、栗山 智納勢、小川 聡美、午頭 奈美、田中 美津紀、中村 雅美、永島 由貴、福成 綾乃、襖田 奈緒美、山田 莉子
「エシカルサポート」

私たちは構想段階ではありましたが、ブラックアルバイトやコミュニケーション能力などの社会問題に着目し、今回大会に挑戦しました。昨年観覧させていただいたのですが、その際、理系の大学や専門知識に優れた高専が多く出場する大会であることを知りました。そのため文系である私たちの能力を評価していただけるのか、とても不安でした。しかし、ホスピタリティ溢れる社会作りや人と人との繋がりを大切に、支援する産学連携事業の考え方を評価していただき、最終審査まで進むことができました。私たちの考えを大勢の方の前で発表する場を与えてくださったこと、また共感していただいたことを大変嬉しく思っています。最終審査では優秀賞と特別審査員賞をいただき、「貴方たちの考え方、そしてプレゼンテーションは素晴らしい。」と審査委員の方がおっしゃってくださったことが今でも忘れられません。この大会で得た力と自信を次のステップに生かしたいと思います。（山田 莉子）



○優秀賞

九州国際大学 / 舌崎 奏真
「障がい者が個人事業主として独立するための支援事業」

今回、大学発ベンチャービジネスプランコンテストにて優秀賞という素晴らしい賞を頂き大変嬉しく思います。最初はゼミ活動の一環として取り組んだビジネスプランでしたが、モニター体験を実施した際に能力を活かした仕事で独立したいという障がい者の声を聞き、私は本事業の可能性を強く感じ、起業したいという思いが強くなってきました。

ビジネスプランとしては、まだまだ未熟で、悔いの残る結果でしたが、来年は更にパワーアップしたビジネスプランで再び挑戦したいと思います。障がい者の雇用の枠組みを変え、障がい者の就労環境にイノベーションを起こすべくこれからも精進してまいります。

最後にはなりますが、このような機会を作ってくださった実行委員の皆様、審査員の皆様、夜遅くまでご指導下さった福島教授、本プランについて貴重なアドバイスをくださった東京の仕事旅行社様に深く御礼申し上げます。



○優秀賞

日本文理大学 / 長 亮汰、波多野 モチユ、濱田 翔、伊東 和幸、中島 潤哉、森 弘尚
「D.F.P ～Dragonfly Project 2014～」

私たちのチームが紹介したトンボ紙飛行機は、以前から商品化してみようと考えていたもので、本コンテストはトンボ紙飛行機を知ってもらうのにはいい機会だと考え、参加させていただきました。しかし、事業計画書を作成していく中で資金計画や利益の計算など、工学部の私たちがわからないことだらけで本当に0からのスタートでした。メンバー6人で夜遅くまで作業し、色々な教授にビジネスのことを教えていただいた結果、最終審査まで進み、優秀賞を頂く事が出来ました。目標は全国大会に進むことでしたが、まだまだ煮詰まっていない部分が多く達成することは出来ませんでした。

本コンテストに向け準備する中で、多くの方と出会い、沢山のアドバイスや手助けをして頂きました。活動開始時からアドバイスをくださった方や先生方には本当に感謝しています。また、このメンバーとは色々な話や意見交換が出来、貴重な時間を過ごす事が出来ました。また機会があれば、再挑戦したいと思います。



(2) 審査委員のコメント

審査会では白熱した議論の末、グランプリ以下、各賞を決定いたしました。
表彰式終了後、審査委員が講評をしました。

○ 古賀マネージメント総研(株) 代表取締役社長 古賀 光雄 氏（審査委員長）

受賞された皆様、この度は誠にありがとうございます。

審査員と会場の皆さまの投票を併せ、今日の結果となりました。上位3つの賞「グランプリ」「経済産業局長賞」「九州経済連合会長賞」は、審査員と会場の皆さまの投票の結果が、ほぼ一致しておりました。客観的な結果として各賞が決まったのではないかと思います。今日の発表の内容は期待できるものばかりで、とても素晴らしかった。毎年、問題の捉え方や発表の仕方がレベルアップしてきていますが、さらに良くなって全体的に甲乙つけ難かったです。それから、今回は優秀賞1件に「審査委員特別賞」を特別につけましたが、他の優秀賞を取られた方も含め、本当に僅差でした。会場の皆様の投票も同様です。



一次審査・二次審査・そして今日の最終審査と、長い期間で検討を重ね、プレゼンの訓練を繰り返し、先生たちも一緒にご検討されたのではないかと思います。その努力が十分に伝わってきました。これから先も、様々な考えを組み合わせ、付加価値を付け、実現されていくことを期待しております。

これより、どこで差がついたのか、振り返りながらお話いたします。

（九州国際大学 舌崎さん）

優秀賞の舌崎さん。障害者個人事業主の独立支援事業ということで、問題意識が素晴らしい。学生らしい、課題を掘り下げた非常に社会的意義のある内容です。しかし、審査委員によって点数の付け方に差がつかしました。ビジネスとして、CSRで社会貢献したいという大企業から収入を得ていこうとするわけですが、そこをもっと踏み込んだ形で説明できていればよかったのかなと思います。企業側は障害者を雇用しなければならないという義務があります。その状況でこれをいかに引っ張り込むか、それを実現させていかに説明できるかだと思います。そこが今からの課題であるといえます。

（福岡女学院大学 青柳さん）

プレゼンテーションが素晴らしく、感動いたしました。表現力の点数が会場の方含め全体的に高かったです。しかし、それだけではなく、中身がエシカルサポートの問題やシニアセミナー、ジュニアセミナー、それからわくわく学童保育等、学生らしく、聞いていて夢のあるような中身を展開していただいた。ビジネスプランの中に一杯盛り込んであった結果、優秀賞に審査委員特別賞をつけようということになりました。

是非、実現に向けて頑張ってくださいと思います。

（北九州工業高等専門学校 松本さん）

二次審査の時に北九州高専から数件プレゼンを聞きましたが、どれもレベルが高く、先生方のご指導の賜物であろうと思いました。昨年に続き、最終コンテストで2件受賞ということでした。おめでとうございます。

グランプリ受賞の自動搬送車システム「ACSYM」は、普段勉強されている制御技術を応用したものでした。ネット販売の中で一番の課題が流通の問題ですが、ユニクロやアマゾンにしてもその日に注文を受けてその日に配送するというシステムの競争になっております。そういった問題に取り組み、しかも現実性があるというところで高い点数が取れたと思います。事業化に向けて頑張ってくださいと思います。

(北九州工業高等専門学校 石神さん)

経済産業局長賞の「次世代型モビリティ Nemo (ニーモ)」ですが、実物を持ってきてここで走らせていたら、グランプリの可能性があったかもしれません。実物が見たかった。この壇上でぐるぐると走らせたらずいぶん感動を与えられたのではと思います。電動自転車は、車の運転を止め免許を返上していくシルバ一層の方々からのニーズも出てくるであろうと思われます。社会的に今からニーズのあるビジネスになっていくと思われます。全国大会では、是非実物を持って行って欲しい。何かもっと分かり易い形で伝えていただけると、全国でも話題になるのではないかと思います。

(日本文理大学 長さん)

優秀賞のトンボ型紙飛行機は、審査委員の中でもとても話題になりました。会場の方もみんな楽しめた内容だろうと思います。質疑応答の時にもありましたが、この非常に楽しいトンボの紙飛行機を、これからどのようにビジネスに組み込んでいくのかな？という。単価の問題や、売り方の問題等、この問題がビジネスの仕組みの中で、しっかりと作られる必要があるのかなと思いました。是非頑張っていたきたいです。

(熊本高等専門学校 神田さん)

高電圧発生回路による衝撃を与えて食品加工をするという、いわゆる軟化調理ですね。会場も高得点でした。しかし、まだ製品が開発されていないので、これから是非進めていただきたいと思います。九州経済連合会長賞が授与されましたが、会場の方たちも期待が大きかったのではないのでしょうか。アイデアが素晴らしいことと「あったらいいよね」という必要性など、期待の大きさが受賞の決め手になったと思います。

○ 九州経済産業局 地域経済部長 生越 晴茂 氏 (審査委員)

皆様今日は大変お疲れ様でした。皆さんの素晴らしい発表を聞かせていただき、私自身も勉強させていただきました。ほとんどのビジネスプランが、日本社会の中の様々な課題に着目していたことが、とても嬉しかったです。「障害者の支援」「雇用のミスマッチを直していくもの」「買い物困難者を支援するもの」など。「流動食」は、医療・介護の現場の課題に少しでも役立とうという、こういった姿勢が見られたことが嬉しかったです。こうした皆さんの意欲・熱意が九州を元気にし、そして日本を元気にしていくことに繋がればと、心から願っております。

最後に、全国大会に行かれる二組の方々には、この経験をもって自信を持って頑張ってきていただきたいと思います。



○ 九州経済連合会 産業第二部長 茂島 修三 氏 (審査委員)

これからの時代、大変な時代だと言われております。そのような中、課題解決型のテーマが幅広く取り上げられているということ、そしてその意識の高さに敬意を表します。様々な課題解決のやり方があり、審査委員の考え方に違いもありますので、その点で点数に差がつくこともありました。そして、非常に接戦になったというのも事実であります。

繰り返しになりますが、全国大会に行かれる二組の方々には、是非自信を持ってプレゼンしていただきたい。そして、上位に食い込んでほしいと思います。本日はどうもお疲れ様でした。



(3) ご来賓のコメント

○北九州工業高等専門学校 校長補佐 浜松 弘 氏

グランプリと、九州経済産業局長賞を頂きましてどうもありがとうございました。どちらもすごく力を入れて研究をしております。その研究の成果を更に技術に繋げようという思いで、準備をして取り組んでいるところです。このような賞を頂けたのは、真面目に研究に取り組んでいる結果だと思っています。熱心に指導して下さいました久池井先生には労いの言葉をかけたいと思います。お疲れ様でした。本日はどうもありがとうございました。



○熊本工業高等専門学校 人間情報システム工学科長 小山 善文 氏

九州経済連合会長賞を頂きまして、どうもありがとうございました。北九州高専さんには届きませんでしたが、二年連続で九州経済連合会長賞を頂きました。

このような貴重な場を提供していただきまして、学生はじめ学校としても非常にありがたく思っております。授業の中にビジネスプランの作成を取り込みまして、一次審査に八件、二次審査に二件参加し、この最終のプレゼンの場に一件残ることができました。今後とも、大学に負けないように、学校としても頑張っていきたいと思いますので、どうぞよろしくお願いいたします。今日は本当にありがとうございました。



○ご担当の先生方（交流会にて）



北九州工業高等専門学校 久池井准教授



福岡女学院大学 浮田准教授



九州国際大学 福島教授

6. コンテスト実施までの取り組みと今後の課題

(1) 起業風土の醸成 及び 起業家精神醸成の契機

今年度は、13大学、院と、3高専、1 高校(※資格無し)から合計52のビジネスプランの応募がありました。例年に劣らず、社会の課題解決型プラン、技術シーズを活かしたプラン等、バラエティに富んだ内容でありました。

大学発 VBPC は、起業風土の醸成の一端を担うべく九州内のビジネスプランコンテストのはしりとして、13年前に初開催。現在では、学生の起業家精神醸成の機会は当コンテストのみならず、県・市、グループや地域、学校単位でも開催されており、その実態は様々で趣向を凝らし、いずれも盛り上がりを見せております。大学発VBPCは、実際に事業化されたプランやこれからチャレンジする九州全域の学生へ幅広く門戸を広げており、学生の起業家精神の醸成の契機づくりを大きく担っております。

(2) ビジネスプラン作成勉強会の実施

公募によるビジネスプラン作成勉強会を(9/13 北部九州:福岡)と(9/20 南部九州:宮崎)にて、計2回実施しました。実行委員会の所属団体である中小企業基盤整備機構九州本部からの派遣された佐々木講師、第10回大学発VBPCのグランプリ受賞者である DoubleDown(株)木村代表(当時 九州大学・院)、特定非営利活動法人まちづくり GIFT 齋藤代表にご講演いただきました。

ここ数年、参加者の中から連続して受賞者が出ていることから、勉強会が有用であり、学生の皆様には是非ご参加いただきたい施策であるといえます。



講師: 中小企業基盤整備機構九州本部
チーフアドバイザー 佐々木 茂氏
(株)ジャンクション 代表



9/13 北部九州 (福岡) スクールの様子



9/13 北部九州 (福岡) スクール
講師: DoubleDown(株) 代表取締役 木村 一郎氏



9/20 南部九州 (宮崎) スクール
講師: NPO まちづくり GIFT 代表理事 齋藤 潤一氏

(3) 審査基準と審査体制

一昨年度より、審査の簡素化を行うことを目的に、過去5項目4段階評価であったものから、①新規性、革新性、優位性、②ビジネスプランの実現可能性、市場性、③表現力の3項目5段階評価に審査基準を変更している。審査体制については、各分野（行政・金融・大企業・製造業・IT等）の優秀なメンバーが揃っており、更なる起業家育成を目的とした体制を持続してまいります。

(二次審査ギャラリー)



二次審査 会場内



学校として初の応募。「鹿児島国際大」：土屋さんチーム。



温かいメッセージを送るグローバルブレインズ森社長(左)と(一社)SINKa 濱砂代表(右)



親身なアドバイスを送る、リクルーティング・パートナーズ坂元代表(左)と九州旅客鉄道株鐘ヶ江課長(右)



質疑応答に挑む、近畿大学：白石さんチーム



女性グループとして健闘。長崎大：中島さんチーム。

(4) 留学生支援の為の仕組みづくり

留学生を対象にした日本語対応フォローの仕組みを設けています。日本語の語彙等が少ない為、応募書類での表現に若干難がある留学生を対象にするものです。通訳が留学生をフォローし、応募用紙の記述をわかりやすくブラッシュアップしていく。時代の趨勢として、ビジネスに国境は無くなってきており、留学生からの応募は今後も続くと思われます。

(5) 学生へフォローアップと審査のフィードバック

プラン作成にあたり、学生からの希望があれば中小企業基盤整備機構九州本部による個別アドバイスの支援をしています。教授等の指導が受けられない学生でもアドバイスを受けることができます。

また、ご応募いただきました学生の皆様には、「審査項目ごとの点数」と「平均点」「審査員からのアドバイス(評価できる点)(注意点)」のフィードバックを行っており、きめ細やかなアドバイスをしています。さらに、コンテスト出場者には聴講者から寄せられた「応援メッセージ」のフィードバックを行い、起業へのステップとしていただいております。

今後の課題について

これからも、真の目的である起業家の輩出にむけて、短期的な改善はもとより、中長期的でしか解決できない課題も洗い出しながら運営していく必要があります。特にプランの募集（入口）とコンテストの結果発表以降の起業化支援（出口）について、実行委員会所属団体をはじめ関係者間の力を結集していくことが必要だといえます。学生の起業家精神の育成、チャレンジ精神溢れる起業風土の醸成は、時代の変化をみながら様々な手法を駆使し、継続的に取り組むべき課題であります。

第14回大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト 若手起業家による講演会

「起業してKAGURAが世界一に輝くまで」

～私にとっての大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト～

講演者紹介

(株)しくみデザイン 代表取締役 中村 俊介 氏



1975 年生まれ。名古屋大学建築学科を卒業後、九州芸術工科大学大学院（現・九州大学芸術工学研究院）で博士取得。2003 年大学発 VBPC にてパソコンを楽器に変えるソフト「神楽」でグランプリを獲得。2004 年九州工業大学「ヒューマンライフ IT 開発センター」立ち上げのため講師として招かれ、翌年『しくみデザイン』を起業。

現在、特許取得技術「KAGURA」とカメラなどのデバイスを使った、参加型コンテンツシステムの企画・開発・制作や、それらに関連する講演、コンサルティングなど。さらにタブレットやスマートフォンといったデバイスを使った、「paintone」というアプリケーションの開発も行っている。講演では、起業してから KAGURA が世界一に輝くまでのヒストリーを語っていただきました。

しくみデザインHP <http://www.shikumi.co.jp/>

” FB <https://www.facebook.com/shikumi>

発表番号1

7.コンテスト発表者のビジネスプラン

優 秀 賞

第14回 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	九州国際大学	代表者名	吉崎 奏真
事業名	障がい者が個人事業主として独立するための支援事業		
キャッチフレーズ	「オ！シゴト・バリ体験 ～障がい者のための仕事体験企画～」		

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。

このビジネスプランは、身体障がい者に、個人の才能や能力を生かせるような職業体験の場を提供し、障がい者が健常者と同様に独立できるよう支援していく事業である。さらに、最終的には、独立した障がい者が仕事を獲得するために CisC の所属メンバー専用のクラウドソーシングを開設し、「新しい働き方」を提供することです。事業の社会的認知をはかる。

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など)

【背景・着眼点】

先行研究・調査によると、経済の構造変化と障がいの程度や多様化とが相俟って障がい者の雇用は厳しい状況にある。その理由として、身体障がい者は障がいの程度や種類に関係なく十把一絡げにとらえられており、個人の能力を生かした仕事に就く機会に恵まれていない。さらに、中途の身体障がい者のなかには、健常者の時とは異なる業務（たとえば、単純労働）を与えられ、仕事にやりがいを見いだせずに苦悶している人もい。そこで、身体障がい者にやりがいを感じられるような「きっかけ」と独立を支援するためのサポートが求められる。しかし、個人事業主になるノウハウを障がい者に提供する社会的システムはない。

【商品・サービスの内容】

本事業で展開する商品は、①「きっかけの場を提供する商品」、②「独立、独立後を支援する商品」、③「継続的な支援を行う商品」の三つのカテゴリーに分けられる。

①	商品名	商品内容
	「オ！シゴト・バリ体験」	障がい者に才能や能力に気づく、きっかけの場を提供する商品。
	「オ！シゴト・バリ体験 plus」	外に出る事が困難な障がい者に対して自宅ですぐのノウハウを学ぶ商品。
	「ゴ！カゾク・バリ体験」	体験者の家族も一緒に体験を行うことができる商品。
	「オ！シゴト・バリ体験 school」	特別支援学校の高等部学生に向けた団体のパッケージ商品。
②	「Pla-apo」	独立希望者の独立までを支援するパッケージ商品。
	「pla」	「Pla-apo」の個別商品で企画書作成代行、打ち合わせ同席などのサポート業務を行う。
	「apo」	クライアントへのアプ取り、メールの作成、礼状書きなどを行う。
	「web-Pla-apo」	独立者がクラウドソーシングで仕事をする際にビジネス支援を行う。
③	「オ！シゴト・スキル」	個人事業主から技術を学び、独立者のスキル向上を目的とした商品。
	「オ！シゴト・バリメン」	独立者を自社の HP やカテゴリーに掲載し、プロモーションを行う。
	「CisC salon」	所属者同士が情報交換や情報を共有する場として無償で提供。
	「オ！シゴト・ワークショップ」	CisCから独立した障がい者を講師に招き、ワークショップを行う。

2015 年（1 年目）独立支援型仕事体験企画「オ！シゴト・バリ体験」の販売開始。

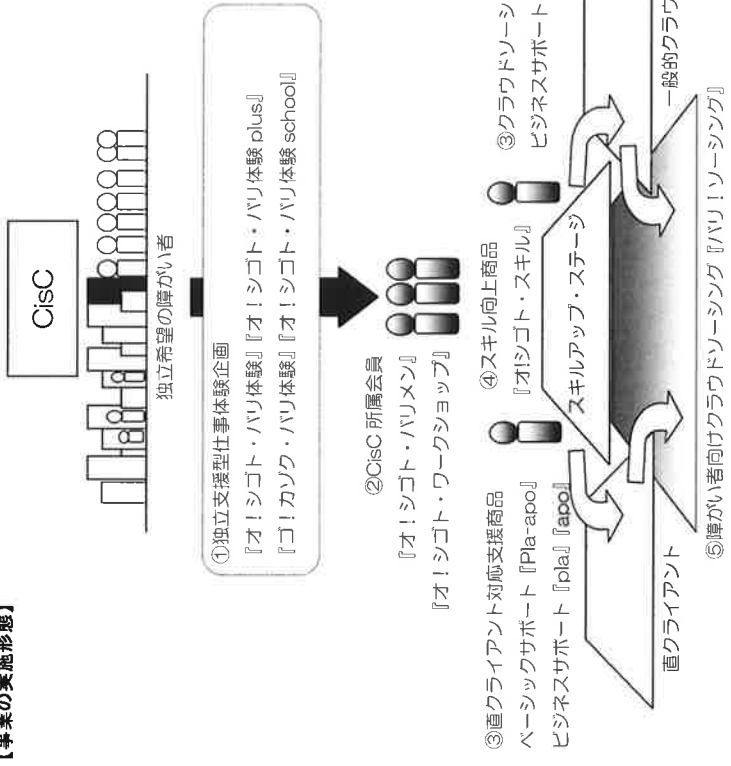
2017 年（3 年目）ビジネスサポート商品「Pla-apo」を中心に独立支援の関連商品を重点的に販売。

2019 年（5 年目）独立者が仕事を獲得するためのプラットフォームを開発し企業からの支援金を募る。

2016 年（2 年目）「オ！シゴト・バリ体験」のバリエーションを拡充させ特別支援学校等への団体企画を販売。

2018 年（4 年目）CisC 所属者のための障がい者向けクラウドソーシングを開発。企業からの支援金を募る。

【事業の実施形態】



本事業は3つのステップによって成長・拡大させていく。Step1 では個人事業主の事に興味がある障がい者を対象に自身の才能や能力を知るために「オ！シゴト・バリ体験」を販売し独立希望者を開拓する。Step2 では独立者を CisC 所属とし、独立のためのスキルアップステージとして直クライアントとの取引や一般のクラウドソーシングで受注を重ねていくためのノウハウを受入者から学ぶ「スキルアップ・ステージ」を提供する。Step3 では独立者が事業を継続できるような CisC 独自の障がい者のためのクラウドソーシングのプラットフォームを立ち上げ、独立者がより収入を得やすい環境を整備していく。

3. ビジネスプランの新規性、便利性、独創性、特徴

【顧客のメリット】

- ・ 独立希望者：様々な業種の個人事業主から独立のノウハウを学ぶことで、自分の才能・能力を活かした個人事業主として独立することができる。
- ・ 受入れ者：障がい者を受入れることで障がいに関する理解を深めるとともに、自社 HP による実績紹介、独立者とともに同時プロモーションを行う。

【独創性・新規性】

- ・ 障がい者の独立の可能性を引き出すだけでなく、独立後の支援として、企画書の作成代行やクライアントとの打ち合わせ同行、送迎などのサポート業務をサービス助士が行う点が独創的である。
- ・ 一般企業への就労を目的とした、従来の障がい者向けインターンシップや就労支援ではなく、個人事業主になることを目的とした独立支援型のサポート事業はほかに例がない。
- ・ CisC 所属者のためのクラウドソーシングは、障がい者限定としているため、企業は社会貢献をアピールできる点が他のクラウドソーシングとの相違点である。

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びその裏づけ

【販売ターゲット・市場規模】

ターゲットは、重度の身体障がい者を含む、北九州市に在住する身体障がい者 52,278 人である。しかし内閣府の平成 18 年度に行った「障害施策総合調査～雇用・就業～」の調査によれば、独立したという障がい者が 7%いた。この結果に基づき、北九州市内の障がい者手帳交付者 18 歳以上の中度障がい者 (2 万 1,058 人) および軽度障がい者 (6,637 人) の計 2 万 7,695 人の内、起業するであろう人が潜在的に 1800 人いると想定した。本事業では、この潜在的顧客 1800 人をコアターゲットとする。

【市場ニーズ】

現在、絵画やイラストなどの仕事で独立している障がい者は多数おり、芸術系アーティストが独立するシステムはすでに確立されている。だが、他業種においてはこのようなシステムが確立されていないため才能や能力のある障がい者が埋もれている可能性も高いが、潜在的な市場ニーズは存在すると考えている。

【成熟度】

市場はまだ未成熟だが、障がい者の潜在的ニーズが顕在化し独立希望者が増えてくれば、大手求人会社や行政などが市場に参入してくる可能性もあり、市場の活性化が期待できる。

【シェア構成】

北九州市においては類似ビジネスがないため、起業後は当社が独占状態となる可能性が高い。

【購買特性】

中途の身体障がい者の場合は、障がいを受容し、新たに社会参加への意欲が生まれたときに就労意識が高まり、本商品の購買が期待される。一方、先天性の身体障がい者の場合は、潜在的な能力や才能に本人が気づき、独立願望が生じたときに購買すると考えられる。

【販売エリア・市場動向】

設立後は北九州市内を販売エリアとし、受け入れ先も同市内に限定するが、事業開始 5 年後には福岡市内に販売エリアを広げる。北九州在住の 18 歳以上の中度および軽度の身体障がい者数は、平成 22 年度 2 万 7,911 人、平成 24 年度 2 万 7,879 人、平成 24 年度 2 万 7,913 人とほぼ横ばいで、今後も市場規模に大きな変化はないと考えられる。

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》

【基本戦略】

「きっかけの場を提供する」→「独立を支援する」→「独立後の継続的な支援を行う」の 3 つのステップで障がい者が個人事業主として独立するための支援商品を販売する。また、体験者の口コミにより、本事業の認知度を高め新規顧客を獲得してゆく。最終的には、障がい者専用のクラウドソーシングを開設し、障がい者が健常者と同等の報酬を得られる環境を整備する。

【販売戦略】

- ・ 直接販売：基本商品「オ！シゴト・バリ体験」は、障がい者ネットワークによる口コミの他、就労支援施設への訪問販売を行う。なお、受入者の開拓は、紹介、自社 HP による募集にて行う。
- ・ ネット販売：設立 2 年目に自社 HP を作成し「オ！シゴト・バリ体験」や「Pla-apo」、「pla-」の申込をネット上からできるシステムを確立し、直顧客を獲得する。
- ・ 市場拡大：事業開始 2 年目から販売エリアを福岡圏内に拡大し、特別支援学校への学校販売を行う。

【販促促進】

- ・ 障がい者コミュニティに向けて、SNS を通じて販促を行う。
- ・ 自社 HP で告知を行い、体験者を募る一方、ターゲットとする施設、学校へ DM を発送する。
- ・ 電波、点字新聞、新聞、障がい者向け雑誌などに定期的に情報提供を行い記事として取り上げてもらう。

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)

【類似ビジネスとの比較】

本事業の Step 1 の類似ビジネスとして、大人のための職業体験旅行「仕事旅行」を手掛ける株式会社(東京)、Step 2 の類似ビジネスとしては、優良企業で働くことを通じてサービスイノベーションの極意を学ぶ「大人の武者修行」(東京・サービス生産性協議会主催)などがある。Step 1, 2 のビジネスも本企画面同様、働くことを通じて体験者が新たな発見をする点に主眼が置かれているが、対象者が「障がい者」であること「独立に向けた支援」を行う点が同事業との決定的な違いである。さらに Step 3 の類似ビジネスとしては、日本国内でクラウドソーシングを行っている (株) クラウドワークスやランサーズ (株) がある。本クラウドソーシングでは、受注者を障がい者に限定しているため、企業が仕事を発注する際には、同時に社会貢献をアピールすることができる。

【想定される競合他社に対する優位性】

現在、市場での競合業者は存在しない。しかし、障がい者の潜在的なニーズが喚起されれば、今後、前述のような企業・組織が市場に参入してくる可能性は高い。このような状況においても、当社は、①地域の障がい者施設や受け入れ先等からの信頼、②北九州市内における市場開拓の実績、③スタッフ全員がサードピス介助士 2 級の有資格者、④産学共同事業などの点で高い優位性があると考えられる。

【本ビジネスの弱点】

本事業の商品は、受入れ者の開拓、独立者の発掘を直接訪問し行い、体験まで双方と入念な打ち合わせを行うため、時間、人件費がかかる。

7. 事業実施上の問題点・リスク

【内的要因】

- ・ 本事業は労働集約型事業であるため、常に人員の確保が必要である。
- ・ 体験場所の施設、設備によって受け入れが困難な場合がある。

【外的要因】

- ・ 企業の法定雇用率が上がり、個人事業主として独立を考える障がい者が少なくなる。(マーケットの縮小)
- ・ 事業所の環境整備が進まれることで、所属する障がい者の就労意欲が低下し、才能や能力を有する障がい者でも、個人事業主として独立しようと考える志願者が少なくなる。
- ・ 競合他社の市場参入により、競争が激化し価格破壊が想定される。
- ・ 新規事業のため社会的認知度が低い。

【短期的・長期的経営上のリスク】

- ・ 従業員数が少ないため、受け入れ先や独立希望者の発掘に時間を要する。
- ・ 障がい者を対象としているため、不測の事態が起こった場合の対応、対応に関するリスクが想定される。

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

本事業における5つの主力商品については、すでに体験モニターを実施済みで、企画書作成から受け入れ先の打ち合わせまで商品化する際の課題や問題点を把握している。また、モニターの実施にあたりスタッフはサービス介助士2級の資格を取得し体験者の送迎や体験中の介助を行った。モニター実施後には受け入れ者と体験者にアンケートをとり、障がい者の視点からみたハード面とソフト面の問題点も確認している。これらのことを踏まえようえて商品内容の再検討・改善を行った結果、本事業の実現が可能であると確信している。

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

現状では、障がい者といえれば障がいの種類や程度に関係なく十把一絡げでとらえられることが多い。しかし、潜在的には自身の才能を生かして、独立したいと思っている障がい者たちも少なくない。そこで、このような独立志向の強い障がい者に対し、独立のきっかけとなる就労体験の場を提供し、障がい者のためのクラウドソーシングを開設することにより障がい者が健常者同等の報酬で働く環境を整備するのが本事業の意義である。また、障がい者自身が自らの力で現状から抜け出す術を知ることが非常に有益であり、人生を変えるための強い動機づけになると確信している。モニター体験を実施した際には、「独立への思いが強まりました」という熱い胸の内を聞き、私自身もより一層起業したいという思いが高まり、この事業を現実のものとしたと思っています。本事業の普及を通じて障がい者雇用に関する社会の枠組みを変え、障がい者の就労状況にイノベーションを起こしたい。

10. 売上・利益計画

事業・商品別計画 (事業名・商品名)		第 1 期 (平成 27 年 1 月期)	第 3 期 (平成 29 年 1 月期)	第 5 期 (平成 31 年 1 月期)
Step 1 商品		(40%) 815	(62%) 2,645	(62%) 3,625
Step 2 商品		(72%) 1,800	(66%) 4,700	(70%) 6,900
Step 3 商品		(86%) 1,050	(97%) 7,950	(98%) 7,890
売上高計		3,665	15,295	18,415
経常利益		911	5,657	908

()内は粗利益率※第3期には別途第2期からの繰越金 19,44 千円が、第5期には第4期からの繰越金 77,10 千円がある。

11. 資金計画

必要資金		金額	調達方法	金額
起業のための設立資金		100	自己資金	100

12. 別 紙 添付資料(カタログ・写真・記事)等

売上・利益計画書(5ヶ年)

※単価の後の数字は人数

売上・利益計画	第1期 (平成 27 年 1 月期)	第2期 (平成 28 年 1 月期)	第3期 (平成 29 年 1 月期)	第4期 (平成 30 年 1 月期)	第5期 (平成 31 年 1 月期)
①「オ！シゴト・バリ 体験」	15,000×30	15,000×40	15,000×50	15,000×60	15,000×60
②「オ！シゴト・バリ 体験 plus」	20,000×15	20,000×20	20,000×25	20,000×30	20,000×30
③「ゴ！カンク・バリ 体験」	13,000×5 65,000	13,000×10 130,000	13,000×15 195,000	13,000×20 260,000	13,000×25 325,000
④「オ！シゴト・バリ 体験 school」		300,000×2 600,000	300,000×4 1,200,000	300,000×5 1,500,000	300,000×6 1,800,000
⑤プロモーションサ ポート「オ！シゴト・ バリメン」	新規 60,000/年×15 900,000	60,000/年×20 1,200,000	60,000/年×25 1,500,000	60,000/年×30 1,800,000	60,000/年×40 4,800,000
⑥直ぐライアント対 応・ベーションサポー ト「Ple・apo」	30,000×15 450,000	30,000×20 600,000	30,000×25 750,000	30,000×30 900,000	30,000×30 900,000
⑦直ぐライアント対 応ビジネスサポート 「ple」	新規 10,000×5回×10 500,000	10,000×5回×15 750,000	10,000×5回×20 1,000,000	10,000×5回×30 1,500,000	10,000×5回×30 1,500,000
⑧直ぐライアント対 応ビジネスサポート 「apo」	新規 15,000×5回×10 750,000	15,000×5回×15 1,125,000	15,000×5回×20 1,500,000	15,000×5回×30 2,250,000	15,000×5回×40 3,000,000
⑨クラウドソーシン グ対応ビジネスサポ ート「w-Ple・apo」	10,000×10 100,000	10,000×15 150,000	10,000×20 200,000	10,000×25 250,000	10,000×25 250,000
⑩「オ！シゴト・ズキ ル」	10,000/時間×15 150,000	10,000/時間×20 200,000	10,000/時間×25 250,000	10,000/時間×30 300,000	10,000/時間×40 400,000
⑪「オ！シゴト・ワー クショップ」				4,000×10人×6回 240,000	4,000×10人×6回 240,000
クラウドソーシング 支援金			250,000×20 5,000,000	250,000×5 1,250,000	250,000×5 1,250,000

(1)売上高	3,665,000	7,905,000	15,295,000	14,500,000	19,015,000
①「オ！シゴト・ナビ」 体験」講師料	3,000×30 90,000	3,000×40 120,000	3,000×50 150,000	3,000×60 180,000	3,000×60 180,000
体験用備品	1,000×30 30,000	1,000×40 40,000	1,000×50 50,000	1,000×60 60,000	1,000×60 60,000
サービス介助上: 交通費	2,000×30 60,000	2,000×40 80,000	2,000×50 100,000	2,000×60 120,000	2,000×60 120,000
	180,000	240,000	300,000	360,000	360,000
②「オ！シゴト・ナビ」 体験 plus」講師料	5000×15 75,000	5,000×20 100,000	5,000×25 125,000	5,000×30 150,000	5,000×30 150,000
体験用備品	1,000×15 15,000	1,000×20 20,000	1,000×25 25,000	1,000×30 30,000	1,000×30 30,000
講師交通費	2,000×15 30,000	2,000×20 40,000	2,000×25 50,000	2,000×30 60,000	2,000×30 60,000
サービス介助上:同 行交通費	2,000×15 30,000	2,000×20 40,000	2,000×25 50,000	2,000×30 60,000	2,000×30 60,000
	150,000	200,000	250,000	300,000	300,000
③「ゴ！カンゾク・ナビ」 体験」講師料	3,000×5 15,000	3,000×10 30,000	3,000×15 45,000	3,000×20 60,000	3,000×25 75,000
体験用備品	1,000×5 5,000	1,000×10 10,000	1,000×15 15,000	1,000×20 20,000	1,000×25 25,000
	15,000	40,000	60,000	80,000	100,000
④「オ！シゴト・ナビ」 体験 school」講師料		7,000×3人×2回 42,000	7,000×3人×4回 84,000	7,000×3人×5回 105,000	7,000×3人×6回 126,000
体験用備品		1,000×6人/回×2回 12,000	1,000×6人/回×4回 24,000	1,000×6人/回×5回 30,000	1,000×6人/回×5回 30,000
講師交通費		2,000×3人×2回 12,000	2,000×3人×4回 24,000	2,000×3人×5回 30,000	2,000×3人×5回 30,000
サービス介助上:同 行交通費		2,000×2人×2回 8,000	2,000×2人×4回 16,000	2,000×2人×5回 20,000	2,000×2人×5回 20,000
		74,000	148,000	185,000	206,000
⑤プロモーションサ ポート「オ！シゴト・ ナビ」メン」カタログ	400×10 4,000	400×25 10,000	400×30 12,000	400×40 16,000	400×50 225,000
⑥ペーシングサポート 「Pla・apo」名刺・コ ピー・通信費	2,000×10	2,000×15	2,000×25	2,000×30	2,000×30

サービス介助上:同 行交通費	20,000 2,000×10 20,000	30,000 2,000×15 30,000	50,000 2,000×25 50,000	60,000 2,000×30 60,000	60,000 2,000×30 60,000
⑦ビジネスサポート 「pla」コピー代	40,000 500×50 2,500	60,000 500×125 62,500	100,000 500×150 75,000	120,000 500×200 100,000	120,000 500×200 100,000
⑧ビジネスサポート 「apo」札状作成・通 信・サービス介助上: 同行交通費	9,000×50 450,000	9,000×125 1,125,000	9,000×150 1,350,000	9,000×200 1,800,000	9,000×200 1,800,000
⑨「オ！シゴト・ナビ」 体験」講師料	9,000/時間×15 135,000	9,000/時間×20 180,000	9,000/時間×25 225,000	9,000/時間×30 270,000	9,000/時間×40 36,000
⑩「オ！シゴト・ワー クショップ」講師料				5,000×6 30,000	5,000×6 30,000
(2)仕入	974,000	1,991,500	2,508,000	3,261,000	3,277,000
(3)粗利益(1)-(2)	2,691,000	5,913,500	12,787,000	11,239,000	15,738,000
①人件費	1,000,000×2 1,000,000	2,000,000×2 4,000,000	2,000,000×3 6,000,000	2,300,000×3 6,900,000	4,500,000×3 13,500,000
②事務費	500,000	600,000	700,000	800,000	900,000
③通信費	50,000	50,000	100,000	100,000	100,000
④交通費計	100,000	100,000	200,000	200,000	200,000
⑤宣伝費	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
⑥サロン運営費	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
⑦雑費	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
⑧クラウド開発				3,000,000	
(4)経費計	1,780,000	4,880,000	7,130,000	11,130,000	14,830,000
経常利益 (3)-(4)	911,000	1,033,500	5,657,000	109,000	908,000
⑤繰越し		911,000	1,944,500	7,601,500	7,710,500

個人事業主の道 障害者体験

九州国大（北九州市八幡区）の学生が、障害者や書道家、イラストレーターなどの個人事業主の就業の立ち上げを支援するベンチャー企業に体験して、個人事業主としての独立を目指す。自立につなげる取り組みに乗り出した。「オアシス・ゴト・パリ体験」と銘打っている。

九州国大（北九州市八幡区）の学生が、障害者や書道家、イラストレーターなどの個人事業主の就業の立ち上げを支援するベンチャー企業に体験して、個人事業主としての独立を目指す。自立につなげる取り組みに乗り出した。「オアシス・ゴト・パリ体験」と銘打っている。

九州大生が就業支援イベント

将来の事業化視野に

九州国大（北九州市八幡区）の学生が、障害者や書道家、イラストレーターなどの個人事業主の就業の立ち上げを支援するベンチャー企業に体験して、個人事業主としての独立を目指す。自立につなげる取り組みに乗り出した。「オアシス・ゴト・パリ体験」と銘打っている。

九州国大（北九州市八幡区）の学生が、障害者や書道家、イラストレーターなどの個人事業主の就業の立ち上げを支援するベンチャー企業に体験して、個人事業主としての独立を目指す。自立につなげる取り組みに乗り出した。「オアシス・ゴト・パリ体験」と銘打っている。

九州国大（北九州市八幡区）の学生が、障害者や書道家、イラストレーターなどの個人事業主の就業の立ち上げを支援するベンチャー企業に体験して、個人事業主としての独立を目指す。自立につなげる取り組みに乗り出した。「オアシス・ゴト・パリ体験」と銘打っている。



九州国大（北九州市八幡区）の学生が、障害者や書道家、イラストレーターなどの個人事業主の就業の立ち上げを支援するベンチャー企業に体験して、個人事業主としての独立を目指す。自立につなげる取り組みに乗り出した。「オアシス・ゴト・パリ体験」と銘打っている。

障害者の夢 後押し

九州国大（北九州市八幡区）の学生が、障害者や書道家、イラストレーターなどの個人事業主の就業の立ち上げを支援するベンチャー企業に体験して、個人事業主としての独立を目指す。自立につなげる取り組みに乗り出した。「オアシス・ゴト・パリ体験」と銘打っている。

学生企画「1日仕事体験」



九州大イラストレーター、書家―プロ指導

九州国大（北九州市八幡区）の学生が、障害者や書道家、イラストレーターなどの個人事業主の就業の立ち上げを支援するベンチャー企業に体験して、個人事業主としての独立を目指す。自立につなげる取り組みに乗り出した。「オアシス・ゴト・パリ体験」と銘打っている。

九州国大（北九州市八幡区）の学生が、障害者や書道家、イラストレーターなどの個人事業主の就業の立ち上げを支援するベンチャー企業に体験して、個人事業主としての独立を目指す。自立につなげる取り組みに乗り出した。「オアシス・ゴト・パリ体験」と銘打っている。

第14回大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト事業計画書

学校名	福岡女学院大学	代表者名	青柳真梨子
事業名	エンシカルサポート		
	ヤッガルス Heart to Heart		

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。

このビジネスモデルは、労働人口不足が叫ばれている中ブラックアルバイト等の問題に対応する為、産学連携の枠組みを作りアルバイトを優良な学びの場とする。これにより職業意識を醸成し、更にはミスマッチによる早期離職等の課題解決に繋げることが目的としている。

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など

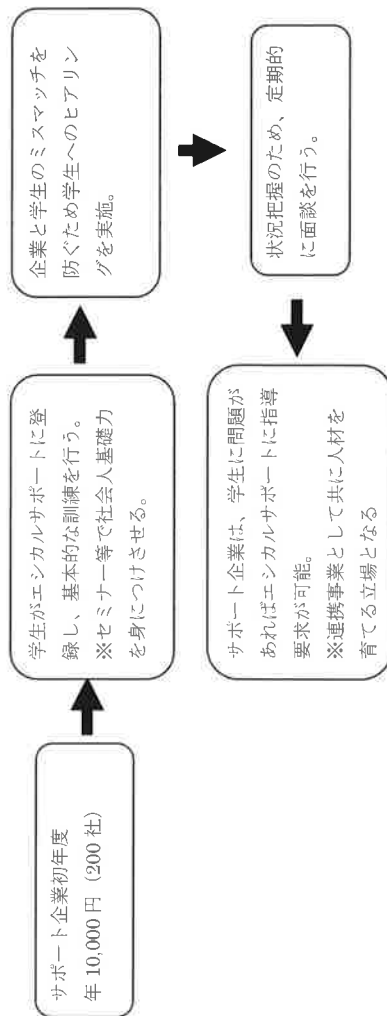
【背景】

日本学生支援機構の調査によると、大学学部生の収入総額に占める家庭からの給付額の割合は、昨年に続き減少し、奨学金とアルバイトの占める割合が増加している。また、学生の不安や悩みに関しては「少しある」、「大いにある」の合計が50%を超えているのは、「学業成績」、「進路や就職」、「経済的問題」であった。このような背景からブラックアルバイトという新たな問題が生じている。NHKの取材では、本来正規雇用者が行わなければならない責任の伴う業務を学生が行っていることが判明した。長時間労働や精神的負担等が勉強に力が入らないといった学生が増えていることが現状である。私たちのヒアリング調査でも同様なケースが見られた。

【商品・サービスの内容】

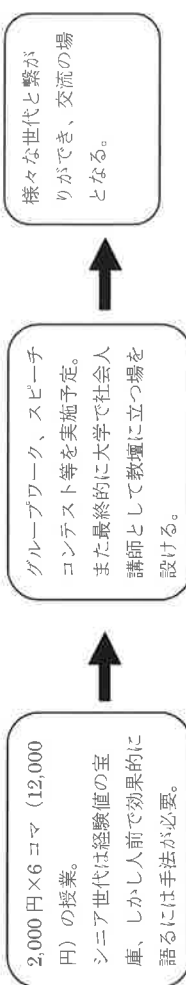
社会的背景を踏まえて、サポート企業と共に産学連携の枠組みを利用し、アルバイトに関して問題を抱えている学生をサポートする事業を行う。商品とサービス内容は二つの方向から形成されている。

①お仕事サポート2015である。この事業は本学学生2000名程度の女子を対象とし、アルバイトのサポートを行う事業である。

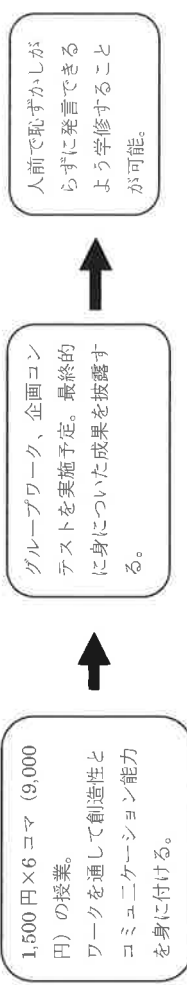


②夢づくりセミナー2015である。高齢者と社会の関わり、低学年でのイジメ問題などの社会背景を踏まえコミュニケーション能力の重要性を感じ考案した商品だ。65歳以上の高齢者、小学校低学年の子ども達を対象とし、「シニアセミナー」「ジュニアセミナー」の二つのセミナーを開講する。これらのセミナーでは個々のコミュニケーション能力を向上させるだけでなく、人間関係の希薄化を改善することが可能となる。また、セミナー費用軽減を目指し様々な支援制度の利用ができないか検討中である。

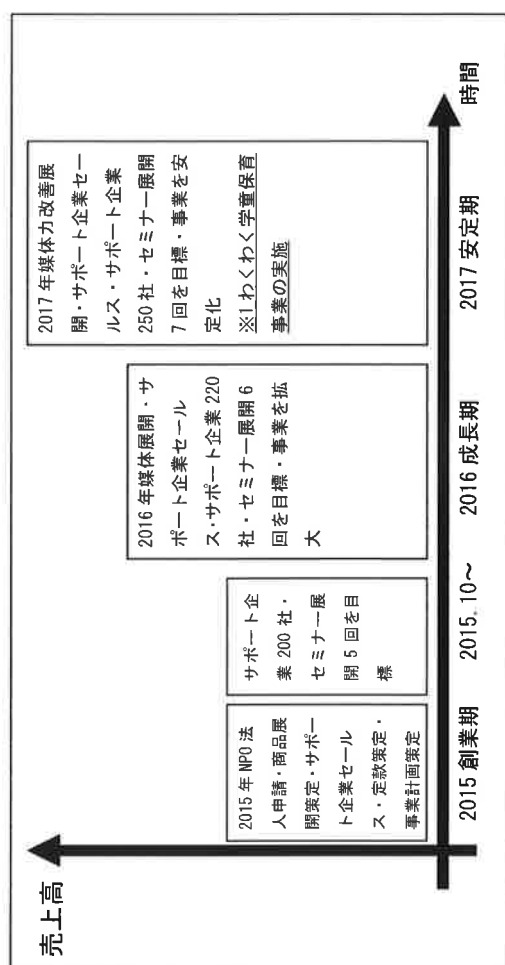
○シニアセミナー



○ジュニアセミナー



【事業計画】



※1第三期からわくわく学童保育事業の実施

3. ビジネスプランの新規性、新規性、新規性、特徴

【新規性】

大学内の学生を対象としたアルバイトの問題に着目し、その商品から企業と連携する枠組みをつくることで人材育成に発展させるビジネスは見当たらないため、新規性がある。

【新規性】

大学内という教育機関に設置することで近隣施設や地域との繋がりがより、また対象学生の生活エリアに存在するため新規性がある。

【特徴】

このビジネスプランは3つの方向からの特徴を持っている。



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

【ターゲット】

創業期は起業者の所属する大学内の学生を対象とする。セミナーに関しては近隣地域の人々を対象とする。いずれは基本的に女性を対象とする。

【市場規模】

創業期は、福岡女学院大学学生 2052 名。成長期は、周辺地域の高校生、大学生 4000 名程度に拡充。若年人口減少社会ではあるが、2011 年度の都道府県別学生数で福岡県は第 7 位である。

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)

【基本戦略】

法人格を NPO とし社会性のある組織であることを認識させる。分散より集中を基本戦略とする。2000 名程度の小規模大学であっても約 60% (日本学生支援機構) の学生がアルバイトを行っている現状から、1200 名の基本市場があると考えニッチ戦略がこのビジネスプランの基本戦略になる。

【価格戦略】

- ① お仕事サポート 2015 に関しては、サポート企業からの年 10,000 円で賄う。
- ② 夢づくりセミナー2015 に関しては、シニアセミナーが 12,000 円。ジュニアセミナーが 9,000 円という価格に設定する。補助金制度を利用して受講者の負担軽減を図る。

【販売戦略】

創業期は大学の教育サービスの一環として捉え利用促進を行う。

【販促戦略】

大学の広報課やキャリア教育部門と連携して入学時または入学前の段階で PR を行う。セミナーに関しても同様に創業期は大学の広報ルートに乗り PR を行うが、成長期に入ると独立性を考え独自の販売促進網を構築していく。

【拡大戦略】

アルバイトの課題や問題を捉えた動画を制作し販促拡大に繋げる。HP のリンク先拡大も行う。

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)

【競合状況】

- ① お仕事サポート 2015 : アルバイト情報誌、人材派遣業、人材紹介業。
- ② 夢づくりセミナー2015 : 福岡地区ではまだ行われていないが、東京ではジュニアセミナーが実施されている。

【競合との比較】

強み : 大学内に設置されていることで大学の知を使える。話題性。企業側にとって募集経費が削減できる (安価)。企業側にとってのミスマッチの抑制。

弱み : 実績がない。女子に限られている。

7. 事業実施上の問題点・リスク

SWOT 分析を使って外的要因、内的要因、課題、リスクを考えてみた。

内的要因	強み	大学内に位置することで専門知識を活用できる アクティブ・ラーニングの実績があるためセミナーに活用できる
	弱み	実績がない 女子に限定
外的要因	機会	就労問題改善 (ブラックアルバイト) 等の社会のニーズがある アルバイトのニーズは年々増している 多様化に学内で対応できないため手付かず 労働人口の減少 学修における地域連携を国が促進 (産学連携)
	脅威	すでに競合が存在する 外国人労働者

8. この事業に関する経験、技能、資格、特許、ノウハウなど

組織として共有してきた能力として、実績からマーケティング・マネジメント・戦略論等の基礎知識と経験学習からの協働などのノウハウが蓄積されている。

2010年「岡垣町観光振興」学生のアイデア・研究の公募 日本ツーリズム産業団体連合会 優秀賞受賞

2010年「岡垣町の観光マップ」タウンマップコンクール 文部科学大臣賞受賞

2011年「店舗分析、組織力の醸成、マーケティング」社会人基礎力育成グランプリ 2012 で大賞（日本一）

2012年「出版、日本一の女子大生が教える社会人基礎力」祥書院

2012年「朝倉市観光振興に関する提言」社会人基礎力育成グランプリ 2013 で九州沖縄予選会優勝

2013年「社会人基礎力育成グランプリ 2014」九州沖縄予選会での大会運営

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

【社会貢献度】

現在少子高齢化社会となり働き手の減少が深刻化している。そのため企業は人材確保に悩まされているが、育成期間や資金が不足しているため働き手への支援が十分ではない。また働き口はあるが非正規雇用やブラックアールバイトが増加し、働き手は不満を抱いている。本ビジネスプランでは学生のうちからスキルを身に付ける機会を得ることができ、企業は優秀な人材を確保することが可能となる。また、世代を超えた地域住民とコミュニケーションをとることで人間関係の希薄化を改善し、人と人とのつながりの大切さを実感させる。第三期からは時間、質、料金の面でニーズが合わない指摘されている学童保育事業を実施。女性の社会進出に伴い、仕事と育児を両立できるよう支援する。また、子ども達には楽しみながら学ぶ機会を与えることで放課後の居場所を生み出す。我々の事業は全ての世代に成長の場（機会）を与え、個々の人間力を高める。つまり、人を支援することが社会貢献につながる。

【実現性】

今後の活動として、HP を作成しサポート企業や周辺施設に向けた情報を発信予定。

【抱負】

本ビジネスプランを実施することで、企業は優秀な人材を雇用することができると最低限の費用で人材育成に努める。また働き手は企業とのミスマッチがないことから離職率が低くなり長期労働ができる。社会で活躍する女性を支援すると共に、このノウハウを広めホスピタリティ溢れる社会を生み出すきっかけになりたい。

10. 売上・利益計画

事業・商品別計画 (事業名・商品名)	(単位：千円)		
	第 1 期 (平成 27 年 4 月期)	第 2 期 (平成 28 年 4 月期)	第 3 期 (平成 29 年 4 月期)
サポート事業	2,000	2,200	2,500
セミナー事業	1,900	2,200	2,700
教材他	450	600	600
保育事業	0	0	4,400
売上高計	4,350	5,000	10,200
経常利益	▲1,200	▲350	1,250

11. 資金計画

(単位：千円)

必要資金	金額	調達方法	金額
人件費補助 (1 期)	1,500	学内基金	1,500
人件費補助 (3 期新事業)	1,000	放課後児童健全育成事業	1,000

	第 1 期	第 2 期	第 3 期
サポート事業 会費収入	2,000	2,200	2,500
セミナー事業①	1,200	1,400	1,700
セミナー事業②	700	800	1,000
教材売上	450	600	600
保育事業	0	0	4,400
融資	1,500	0	1,000
売上①	4,350	5,000	10,200
人件費	4,700	4,800	8,200
交通費	150	200	200
販売促進費	200	50	200
教育費	50	100	100
雑費	150	100	100
広告宣伝費	100	50	50
設備費	200	50	100
水光熱費 (学内)	0	0	0
賃料 (学内)	0	0	0
経費②	5,550	5,350	8,950
① - ②	▲1,200	▲350	1,250
年末残高	300	▲50	2,200

第 14 回大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト事業計画書

学校名	北九州工業高等専門学校	代表者名	松本 康平
事業名	自動搬送車システム ACSYM(アクシム)		
キャッチフレーズ	物流にもっと快適な「運ぶ」を！		

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。

インターネット通販事業の拡大により、各通販会社がかかえる最大の課題は商品受発送時間の短縮である。我々は、低価格高効率な自動搬送システムを開発し、インターネット通販会社に提供することで、通販会社が所有する物流倉庫内の搬送効率の向上を実現する。事業収益は、システムの販売とメンテナンス費用により得る。

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など

(1) 着眼点

インターネット流通の興隆によって、商品を保管・管理するための大型物流倉庫の建設が急激に増加している。同時に、ネット通販会社では受発送時間の短縮が大きくクローズアップされている。物流倉庫内の動きの流れとしては、まず、利用客から注文を受けたネット通販会社の作業員が、広い倉庫内の在庫から商品のピックアップを行う。その後、ピックアップしてきた商品の梱包を行い、注文者へ発送するといった流れである。商品の受発送時間の短縮のため、広い物流倉庫内において無人搬送車等の各種自動機器の導入が進められている。これにより、商品を梱包者までへの搬送の荷役を自動化することができるようになった。

しかし、問題点として、従来の無人搬送車は磁気テープを用いた走行が一般的となっており、倉庫内に張り巡らされた磁気テープに沿って無人搬送車が走行する。これは、無人搬送車があらかじめ与えられた経路を辿従することしかできないことを指す。また、商品保管用ラックへの商品収納及び抽出作業に関しては、商品が多岐にわたり、人気商品の推移が早いため従来型の固定的な大型設備での対応が困難な事から、人手に頼らざるを得ない面がある。そのため、ワゴンを伴う多数の作業者により行われているのが実状であり、搬送の効率向上が困難な状況である。そこで我々は、自分達の保有するロボット技術を活用することで、低価格かつ柔軟な対応が可能



図 1：物流倉庫

(2) 事業概要

本事業では、物流倉庫内の状況をリアルタイムで自動認識し、搬送の集中が起らない、あるいは故障等による渋滞を回避する経路を選択して走行する自律搬送台車を提供する。物流倉庫内には、広い製品保管エリアがあり、目的の製品を出来る限り迅速に、梱包場所へ運ぶ事が要求される。しかし、従来多く用いられている、磁気テープなどのルートが固定化された搬送台車を使用すると、故障台車などの障害、あるいは、搬送ルートの集中による渋滞が起こる。この問題を解決し、かつ低価格化を実現するために、独自の画像処理技術を活用した低コストな画像処理モジュールを開発する。

我々の画像処理モジュールを搬送台車に搭載することによって、物流倉庫内の床面にマーカを等間隔に配置することで、搬送台車が自律的に走行するために必要多くの経路を持つことができる。モジュールを搭載する搬送台車は、無人車の製作・販売を取り扱う（株）ケンコントロールズに設計、製作を依頼する。モジュールを搭載した台車に、福岡歯科大学で研究開発された遺伝的アルゴリズムを用いた人工知能を組み合わせることで、低価格で高効率な自動搬送システムを運用することができ。搬送台車 1 台につき画像処理モジュールが 1 つ搭載されるため、搬送台車販売台数と同数のモジュールの売り上げを利益として得る。

本事業がビジネスとして確立した後は、画像処理モジュールや搬送台車にオプションを追加するなどして、医療や農業分野へと事業を展開する。

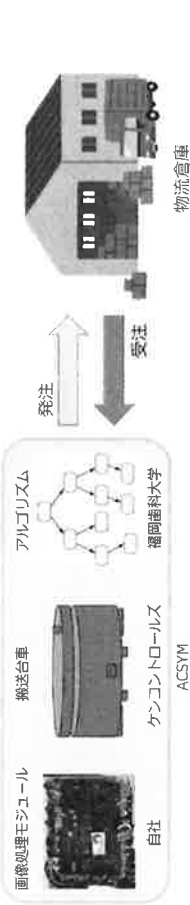


図 2：事業概要

(i) 自律走行台車

走行台車を自律させることにより、敷設ルートに制限されないため、経路群検索機能によって選択した最適経路の移動が可能となる。経路群検索機能については、(i) で述べる。無人搬送車の動作としては、商品が置いてあるラックの下に無人搬送車が潜り込み、ラックを持ち上げ、商品梱包する場所まで搬送する。自社では、この搬送台車の自律走行に関する標準的な制御モジュールの開発と販売を行う。自社の保有する画像処理技術を用いた台車の軌道補正処理によって自律制御させることができる。

具体的には、画像処理によりランドマークを認識し位置ズレ修正、及び位置情報を取得し、併せて、エンコーダ、ジャイロセンサ等のセンサにより自己位置を推定する事で自律走行を実現する。台車の設計・製作は、(株)ケンコントロールズに委託する。独自の画像処理技術を用いることで、画像処理モジュールに使用する機器を低スペック化させ、低価格化を実現する。

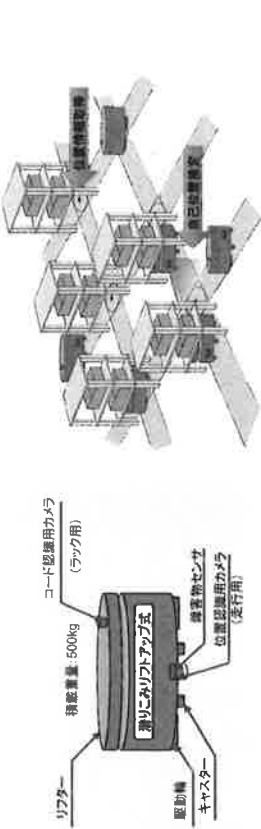
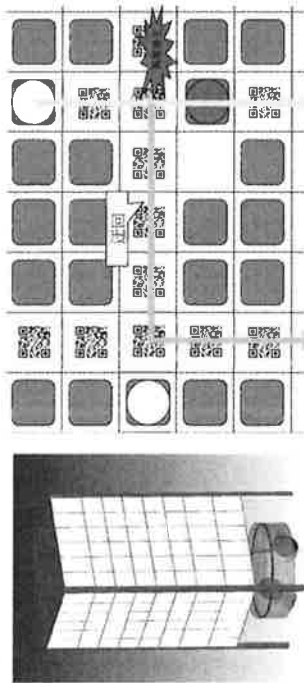


図 3：自律走行台車

図 4：運用イメージ

(ii) 経路探索機能

搬送経路探索アルゴリズムのうち、とくに渋滞発生回避とビックキングステーションでの作業効率の最適化を目的として、最適なタイミングで商品が搬送台車(台車)によりビックキングステーションに配送される方式を採用する。本方式は、台車の最短経路(あるいは改善経路)に、各台車の状況に応じて、適切な場所で停止することで時間調整を行い、ビックキングステーションへ作業上最適なタイミングで送り込まれることを特徴とする。これにより、頻繁に台車が運搬する商品の棚は目的地近傍に置き、商品と目的地を往復する時間の短縮につなげることができる。機能各台車の経路選択と停止条件の指示は、人工知能における進化的計算手法を利用する。



(a) 台車・ラック

(b) 経路探索

図5: 搬送イメージ

(3) 自律走行台車の開発状況

現在までに製作した、搬送システムに用いる自律走行台車の試作機を図5に示す。台車搬送台車が自律移動するためには必要な、情報取得プログラムを組み込んだ画像処理モジュールも完成している。台車には、図6のような小型ディスプレイを設置するなど、顧客自身で管理をし易い設計にしている。今後、試作機に画像処理モジュールを搭載することで、実際に走行台車が軌道修正を行えるようにしていく、搬送システムの完成を目指す。



図6: 試作機



図7: 管理画面

3. ビジネスプランの新規性、利便性、独創性、特徴

(1) 新規性

本事業では、従来技術の交通流の最適化よりも詳細でリアルタイムの制御が求められる搬送台車群の最適搬送技術を開発する。個々の台車の経路最適化ではなく、改善経路利用を含めた搬送制御によりシステム全体の最適化を実現する。また、画像処理による自車位置の認識を「特許第4683395号」回転不変パラメータマッチング技術を活用することで台車が自己位置認識可能となっており、新規性を有するといえる。

(2) 利便性

倉庫内のレイアウトを変更する際、製品保管エリアを細分化し、システム上にてエリアを位置管理するため、その位置情報(棚有・無、ほか)の変更のみで対応可能となる。また、敷設ルートが無いので搬送システムの変更が容易であり施工が不要である。施工工事が発生しないだけでも、大幅な作業経費減となり、倉庫内レイアウト変更に必要な期間を従来の3分の1に短縮することが見込まれている。

(3) 独創性・特徴

人工知能を用いた経路探索技術を用いた最適な経路探索機能により、故障台車や搬送ルートの集中によって引き起こされる、渋滞回避の最適ルートを選択する。また、画像処理を用いた自律走行台車の開発により、最速経路の移動が可能となり、工場内の搬送台車台数を従来のものから50%削減させることができる。

本搬送システムは、利便性でも述べたように工場内のレイアウト変更の工事施工が容易であるのと同時に、搬送台車数の削減によって低価格化も実現する。工業界において、施工が困難、レイアウト変更が頻繁などの理由から、搬送システム導入を見合わせていた、物の搬送に伴う様々な分野へ展開できる。

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

(1) 販売ターゲット

販売ターゲットは、主要顧客としてネット通販市場を想定している。ネット通販会社は現状、国内に約700社存在する。物流倉庫は各県に5ヶ所程度存在し、国内に約230ヶ所存在する。また、搬送台車本体の機能を追加する事で、活用範囲が格段に広がる。具体的には、防水機能、悪路走行、あるいは、クリーンルーム対応機能等の実現により、医療、農業分野への参入が可能となる。すでに、使用済み医療機器の無人搬送の研究開発に着手している。

(2) 市場規模・動向

ネット通販利用客の増加は年々増加している。IT分野の市場調査会社、MM総研によると、13年度の国内のネット通販市場は前年度比12%増の15.9兆円となる見通しである。これは、国内消費全体の5.6%を占める。

1倉庫あたり約12000㎡のフロア広さがあり、販売する自動搬送システムの導入フロアは1エリア約1200㎡であるため、1倉庫あたり10システムが稼働可能である。1システムあたり全体の導入費用が約1億円である事から、1倉庫あたり10億円の売上が想定される。国内倉庫の20%導入を想定した場合、約460億円の市場として期待できる。

(3) 販売対象エリアの状況及び裏づけ

スマートフォンなどの普及などで手軽にネット稼働できる環境が整い、利用が拡大している。2013年度通販市場売上高は5兆8,600億円であった。これは、前年度比8.3%増で、15年連続安定した成長である(社団法人日本通信販売協会)。市場規模は、スーパーマーケットやコンビニ、百貨店を大きく上回る見通しである。通販業の伸び率は他の業態と比較して最も高く、リーマンショックの煽りを受けた2009年度においては4%以上のプラスとなっている。15年度には一般医薬品のネット販売の解禁などもあり、更なる市場の拡大が予想される。

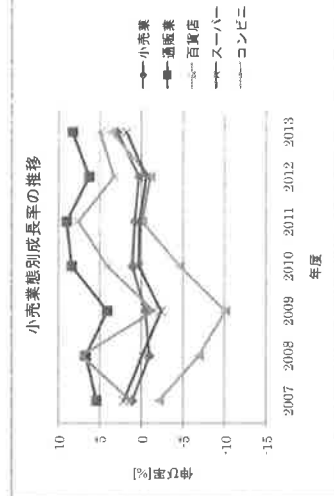


図8: 成長率推移グラフ

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

【搬送システム】(1システム:1200m²)

自走行台車 400万円 [内、画像処理モジュール30万円] ×20

項目	金額	計1億円
周辺機器	150万円	
管理PC	50万円	

基本的に1輦送システムごとの販売を行っていく。自社の収益は、自律走行台車のうち画像処理モジュールの販売数から得る。画像処理モジュールは自律走行台車に搭載するため、出荷数は自律走行台車と同数となる。また、各社の物流倉庫ごとに適した画像処理の初期設定や定期的なメンテナンスからも利益を得る。

(2) 價格戰略

【画像処理モジュールの販売スケジュール】

期間	事業1年目	事業2年目	事業3年目	事業4年目
個数	0	100個	400個	800個
売上	0	3000万円	1億2000万円	2億4000万円

本自動搬送システムは1システムあたり20台の搬送台車を配備するため、1システムにつき画像処理モジュールの売上は30万円×20台=600万円となる。事業2年目を例とすると、5システムの販売を見込んでいるので、搬送台車数は20台×5システム=100台となり、画像処理モジュール100個分の利益を得る。

(3) 販売戦略

物流倉庫を所有する企業への認知度を上げることで販売につなげるため、HPにて実際に稼働している搬送システムの動画を公開する。また、展示会へ積極的に参加する。デモ用システムのレンタルによるユーザーへの優位性の実感をもとめ共にヒアリング内容を今後の開発に活用する。また、ケンコントロールズは、長年に渡り制御機器の販売を行ってきたため、包装業界に強いコネクシオンを持っている。その販売網を活用し積極的に販売活動する。

(4)事業化計画

本年度を第0期（準備期）として、第0期及び第1期はプロトタイプの開発を行い、搬送台車や画像処理モジュールの改良、販促活動等を行う。

第2期からは販売を開始し、顧客からの要望等を元に、引き続きシステムの改良を行う。

第3期以降は販売をメインとし、引き続き細かい改良や保守・点検、PR活動等を行う。

	第0期 (平成26年度)	第1期 (平成27年度)	第2期 (平成28年度)	第3期 (平成29年度)
プロトタイプ 開発				
検証・改良				
PR活動				
販売				

図9：事業化計画

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)

製品名/ 仕様項目	AGSYM	従来製品 (A 社)	従来製品 (B 社)
①台車の低価格化	400 万円	600 万円	1000 万円
②環境適応能力	○	△	×
③専用マーカーの有無	不要	必要	不要

上記のような他社の製品と比較したときの優位性は以下のようになる。

① 台車の低価格化

安価な装置による低スペック部分は、マイコンに負担が掛からない画像処理により補うことなどで、低価格化を実現する。

② 環境適応能力

必要最小限に床面にマーカを貼付けるだけで搬送システムを運用できるので、さまざまな環境に対応できる。

③ 専用マーカーの有無

倉庫内の既存設備を認識するカメラも有し、画像処理することで、光の影響を受けにくい環境であれば、専用マーカーの設置が不要である。

従来の自律走行車は、高額な上に、運用上の条件が厳しかった。これに比べ本自律走行車は、低価格でありながら、既存設備認識、ランドマーク認識の両立により、運用上の制限がない。

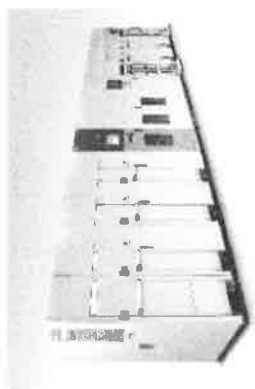
7. 事業実施上の問題点・リスク

この搬送システムに用いる台車は、画像処理によって自律移動に必要な情報を得ている。画像処理は光の影響を受けるため、現場の倉庫に適した設定を行う必要がある。

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

主な研究開発の事業実績として、文部科学省地域イノベーション戦略支援プログラム(平成19年度～平成23年度)の受託研究で、システムLSIを用いた医療用高速・高精度ロボットシステムの研究開発を行い、画像処理に関する特許5件[特許第4683395号、特許第5105379号、特許第5105380号、特許第5105381号、特許第515197729号]を取得している。これらの特許を活用したシステム「AAD-VIRO」は現在製品化されている。また、自動車機器メーカーとして、創業以来33年間に渡り、主製品である無人搬送車及びそのシステムを世に送り出している(株)ケンコンロールドと、また経路探索群像能においては福岡歯科大との共同開発を行っている。

私たちは、本科の5年生の時から一貫してこの搬送システムの研究開発に携わっており、モジュールの有効性を確認するため、更機を用いた開発を行いながらシステム完成に努めている。尚、本事業は、H24補正ものづくり中小企業・小規模事業者試作開発等支援に採択されており、経済産業省より補助金を受けている。画像処理モジュールは、この補助金を元に開発したものである。



☒ 10 : AAD-VIRD

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

倉庫内の棚から目的とする商品を梱包作業者に自動配送するシステムは、実用化されているものの、インターネットの受注スピード向上に対し、リアルな物の配送スピードが追従出来ないのが実状である。尚、実際に自動搬送システムを使用する川下企業であるアマゾンジャパン・ロジスティクス株式会社より上記状況を解決したい要望がある。

無人搬送車等の各種自動機器は、国内だけでなく、世界中の人々がより安く、より高いサービスの提供を受けるために必要不可欠なものとなっている。都市部への人口集中が年々増加している背景から、どこに住んでいても、欲しいもの・必要なものが手に入る環境の整備には、既にサービスとして成立しているネット通販の存在が大きくなると考える。本事業で開発した画像処理モジュールを搭載した無人搬送車が実用化されることによって、インターネット通販の物流をはじめ、将来的には、防水機能、悪路走行、あるいは、クリーンルーム対応機能等を実現することで自動化が遅れている医療及び農業分野にも導入していきたい。

10. 売上・利益計画

事業・商品別計画 (事業名・商品名)	第1期 (平成27年3月期)		第2期 (平成28年3月期)		第3期 (平成29年3月期)	
	(%)	(%)	(33%)	(%)	(33%)	(%)
画像処理モジュール	0	0	30,000	120,000		
点検・サポート	0	0	2,400	12,000		
売上高計	0	0	12,400	52,000		
必要資金		-530	-8,130	-18,830		
経常利益(前年度分追加)		-530	3,740	35,470		

() は粗利益率

11. 資金計画

	必要資金		調達方法	
	金額	金額	金額	金額
第1期	開発資金 人件費 その他	1,320 5,400 810	共同開発資金 補助金 自己負担	3,000 4,000 530
第2期	システム改良費 人件費 設備投資 その他	1,200 5,400 600 930	売上利益	8,130
第3期	システム改良費 人件費 設備投資 その他	1,800 15,500 600 930	売上利益	18,830

第14回 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	北九州工業高等専門学校	代表者名	石神 和幸
事業名	次世代型モビリティ Nemo		
キャッチフレーズ	～誰でも、いつでも、どこへでも～		

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。

新幹線や高速道路の開通に伴い、地方から都市部へ人口が流出している。当事業では、それによって起る環境問題や交通渋滞、バスなどの路線撤退に対する新たな交通手段として、誰でも安全に運転でき、ICT機能を搭載したモビリティの提供を行う。事業収益は個人への販売、モビリティのレンタル、及びバスセンサーによる車体広告により得る。

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など)

(1) 着眼点

近年、新幹線や高速道路の開通により地方から都市部へ人口が流出している。図1は総人口における都市部とその他の地方の人口の割合を表したグラフである。地方から都市部への移動が増加し、都市部から地方への移動が減少していることが分かる。(総務省「国勢調査報告」)この人口推移により都市部・地方では、以下の問題が起きている。

都市部：観光や買い物、通勤通学などに用いられる交通手段のCO₂排出量が問題となっている。図2は全国の都市部における移動手段の割合を示しており、**8割以上の交通手段がCO₂を排出していることが分かる**。そのため地球温暖化の原因となるCO₂排出量削減が大きな目標となっている。また、自動車やバスでの移動は交通渋滞に巻き込まれる事が多く、通勤通学などに支障をきたしている。駅や商店街周辺では、事故や身体障害者の通行の妨げとなる放置自転車も問題となっている。

地方：バスの路線撤退や鉄道などの最寄駅が遠いことにより、交通不便地域に在住している人は全国240万人にも及び、通勤通学に不便を感じている。またさらに**600万人もの高齢者が免許の返納などにより、車を運転できず、交通手段も不足しているために買い物に行くことが困難**といったことが問題となっている。

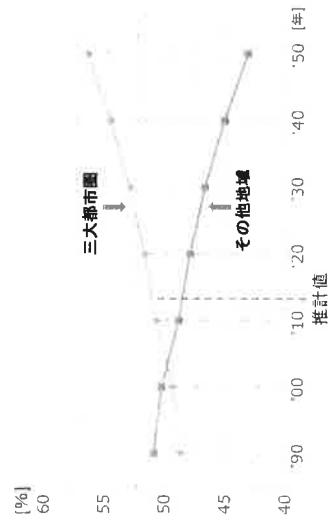


図1. 総人口における人口の割合



図2. 代表交通手段分担率

(2) 事業概要

私達が提供するのとは先述した問題を解決する、新たな乗物の販売、及びレンタルサービスの提供である。ユーザーは会員登録や料金の支払いを行い、私達が運営する事業所は販売・レンタルサービスを提供する。また、乗物の製造は(株)スマートサービステクノロジーズに委託する。



図3. 事業形態

販売は、主に地方や交通不便地域に住む住民や高齢者を対象に行う。

レンタルサービスは、都市部やテーマパークを中心に、ステーションを設置することでモビリティ(Nemo)の貸出や返却を行う。貸出はICカードを利用することで、効率よく行うことができる。貸出のための料金プランは、会員登録し、会員登録したい場合は、オンラインでユーザー情報やクレジット情報の登録を行うと、後日ユーザー情報を登録し、会員登録したICカードが発行される。発行されたカードをステーションの読み取り機にかざすとロックが解除され、モビリティNemoを借りることができる。返却時はステーションに戻すだけである。オンラインで管理しているため、**24時間、どこでもステーションでも返却可能**である。

このように、私達が提供する事業は**地方や都市部の環境に合わせた方式で展開**する。



図4. イメージ

(4) 具体的な機能

i) Nemoについて

当事業で提供する乗物は、**観光や買い物、通勤通学などあらゆる場面で活躍**することを目的とする。

そこで**誰でも乗りたくるようデザインから設計**を行い、車体サイズは誰にでも親しまれるようにコンパクトに、構造は新規性のある前2輪3輪車を採用し、(株)スマートサービステクノロジーズと共同で試作機を製作した。また、Nemoは**誰にでも乗れるように設計**されている。前2輪3輪車にする事で、操作性と安全性を両立し、走行モードの切り替えにより、アシストモードとフルアシストモードに切り替えることが可能である。

アシストモードでは一般的な電動自転車と同様に、ペダルを漕ぐ力を電力で補助し、フルアシストモードでは高齢者でも乗りやすいように、電力のみで駆動する。またシニアカーの基準を満たすことにより、フルアシストモードで歩道での走行が可能となっている。

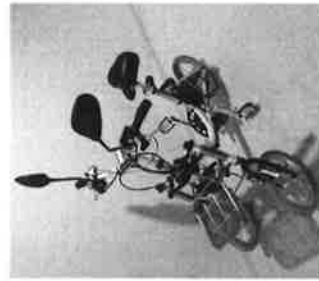


図5. 試作機

ii) 搭載機能について

より便利にNemoを利用するために、ICT(情報通信技術)を用いて、様々なシステムを提供する。これらのシステムを提供するために、Nemoにはコンピュータとディスプレイを搭載している。

① ユーザー認証システム

ユーザー認証、及び鍵の施錠にはICカードを用いる。このシステムにより、**鍵の施錠を容易に行えるだけでなく、いつ、どこで、誰がNemoを使用したという管理をコンピュータで行えること**ができ、オンラインによる予約や、ステーションでの手続きも簡単にし、効率がよく貸出や返却ができる。このICカードには現在、九州大学が糸島市や同校に導入しているICカードを用いる。

ユーザー認証の流れは、ディスプレイが図6(a)の状態のときに、読取り機にICカードをかざしユーザーIDを読み取り、データベースと照合する。一致した場合、Nemoにログインし、運転画面(図6(b))をディスプレイに表示する。一致しない場合は、アクセスを拒否する。ログオフ時は、ログインしたときと同じICカードを読取り機にかざした場合のみログオフ可能とし、違うカードがかざされた場合はアクセスを拒否する。



(a) 待機画面 (b) 運転画面

図 6. ディスプレイ表示

② 天気情報取得システム

ユーザーが外出する際に、天気を簡単に確認でき、悪天候が予報されている場合は、ユーザーに通知するシステムである。GPSとネットワークを活用して、移動してもその場の現在地情報から Web ページで天気情報を取得し、図6(b)のようにディスプレイに表示する。

また、GPSを使用しているためユーザーの走行経路の管理が可能であり、**盗難防止や緊急時などにユーザーの位置情報、走行経路の確認に役立てることができる。**

3. ビジネスプランの新規性、便利性、独創性、特徴

(1) 新規性

本事業は環境問題や交通渋滞、バスなどの路線撤退に対する新たな交通手段の提供を目的とする。すでに電動自転車のレンタルを行う事業は存在しているが、**誰もが乗ることができ、ICカードで貸し出しやネットワーク機能などを有した乗物は存在しないため、新規性を有する。**

(2) 便利性

駅周辺や観光場所などに多数のステーションを配置することで、**いつでも、どの場所でもNemoを返却することができ**る。また、ネットワーク機能を持つため、**オンラインでの予約や利用したいステーションの貸出状況の確認**ができる。さらに、ICカードで貸出・返却を行うことで、手続きの手間を省くことができる。

(3) 独創性・特徴

新規性でも述べたように現在、電動自転車のレンタルを行っている事業は存在するが、**ネットワーク機能を搭載した乗物は存在しない**。また、乗物自体の構造としても前2輪3輪車は新規性があり、フルアシストモードに切り替えができる**レンタル車両は存在しない**。

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

(1) 販売ターゲット

地方では、公共交通機関の交通不便地域に住む高齢者や自動車などの交通手段を持たない住民を中心に販売活動を行う。都市部では会社や学校から最寄駅が遠い人やバスや電車に乗り遅れた人、営業を効率よく回りたい人を中心にレンタルを行う。さらに、テーマパークなどの観光地に訪れた人も、フルアシストモードやネットワーク機能を持つNemoのレンタルのターゲットとして挙げられる。

(2) 市場規模・動向

高速道路や新幹線の開通に伴い、地方から都市部への人口流出量も増加している。従って今後も、着眼点で述べたように、地方では交通手段を持たない住民、都市部では交通渋滞の増加などが予想される。

また、現在共同研究を行っているタイやシンガポールでは、自動車の交通量が非常に多く、特にシンガポールでは自動車を購入する場合、車両取得権利制度により自動車所有権利証(500万~600万円程度)を買い必要がある。実際に現地調査を行った結果、**コンパクトで低価格なNemoのニーズは高い**ということが分かっており、今後の市場として検討している。

(3) 販売対象エリアの状況、及び裏付け

国内最初の販売エリアの対象として、福岡県糸島市を対象とする。糸島市には撤退路線地域が各地に存在しており、約9000人が撤退路線地域に在住している。市営バスも存在しているが時間や本数の利便性が悪く、住民にとって利用しづらいものとなっている。またこれまでに、糸島市は総務省によるICT街づくり推進事業の一環としてICTで街を活性化する取り組みを行い、このような問題の解決を目的としている。私達も共同での取り組みに参画している。国土交通省の調査によると全国では、このような地域に在住している住民の数は約240万人にも達する。また、車などの移動手段を持たないために、生活必需品の買い物に困っている身体的にも経済的にも対応が難しい高齢者は約600万人にも及ぶ。一方、糸島市の都市部では自動車による移動者の割合が約8割と非常に多く、通勤通学時の駅までの送迎により、交通渋滞が発生している。日本全国でも同様の事が起きており、全国の都市部で交通渋滞が発生している。これらのことから、**市場は全国にある**と言える。

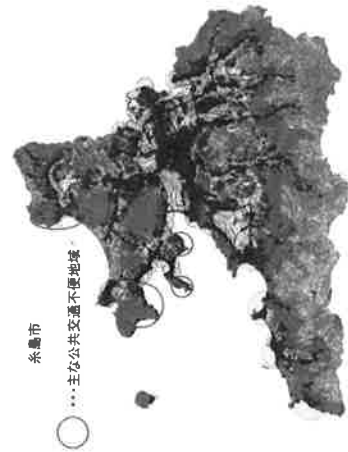


図 7. 糸島市における公共交通不便地域

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

基本的には、Nemo の個人への販売、及びレンタルとスポンサーによる車体広告で収益を得る。まずは、糸島市に試験導入を行う。次の段階では、Nemo に興味を示しているシンガポールに試験導入を行う。シンガポールは国土面積が狭く、国のインフラ整備が容易であるため、ステーションを多数配置しやすい。また、共同研究しているシンガポール・ナニヤンポリテクニクスが、Ang Mo Kio 地域にGIS(地理情報システム)を導入しており、それを使用しナビゲーションシステムのような新たなサービスの活用を考えている。このGISシステムは、シンガポール全土に普及予定である。現在、同校のバックアップ体制のもと、シンガポール政府の基金を申請準備中である。

タイへの導入も視野に入れており、タイのキングモンクット大学と共同で研究を行っている。

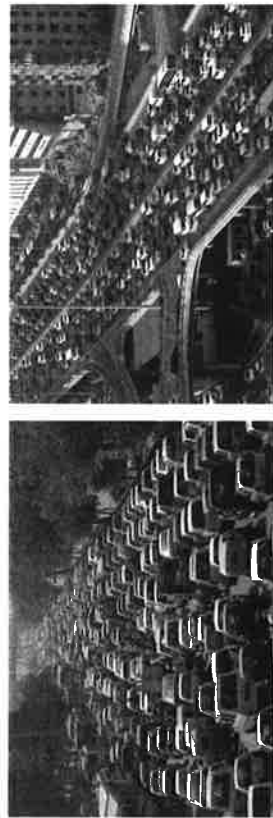


図8 シンガポールでの渋滞の様子

(2) 価格戦略

価格は市場調査の結果、既存の類似製品で、電動自転車、電動自転車、ミニカーが 98,000~150,000 円、ミニカーが 300,000 円前後であるため、販売は 13 万円程度と設定している。レンタルでは会員制度を導入し、利用目的ごとに料金を分ける。車体広告費は 10 台ごとに月 5 万円とし、年間契約では 50 万円とする。

(3) 販売戦略

Nemo の販売と車体広告は、価格戦略で述べた価格で販売を行う。レンタルは利用目的に応じて料金プランを 3 パターンに分ける。会員制度を導入し、利用頻度により月額料金を設定する。新規会員には最初のみカードの発行料を含めた登録料を徴収する。Nemo をよく利用するユーザーには月額料金を多く、利用料金を低く設定し、あまり利用しないユーザーには月額料金を低く、利用料金を高く設定する。また、会員でないユーザーには会員よりも少し高めに料金を設定する。

表1：料金プラン

会員クラス	登録料	月額料金	1時間料金	1日乗り放題
A	1000	1000	200	600
B	1000	500	300	800
非会員	0	0	400	1000

(単位：円)

(4) 販促戦略

これまで、糸島市では総務省の地域 ICT 街づくり事業が行われてきた。この事業の一環として、公共交通不便地域の住民に新しい交通手段の提供や交通渋滞の解消などが考えられている。私達は糸島市と共同でモビリティの研究開発に参画しているため、糸島市への Nemo の試験導入、及び運営が可能である。そして糸島市で得た実績とノウハウを利用して、糸島市のように ICT を取り入れようとしている自治体や交通面、環境面などに問題を抱える地域への売り込みを行う。さらに、交通量や自動車価格が高価なシンガポールやタイを中心とする ASEAN 地域に販売網を拡げる。すでに共同研究を行っている大学と連携することで、海外展開もスムーズなアプローチが可能である。

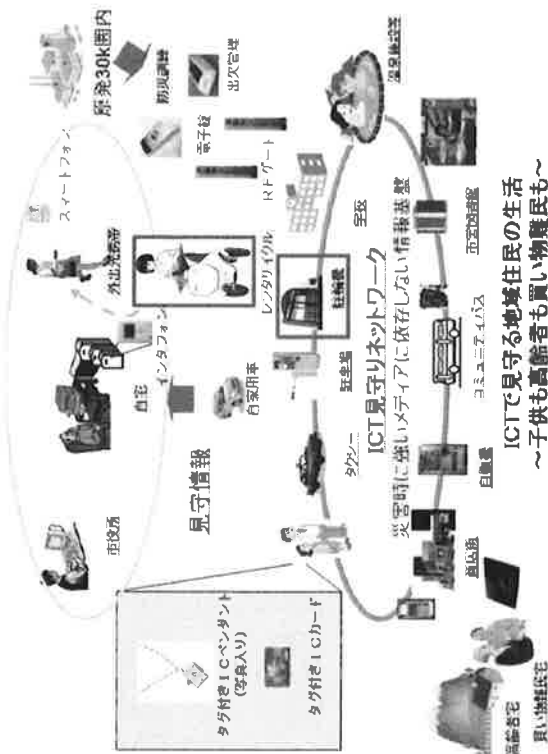


図9 糸島市における地域 ICT 街づくり事業

(出典：総務省 報道資料 平成 24 年度補正予算「ICT 街づくり推進事業」に係る委託先候補の決定)

(5) 事業化計画

第1期では、糸島市の主要駅と九州大学伊都キャンパスとその最寄駅にレンタルサービスの試験導入を開始する。

第2期では、ステーションの増設と、試験導入で得た実績をもとに広い範囲での販売や PR を行う。

第3期以降は、販売とレンタルをメインに活動を行う。また、Nemo のレンタル・販売により得た利益でシンガポールでの試験導入も開始する。

表2：事業化計画

	第1期 (平成27年4月～)	第2期 (平成28年4月～)	第3期 (平成29年4月～)
試験導入	↑	↑	↑
PR活動	↑	↑	↑
ステーション増設	↑	↑	↑
販売・レンタル	↑	↑	↑

6. 類似ビジネスとの相違点(組合製品・商品サービスと比べて優位性と弱点)

類似のサービスとして「ベイバイク (baybike) (横浜市)」、「ヴェリブ (Velib') (パリ)」、「シティバイク (Citybike) 」(北九州市)などが挙げられる。これらはネットワーク機能を搭載した乗物のレンタルをしておらず、一般の自転車のみを取り扱っている。また、オンラインでの電動アシスト自転車のレンタルを行う事業は少なく、フルアシスト走行が可能な乗物のレンタルは存在しない。

本事業ではネットワーク機能を搭載した乗物のレンタルを行う。これにより、観光場所までのナビゲーションや緊急時の連絡などが可能である。またGPSを搭載しているため走行経路の管理ができ、盗難やユーザーの緊急時に位置情報の取得や走行経路を確認することが可能である。またフルアシスト走行ではペダルを漕ぐ必要がないため、疲れているユーザーや足が不自由なユーザーにも利用できる。

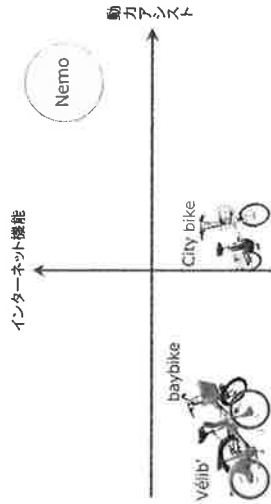


図 10. 類似製品との比較

7. 事業実施上の問題点・リスク

Nemo をレンタル・返却する際、ステーションが空車もしくは満車である場合がある。そのため、オンラインで駐輪状況を確認し台数調整する必要がある。また、Nemo をレンタルした際、盗難される恐れがある。そこで盗難対策として、GPSを利用して走行経路の追跡や防犯カメラを設置する必要がある。その他にも、多くの個人情報を持つためセキュリティの強化が必要である。

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

私達は現在、九州大学や(株)スマートサービスステックノロジーズと共同で今回のプランと同様のモビリティに関する研究開発を行っている。その他にも、IC カードを活用したユーザー認証機能の開発や、Raspberry Pi を用いてユーザー情報管理や位置情報取得を行うサーバーの構築など、実用性のあるシステムを開発をタイのキングモンクット大学と共同で行っている。またシンガポールでの導入を検討しており、実際に現地に1ヵ月間滞在し市場調査を行った。

さらに私達は高専本科5年次に、日本機械学会九州学生会が主催する卒業研究発表講演会で発表を行い、優秀講演賞を受賞している^[1]。本事業のように新しく事業を行う際、プレゼン能力は非常に重要となる。また、海外展開する際に必須となる英語力も留学で培った経験や、日本機械学会の部門欧文誌である ROBOMECH Journal から推薦^[2]を受け、英語論文を投稿した経験で身に付けている。

[1] 奥村康平ほか：ユーザービリティを考慮した発展型シティコミュニティの研究開発，日本機械学会九州学生会第45回卒業研究発表講演会論文集 No. 148-2 (2014)

[2] 石神和幸ほか：Research and development of the city commuter with the ICT function in consideration of usability, ROBOMECH Journal (投稿中)

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)

近年では地方の過疎化に伴い、都市部では過密化が進んでいる。地方では交通手段を持たない住民の増加、

都市部では交通渋滞などの問題が存在している。この事業を導入することで、交通手段を持たない住民も気軽に利用できるようになり、通勤通学の場面でも車やバスの代わりにするため、地方や都市部が抱える問題を解決することができる。また、災害などの緊急時に各ステーションにある Nemo を無料開放することで、避難時の交通手段や連絡手段を提供でき、高齢者や交通手段を持たない住民の安全を守ることができる。これまでも、私達は経済省の地域 ICT 街づくり事業や経済産業省のものづくり中小企業・小規模事業者試作開発等支援補助金の予算で実際に試作機を完成させている。これらの事業の一環として Nemo の研究開発を産学官の協力体制で行ってきたので、実現性は充分にあると考える。

私達はこの事業を通じて地方や都市部の交通問題や環境問題を解決するだけでなく、人々がこの乗物によって、出掛ける楽しさや、人とのつながりを感じて欲しい、明るい次世代を築きたいという強い気持ちと共に、次世代型モビリティ(Next-generation Mobility)、Nemo を提供したい。

10. 売上・利益計画

事業・商品別計画 (事業名・商品名)	第 1 期 (平成 27 年 4 月期)		第 2 期 (平成 28 年 4 月期)		第 3 期 (平成 29 年 4 月期)	
	(20%)	(%)	(20%)	(%)	(20%)	(%)
Nemo (販売)	2,600	(%)	2,600	(%)	2,600	(%)
(レンタル)	9,880	(%)	14,560	(%)	29,380	(%)
登録・月額料金	16,500	(%)	25,000	(%)	34,000	(%)
車体広告	0	(%)	500	(%)	1,500	(%)
売上高計	28,980		42,660		68,780	
経常利益	-2,020		9,040		27,920	

() 内は粗利益率

11. 資金計画

(単位：千円)				
	必要資金	金額	調達方法	金額
第 1 期	製造費	23,000	(株) SST	13,000
	人件費	4,800	海外からの協力基金	
	メンテナンス費	1,200	(シンガポール・タイ)	6,000
	その他経費(電気代などを含む)	2,000	自己負担	5,000
			補助金	2,000
		借入	5,000	
第 2 期	製造費	21,800	売上高	28,380
	人件費	4,800	(株) SST	4,000
	メンテナンス費	2,000		
	その他経費(電気代などを含む)	3,000		
第 3 期	製造費	35,400	売上高	42,060
	人件費	7,200	繰越金	7,840
	メンテナンス費	3,300		
	その他経費(電気代などを含む)	4,000		

第14回 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	日本文理大学	代表者名	長 亮汰
事業名	D.F.P ~Dragonfly Project 2014~		
キャッチフレーズ	作って飛ばして考えてまた飛ばそう！トンボ紙飛行機		

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。

科学教室の開催などを通じてトンボ紙飛行機を普及し、販売することで、身近な昆虫であるトンボの驚くべき飛行能力を頭で理解し、体で感じる機会を提供します。

これにより、想像力・思考力を養い、未来のメイド・インジャパンを作るものづくり人材になってもらうことを目的としています。

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など)

(1) 開発・販売する製品

本事業で開発・販売する製品は、トンボの翼型を利用した昆虫型飛行玩具「トンボ紙飛行機」です。

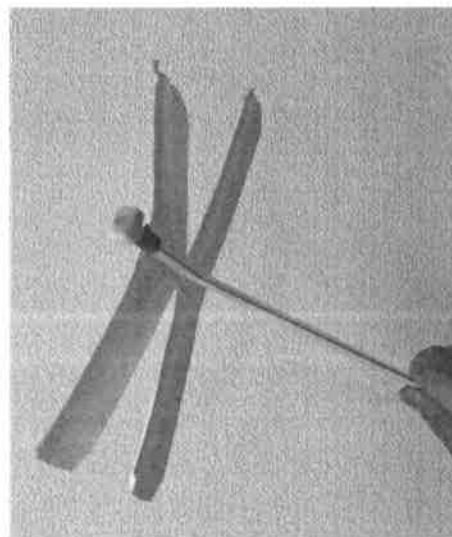


図1 「トンボ飛行機」試作機

[特徴]

- ・紙飛行機よりもゆっくりうっとうと飛べる(低速飛行)！
- ・そもそも従来の紙飛行機とは異なる翼の構造を持っているため、常識を超えた多様な飛び方が可能！
- ・翼が4枚(コルゲート翼)もあるからカッコいい！さらに翼面積も広いのでデザインも自由自在！
- ・多少の風が吹いても飛ばされない！
- ・技術の発展で災害派遣、火星探査ロボットの開発、設計に応用することができる！
- ・大学のゼミで研究している特許、実用新案の技術を活用！

(2) 着眼点

私たちは、本学の小幡研究室で既に実現化されている「トンボ型コルゲート翼飛行ロボット」からヒントを得て、この技術を紙飛行機にも利用できるのではないかと考えました。

そこで、試作機を製作して飛ばしたところ、従来の紙飛行機にはない斬新さと面白さがあり、様々な人たちに楽しんでもらえると考えています。

さらに、自然と科学を繋げて遊びにすることで、想像力豊かな心を養えるのではないかと考えております。

(3) 事業化計画

大学2年生である我々が本事業を現実のものとしていくため、3年計画を作成しました。

①1年目 製品実証・ニーズ深掘り段階 (平成27年4月～平成28年3月)

A. 科学館・小学校の開拓

初年は、科学館や学校を対象に、子どもたちのニーズや製品詳細に関する情報収集、検証を進めます。主な協力先として、埼玉県所沢市に所在する日本の航空機発祥の地「所沢航空発祥記念館」を考えます。

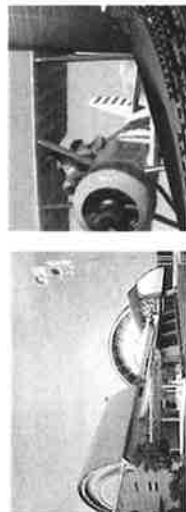


図2 所沢航空発祥記念館

同館HP (<http://tam-web.isf.or.jp/context/>) より

同館では、航空機の展示や公開の紙飛行機教室のみならず、子どもたちが主役の会員制組織「キッズ・チャレンジ倶楽部」を設置し、航空機に興味を持ってもらうための様々な行事を開催しています。

本事業や研究内容について同館に概略を説明したところ、教室の開催等について興味を持っていただいております。

また、大分県内でも、小学校や、将来の理系人材を育てる進学高校等で教室を開催するべく、今後教室開催先を開拓していきたいと考えています。

表1 科学館・学校等での活動に係る検討表

連携先	実施内容	回数	コスト	備考
所沢航空発祥記念館	トンボ飛行機教室の開催 試作機無料配布 アンケートの実施	6回/年	517,400	◇旅費 1回目(6名):往復32,000円×6人=192,000円 2回目以降(2名):32,000円×2名=64,000円 ※宿泊はメンバー実家。LCC活用 ◇製作費 @30円×30名分/回×6回=5,400円
県内中学校、高校		3回/年	13,500	◇製作費 @30円×150名分/回×3回=13,500円
計			530,900	

②2年目 事業化実証段階（平成28年4月～平成29年3月）
2年目は、1年目に検討した翼の形状、飛行に影響を与える頭部の形状などを元に、試作・販売機（試
販機）の製造に入ります。
また、次年度以降の大量生産をにらみ、自社用製造機器を購入するなど、本格的な生産体制を固めて
いきます。

A. クラウドファンディング活用による試作販売・資金調達の実施
試販機は、部品を外注し、当社にて組立て、当社より販売することとします。
小幡研究室とこれまで共同研究を行ってきた県内企業を中心に、翼と上下反角ゲージ以外の制作は外
注し、自社にて組立、梱包までを行う予定です。

表2 試販機製造に係る経費一覧

部品	材質	必要事項	当社に 必要設備	外注手配	初年度(2年目) 発注額
翼	軽飛行機専用紙	デザイン済みの紙を購入、加工機は当グ ループで製作	カッター	印刷業者	200,000
翼の上下反角ゲージ	プラスチック	型を3Dプリンターで製作、企業に製造委託	3Dプリンター	自社製作	1,000,000
胴体	プラスチック	まっすぐなもの、数個が曲がるものの2種 を入れる	-	プラスチック製品 製造業者	-
胴体と翼を接続する治具	プラスチック	型を3Dプリンターで製作、企業に製造委託	3Dプリンター	プラスチック製品 製造業者	1,000,000
頭部	合成ゴム	型を3Dプリンターで製作、企業に製造委託	3Dプリンター	ゴム製品 製造業者	-
説明書	紙	原文を製作し、企業に印刷委託	-	印刷業者	50,000
底面テープ	ブラ海	ゲージ、金具に底面テープを付けておき、 裏に貼る	カッター	-	-
ビニール梱包	ビニール	大きさを指定し、企業に製造委託	-	包装業者	50,000
梱包	-	大きさを指定し、企業に製造委託	-	包装業者	200,000
計					2,500,000

本フェーズでは、部品外注、製造委託に関してまとまった事業資金が必要になりますが、1年目の知
名度向上の取組を活かし、「購入型クラウドファンディング」を活用して資金を調達したいと考えてい
ます。
科学教室で触れたことのある方、映像で見えて興味を持っていただいた方などを中心に、4,200名の方
に600円で販売できれば、2,500千円の開発資金を獲得することが可能です。

【購入型クラウドファウンドの例】

- ◇Kibidango（きびだんご株式会社）
- ◇Kickstarter（米国Kickstarter社）

表3 購入型クラウドファンディングによる調達イメージ

クラウド調達目標	2,500,000円
販売単価	600円
目標口数	4,200人

※送料は購入者負担

また、1年目に引き続いて実施するトンボ紙飛行機教室では、公立学校を除く箇所では実演販売の実施
を併せて行うこととしており、この取組を併せて年間6,000個の販売を目標としています。

B. 飛んでいる様子を見せる取組
トンボ紙飛行機の魅力は、飛んでいる姿を見ることがダイレクトに伝わります。
一度でも興味を持ってもらうことにより、次年度以降の販売展開の伏線とします。
◇オンライン動画配信
YouTubeなどで、飛行する様子を撮影した動画を配信します。
飛び方のバリエーションや、試作の進捗などについて定期的に情報を更新していき、「販売された
ら買いたい」と思っていただけの潜在購入者を増やしていきます。

◇学園祭でのPR
本学「一本祭」などの県内学園祭や、県内で開催されるイベント（無料参加可能なもの）に出展し、
飛行デモを体験してもらいます。

◇テレビ報道機会の獲得
地元テレビ局等が取材に訪れる場に積極的に参加し、飛行している姿がテレビに露出する機会を増
やしていきます。

C. 期待する事業効果

◇協力機関、潜在消費者の掘り起こし
日本の航空のオゾンリティである所沢航空発祥記念館、県内の小学校など、各層から本製品の魅力
を発信することで、紙飛行機の物販を行う科学館や、体験教室開催を希望する教育機関などにも、本
製品に興味を持ってもらえるものと考えています。
また、ネット配信等で、親御さんや、子ども達自身にも興味を持ってもらいます。

◇試作機をもらった子ども達への動機付け
本製品は紙製であり、体験教室で配布する試作機は、おそらく1か月以内に壊れてしまうことが予
想されます。

そんな時、子ども達には、是非「なぜ飛ばなくなったのか」を考えてほしいと思います。
翼の曲がった箇所の補正、破れた箇所の補強など、親御さんにも相談しながら、彼らは自ら、航空
工学の基礎や、モノづくりを学んでいきます。
そして、次年度に出される「さらに改良された格好いい製品」の購入にも、大いに意欲を持っても
らえることを期待しています。

D. 基幹製造技術の確立

二一ズ把握やPRと同時に並行で、本製品の基幹技術である「翼を構成する翼及び上下反角ゲージ」の
製造技術獲得に向けた検討に入ります。
トンボ紙飛行機の中核的な強みは「複雑な翼の形状」により実現します。将来的に本製品が改良を重
ねていくに当たっては翼及び翼の形状の一部を構成する「上下反角ゲージ」について、自社で柔軟に使
用を変更して行くことのできる体制が不可欠です。
このため、初年度は手づくりで行う翼製作工程、紙で代替する上下反角ゲージについて、より規模を
大きくした生産を可能にする技術開発に、早期に着手します。
具体的には、紙素材に翼の形状を付与する加工技術や、3Dプリンターにて上下反角ゲージを構成す
る技術等について研究を進め、実用化、自社製造の可否等について検証します。

B. 基幹部品（翼製造、上下反角ゲージ）製造体制確立

トンボの翅の形状を再現する翼、上下反角ゲージについて、自社にて大量生産する方法の検討を進めます。

翼の折り目加工については、凹凸を付けたローラーに紙を通すことにより加工を施す方法や、上下からのプレスによる方法など、いくつかの方法を独自に検討し、自社にて製造装置を保有することが適切かどうかを含めて検討します。

上下反角ゲージについては、3Dプリンターで本体を成型する方法、型を成型して外注する方法などを、企業と連携しながら検討していきます。

③3年目 事業化実施段階（平成29年4月～平成30年3月）

2年目に確立した製造体制を基盤に、売価を500円に設定して本格的な販売に入ります。

販売標的をトイザラスなどの全国展開の大型玩具店にも拡大すると同時に、教育用玩具卸業者にもアプローチし、教育玩具業界にも参入します。

この間、科学教室は通常月1回、GW、夏休み、春休み期間は毎週行います。

販売標的をトイザラスなどの大型玩具店も含めると最低でも220店舗を販売店舗に置くことになり、年間を通して一日あたり平均10機の販売を目標とします。

年間では、販売個数80万機、年間売上4億円を見込みます。

製造コストを30%、広報、販売管理費等を20%、販売手数料を35%と見込み、利益を15%とすると、年間400万円近い利益を計上できます。

3. ビジネスプランの新規性、優索性、獨創性、特微

1) 製品の新規性

「バイオミメティクス」：生物の持つ優れた機能、形状を模倣し、工学・医療分野に応用することです。地球に存在する多種多様な生物の中で着目したのはトンボです。

2) 研究環境・研究分野の獨自性

本学には、独自に開発した世界で唯一の実験装置、回流式可視化水槽があります。これにより、物体の周りに発生する流れを明確に観察できるようになりました。

この水槽を使って、昆虫が飛翔している時の翅周りの流れを模倣できるだけでなく、その流れの様子を詳しく知ることができます。

こうした装置を用いた実験を日常的に行い、翼の改良を行うことができるのは、本学のみです。さらに、研究成果を特許、実用新案として保有しているため、他者に追従、模倣されるリスクを低減できます。

小幡研究室では上記の装置を用いてトンボの翼の特性を利用して風車や水車の研究を行っており、開発された風車等は高効率の発電が可能です。また翼の特性より風が強く吹くという特微を持っています。

上記の研究と同時にトンボ飛行ロボットの開発も行われていて、このトンボ型コルゲート翼飛行ロボットは超小型で風に強くカメラを搭載できるため、調査ロボットとして使用が出来ます。

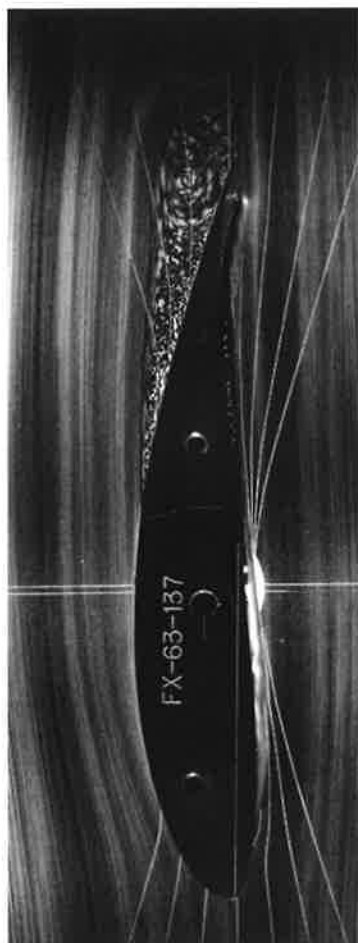


図3 航空機の翼型周りの流れの様子



図4 トンボの翼型周りの流れの様子（ギンヤンマ）

※本学（小幡教授）の保有特許・実用新案（抜粋）

◇特許4590492 「近接タンデム翼飛行体」

◇特許4590494 「超小型飛行体」

◇登実3148233 「低レイノルズ数用翼型」

◇特許2014-159537 「飛行玩具」



「超小型飛行体」特許



「近接タンデム翼飛行体」特許



「低レイノルズ数用翼型」実用新案

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

(1) 顧客ニーズ

本製品の販売ターゲットは、小学生等の子ども、その親御さん、高齢者です。

トンボ紙飛行機は、大学生である私たちが遊んでみても、とても楽しむことができました。このことより小学生を対象に販売できるのではないかと考え、科学技術館での実演を行ってみましたところ、下記の表4に示したような反応を得ることが出来ました。

表4の「子ども達の反応」から本製品を事業化する可能性はあると考えました。

表 4 科学技術館での実演実施時のまとめ

名 称	科学技術館
住 所	東京都千代田区北の丸公園2-1
事業主体	公営財団法人 日本科学技術振興財団
行 事	昆虫展のブースに出展(昆虫展には2週間で2万人が来場)
実施概要	◇日本文理大学工学部 小幡研究室の開発した風車の紹介やトンボ紙飛行機の実演 ◇100名を超える子どもたちがトンボ紙飛行機を体験 ◇小幡研ブースには、連日80名程度が来訪
実施時期	平成14年3月
子ども達の 反応 (主なもの)	材料がとても身近なもの(紙、ストロー)であり、今までにない形のもので飛ぶことに、とても驚いていた。
	子どもも多くは、立ち止まって眺めるだけでなく、トンボ紙飛行機に触り、飛ばしてみるなど、1時間近くは遊んでいた。
	4枚の翼を持った紙飛行機の形状が珍しかったため興味を引いた。
自作してみたいという声が大変多く聞かれた。	
トンボ紙飛行機が、投げるたびに異なる飛行をして、その中でお互い飛行距離を競い合ううちに、「どうしたらもっと飛ぶのか」と考えはじめ、投げ方を変えてみたり、翼の形状を調整したりと、工夫するようになった。	

(2) 対象市場

ホビー用紙飛行機の市場規模については、正確な統計データを手入手するには至りませんでした。関連すると思われるいくつかの情報を収集しました。

【北米のクラフトホビー市場】

北米のクラフトホビー市場は、全米クラフト＆ホビー協会によれば、2011 年で303 億ドル(1 ドル90 円換算で2.7 兆円)の規模であり、そのうちシルエットが対象とするペーパークラフトやホビー市場の規模は同協会の分類によると、ペーパー＆メモリークラフトで35 億ドル(同3,150 億円)とアーティスティッククラフトで31 億ドル(同2,790 億円)との合計でおおよそ6,000 億円と推計されている。

【出典】(株) フィスコが公表した平成25 年4 月に公表したセキユリティ機器等メーカー「あいホールディングス」に関する

調査レポートより抜粋

【ホワイトウイングス (高性能紙飛行機) 製造者の売上】

平成16 年に、(株) タカラ (現在の (株) タカラトミー) が高性能紙飛行機「ホワイトウイングス」を扱う (株) A.G. を買収した際に公表した資料によると、同社の平成15 年3 月期の売上高は、約38 億円でした。

それらすべてがホワイトウイングスの売上ではないと考えられますが、同社単体で数億円は紙飛行機の売上があるのではないかと予想されます。

これらの情報から、正確ではないものの、日本の紙飛行機市場は、最低でも数十億円はあると考えられます。

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

戦略 1 トンボトンボ紙飛行機教室

① 所沢航空発祥記念館

所沢航空発祥記念館では、子供たちやその親御さんに焦点を当て、トンボ紙飛行機教室を開催します。まず始めに、トンボの飛行性能についての教室を行い、トンボ紙飛行機に興味を持っていただくとともに、アンケート調査の実施を行う予定です。また、施設関係者の方々にもアンケートに答えていただくことにより、施設側の意見なども取り入れていけたらと考えております。

この調査をもとに、トンボ紙飛行機の長所及び短所を探り、改善・改良を行っていきます。また、所沢航空発祥記念館での様子を動画配信などの手法を用いて、トンボ紙飛行機の知名度向上につなげていきます。

② その他の科学館でのトンボ紙飛行機教室

まずは東京の科学館からトンボ紙飛行機教室をさせて頂けると探し、次に関東圏、そして各地方へと広がっていきます。そこで子供たちの様子を観察し、都心部と地方でどのような違いがあるか、トンボ紙飛行機のどこが面白いかななどの様々な情報を集めたいと思います。

③ 教育機関へのアプローチ

まず、各地方で行うトンボ紙飛行機教室において、子供たちが楽しく学べるトンボ紙飛行機だと証明することにより、教育機関でのトンボ紙飛行機教室の開催を考えております。ここでは、科学館での教室よりさらに詳しく学べるような工夫をしていきます。また、地元の小中学校で開催することで、地域活性化に繋がっていきたいと考えております。

(2) 価格戦略

後述の比較表にも記載しましたが、高性能の紙飛行機は高価です。

本製品は、子どものお小遣いの範囲で購入でき、楽しんでもらえるよう、販売価格を500 円に設定しました。

(3) 販売戦略

最初は科学教室での無料配布から始め、科学館イベントでの実演販売を経て、最終的には流通業者経由の大規模な販売展開を実現していきたいと考えています。

(4) プロモーション戦略

本製品の魅力を伝えるには、飛んでいる姿を見ていただくのが一番です。

このため、教室等による実地での体験、ネットでの動画配信、テレビ取材を受けるための活動などを精力的に行い、少しでも多くの方に「見ていただく」取組を進めます。

また、将来的には、当社主催の「紙飛行機大会」などを開催し、カードゲームのような「競争」の楽しみや、かつてのミニ四駆のような「改造したものを持ち寄る」といった、おもちゃ特有の楽しみの場を提供していきたいと考えています。

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)

子どもが楽しむ玩具という切り口で、他の玩具との比較を実施したのが下表です。

本製品は、価格のみならず、外で遊べる点、高い教育効果などから、親御さんからも喜んでいただける玩具です。

子供向け玩具の特徴とトンボ紙飛行機と比較表

企業名	D.F.P	T社	N社	日社
製品・サービス名	トンボ紙飛行機	ホワイティングス (高性能紙飛行機)	携帯型ゲーム機	ヒーロー変身ベルト
遊ぶうえでの トンボ紙飛行機との 類似点		飛行する	長時間遊んで飽きない	見た目がかっこいい
価 格	500円	1,000円	18,000円	4,500円
ターゲット顧客	幼稚園児～小学生	子供(小学校高学年) から大人	小学生から大人	小学生
販売地域	九州、関東	全国	全国	全国
販売チャネル	科学技術館、おもちゃ屋	本屋、インターネット、 ホームセンター	電器屋、インターネット、 デパート	デパート おもちゃ屋
広報戦略	科学技術館での実演 展示販売		テレビCM、インターネット上での 情報	テレビ番組
親子の触れ合い	有(大)	有	ほとんど無い	ほとんど無い
遊ぶ場所	外でも室内でもOK 狭い場所でも可能	屋外 広い場所	屋内	外でも室内でもOK
教育効果	飛行、トンボの生体など多様な学 びの素材 自ら改良することも可能	飛び方の小さな改良は 可能	勉強系ソフトでは勉強できる	テレビ番組

7. 事業実施上の問題点・リスク

(1) 簡単に飛ばせる工夫

現在の試作機では、飛ばす際にコツが必要で、

小さな子どもさんに、「やった！飛んだ！」という喜びを持ってもらうため、より平易に飛ばせる翼作り、頭部の重り調整などを重ねていく必要があります。

(2) 親御さんにも興味を持ち、一緒に作っていただける「説明書」

本製品の教育的特性を最大限に発揮するためには、製品に絡り込む「解説書」が重要だと認識しています。

親御さん向けに、難しくならない範囲で「バイオミメティクス」の一端を紹介し、子どもにも興味を持ってもらえるような親子の時間作りに貢献したいと考えています。

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

先述した特許を保有する本学小幡研究室において、トンボの翼型の研究やそれを応用させた水車や風車の研究および開発を行っています。

また、座学や実験のみならず、科学技術館での展示のように、フィールドワークにも積極的に参加し、現場で子どもたちと触れ合う機会も経験しています。

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

現在、日本では理系強化に興味を持つ人は国際的にも少なく科学知識を持たない人が増えています(文部科学省「科学技術指標 2004 年版」より)。

本製品は、ネイチャーテクノロジーを用いたものであるため、航空工学のみならず、身近な昆虫や鳥など、自然にも興味を持ってもらえらると思われ、理系教科を学ぶ人を増やすことができるものと考えています。

10. 売上・利益計画

表 5

事業・商品別計画 (事業名・商品名)	第1期 (平成 28 年 3 月期)	第2期 (平成 29 年 3 月期)	第3期 (平成 30 年 3 月期)
トンボ紙飛行機試作機	0 (0%)	(0%)	(0%)
トンボ紙飛行機試販機	0 (0%)	3,600 (31%)	(0%)
トンボ紙飛行機販売機	0 (0%)	(0%)	396,000 (70%)
売上高計	0	3,600	396,000
経常利益	▲531	569	37,800

() 内は粗利益率

11. 資金計画

表 6

必要資金	金額	調達方法	金額
①初年度試作費	531	ビジネスコンテスト賞金(大分、九州) 自己資金	350 181
②2年目試作・試販費	3,031	クラウドファンディング 自己資金	2,500 531
計	3,562		3,562

第 14 回 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	熊本高専	代表者名	神田 卓也
事業名	高電圧発生回路による衝撃波を用いた食品加工のビジネス		
キャッチフレーズ	軟化調理を簡単に		

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、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。

病院食の中には流動食や分粥があるが、普通食に比べて栄養不足になりやすい。また、リンゴジュースなどの果物ジュースを作成することは面倒である。簡単に果物ジュースを作成したい人や病院食を作る人々を対象にし、衝撃波を用いた小型食品加工機を家庭用に向けて開発・販売する。私は小型食品加工機を 1 年間はど研究しており、開発を担当する。この加工機の販売を通して、収益を得る。

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など)

サービスの内容：

従来の果物ジュースの調理方法として、皮むき→種を取る→ミキサーにかけるといった方法であり、面倒である。また、かぼちゃ料理を調理する際に、かぼちゃのくり抜きを行う場合がある。だが、女性の力ではくり抜くのに苦労する。そして、両方ともに時間がかかることが欠点である。

簡単に小型食品加工機について説明すると、家庭用電源である 100V/60Hz の電圧を昇圧していき、大容量キャパシタに充電を行う。充電が完了した後に、大容量スイッチを用いて、放電を行う。水中の電極間で放電を行うことで、衝撃波を発生させ、食品を加工する。(図 1)

この食品加工技術を用いて、小型加工機を開発・販売を行う。

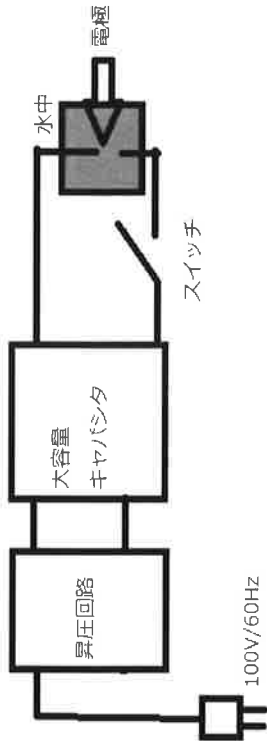


図 1 衝撃波を用いた小型食品加工器

着眼点：

衝撃波を用いた食品加工は近年注目されている。通常の熱処理を行った場合と比べて、栄養素を失わずに瞬時に加工できるという利点を持っている。この技術を応用し、小型食品加工機を開発することでビジネスになるのではないのかと思った。

事業化計画：

事業化の主な流れとして、図 2 のような手順で事業を計画している。まず、食品加工用の小型高電圧発生回路の開発を行い、安全性の検証を行う。安全性の確認ができ次第、生産を行う工場および販売元の確保、販売を行う。宣伝として、食品加工機の店頭販売を行い、認知度を上げる予定である。また、より小型化や多機能性を目指せるように研究・開発を行う予定である。この事業化の流れのうち私たちが行うのは安全性の検証までであり、工場および販売元の確保は企業と連携して行う。販売からは企業に委ねる。



図 2 事業化計画の流れ

事業の将来ビジョン：

この事業の将来的なビジョンとして、発売から 3 年目までに 100 万台の販売を目標とし、最終的には日本の家庭の 70%以上の普及率を目指す。

3. ビジネスプランの新規性、新規性、独創性、特徴

新規性

短時間で簡単に軟化調理ができる。
軟化させるための熱処理を行わずともよい、または短時間でできる。
熱処理を行わずに済むため、栄養素を損なうことなく調理ができる。

新規性

機械の設定を行わずにボタン一つで、調理ができる。
軟化調理を数秒で行うことができる。

特徴

高電圧によって発生させた衝撃波で食品を調理するため、熱処理を行う調理と比べると栄養素を損なうことなく済む。また、調理にかかる時間もまた他の料理法と比べて、短く済む。
ユーザーが行う操作は鍋に水と食品を入れ、加工ボタンを押すだけである。他の調理器具と比べ、操作がわかりやすくなっている。

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
販売ターゲットとしては、主に普段調理を行っている主婦を対象とする。また、本製品は操作が簡単であり短時間という利点を持っていることから家庭や学校などの大人教に食事を提供している場も市場として考えることが出来る。特に病院における流動食や分粥にとって代わる栄養素を維持したままの調理法として売り出すことも考えられる。

図3に食に対する意識の推移を示す。健康志向が高まり、また簡便化の意識も高まっていることがわかる。また、高齢な人は複雑な調理器具の操作に慣れないことから本製品の簡単な操作である点も有利であることがわかる。

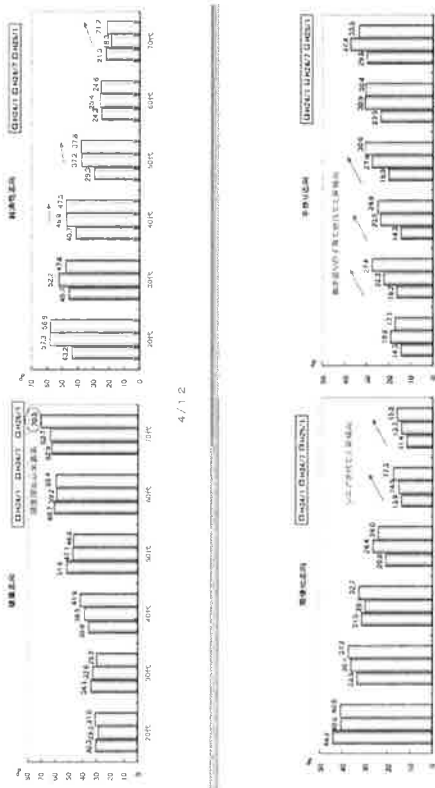


図3 食に対する意識の推移

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》
以下の図4に示すとおり本製品は今までにない調理法である。これより需要はあると思われる。

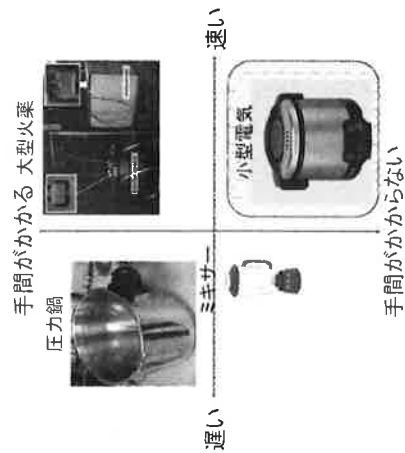


図4 市場分析

しかし、新規性には優れているが、認知度が低い、信頼性が無いなどの懸念もある。よって、初めに認知度を上げる必要があると思われる。そのため販売促進のためのキャッチコピーの設定、ネットを利用した認知度の拡大、安全性・利便性のアピールが重要であると思われる。また、基本的な戦略として、近年の健康志向の高まりに便乗する方針が有利であると思われる。本製品の強みである短時間、簡単、加熱処理が不要という点を健康維持のための調理法につなげる形での戦略も考えられる。

価格戦略において、本製品は他の調理器具と比べると高価である。しかし、短時間、加熱不要、簡単な操作であるなどの他の製品よりも出来ることが多い点を前面に出して提供する方針が有効であると思われる。

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)

まったく新しい調理方法であるため類似ビジネスは存在しないと思われる。そのため、今までにないものとしてのインパクトや他の調理器具との差別化を図ることも重要であると考ええる。類似の調理法として、ミキサーが挙げられるが、本製品ではより健康的な調理法である点は優位であると思われる。しかし、弱点として他の調理器具と比べて高価であるため手軽さや軽い気持ちでの購入が無くなる可能性がある。競合製品としては、本製品による調理法が確立された後に、同様の原理による調理法の派生的なものが発売されることが考えられる。そのため、より先行的に製品の改善や新たな利用方法の開拓を行う必要がある。

7. 事業実施上の問題点・リスク

事業実施上の問題点としては、衝撃波を用いて食品を加工するため、調理法が限られるという点、容器の中に入れて加工するため、加工する食品の大きさに制限がある点などが挙げられる。また、高電圧を扱うため、扱いを間違えると非常に危険なため、通常触れる可能性がある部分を絶縁するなど、利用者に怪我をさせないような工夫が必要である。

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

私は、熊本高専での5年次の研究活動において、今回提案するビジネスモデルでもある「食品加工用高電圧発生回路」の開発を行った。この経験、技能、ノウハウは、この事業を進めていく上で大きな力になると考えている。

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

今回提案する食品加工用高電圧発生回路は、主に病院、家庭の2つの場所で行われることが考えられる。まず、病院での利用を考えると、日本は高齢化が進んでおり、怪我や病気で入院する人も増えていくと考えられる。その中でも硬いものが食べられない人々には流動食などの食べやすい病院食が必要になってくる。しかし、柔らかい食べやすいものという制限があり、それだけを探している栄養不足に陥りやすい。そこで今回提案する衝撃波を用いて食品を柔らかくする回路を使うことで硬い食品でもある程度柔らかくすることができ、栄養の不足が解消できると考える。さらに衝撃波による食品の加工は、食品の形がある程度残るため、流動食のようなペースト状ではなく、今まで食べてきたような食品そのままの見た目で食べることが出来る。

次に家庭での利用を考えると、ジャガイモを潰すときやカボチャの中身をくり抜くとき、肉を柔らかくするために叩くとき、など食品が硬く、時間がかなり作業が面倒な場面での利用が考えられる。さらに、食品を高圧で加工することから、下ゆで時間の短縮など、高圧で食品を加工することによる利点なども考えられる。これらのことから、今回提案する事業の社会貢献度は高いと考える。

10. 売上・利益計画

商品名：しよっくん

事業・商品別計画	第1年目	第2年目	第3年目
売り上げ台数(台)	100	10,000	1,000,000
売上高計(千万円)	0.42	42	4200
経常利益(万円)	12.6	1260	126,000

11. 資金計画

資金調達方法については未定のため、必要資金の見積もりのみ記載する。

(単位：千円)

必要資金	金額	調達方法	金額
開発費	20000		

8. 全応募プランの概要（受付順）

受付No	状況 その他	学校名	学部・学科	学年	参加者 (◎は代表者)	事業名	プランの概要	二次審査 進出	コンテスト 進出
1		鹿児島国際大学	経済学部経営学科	4年	◎牧之瀬 礼香 與倉利将 今村 翔 早崎 純也 徳留 亮 池田 圭太	リクルートスーツレンタル	我々が提案する事業は、就職活動生を対象にした「リクルートスーツレンタル」である。リクルートスーツのレンタル事業は、就職活動においてリクルートスーツ代が高い、就職活動後に使い道がないといった学生の声が多いということを背景としている。本事業は、就職活動生からのスーツのレンタル代によって収益をあげる。また、レンタル用のリクルートスーツは、就職活動生を終えた学生から買い取ることを考えている。		
2		鹿児島国際大学	経済学部経営学科	4年	◎飯福 あすみ 松重 尚志 大迫 秀次 吉永 圭南 玉利 奨 小門 幸輝 米満 寛基	地域の高齢者お助けビジネス	我々が提案する事業は、地域で困っている高齢者に対して、手伝いする学生を派遣するサービスである。このサービスによって、学生と高齢者が気軽に知り合うことができるコミュニティ形成を促す。基本的な収益は、高齢者の利用料金となる。		
3		鹿児島国際大学	経済学部経営学科	3年	◎永倉 拓磨 秋山 裕介 下土橋 大樹 田中 雅知子 長坂 正則 益満 拓明	キッズ・マタニティ用品専門委託販売業	提案する事業は、インターネットを仲介した、中古マタニティ・キッズ用品専門委託販売業である。マタニティ・キッズ用品の出品者は、販売完了時まで所有権を保有しますが、本サービスにその販売を委託する。商品はネット上に掲載され、売却した場合のみ、売却価格の20%を自社の利益、残り80%を出品者に還元する。		
4		鹿児島国際大学	経済学部経営学科	3年	◎土屋 慧 東 三四郎 川原 大輝 下田平 真沙 早迫 恭平 松尾 阿美	子どもがゲームを通して安全防犯について学ぶことができるスマートフォン用アプリの提供	子どもがゲームを通して、安全・防犯について学ぶことができる、スマートフォン用のアプリを提供する。本サービスは、このアプリを通して子どもの安全をアシストすることを目的とする。収益はアプリを有料(500円)にすることで得る。	○	
5		熊本高等専門学校	電子情報システム工学専攻		◎高松 泰輝 坂口 大成	学生向け家具家電メディアイトサービス	大学生や専門学校を対象にした、一人暮らしを開始 または終了する 学生に向けたサービスを提供する。卒業を機に家具家電の処分を行いたい一人暮らしの卒業生は毎年多数存在し、彼らにとって家具家電の処分は面倒な作業である。また新入生にとっても生活用品を 一からすべて取り揃える取り揃えることは経済的にも労力的にも大変である。そこで彼らの新生活をサポートするために家具家電のリユースを主体とした学生間の 仲介を行う。卒業生から家具家電を引き取れることを売上原価とし、新入生へ販売することを売上高とする。この差額から利益を得るものとする。		
6		熊本高等専門学校	電子情報システム工学専攻		◎田中 亨 後藤 修平 八木 智徳	べっばー .dat ~ 故障データベース~	私たちが提案する事業は、機械などの故障に対して、動画等のコンテンツを用いて対処法を提供するWebサイトの構築・運営である。様々なモノで溢れている現代社会において、どうしても起きてしまうモノの故障、それらの対処に不慣れな人のサポートを行う。主なターゲットとしては、主婦をメインとする。また、お金を少しでも節約したい一人暮らしの学生もターゲットとしている。収益はアフィリエイト、広告収入で得る。		
7	製品開発段階	崇城大学	芸術学部 美術学科 視覚芸術コース	1年	◎鈴木 智也 篠原 奈々 高橋 佑樹 後藤 みどり	装着型電動走行機(EV)“ヒーローレック”の開発と販売	自社が開発した装着型電動走行機(EV)“ヒーローレック”は、スポーツ・警備・ガイド・イベント等に導入し、販売・リース・レンタルによって提供する。	○	
8		長崎大学	経済学部総合経済学科	3年	◎永田 知子 岡部 愛梨	弁当の配達ビジネス「おふくろの味」	忙しくてお弁当を作る時間のない家庭に“おふくろ”と呼ばれる女性たちが毎朝手作り弁当を配達するビジネスである。私たちは弁当を作る人とほしい人を募集・マッチングさせ、それぞれの管理をするなどの運営全般を行う。弁当の売上から収益を得る。		
9	考案した事業計画をモニターとして実施段階	九州国際大学	国際関係学部・国際関係学科	2年	◎舌崎 奏真	障がい者が個人事業主として独立するための支援事業	このビジネスプランは、身体障がい者に、個人の才能や能力を生かせるような職業体験の場を提供し、障がい者が健康者と同様に独立できるよう支援していく事業である。さらに、最終的には独立した障がい者が仕事を獲得するためにCisCの所属メンバー専用のクラウドソーシングを開設し、「新しい働き方」を提供することで事業の社会的認知をはかる。	○	○
10		崇城大学	工学部 建築科	4年	◎加曾利 亮地 黒瀬 絵里香 永田 拓也 佐達山 裕介 高玉 大希 上野 愛	起業家のチームビルディングに特化したSNSプラットフォーム事業	本サービスは、起業家がチームビルディングをする際のプラットフォームです。起業家、プログラマー、デザイナー等を繋げるチームビルディングに特化したSNSサービスです。また、特筆すべきは、起業家と投資家をもマッチングすることができ、投資家のサポートを受けられる体制が整っているところです。収益モデルは登録制にすることで会員登録料(3万円)、マッチング成立時の成果報酬金(各5万円)を頂くことで成立します。		
11		(高校生)			◎尾崎 宙夢	MAGIC WARP (マジックワープ)	マジックワープのターゲットは普段自由が少ない学校生活をしている高校生だ。学校にタブレットを置き三時間目の休み時間までに出勤を取り戻しに届けてもらう。1企業の商品の出前ではなくたくさんの企業の商品を出前でとれるシステムだ。私の果たす役割はサイト、アプリの作成であり企業や学校とのコンタクトから交渉まで全てやる。		
12	自治体にはアプローチ中	近畿大学	産業理工学部 経営ビジネス学科	3年	◎白石 彩葉 海江田 豊 住田 流星 田中 明哉 田原 暖	廃校を利用した高齢者による学童保育システムと野菜販売ビジネス	近年、共働きをする家庭が増え、学童保育数が増加しているが、長期休暇中には施設や教育内容で問題がある。一方、農村には時間と知識を持った高齢者が増加している。そこで、廃校を利用し、都市部の子どもたちを長期休暇中に預かり、高齢者が知識や技術を伝承する場所と機会を創出する体験的教育サービスを提供する。収益は入園料や保護者からの会費、子どもたちの作った農作物の販売で得る。さらに、修了者の保護者を会員として、野菜販売を行う。	○	
13		有明工業高等専門学校	専攻科	1年	◎西 広規 宮原 巧 百田 直美	スマートフォンのGPS機能を用いた配達用在宅状況確認システム	商品の配達において、受取人の在宅状況を自動的に配達業者へ伝えることで、不在中の配達を無くすことを目的とした。システム及びアプリケーションを用いたサービスである。受取人の在宅状況の取得には、受取人の持つスマートフォンのGPS機能を利用する。位置が自宅付近である場合は在宅、自宅付近でなければ不在と判断し、その情報を配達業者へ提供する。		

受付No	状況 その他	学校名	学部・学科	学年	参加者 (◎は代表者)	事業名	プランの概要	二次審査 進出	コンテスト 進出
14		長崎大学	経済学部総合経済学科	3年	◎中島 美幸 田上 優香 田中 彩花	男子力アップ講座	結婚や女性との交際に興味を持つ25～34歳の独身男性をターゲットとし、独身男性を女性の理想的な男性へと導く活動を提供するビジネス。このビジネスにより、晩婚化、結婚意識の低下、さらに少子高齢化などの社会問題の解決が見込める。	○	
15	企業と共同開発中	北九州工業高等専門学校	専攻科 制御工学専攻	2年	◎松本 康平 木津 祐太郎	自動搬送車システム ACSVM(アクシム)	インターネット通販事業の拡大により、各通販会社がかかえる最大の課題は商品受発送時間の短縮である。我々は、低価格高効率な自動搬送システムを開発し、インターネット通販会社に提供することで、通販会社が所有する物流倉庫内の搬送効率の向上を実現する。事業収益は、システムの販売とメンテナンス費用により得る。	○	○
16		福岡女学院大学	人文学部現代文化学科	4年	◎青柳 真梨子 奥野 好未 織田 由希子 上 村 祐理子 栗山 智納 勢 小川 聡美 午頭 奈 美 田中 美津紀 中村 雅美 永島 由貴 福成 綾乃 横田 奈緒美 山 田 莉子	エシカルサポート	このビジネスモデルは、労働人口不足が叫ばれている中ブラックアルバイト等の問題に対応する為、産学連携の枠組みを作りアルバイトを優良な学びの場とする。これにより職業意識を醸成し、更にはミスマッチによる早期離職等の課題解決に繋げることを目的としている。	○	○
17	商品の実験・開発中	熊本大学 大学院	自然科学研究科 博士前期課程	1年	◎児玉 伸太郎	ピコ水力発電で快適生活	家庭用の小型水力発電機の販売を行います。家庭の電力を十分に賄う1'2kWh程度の発電能力を持ちます。日本で販売されている個人向け小型水力発電機は値段が高い(100万円以上)一方、海外製の小型水力発電機はリーズナブルな価格(10万円)ですが、海外使用が主なので、使いづらいという欠点があります。海外製の安価な発電機を日本向けに改良することで安価かつ高性能な水力発電機を製作し、普及をめざします。		
18		長崎大学	経済学部	3年	◎高橋 謙太	Good Wear	このビジネスは、既存の古着屋と連携し、ファッションに関心がある男子大学生または自分の着こなしに自信がない男子大学生に、女子学生が女性から見たその人に合ったトータルコーディネートを提供する。そのコーディネートはレンタルし周りの評価をも踏まえ、気に入ってもらえたら購入してもらおうという新しいビジネスモデルである。このビジネスの私の役割は、コーディネーターの発掘と服の供給である。		
19	企業と装置を制作済み	北九州工業高等専門学校	専攻科 制御工学専攻	2年	◎小野 祐汰 大牟禮 悠 上村 かおり	使用済注射薬自動記録システム メディナス	医療現場では、手術を行う際の薬剤等の記録作業は看護師が手術後に手作業で行っている。しかし、この作業は看護師にとって負担である。そこで、私達が開発した「使用済み薬剤自動識別システム メディナス」によって、看護師の手術後における記録業務の効率化を図り、手術室の稼働率を見および手術コストの削減を実現する。事業収益は病院などへのシステム販売とメンテナンス費用より得る。	○	
20		崇城大学	生物生命学部 応用生命科学科	2年	◎白石 美嘉 枝元 雅仁 早水 湧一朗 山田 茜	ソーシャル ダイニング グーグル Google	ソーシャル ダイニング Googleは、「手料理をもてなしたい人」と「食べたい人」をマッチングし、家庭の食卓をシェアするプラットフォームです。作り手(コック)は、提供する料理をサイトにアップし、お客さん(ゲスト)を募って、自宅で手料理をふるまいます。お客さんは、お金を支払い、料理人の自宅に行って家庭料理を楽しみます。日本中で日本料理をふるまう人と手料理を食べたい人をつなぎ、お手頃な価格帯であたたかい食卓をお届けします。		
21		長崎大学	経済学部総合経済学科	3年	◎神崎 悠人 村上 泰啓 藤澤 孝洋	トイレの底カ～飲食店のステップアップ～	20代女性をターゲットに、飲食店と提携して「トイレのきれいな飲食店」の広告業務を行う。広告業務を通して、ブランドイメージを確立させ、2年目にはコンサルティング業務、3年目には出版業務を並行して行う。清潔感はずっとトイレから。この事業を通してトイレだけでなく、店全体に気を配る飲食店が増加することで、「魅力あるまちづくり」を目指す。		
22		崇城大学	生物生命学部 応用微生物学科	1年	◎松田 大輝 堤 和紀	Doors 一小売店向け販促システムの開発・販売一	飲食店や小売店がiPadでコンビニ並みの販促システムを利用できます。中小の小売店は経営の情報化が遅れています。私たちは、大手と中小の情報格差を埋めるべく、中小企業向けの販促システムを開発します。これは、販促カレンダー、天気、流行、イベント情報、や統計データなどの(ビッグデータ)を駆使した中小企業向けの販促促進システムです。小売店は、月額500円で利用可能です。		
23		熊本高等専門学校	電子情報システム工学専攻	1年	◎寺澤 直人 荒川 周平	廃食用油回収プロジェクト	本事業は、一般家庭の廃食用油(本事業では植物油のみを対象)を回収し、バイオディーゼル燃料にリサイクルすることで環境問題解決につなげることを目的とする。廃食用油を回収する際に回収機が必要だが、その回収機を私たちが設計する。リサイクルしたバイオディーゼル燃料を他事業に売り込み、売上の一部を利益とする。		
24		熊本大学	薬学部創薬生命薬科学科	4年	◎池田 真由美 異島 優	S-Albuminの開発	アルツハイマー病や臓器障害、老化、癌など多くの疾患が活性酸素種に関わるものであることが明らかになっている。本プランは、新しい活性酸素種の消去剤の開発・販売を目的とする。活性酸素種関連疾患をもつ方には治療薬として病院を介して販売し、老化防止や紫外線防止として美容クリームの方で女性をターゲットとする。ラジカルを消去するため放射線防護剤としても期待できる。自分は主に開発を担当する。		
25		熊本大学	薬学部薬学科	4年	◎米崎 高浩 小野 祐樹 茨木 拓也 井上 雄貴	くまもとエキスポ	「くまもとエキスポ」は、学生生活の質の向上、スキルアップ、コミュニティの拡大、可能性の発見などを目的とした情報を発信していく熊本の大学生向けの情報サイトです。収益は、掲載情報が熊本の学生が必要なものに特化しているため、熊本と大学生を対象とした広告掲載をメインとします。		
26	大学、企業と共同で開発中	北九州工業高等専門学校	制御工学専攻	2年	◎石神 和幸 奥村 康平 SARARUENGPON G Kitipat(サルエル エンポン キティパト)	次世代型モビリティ Nemo	新幹線や高速道路の開通に伴い、地方から都市部へ人口が流出している。当事業では、それによって起こる環境問題や交通渋滞、バスなどの路線撤退に対する新たな交通手段として、誰でも安全に運転でき、ICT機能を搭載したモビリティの提供を行う。事業収益は個人への販売、モビリティのレンタル、及びスポンサーによる車体広告により得る。	○	○

受付No	状況 その他	学校名	学部・学科	学年	参加者 (◎は代表者)	事業名	プランの概要	二次審査 進出	コンテスト 進出
27		熊本高等専門学校	電子情報システム工学専攻	1年	◎榎木 麻奈 山田 理園	高齢者による待機児童保護施設「シルバークケット」	現在、日本にいる待機児童は約2万人(2013年4月)と言われている。また、年金だけで生活できずに生活保護を受けている高齢者も少なくない。よって私たちは高齢者が幼児を預かるシステム、つまり「待機児童の一時的な託児所」と「高齢者が働ける環境」を提供するビジネスを提案する。具体的には、託児所の運営や、働く高齢者のサポート等を行っていく。収益は待機児童の保育費とする。		
28		熊本高等専門学校	電子制御システム工学専攻科	1年	◎本田 晃士朗 平 一星	ハンドメイド商品を対象にしたオンラインフリーマーケットモール	自主制作のトップスやボトムスなどの衣服、アクセサリやバッグなどの小物製品を販売しようとする者に、小規模から手軽に出品できるWebショップ開設のツールを、Web上で低価格で提供するビジネスです。費用や商品点数の問題でマーケットへ参入できずにいるクリエイターの支援と新たなニーズの発見を果たすことを目的とします。		
29		大分大学	経済学部 地域システム学科	4年	◎青木 理沙	合コンで「シェアPIZZA」	私のプランは、大分市の若者に対する竹田市のPRを兼ねたレストランとツアー案内をするビジネスである。レストランでは竹田市の食材にこだわった「シェアPIZZA」をメインメニューに料理を提供し、縁結びをコンセプトに案内する。「食」と「出会い」を通して竹田市の観光客増加につなげる。私の役割はレストランでの配膳業務やツアー企画、ツアー案内をする。収入はレストランとツアーの料金で得る。		
30		熊本大学	工学部機械システム工学科	4年	◎有馬 尚行 持原 宏丞	作りたいもの作りますプロジェクト	バドミントンを気軽に始めたい方や、一人で練習したい方にバドミントンの練習用マシンを提供するビジネスである。ある程度の広さがあれば、容易にバドミントンをすることが出来ることから、バドミントン人口の向上が見込めると考える。このマシンの売り上げで収益を得る考えである。		
31		九州工業大学	工学部 総合システム工学科	3年	◎中村 直樹 藤田 滉平 稲垣 遼 本多 弘典	ARを用いた食育の推進	近年、子供の肥満、栄養素摂取の偏り、朝食の欠食、子供の非行、児童虐待などの、子供をめぐる様々な問題が起こっている。これらの問題は食と大きく関係している。食育が必要だと思われ多いが、実践できていないのが現状だ。そこで我々は、問題解決のために簡単な食育アプリを販売することで、親子で楽しく遊びながら食について学びかけを提供する。	○	
32		熊本高等専門学校	電子情報システム工学専攻	1年	◎江口 凌也 橋本 光陽	現実をそのまま仮想化した仮想空間を用いた、全てのユーザーの疑似旅行の提供	我々が提供するビジネスは、ヘッドマウントディスプレイ(HMD)やパソコンのディスプレイを用いて、ユーザーに臨んだ仮想現実での旅行を提供するものである。誰もが疑似的とはいえ旅行を楽しめる他、ユーザーの疑似旅行先への興味を喚起する効果も期待できるため、地域貢献の役割を果たすことが出来る。収益は、このソフトウェアの販売ならびに設備の貸し出し、追加コンテンツの配信によって得る。	○	
33		熊本高等専門学校	電子情報システム工学専攻	1年	◎永井 晃人 前田 亮 渡辺 龍二 若田 健真 黒田 祐貴	提供型高齢者コミュニケーション支援サイト(SNS)	近年高齢化社会にともなう高齢者の孤立や交流の場の不足など、高齢者のコミュニケーションに関する問題をよく目にする。私達は高齢者のコミュニケーション支援として提供型高齢者コミュニケーション支援サイトを提供しそれら問題の解決をはかる。マネタイズにはサイト内の企業広告と、一部有料サービスを設けるフリーミアムモデルを採用する。		
34		日本文理大学	工学部 航空宇宙工学科	2年	◎長 亮汰 波多野 モイセ 濱田 翔 伊東 和幸 中島 潤哉 森 弘尚	D.F.P ~Dragonfly Project 2014~	日本の未来を担う子どもたちに、科学教室の開催などを通じてトンボ紙飛行機を普及し、販売することで、身近な昆虫であるトンボの驚くべき飛行能力を頭で理解し、体で感じる機会を提供します。これにより、子どもの想像力・思考力を養い、未来のメイド・インジャパンを作るものづくり人材になってもらうことを目的としています。	○	○
35		西南学院大学	商学部 経営学科	3年	◎野間口 理子 島鼻 友哉 榎田 理葉 田野 さゆり	サークル.get	私たちの考えたビジネスは、サークルや部活動に関わる全ての学生を、Webサイトを通してサポートするサービスです。私たちはこのビジネスで、自分に合ったサークル・部活動に入りたいと考えている学生と、効率的に勧誘活動を行いたいと考えているサークルが、より出会いやすくなるためのサポートを行います。主な収入は広告収入です。	○	
36		熊本大学 大学院	自然科学研究科・産業創造工学専攻・博士後期課程	2年	◎上田 博幸 西守 功一	MEMORY WARS	本事業では、分子メモリの開発に興味がある企業へ、情報記憶能力を有する金属フラーレンポリマー/イオン液体で構成されるモジュールを、分子メモリ素子として販売するビジネスを計画している。私がこのビジネスで果たす役割は、分子メモリ素子のコア技術の開発である。収益は、分子メモリ素子の売り上げから得る。	○	
37		崇城大学 大学院	工学研究科応用生命科学専攻修士	1年	◎伊崎 淳志 上田 聖 大田 裕也 小山田 祥大	汗で健康を管理するウェアラブル健康モニタリング機器の開発・販売	汗から個人の健康が確認できるウェアラブル端末を開発し、現代社会で疲れている人たちに、携帯端末で健康状態をお知らせするサービス。私達の目標としていることは、老若男女全ての人に健康的な生活を過ごしてもらうため、また生活習慣病を気にする方に、健康的で充実した毎日を提供していくことです。機械の販売と各々の健康状態からサプリー社や音楽会社との提携することで経営します。	○	
38		熊本大学	文学部コミュニケーション情報学科	2年	◎中原 みちか 中塚 孝美 植木 里佳 上岡 瑞子 衛藤 涼花 末原 匠	中原アニバーサリープランニング	皆さんは日頃、どのように記念日を祝っていますか？もう一度、想ひ出に恋をしませんか？中原アニバーサリープランニングは記念日を祝う人々に「想ひ出」を「想ひ出」が詰まった記念日を企画することによって提供するビジネスです。		
39		有明工業高等専門学校	生産情報システム工学専攻	1年	◎高田 文哉 大塩 悠貴 古賀 一力 近藤 一輝	Tap Money	ターゲットは売り上げを伸ばしたい企業、店舗とその顧客である。企業との間で提携をし、いつでもどこでもできて、かつ非常にシンプルなミニゲームアプリをユーザーに提供する。ユーザーはゲームをプレイすることでポイントを獲得できる。このポイントは提携店舗での買いもの等に1ポイント1円以上の価値で使うことができる。このビジネスを通して、地域・経済を活性化させ、地域の活力を大きく向上させる。アプリに広告業者の広告を組み込むことにより収益を得る。		

受付No	状況 その他	学校名	学部・学科	学年	参加者 (◎は代表者)	事業名	プランの概要	二次審査 進出	コンテスト 進出
40		有明工業高等専門学校	電子情報工学科	3年	◎中尾 七海 竹下 咲紀 加藤 千佳	B-Watch ～新しい 野球観戦を貴方に～	当事業では、AR(拡張現実)を利用したアプリケーションを用いた新たな野球観戦の形を提案する。球場で試合を観ていて、選手のことをよく知らない、試合中に調べるのは面倒といった不便がある。この問題を解決するため、スマートフォンをかざすだけで試合状況や選手の情報をリアルタイムに得ることができるアプリケーションを提供し、野球観戦をより一層楽しめる手助けになるような事業を展開していく。		
41		熊本県立大学	総合管理学部・総合管理学科	3年	◎塩津 昂平 辻 薫子 富田 陽水 林田 亮子 最上 奈緒	LOOK !	お店には宣伝する機会を、利用者には他人のライフスタイルに関する情報を他人に抱く興味を利用して提供するビジネス。利用者が投稿した記事はそのままだ店の広告となり、それが別の利用者に購買意欲を与える。我々はお店と利用者の仲介役としてサービスの加盟店に利用者の情報を、利用者には加盟店の情報を提供する役割を担う。収益は加盟店からの広告料・契約料から得る。		
42		熊本大学 大学院	自然科学研究科産業創造工学専 博士後期課程	2年	◎川本 鉄平 安西 恵	炭素－金属薄膜化合物の創出	現在、炭素薄膜と金属の合成シートとして、金属のナノ粒子をカーボンに担持させる手法が用いられているが、炭素骨格そのものに金属元素を導入する方法は従来の有機合成手法では、確立されていない。そこで金属ポルフィリンと呼ばれる、平面上の環状金属有機錯体を金属基板上で結合させることにより、金属原子を内包したグラフェン状の高分子化合物を作成する。		
43	起業の為に企業・団体へアプローチしている段階	有明工業高等専門学校	電子情報工学科	4年	◎谷口 幹 川添 浩太朗 初村 哲志 井上 翔太	世界遺産観光支援サービス	本プランでは世界遺産または世界遺産候補がある市町村での AR を用いた観光を、スマートフォン向けアプリケーションによって観光客に提供する。これにより、世界遺産だけではなく、周辺地域全体の活性化を図る。各市町村の役所への観光アプリの提供と運営の代行によって収入を得る。	○	
44		崇城大学	工学部機械工学科	4年	◎吉岡 葵史 安部 光法 宮本 慎乃	お片付けSNSアプリケーション	片付けは日常的に必要になりますが片付けをサポートするシステムはまだありません。そこで、片付けをシェアできるアプリを開発します。顧客は主に20代から30代の主婦をターゲットにし、会員費や関係企業との業務提携から収益を上げていきます。		
45		鹿児島大学	医学部医学科	3年	◎名越 倫太郎	市民の健康を支える 検診・医療機関・保険 のシームレス化事業	検診・医療機関・保険会社が総合的につながらず、がん検診の受診率がなかなか向上しない現状を踏まえ、定期的な検診やその後の精密検査・治療を受けやすい環境を市民に提供する事業である。本システムに登録した市民は、検診結果で精密検査や治療を必要とした場合、選んだ保険会社から治療費補償を受け、紹介された医療機関で受診・治療する。	○	
46		熊本高等専門学校	電子情報システム工学専攻	1年	◎神田 卓也 平田 成 山田 大志	高電圧発生回路による 衝撃波を用いた食品 加工のビジネス	病院食の中には流動食や分粥があるが、普通食に比べて栄養不足になりやすい。また、リンゴジュースなどの果物ジュースを作成することは面倒である。簡単に果物ジュースを作成したい人や病院食を作る人たちを対象にし、衝撃波を用いた小型食品加工機を家庭用に向けて開発・販売する。私は小型食品加工機を1年間ほど研究しており、開発を担当する。この加工機の販売を通して、収益を得る。	○	○
47	起業の為に企業・団体へアプローチしている段階	熊本大学 大学院	薬学教育部 博士前期課程	2年	◎平田 宗一郎 呉花 楠	熊本イスラム交流事業 iHALAL	日本に留学、ビジネスまたは観光のために訪れたムスリムにハラル対応商品、飲食店、その他施設・サービス情報を掲載したWebコンテンツ、並びにスマートフォン対応アプリケーションを提供する。そこで私たちが果たす役割はコンテンツ充実のための情報収集、アプリケーション開発である。ハラルに対応しているこうとしている施設および企業による広告収入を得ることを想定している。	○	
48		西南学院大学	商学部 経営学科	3年	◎岡 純矢 榎 勇氣 成富 由恵 村田 遼	Time is money	学生にアミューズメント施設の空き情報を、インターネットを通じて提供することで、空いた時間に遊びに行きたい学生と空いている設備を有効に活用したいアミューズメント施設とを繋ぐ役割を担うシステムである。施設で学生にこのサイトを利用して訪れた旨を伝えてもらい、その人数に応じた代金を支払ってもらうことで収益を得る。		
49		大分大学	工学部知能情報工学科	3年	◎上田 健人	postar～あなたの趣味を伝えるWEB情報誌～	今、多くの若者が自分の好きなことをweb上で発信しています。自分の趣味を気軽に発信でき、ますます楽しくなっていくのがwebサービス「postar」です。このサービスでは、誰もが記事を書き、投稿できる記者となります。良い記者にはこのサービスで収入を得られるクラウドファンティングの要素も採用し、みんなで創る新しい情報誌を目指します。		
50		大分大学	経済学部地域システム学科	4年	◎坂口 耕介	YAMABIKO塾	このビジネスは、田舎で、小学生や中学生、高校生を対象に、児童クラブと学習塾を複合して遊びの場、学習の場を提供するビジネスである。私のこのビジネスでの役割は、指導員、経営などのマネジメントである。月々の月謝や入会費で利益を得る。長期休暇時期は、遠方の人々も積極的に受け入れ、参加費で利益を得る。	○	
51	起業の為に企業・団体へアプローチしている段階	北九州工業高等専門学校	生産工学専攻	1年	◎坂口 聡範 片山 将	Cleaning Dog	家において、生活臭は発生場所の異なる複数のにおいが混ざり合ったもので、そこで暮らす人にとっては悪臭なのか否かを判断することは難しい。そこで、移動可能な大型ロボットにおいてセンサと消臭機能を備え、においのレベルを判別し消臭しながら、自分では気づかない生活臭を解消するものである。	○	
52	起業の為に企業・団体へアプローチしている段階	北九州工業高等専門学校	機械工学科	5年	◎秦 裕貴 久保 諭敏	Smart Stick	歩行中の高齢者が巻き込まれる交通事故が多発している。そこで本事業では、スマホを専用の機器で杖に取り付けることで、高齢者の交通事故を予防し、万が一交通事故に遭った時や転倒した時には家族等に通知するスマートな杖「Smart Stick」を提供する。事業収益は、Smart Stick の販売、警備会社と連携した緊急時駆けつけサービスにより得る。	○	

本気で起業を
志す人、大募集！

ベンチャー・ ビジネス プラン コンテスト

第14回
大学発

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、短大、大学の学生・院生・研究者等(留学生も含みます)。

募集テーマ

大学・高専の技術シーズを活用した事業や、社会の課題解決型事業、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等。事業の実施場所は海外でもかまいません。

募集期間

2014年6.19(木) - 10.6(月)

■コンテスト開催日時

平成26年12月19日(金)13:00~19:00(交流会含む)

■コンテスト開催場所

福岡市役所(15階)講堂 福岡市中央区天神一丁目8番1号

👑 グランプリ副賞 20万円！

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

「グランプリ」と「九州経済産業局長賞」受賞者は全国大会へ出場！

主催

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 九州経済産業局、福岡市、九州経済連合会、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、九州地域産業活性化センター、九州ニュービジネス協議会

第13回(前回)協賛企業一覧

池田工業、石村萬盛堂、井上喜、岩田屋三越、NTTドコモ、九州電力、九州旅客鉄道、九電工、九南、古賀マネージメント総研、西部ガス、三和酒類、白垣木材、筑邦銀行、ティティエム、テノ、コーポレーション、トーマツ・ベンチャーサポート、西日本シティ銀行、西日本鉄道、日本ゼオライト、はせがわ、廣田商事、福岡銀行、ふくや、フラウ、ポータル、やずや、レイナ、ワールドインテック(50音順)



コンテスト応募のための 支援を行います！

- ▶ ビジネスプラン作成勉強会を開催
- ▶ HPでビジネスプランの書き方、考え方を紹介
- ▶ 個別にビジネスプラン作成をアドバイス
- ▶ 留学生を対象に日本語対応フォローを実施



※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14回大学発ベンチャー・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、又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。
- 募集テーマ 大学・高専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、等。
事業の実施場所は海外でもかまいません。
アイデアのみではなく、事業化にむけての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、新エネルギー・省エネルギー、バイオテクノロジー、リサイクル、産業廃棄物処理、住宅、災害支援などの技術分野
(大学等の技術シーズを活用したビジネスプラン。リサイクル、リユースなど環境保全に資するプラン
新エネルギー・省エネルギーに資するプラン 等)
- 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プラン。生活利便等に関するプラン。シルバー人材の活用に関するプラン。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、組み合わせて展開するビジネス分野
(機能性食品の開発、製造に関するプラン。外国人観光客を誘致していくためのプラン。地域資源・農商工連携に関するプラン 等)
- 募集期間 平成26年6月19日(木)～10月6日(月)
- 応募用紙 大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト ホームページ (<http://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 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> (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下さい。著作権などに関して問題が生じた場合は応募者の責任になります。
- ②応募書類は返却しません。
- 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。

審査一次

書類選考(10月下旬予定)

審査二次

1次審査で選定したプラン応募者による公開プレゼンテーションを開催、
最終選考作品を決定(11月中旬予定) **発表者 交通費(一部)支給**

一般公開でのプレゼンテーションを行い、審査員による審議で各賞を決定

各賞 **グランプリ** (副賞20万円) 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

日時 平成26年12月19日(金) 13:00～19:00(交流会を含む)

会場 福岡市役所 15階 講堂
〒810-8620 福岡市中央区天神 1-8-1 TEL 092-711-4111

発表者 交通費(一部)支給

■審査委員

審査員は、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。

■審査項目

- ①新規性、革新性、優位性
- ②実現可能性・市場性
- ③表現力

コンテスト

全国大会 「グランプリ」「九州経済産業局長賞」を受賞したプランは「キャンパスベンチャーグランプリ全国大会」へ出場！！

コンテスト応募のための支援を行います (ご希望の方は事務局までお問い合わせ下さい。)

※「事業計画(ビジネスプラン)」作成勉強会を開催します。

※中小企業基盤整備機構九州本部が個別にビジネスプラン作成に関するアドバイスをを行います。

※留学生を対象に日本語対応フォローを行います。(「事業計画(ビジネスプラン)」作成フォローではありません。)

【お問い合わせ・ご応募先】

**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)**

〒810-0001 福岡市中央区天神 2-3-36 ibb fukuoka 3F 303 号

E-mail daigaku-vbpc@qshu-nbc.or.jp

TEL 092-771-3097 FAX 092-721-6288

URL <http://www.qshu-nbc.or.jp/daigaku-vbpc/>

- 主催 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
(九州経済産業局、福岡市、九州経済連合会、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、九州地域産業活性化センター、九州ニュービジネス協議会)
- 後援 福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県、北九州市、熊本市、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
- 事務局 九州ニュービジネス協議会

リサイクル適性の表示：紙へリサイクル可

8. キャンパスベンチャーグランプリ全国大会 結果報告

北九州工業高等専門学校 石神さんが「日本MITベンチャーフォーラム賞」受賞!!

3月6日、大学・大学院・高等専門学校・短期大学・専門学校の学生のための、国内最大の新事業のビジネスコンテストである「キャンパスベンチャーグランプリ全国大会」が東京の霞山会館で開催された。九州からは、北九州工業高等専門学校 松本さん(代表)と、同校 石神さん(代表)の2組が出場。地区大会を勝ち抜いてきた選りすぐりの15プランの中から、石神さんが見事「日本MITベンチャーフォーラム賞」を受賞されました。

受賞名	代表者 氏名	大学名	プラン名
ビジネス部門大賞 経済産業大臣賞	董 又碩	北陸先端科学技術 大学院大学	幼稚園と保育園の業務を支援する！ クラウド型の電子連絡帳、『ゆめちょう』サービス
テクノロジー部門大賞 文部科学大臣賞	大社 一樹	慶應義塾大学	超低コスト水耕栽培システムの製造販売と 専用水耕苗の生産販売
日本MIT ベンチャーフォーラム賞	石神 和幸	北九州工業 高等専門学校	次世代型モビリティ Nemo (ニーモ) ～ 誰でも、いつでも、どこへでも～
日刊工業新聞社賞	岩瀬 大佑	広島市立大学大学院	聴覚障がい者を対象とした音声情報の振動呈示装置 ～2つめの新たな聴覚をあなたに～
審査委員特別賞	中村 暖	京都造形芸術大学	ファッションブランドDAN Nakamuraによる事業展開
審査委員特別賞	日野 祥智	東京大学大学院	Automatic Power Change ～電気料金メニュー自動切り替えサービス～



プレゼン 石神さん(左)と奥村さん(右)



質疑応答 松本さん(左)と木津さん(右)



審査委員の皆様



表彰式 石神さん(左)と奥村さん(右)
中央: 日本MITベンチャーフォーラム 川原理事長



審査委員長 東京大学各務教授と



日刊工業新聞社 井水社社長を囲んで



発表者記念撮影(北九州高専の4名含)



【パネルディスカッション】
テーマ:「社会のレバーを変えるために」
パネリスト: 加藤 百合子さん(株式会社スクエア・ラボ 代表取締役)、川口 加奈さん(NPO法人Homedoor 理事長)、宇井 吉美さん(株式会社 代表取締役)。
モデレーター: 日刊工業新聞社 編集委員 明 豊氏
内容: 農業、貧困、介護など、それぞれの社会問題に独自の視点と行動力で取り組む今最も旬な若手女性起業家3人が、起業に至った背景、苦悩、喜び、女性の新しい働き方などを語り合いました。(※川口さんは第8回、宇井さんは第9回CVG全国大会で経済産業大臣賞を受賞)

第14回大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト報告書

2015年3月27日発行

1 1. 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について

「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」は、国や地方自治体、行政団体、民間団体、マスコミなどの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たものです。プランの募集活動や審査会実施などに対し側面的な支援を行い、コンテスト当日の会場手配や進行、さらに交流会を行うにあたって中心的に活動いたしました。

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

委員会役職	氏 名	団 体 名	役 職
実行委員長	長谷川 裕一	(一社)九州ニュービジネス協議会	会 長
副委員長	長野 光博	日刊工業新聞社西部支社	執行役員西部支社長
副委員長	井上 良弘	(一社)九州ニュービジネス協議会 ニュービジネス支援委員会	副委員長
委 員	名垣 真一	九州経済産業局 地域経済部	新産業戦略課長
委 員	藤本 広一	福岡市 経済観光文化局 新産業・立地推進部	創業・大学連携課長
委 員	橋本 孝	(独)中小企業基盤整備機構九州本部	経営支援課長
委 員	光山 準一	(一財)九州地域産業活性化センター	常務理事
委 員	箴島 修三	(一社)九州経済連合会	産業第二部長
事務局長	山崎 隆生	(一社)九州ニュービジネス協議会	専務理事・事務局長

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：一般社団法人 九州ニュービジネス協議会

〒810-0001 福岡市中央区天神2-3-36 ibb fukuoka 3F 303号

TEL : 092-771-3097 FAX : 092-721-6288 E-mail : daigaku-vbpc@qshu-nbc.or.jp

HP : <http://www.qshu-nbc.or.jp/daigaku-vbpc/>

**私達は、大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト
を応援しています！！**

<助成団体>※ 50 音順

九州地域産業活性化センター、経営者顕彰財団

<協賛企業>※ 50 音順

池田工業、石村萬盛堂、井上喜、NTTドコモ、大分銀行、九州電力、
九州旅客鉄道、九電工、九南、古賀マネージメント総研、西部瓦斯、
三和酒類、白垣木材、筑邦銀行、テクノコーポレーション、
トーマツ・ベンチャーサポート、西日本シティ銀行、西日本鉄道、
日本ゼオライト、はせがわ、廣田商事、風月堂、福岡銀行、福岡商店、
ふくや、フラウ、ポータル、やずや、レイナ、ワールドインテック

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

九州経済産業局、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）九州地域産業活性化センター、
事務局：（一社）九州ニュービジネス協議会