

第17回 大学発ベンチャー・ ビジネスプランコンテスト

九州のチカラ、ここに集結



報告書

平成 30 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. コンテストの結果	(1)
2. 全国大会の結果	(4)
3. 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）	(6)
4. コンテストの概要	(7)
(1)事業の目的、(2)実施体制、(3)最終審査会(H29.12.22)のプログラム、(4)ビジネスプランの応募状況、(5)審査委員のご紹介、(6)コンテストの様様、(7)基調講演	
5. コンテスト開催までの実施項目	(17)
(1)ビジネスプランの募集、(2)ビジネスプラン勉強会、(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	
6. 受賞者のビジネスプラン	
(グランプリ)	
宮崎大学 木下 大輔 井手 優太 太田 帆南 外山 開成 福永 昌俊	(21)
「TOBE（トゥービー）障がい者×ビジネス。社会を変えるプランが今、ここに」	
(九州経済産業局長賞)	
北九州工業高等専門学校 藤原 雛子 田川 誠次郎 野中 敦	(27)
「スマートグラスで実現する介護シーンのRPA this is next generation」	
(九州経済連合会長賞)	
宮崎大学 大立目 真臣 村瀬 希 藤本 鴻（長崎大学）	(31)
「Remote Hospital 簡単に取り組める疾患治療」	
(NEDO 特別賞)	
九州大学 石濱 航平 河上 春菜 岩川 龍之介 高橋 諒 井上 宙夢 山川 冬馬	(37)
「ワクチンシールの開発・販売 医療を身近に、感染症リスクのない世界を実現」	
(優秀賞)	
大分大学 板井 瑠菜	(41)
「かぼす蚊取り線香 大分名産かぼすの香りで気持ちも爽やかに！」	
(優秀賞)	
九州大学 王 シンシン 清水 淳史 中島 一 小石 健仁 江口 敦也	(45)
「Virtual “Bottle keep” System どうも、効率的な接客ぶり、無駄ないボトルキープ Virtual BKです」	
(優秀賞)	
福岡女学院大学 櫻井 美月 宮川 晏奈 金山 未奈 赤尾 梓 上田 こすも 内田 友梨香 大江 加那子	(47)
立石 まお 野村 みのり 藤原 麻優 松永 未緒 三村 真央 山下 優紀	
「THE 寺子屋 空白の時間が夢で満たされる 文系女子大生が考案した新学習モデル これで高校3年生が変わります。」	
(優秀賞)	
有明工業高等専門学校 角 佑都 大塩 悠貴（佐賀大学） 鴻上 凶南 谷口 幹	(53)
藤丸 大也 松本 祐弥 森下 伊織 山崎 幸村 吉富 康英	
「九州から始める農業革命 担い手づくりを支援する「人に優しい超精密農業」	
7. 全応募プランの概要	(57)
8. 告知物・募集概要	(62)
9. 実行委員会について	(67)

1.コンテストの結果 （敬称略） ※事業計画書は21ページ以降に掲載

■グランプリ（1件）

同プランは、第14回キャンパスベンチャーグランプリ全国大会において文部科学大臣賞（テクノロジー部門大賞）等を受賞！ 詳細は4ページ「全国大会の結果」をご覧ください。

	学校・学部名	メンバー （★代表者）	プラン名
	宮崎大学 工学部 環境ロボティクス 学科	木下 大輔★ 井手 優太 太田 帆南 外山 開成 福永 昌俊	TOBE（トゥービー） 障がい者×ビジネス。 社会を変えるプランが今、こ こに

障がい者は、様々なサービスを利用する場面で障がい者手続きを要求されます。たくさんの手書き書類や電話での応答が必要な障がい者手続きは、障がい者の社会参加への障壁になっています。そこで、私たちは、「障がい者情報データベース TOBE」を提供することで、障がい者が抱える手続きの悩みを解消します。さらに、当サービスは障がい者だけでなく多くの企業にもメリットを生みます。収益は、障がい者と企業からの手数料です。

■九州経済産業局長賞（1件）

	北九州工業 高等専門学校 生産デザイン 工学専攻	藤原 雛子★ 田川 誠次郎 野中 敦	スマートグラスで実現する介 護シーンのRPA this is next generation
---	-----------------------------------	--------------------------	--

介護だけではなく、介護記録の書類作成を行う介護職員の負担は大きい。そうした介護職員の負担を軽減するため、スマートグラスを用いた記録業務の自動化によりサポートを行う。残業時間の軽減や介護に専念できる環境をプロモーション。事業収益はシステムの販売、メンテナンスにより得る。

■九州経済連合会長賞（1件）

	宮崎大学 医学部 医学科	大立目 真臣★ 村瀬 希 藤本 鴻 （長崎大学 医学部）	Remote Hospital 簡単に組み入れる疾患治療
---	--------------------	---------------------------------------	---------------------------------

主に精神疾患をもつ患者に、遠隔医療として認知行動療法プログラムを提供するビジネスである。また受診前の人々に病院や医療資格者を紹介することで、二者間の巡り逢いの援助を行う。弊社は、遠隔医療システムの提供並びに、医療資格者と患者をつなぐ役割を果たす。収益は患者が遠隔治療を受ける際、診察料からシステム手数料を徴収することと、医療資格者の会員登録料を考えている。

■NEDO特別賞（1件）

同プランは、NEDO TCP（Technology Commercialization Program）2017最終発表会において認定VC賞等を受賞！詳細は4ページ「全国大会の結果」をご覧ください。

	九州大学 大学院工学府 物質創造工学科	石濱 航平★ 河上 春菜 岩川 龍之介 高橋 諒 井上 宙夢 山川 冬馬	ワクチンシールの開発・販売 医療を身近に、感染症リスク のない世界を実現
---	------------------------------------	---	---

我々は、九州大学が保有する特許技術を用いた「シール型のワクチン薬」の開発・販売を行う。本事業により「病院に行かないとワクチンが打てない」という常識を覆し、誰もが自身で予防接種が行えるワクチンを提供する。顧客は、全国の薬局やコンビニで本製品を買い、敢えて病院に行かずとも、仕事をしながらワクチンの摂取が可能となる。

■優秀賞（4件）（発表順）

	大分大学 経済学部	板井 瑠菜	かぼす蚊取り線香 大分名産かぼすの香りで気持ちも爽やかに！
--	----------------------	--------------	--

かぼす蚊取り線香には3つの魅力があります。1つめは、大分名産かぼすを使用していることです。2つめは、かぼすの成分を有効活用していることです。3つめは、摘果かぼすを有効利用していることです。このビジネスの目的は、かぼす農家の方の困りの解決、さらには全国的なかぼすの知名度向上です。摘果かぼすは農家から無償提供、原材料は研究開発で自己調達化を可能にする等の工夫で、収益を生み出します。

	九州大学 大学院 統合新領域学府	王 シンシン★ 清水 淳史 中島 一 小石 健仁 江口 敦也	Virtual "Bottle keep" System どうも、効率的な接客ぶり、 無駄ないボトルキープ Virtual BKです
---	---------------------------------	---	---

居酒屋に Virtual "Bottle keep" Systemを提供します。現在のボトルキープはボトルをキープするサービスであり居酒屋側はボトルを管理しなければなりません。本システムではボトルをVirtualizeして瓶の保存から中身の保存へと考え方を移行します。これにより居酒屋側は場所的な制約やボトルを探す大変さ、客側は期限やどの店にキープしたか忘れるなどのボトルキープの煩わしさから解放されます。

	福岡女学院大学 人文学部 現代文化学科	櫻井 美月★ 宮川 晏奈 金山 未奈 赤尾 梓 上田 こすも 内田 友梨香 大江 加那子 立石 まお 野村 みのり 藤原 麻優 松永 未緒 三村 真央 山下 優紀	THE 寺子屋 空白の時間が夢で満たされる 文系女子大生が考案した新学 習モデル これで高校3年生が 変わります。
---	------------------------------------	--	--

政府が新たな方針として「人づくり革命」を発表するほど、現在「人」に関心が向けられています。このビジネスは、その「人」に重点を置き、早期から人材育成していくために空白の時間を持つ高校3年生を対象としました。「人」が育てば、日本社会の未来は明るくなっていくと考えます。収益は、授業運営から得ます。

	有明工業高等 専門学校 電子情報工学科	角 佑都★ 大塩 悠貴 (佐賀大学大学 院) 鴻上 図南 谷口 幹 藤丸 大也 松本 祐弥 森下 伊織 山崎 幸村 吉富 康英	九州から始める農業革命 担い手づくりを支援する「人 に優しい超精密農業」
--	------------------------------------	--	---

本事業では、既存の農家や新たに農業を始めたい人々をサポートする「実践的IoT教材」と「農業支援AIシステム」を開発し販売する。近年、超精密農業やスマート農業など農業の効率化が注目されているが、日本の農業人口は減少傾向にあり新規就農者獲得は大きな課題である。そこで、人材育成に着目しAIを用いた「人に優しい超精密農業」を提案し、経験や勘による暗黙知を形式知化することで未来の農業の担い手づくりを支援する。



2. 全国大会の結果

第 17 回大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテストにおいて、「グランプリの宮崎大学」、「九州経済産業局長賞の北九州工業高等専門学校」、「NEDO 特別賞の九州大学」の 3 チームが、全国規模のビジネスプランコンテストに九州代表として参加しました。以下結果をお知らせします。

(1) 第 14 回キャンパスベンチャーグランプリ全国大会

宮崎大学が、「文部科学大臣賞（テクノロジー部門大賞）」の快挙！

九州勢は、昨年度の崇城大学に引き続き大賞を受賞。二連覇を達成！

加えて「TOMODACHI 賞」のダブル受賞でシリコンバレー派遣を獲得。



日時：平成 30 年 3 月 6 日（火）霞山会館（東京都千代田区霞が関）

主催：日刊工業新聞社

後援：内閣府、経済産業省、文部科学省、日本経済団体連合会、日本商工会議所

協賛：EY Japan、デロイトトーマツベンチャーサポート、東京証券取引所、東京ニュービジネス協議会、日本 MIT ベンチャーフォーラム、日本ベンチャーキャピタル協会、日米カウンスルージャパン

発表順	結果	学校名	代表者名	事業名
1	日刊工業新聞社賞	名古屋大学 大学院	永津 豪	世界の食卓×旅行者「airKitchen」
2	M I T 賞	東京大学 大学院	平山 雄太	3Dプリンティングロボットによる 高自由度建築事業
3		奈良先端科学技術 大学院大学	大谷 修一	坐禅の普及および研究による社会貢献事業 ～禅繕全世～
4		山口県立大学	河野 ゆり	知っちゃる？サイクル県やまぐち ～レンタサイクル × 放置自転車 = エコサイクル～
5	①文部科学大臣賞（テクノロジー部門大賞） ②TOMODACHI賞 ※1	宮崎大学	木下 大輔	障がい者情報プラットフォーム TOBE
6		国際教養大学	黒崎 優人	留学生を利用した、東北の海外進出したい 企業向けテストマーケティングサービス
7	審査委員会特別賞	同志社大学	池内 光流	VIRTUAL ESTATE ～「新技術×新制度」次世代の部屋探し～
8	①教員審査委員大賞 ※2 ②TOMODACHI賞	香川大学	今出 雄太	Ani Voice ～分娩モニタリング装置を用いた牛農家サポートデバイス～

9		広島商船高等専門学校	安森 琢真	メロディー☆アート
10	TOMODACHI賞	北海学園大学	井上 智恵	「悲しみを打ち明けやすい」社会を目指した、葬儀会社へのグリーフ（悲嘆）カウンセラー派遣事業
11	審査委員会特別賞	鳥羽商船高等専門学校	村山 由莉衣	You魚キャッチャー
12		北九州工業高等専門学校	藤原 雛子	スマートグラスで実現する介護シーンのRPA
13	①経済産業大臣賞（ビジネス部門大賞） ②JVCA賞 ※3 ③TOMODACHI賞	筑波大学	木村 友輔	トレーニング共有プラットフォーム「シェアトレ」

※1 新設（公財）米日カウンスルージャパンが運営する「TOMODACHI財団」の予算で受賞者をシリコンバレーに派遣
※2 新設 JVCA（（一社）日本ベンチャーキャピタル協会）理事（全国の主要VC）へのプレゼン機会の提供
※3 新設 文部科学省EDGEプロジェクトの一環として全国の大学教員約40名による審査を実施

（2）NEDO TCP（Technology Commercialization Program） 2017 最終発表会



九州大学「NOVIGO」が、「認定VC賞」と「オーディエンス賞」のダブル受賞の快挙！

日時：平成 30 年 2 月 2 日（金）フクラシア丸の内オアゾ（東京都千代田区丸の内）
主催：国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）、㈱日本総合研究所
協力：㈱三井住友銀行、㈱カピオン

発表順	結果	事業名	内容
1		hiba Univ.チーム「トモグラフィ」	家庭用安価な体組成トモグラフィック・モニタの製造販売
2		AprOgel（アプロゲル）	燃えない電池：ゲル化で解決！！
3		Di-Lab	認知症早期診断事業
4	認定VC賞、オーディエンス賞	NOVIGO	ワクチンシールの開発・販売
5		歯っぴ〜	人生100年時代に必要な歯磨きサービスの提供
6	最優秀賞	六合（りくごう）	高度な製造自動化でIoT未来社会を牽引する立体物印刷回路高速形成技術
7		エコボディテクノロジー（Ecobody Technology）	微量血液サンプルからのモノクローナル抗体の迅速探索ビジネス
8		マグネット再生医療ラボ（マグラボ）	磁気ターゲティングを用いた再生医療の事業展開
9	優秀賞	Alphatech	米 Life + α （マイ・ライフ・プラス・アルファ）
10		マイクロリアルタイム	マイクロ秒レベルで信頼性の高いリアルタイム制御を実現する省電力・超小型デバイスの事業化
11	最優秀賞	Azinzo	インプラント人工透析治療の開発および普及
12		norico project	全ての人が雪道をスイスイ移動できるスマートモビリティ

3. 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 貫 正義

(九州電力㈱代表取締役会長)

((一社)九州ニュービジネス協議会 会長)



本日は、大変お忙しい中、「第17回大学発ベンチャー・ビジネスプラン コンテスト」に多数ご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

本日は、コンテストの出場校の皆さま、見学に来られた先生や学生の皆さま、協賛企業・支援団体の皆さまなど、多くの方々にご参加をいただいております。

さて、6月9日に閣議決定されました「未来投資戦略 2017」では、大学・研究開発法人を中核として、産業界も巻き込み、優れた研究開発やベンチャーが自発的・連続的に創出されるシステムの構築が方針として掲げられました。

九州におきましては、財界からの呼びかけで「九州・大学発ベンチャー振興会議」が立ち上がり、産学が連携してアントレプレナー教育、シーズ発掘に取り組む仕組みが出来上がりました。

連動して、九州大学、宮崎大学でも起業部による大学単位でのビジネスプランコンテストが実施され、今回のファイナリストにも2件ずつ選出されており、大学を挙げての取組みが結果として表れております。

この大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテストは、アントレプレナー教育の有効なツールとして、今後、益々その重要性を増していくと考えております。

加えて、今年度は、国立研究開発法人 新エネルギー・産業技術総合開発機構「NEDO」のご協力をいただき、「NEDO特別賞」を新設しました。「NEDO特別賞」受賞者は、NEDOが実施するTCP（Technology Commercialization Program）2017のファイナリストになる権利が得られます。ファイナリストには、様々な創業支援メニューが用意されております。

昨年度は、キャンパス ベンチャー グランプリ全国大会において、当コンテスト「グランプリ」の崇城大学のプランが、実質の日本一である「テクノロジー部門大賞・文部科学大臣賞」を、また、「九州経済産業局長賞」の鹿児島大学のプランが、実質の3位である「日刊工業新聞社賞」を受賞する快挙を達成しております。九州の大学発ベンチャーの水準は確実に向上しているわけでございます。

今回、このコンテストに九州の大学・高専から53組の応募がありました。その中から勝ち抜き、ここにおられる8組の皆さまは、自信を持って伸び伸びとプレゼンテーションに臨んでいただきたいと思います。

最後に、本日ご参加の皆様におかれましては、今日、この壇上に立った起業家の卵達が、更に大きな飛躍を遂げていくよう、共に応援していただきますことをお願い申し上げまして、私の挨拶とさせていただきます。

平成29年12月22日

4. 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。

「大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト」は、翌年3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）」の九州大会（予選）も担っております。

(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 [九州・大学発ベンチャー振興会議 事務局]、
(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 [九州・大学発ベンチャー振興会議 事務局]、(一社)九州ニュービジネス協議会（事務局）

【共 催】国立研究開発法人 新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）

【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、日本弁理士会九州支部

【助成団体】九州地域産業活性化センター [九州・大学発ベンチャー振興会議 事務局]

【協賛・協力】石村萬盛堂、FFGベンチャービジネスパートナーズ、延寿館、大分銀行、オクマン、オフィスat、オブティム、九州電力、九州旅客鉄道、九電工、九南、くまで会計事務所、グランドビジョン、グローバルブレインズ、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、豊川設計事務所、西日本シティ銀行、西日本鉄道、日本技術士会九州本部、日本ゼオライト、日本政策金融公庫、日本弁理士会九州支部、はせがわ、廣田商事、Fusic、福岡銀行、福岡商店、ふくや、フラウ、ホープ、BOND、やすや、レイナ、ワールドホールディングス
（※50音順）

(3) 最終審査会(平成29年12月22日)のプログラム

日 時：平成29年12月22日（金） 13:00～18:50

会 場：福岡市役所 15F「講 堂」（13:00～17:50 開会式・プレゼンテーション・講演会・表彰式）
15F「食 堂」（18:00～18:50 交流会）

【第一部】開会式・プレゼンテーション 13:00～16:05

・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 貫 正義
（九州ニュービジネス協議会 会長）（九州電力㈱ 代表取締役会長）

・プレゼンテーション（8プランの発表）及び審査

【第二部】若手起業家による基調講演 16:15～17:00

講 師：株式会社オブティム 代表取締役社長（佐賀大学招聘教授） 菅谷 俊二 氏

【第三部】表彰式 17:10～17:50

表 彰：	グ ラ ン プ リ	大学発ベンチャー・ビジネス協議会	副委員長	嶋 崎 直
	九州経済産業局長賞	九州経済産業局	地域経済部長	最 上 賢 治
	九州経済連合会長賞	九州経済連合会	産業振興部長	文 野 唯 史
	NEDO 特 別 賞	国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構	イノベーション推進部統括主幹	江 口 弘 一
	優 秀 賞	大学発ベンチャー・ビジネス協議会	副委員長	嶋 崎 直
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㈱ 代表取締役社長）

【交流会】 18:00～18:50

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 嶋 崎 直
（日刊工業新聞社 執行役員 西部支社長）

(4) ビジネスプランの応募状況

九州内 6 県の、13 大学（大学院含）、4 高専の合計 17 校から合計 52 件。
九州外の 1 件と合わせ、合計 53 件のビジネスプランの応募があった。

（ ）は応募数

県 別 (53)	学校別 (53)
福岡県 (17)	有明高専(1)、九州工業大(1)、近畿大(1)、九州大(8)、北九州高専(3)、福岡歯科大(1)、福岡女学院大(2)
佐賀県 (0)	-
長崎県 (8)	佐世保高専(4)、長崎県立大(3)、長崎国際大(1)
熊本県 (16)	熊本大(1)、熊本県立大 (4)、崇城大(5)、熊本高専(6)
大分県 (2)	大分大(2)
宮崎県 (8)	宮崎大(8)
鹿児島県 (1)	鹿児島大(1)
その他 (1)	沖縄高専(1)

【昨年度との比較】

応募数 53 件 (▲13 件)
 応募県 7 県 (▲1 県)
 応募校数 17 校 (▲3 校)
 内訳：[大学・院] 13 校 (▲5 校)
 +3 (福岡女学院大、福岡歯科大、長崎国際大)
 ▲8 (北九州市立大、九州共立大、福岡工業大、西南学院大、佐賀大、
 立命館アジア太平洋大、長崎大、宮崎産経大)
 [高専] 4 校 (+2 校)
 +2 有明高専、佐世保高専
 [短大] 0 校 (±0 校)

【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)
応募数(件)	1	1	2	5	3	4	31	12	2	11	18	9	2	3	8	0
構成比(%)	1	1	2	4	3	4	28	11	2	10	16	8	2	3	7	0
順位(位)	14	14	11	7	9	7	1	3	11	4	2	5	11	9	6	16

【参考】近年の応募状況（県別・学校別応募数の推移）

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 ☆NEDO特別賞
 全国大会(キャンパスベンチャーグランプリ全国大会)等での受賞

(学校名50音順)		(件)									
年度		H20	H21	H22	H23	H24	H25	H26	H27	H28	H29
総計		49	49	47	48	54	43	51	56	65	52
福岡	有明高専		◎ 1	● 2	● 2	1		4			● 1
	北九州市立大	★ 1				2	● 1		1	1	
	北九州高専			◎ 1	◆ 1	1	★ ◎ 4	★ ◎ 5	● 4	● ● 5	◎ 3
	九州共立大		2	2					1	1	
	九州工業大	1						1	2	1	1
	九州国際大					1		● 1	1		
	九州産業大	● 6	12		● 6	7	2				
	九州情報大					2	1				
	九州大		1	★ ◆ 3	2	● 3	1			◆ ● 3	☆ ● 8
	近畿大			1		1	1	1	1	1	1
	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	
	中村学園大	● 1									
	日本経済大		1								
	福岡工業大				● 1				1	1	
	福岡歯科大										1
	福岡女学院大					1		1	● 1		● 2
	福岡大	◎ ● 7	● 7	● 10	3	1					
	早稲田大				3	1					
佐賀	佐賀大	5		1	2	● 2			● 4	1	
	佐賀女子短期大								1		
長崎	佐世保高専										4
	長崎大	● 6	3	● 4	◎ 5		2	4	4	8	
	長崎県立大		1	1		7				4	3
	長崎国際大			1							1
熊本	熊本大						7	8	◎ 7	1	1
	熊本学園大			1	1	3	1				
	熊本県立大		● ● ● 6	6	● 6	●	3	1		3	4
	熊本高専			1	● 1	4	◆ 6	◆ 8	5	11	6
	崇城大			2				6	◆ ● 9	★ ● 16	5
	東海大			1		1	1				
大分	大分大	7	7	3	2	★ ◎ 4	● 4	3	5	1	● 2
	県立芸術文化短期大								★ 1		
	大分短期大					1					
	日本文理大	1		1	1	2	1	● 1			
	立命館大 太平洋大	● 14	3	1	1	1	1			1	
宮崎	宮崎大		1							1	★ ◆ 8
	宮崎産業経営大				1	1	1			1	
鹿児島	鹿児島大		1		2	● 2	● 3	1	1	◎ ● 3	1
	鹿児島県立短期大		1								
	鹿児島国際大							4	3		

【キャンパスベンチャーグランプリ全国大会等での受賞の詳細】

H29文部科学大臣賞(特別賞-部門大賞)／宮崎大、H29認定VC賞・オーディエンス賞 [NEDO TOP2017] ／九州大、
 H28文部科学大臣賞(特別賞-部門大賞)／崇城大、H28日刊工業新聞社賞／鹿児島大、H26 特別賞(MIT賞)／北九州高専、H24文部科学大臣賞
 (特別賞-部門大賞)／大分大、H22特別賞(マイコン賞)／九州大、H20文部科学大臣賞(特別賞-部門大賞)／北九州市立大

【参考】二次審査（プレゼン審査）進出のプラン（学校名 50 音順、敬称略、代表者のみ記載）

【福岡県】

- 1 有明工業高等専門学校 電子情報工学科 角 佑都
「九州から始める農業革命」【優秀賞】
- 2 北九州工業高等専門学校 生産デザイン工学専攻 穴井 達
「実世界融合技術を活用した健康促進事業」
- 3 北九州工業高等専門学校 生産デザイン工学専攻 藤原 雛子
「スマートグラスで実現する介護シーンのRPA」
【九州経済産業局長賞】
- 4 九州大学 大学院工学府 物質創造工学科 石濱 航平
「ワクチンシールの開発・販売」【NEDO 特別賞】
- 認定 VC 賞、オーディエンス賞
(NEDO TCP 2017 最終発表会)
- 5 九州大学 大学院 統合新領域学府 王 シンシン
「Virtual Bottle keep System」【優秀賞】
- 6 九州大学 大学院 経済学府 小山 昭則
「老人性難聴者に補聴器なしで明瞭な音を届ける」
- 7 九州大学 工学部 松本 忠太
「イーハIoT で歯科医療の常識を変える」
- 8 九州大学 工学部 宮崎 圭司
「お散歩わんわん 寂しいを楽しいに」
- 9 福岡女学院大学 人文学部 櫻井 美月
「THE 寺子屋」【優秀賞】

【長崎県】

- 1 長崎国際大学 人間社会学部 若林 大翔
「空き家で日本文化体験 インバウンドで地域活性化！」

【熊本県】

- 1 熊本県立大学 総合管理学部 中村 雪乃
「TERA KO YA 家庭を救う「第二の家族」」
- 2 熊本高等専門学校 電子情報システム工学専攻 大久保 達矢
「目が不自由な方のサポートシステム ユアーズあい vision！」
- 3 崇城大学 情報学部 荒木 雅樹
「未来のIT エンジニアを育成する革新的な教材の開発・販売」
- 4 崇城大学 生物生命学部 平田 竜一
「Whodo (いーどう) 水耕栽培×光合成細菌=機能性野菜」

【大分県】

- 1 大分大学 経済学部 板井 瑠菜
「かぼす蚊取り線香」【優秀賞】

【宮崎県】

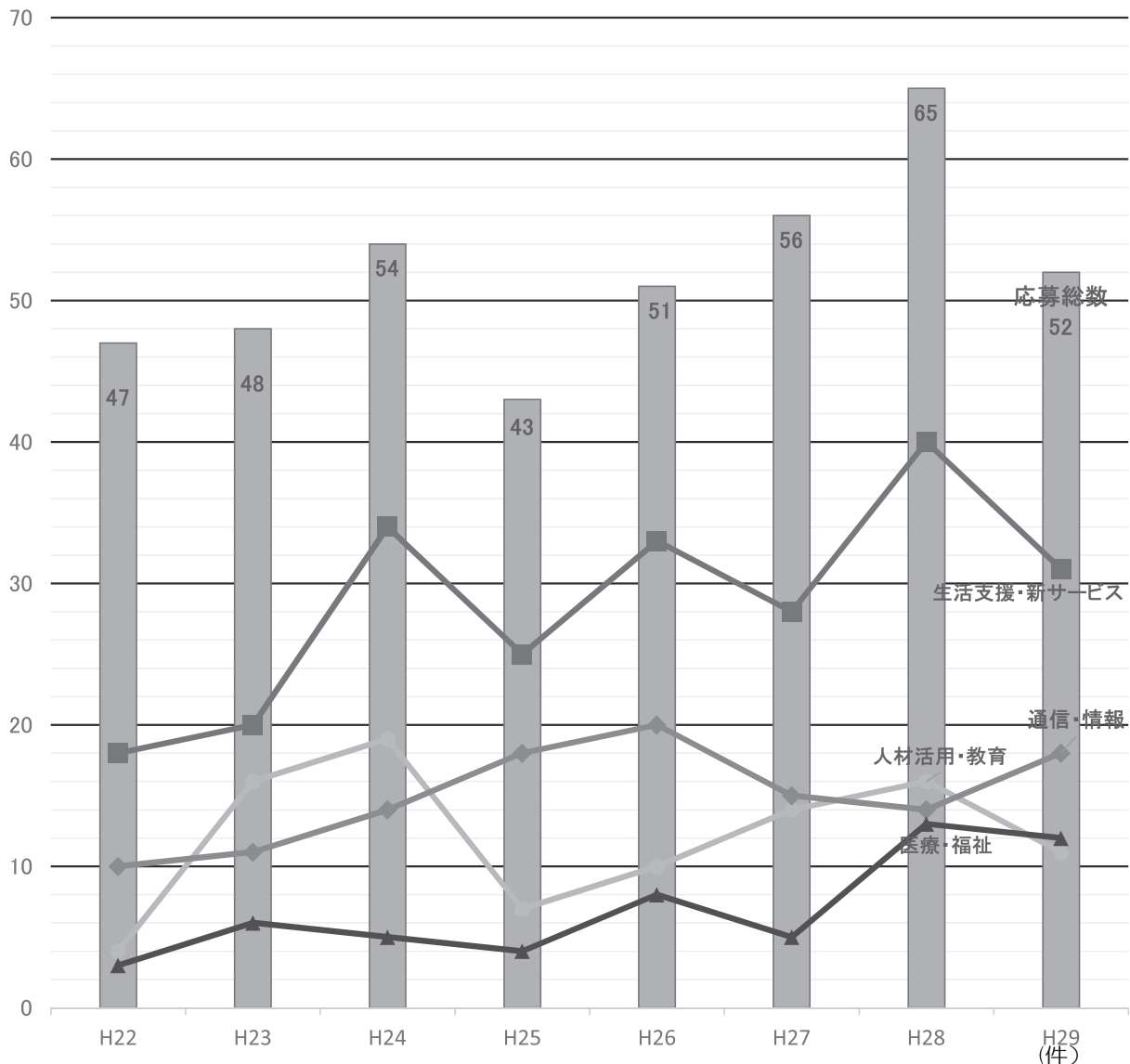
- 1 宮崎大学 医学部 大立目 真臣
「Remote Hospital」【九州経済連合会長賞】
- 2 宮崎大学 工学部 木下 大輔
「TOBE (トービー)」【グランプリ】
- 文部科学大臣賞 (テクノロジー-部門大賞)
(キャンパスイノベーション全国大会)
- 3 宮崎大学 農学部 新町 一樹
「VANOA ~ネット社会と農家を繋ぐ~」
- 4 宮崎大学 農学部 日高 桃子
「Agriculture×Beauty Beauty Camp」
- 5 宮崎大学 地域資源創成学部 松田 稜平
「母校で同窓会あの場所であの雰囲気をもう一度」

【鹿児島県】

- 1 鹿児島大学 大学院理工学研究科 宅野 美月
「焼酎粕と地熱を用いた飼料および肥料製造」

【参考】近年の応募状況（応募数と分野の推移）

- 応募プランの分野の多様化が進んでいる。特にスマートフォン、SNS等を活用したプラン、高齢化・過疎化など地域の課題解決を目指すプラン等が、「生活支援・新サービス」分野を増加させている。
- 「情報・通信」だけではなく、その技術と「人材活用・教育」・「医療・福祉」など他の分野と組み合わせたプランも増加している。
- 「食品・農林・水産品」、「観光資源」、「加工製造技術」（ものづくり）なども引き続き検討されているキーワードである。



年度		H22	H23	H24	H25	H26	H27	H28	H29
応募総数（九州島内）		47	48	54	43	51	56	65	52
応募プランの分野別分類（複数回答あり）	生活支援・新サービス	18	20	34	25	33	28	40	31
	人材活用・教育	4	16	19	7	10	14	16	11
	情報・通信	10	11	14	18	20	15	14	18
	医療・福祉	3	6	5	4	8	5	13	12
	ビジネス支援	6	4	14	14	4	5	8	9
	食品・農林・水産品	5	1	11	6	4	7	8	2
	加工製造技術	1	2	2	1	1	11	8	3
	観光資源	3	6	8	5	4	10	6	8
	新製造技術	2	1	3	1	2	3	4	1
	環境リサイクル	4	5	5	2	4	5	4	4
	住宅	1	1	1	0	1	1	4	3
	災害支援	0	2	1	2	2	2	2	4
	新（省）IT補助	0	1	5	1	2	1	1	1
	バリエーション	0	1	2	0	1	1	1	2
	物流・流通	4	0	4	3	3	4	1	2
	その他	2	3	1	1	0	0	3	0

(5) 審査委員のご紹介

＜敬称略、委員長以外 50 音順＞



①審査委員長【二次審査、最終審査】

古賀マネージメント総研株式会社 代表取締役社長 古賀 光雄

S59 公認会計士登録

S52 等松・青木監査法人（現 監査法人トーマツ）入所

H7 トーマツ コンサルティング株式会社代表取締役

H9 トーマツ・ベンチャーサポート株式会社設立、代表取締役

H24 古賀マネージメント総研株式会社設立、代表取締役

H27 ニッポン新事業創出大賞経済産業大臣賞（支援部門・最優秀賞）受賞

トーマツ在職時から九州でのベンチャー支援に取り組む。

退職後も古賀マネージメント総研株式会社を創立し、トーマツで築き上げたネットワークを活用してベンチャー支援を行っている。

②審査委員【最終審査】

国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）理事 久木田 正次

H19 独立行政法人新エネルギー・産業技術総合開発機構 バンコク事務所長

H22 同 機械システム部長

H23 同 技術開発推進部長

H26 同 イノベーション推進部長

H27 国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構 イノベーション推進部長

H29 同 理事（新任）



③審査委員【最終審査】

日本ゼオライト株式会社 代表取締役社長 佐藤 隆

S46 株式会社経営管理センター入社 福岡支店長

S63 株式会社日本コンピュータ・アソシエーツ設立 代表取締役社長

H2 日本ゼオライト株式会社 代表取締役社長

H18 NPO 法人 科学の公園 専務理事就任

H19 社団法人九州ニュービジネス協議会 理事就任

④審査委員【二次審査】

公益社団法人 日本技術士会 九州本部 副本部長 末松 正典

1972～2004 ㈱安川電機製作所（現 安川電機）

2004～2012 科学技術振興機構 JSTイノベーションプラザ福岡

2012 九州工業大学 工学府博士後期課程 機械知能工学専攻 入学

2013 同上 中途退学

2013 ㈱IHI（九州支社）



⑤審査委員【二次審査】

日本政策金融公庫 福岡創業支援センター所長 瀬之口 康弘

H7 国民金融公庫（現日本政策金融公庫）入庫

以降、福岡支店、上野支店、本店、熊本支店、佐賀支店に勤務
営業・融資審査などを担当

H22 中小企業診断士登録

H27 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



⑥審査委員【二次審査】

株式会社 オフィス at 代表取締役 寺島 みちこ

タウン誌編集長、トッパンアイデアセンター西日本・プランナー、フリーマーケットを経て、2014 年より現職。約1万人の女性ネットワークによる、女性視点マーケティング・プラットフォーム事業を手掛ける。女性の声や力を活かした、女性視点マーケティング・主婦営業チーム・主婦採用プロデュース等で企業の課題解決をサポート。
2015 福岡市ステップアップ奨励賞
2016 西鉄オープンイノベーションコンテスト特別賞

⑦審査委員【最終審査】

株式会社グランドビジョン 代表取締役社長 中尾 賢一郎

大学卒業後に鹿児島県の広告企画会社に入社。
26 歳の時に電通九州に転職し、約 9 年に渡ってプランナーとして、様々なプロジェクトに関わる。
2011 年(株)グランドビジョン創業。自らもプロデューサーとして、営業フィールドの拡大を図る。
タレントモデルエージェンシーMY STORY(株)の代表兼プロデューサーも務める。



⑧審査委員【二次審査、最終審査】

日本弁理士会九州支部 副支部長 羽立 幸司

(知的財産総合事務所 NEXPAT 所長・弁理士)

弁理士として経営者目線でベンチャー・中小企業支援に取り組んでいるとともに、(一社)九州の食の理事として九州の食のブランド化に尽力している。
日本弁理士会知的財産経営センター運営委員。
第3回モノづくり連携大賞(日刊工業新聞社主催)大賞受賞など。

⑨審査委員【最終審査】

株式会社 Fusic 取締役副社長 浜崎 陽一郎

九州大学 大学院在学中にシステム開発会社「株式会社 Fusic」を起業。
「クラウドコンピューティング」「人工知能」分野をコア技術として、数多くのシステム開発プロジェクトを手がける。また、世界初の TV データ放送情報コンテンツ配信ツール「Delids」、日本で圧倒的シェアを持つ通販支援ツール「売れるネット広告つくる」、多くの多国籍企業が導入する人事評価ツール「360 度評価支援システム」、開発支援ツール「mockmock」等、数多くの Web サービスも提供。
2017 九州・山口ベンチャーマーケット大賞受賞。



⑩審査委員【二次審査】

有限会社 BOND 代表取締役 古川 ひろ美

「言語や画像から人の感情を解析」×「表情や仕草など伝達力を向上される総合演出」する独自人工知能を先駆けて開発。簡単迅速にお喋りする動画コンテンツを生成・配信・双方向対話でき、コンテンツの需要・情報周知・意思疎通の課題を多言語で解決している。
2013MIT-VFJ 優秀賞、2014DBJ ファイナリスト表彰、2017 フクオカベンチャーマーケット特別賞など。



⑪審査委員【最終審査】

一般社団法人 九州経済連合会 産業振興部長 文野 唯史

S52 東陶機器株式会社（現 TOTO 株式会社）入社

H14 同 信越支社支社長。

その後同社販売統括本部 TSC 推進室長を経て販売会社 TOTO エムテック（株）取締役管理本部長、TOTO（株）に帰任後販売統括本部上席主幹。

H27 一般社団法人九州経済連合会 産業振興部 副部長

H29 現職

⑫審査委員【二次審査】

国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）
イノベーション推進部

主査 松永 淳

S62 富士フイルム（当時富士写真フイルム）株式会社入社

S62～足柄研究所にてハロゲン化銀感光材料乳剤要素技術開発

H4～インスタントカラーフィルム商品化

H12～カラーペーパー商品化

H17～先端コア技術研究所にて先端技術研究開発管理

H23～技術戦略部にて技術系人材教育と社内イノベーション風土改革推進

H27～NEDO イノベーション推進部に出向、研究開発型ベンチャー支援



⑬審査委員【最終審査】

経済産業省 九州経済産業局 地域経済部長 最上 賢治

S58 通産省（福岡経済産業局総務部開発企画課）入省。

その後、貿易局総務課総括係長、四国経済産業局産業部新規事業課課長補佐、中小企業庁事業環境部企画課企画官、中小企業庁長官官房中小企業基盤整備機構室長、中小企業庁経営支援部経営支援課企画官、新エネルギー・産業技術総合開発機構関西支部統括主幹、中小企業庁事業環境部企画課経営安定対策室長、九州経済産業局産業部長などを経て H29 年 4 月現職

⑭審査委員【最終審査】

グローバルブレインズ株式会社 代表取締役社長 森 俊英

- ・グローバルブレインズ（株）（地元 IT 企業）社長（30 期目）
- ・（一社）福岡中小企業経営者協会 理事：ビジネス拡大委員長
- ・（一社）福岡県情報サービス産業協会 ビジネス開発委員長
- ・ふくおかクラウドアライアンス（地元 CSR 活動）企画運営
- ・福岡 IT コーディネーター推進協議会 理事：教育研修委員長
- ・（社）クラウド利用促進機構 ビジネスアドバイザー



⑮審査委員【二次審査、最終審査】

株式会社 FFG ベンチャービジネスパートナーズ
マネジングディレクター 山口 泰久

1986 日本開発銀行（現日本政策投資銀行）入行、2006 年行内ベンチャーとして VC を設立し、本邦初の知財ファンドの運用開始。DBJ キャピタル（株）取締役等を歴任し、2017 年 5 月より、株式会社 FFG ベンチャービジネスパートナーズ・マネジングディレクターに就任。九州・大学発ベンチャー振興会議と連携する FFG ベンチャーファンド（総額 50 億円）の運用を担当し、大学発ベンチャーの育成を行っている。

(6) コンテストの様様





(7) 基調講演

OPTiM®
www.optim.co.jp

講師：株式会社オプティム

代表取締役社長 **菅谷 俊二** 氏

1976 年兵庫県神戸市生まれ。2000 年 6 月佐賀大学在学中にオプティムを創業。同社代表取締役に就任。インターネットの脆弱性、利便性に欠ける点などをテクノロジーの力により補完するサービス群を「ネットを空気に変える」のコンセプトのもと提供。同コンセプトに基づいた、クラウドデバイスマネジメントサービス（MDM）は日本国内において 4 年連続シェア No.1。また個人としても、1993 年 -2015 年の情報通信分野における日本人特許資産規模ランキングで 1 位を獲得する。2015 年 佐賀大学、佐賀県と IT 農業 3 者連携協定を締結し、スマート農業分野に参入。同年、佐賀大学部農学部招聘教授に就任。



<株式会社オプティム>

2000 年 6 月 株式会社オプティム設立

2014 年 10 月 ・東京証券取引所 マザーズ市場上場

・「スマートフォン等による電子デバイス管理技術」、国内特許総合ランキングにて第 3 位を獲得世界初！

2015 年 8 月 ・佐賀大学農学部、佐賀県生産振興部、オプティムが IT 農業における三者連携協定を締結

・遠隔作業支援専用スマートグラス「Remote Action」を発表

・世界初となる、ドローン対応ビッグデータ解析プラットフォーム「SkySight」を発表

10 月 東京証券取引所 市場第一部へ市場変更

11 月 佐賀県が選ぶ「佐賀さいこう企業」に選定

5. 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 29 年 6 月 12 日（月）～10 月 10 日（火）〕

- 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、フェイスブック配信
- 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PR
- 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PR

(2) ビジネスプラン勉強会

地域をリードする先輩起業家の方々、ベンチャー指導教官の方々など、多彩な講師を迎え、5 会場で実施。



日時	地区	参加者 (うち応募者)	会場	講師	内容
7/26 (水)	長崎	約50名 (7名)	長崎県立大学	① (公財) 長崎県産業振興財団 ゼネラルマネージャー 永田 万里夫 氏 ② 長崎県立大学 経営学部 教授 宮地 晃輔 氏	ベンチャー支援機関による事業 計画作成のポイント (長崎県立大の前期講義の中で 実施)
8/7 (月)	宮崎	約15名 (2名)	宮崎大学 まちなかキャンパス	① (株)ワン・ステップ 代表取締役社長 山元 洋幸 氏 ・2017九州アントレプレナー大賞 ・宮崎県成長期待企業認定 ② (株)SUNAO製薬 代表取締役 廣澤 直也 氏 2017九州山口パ「ンチャーアワード」地域活性化賞 ③ 宮崎県企業成長促進プラットフォーム事務局 大矢 博 氏	宮崎の若手起業家が解説するブ レゼン・事業計画のポイント

8/29 (火)	宮崎	約30名 (2名)	MUKASA-HUB	① 有－平 代表取締役 村岡 浩司 氏 (コ－デ ィネ－ター) 2015九州未来アワード大賞他受賞多数 ② MUKASA－HUBに入居する起業家の皆様 ・フリーカメラマン 阿部 加 氏 ・(株)SUNAO製菓 代表取締役 廣澤 直也 氏 ・テラスマイル(株) 代表取締役社長 生駒 祐一 氏	起業に興味を持つ学生と地元起業家との交流 (ピッチ、意見交換、交流会)
9/12 (火)	福岡	約15名 (4名)	Fukuoka growth next	① 九州大学 准教授 熊野 正樹 氏 ・九州大 起業部顧問 ・経済産業省主催University Venture Grand Prix 2015 最優秀教員賞 ② (株)糸島シビエ研究所 西村 直人 氏 ・九大発ベンチャー ・H28大学発VBPC九州経済連合会長賞	福岡の中心地にある官民共働型スタートアップ支援施設「Fukuoka growth next」で学ぶ事業計画作成のポイント
9/14 (木)	熊本	約30名 (5名)	熊本大学 イキュバ－シヨソボラトリ	① 崇城大学 准教授 中島 厚秀 氏 ・崇城大起業部顧問 ・H28CVGアカデミー部門大賞 (文部科学大臣賞)、TCP 優秀賞、 2016九州未来アワード (学生部門) 大賞 など多数輩出 ② ファクトリエ (ライフスタイルアクセント(株)) 代表取締役 山田 敏夫 氏 ・熊本をリードする若手起業家 ・2016九州未来アワード大賞	コンテスト常勝校の教官による事業計画作成のポイントと熊本をリードする起業家による基調講演



(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)

11月15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、53プランについて書類審査を行いました。

各団体が事前に53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、21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）

12月8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8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、8 プランがコンテストに進む結果となりました。

③ 最終審査会（プレゼンテーション審査）

12月22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8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）等。
- ③福岡経済記者クラブへプレスリリース。

(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。各審査委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。
 - ・専門審査委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

- ・ 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。

第17回大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト

ご所属、お名前をご記入ください。

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	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	九州大学	石濱 航平	ワクチンシールの開発・販売 医療を身近に、感染症リスクのない世界を実現	応援メッセージも お願いします。	1	
2	大分大学	板井 瑞葉	かぼす蚊取り線香 大分名産かぼすの香りで気持ちも爽やかに！		2	
3	九州大学	王 シンシン	Virtual "Bottle keep" System どうも、効率的な接客ぶり、無駄ないボトルキープ Virtual BKです		3	
4	宮崎大学	大立目 真臣	Remote Hospital! 簡単に取り組める疾患治療		4	
5	宮崎大学	木下 大輔	TOBE(トビービー) 障がい者×ビジネス。社会を変えるプランが今、ここに		5	
6	福岡女学院大学	櫻井 美月	THE 寺子屋 空白の時間が夢で満たされる 文系女子大生が考案した新学習モデル これで高校3年生が変わります。		6	
7	有明工業高等専門学校	角 佑都	九州から始める農業革命 担い手づくりを支援する「人に優しい超精密農業」		7	
8	北九州工業高等専門学校	藤原 雅子	スマートグラスで実現する介護シーンのRPA this is next generation		8	

(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 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評価の高いもの
九州経済連合会長賞 (表彰状・賞金 8 万円)	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
NEDO 特別賞 (表彰状・NEDO TCP ファイナル出場)	1 件	特に優れた技術系シーズと評価されるプラン (他賞との重複受賞および該当なしの場合あり)
優秀賞 (表彰状・賞金 5 万円)	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

第 17 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	宮崎大学	代表者名	木下大輔
事業名	TOBE (トビー)		
キャッチフレーズ 障がい者×ビジネス。社会を変えるプランが今、ここに。			

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。

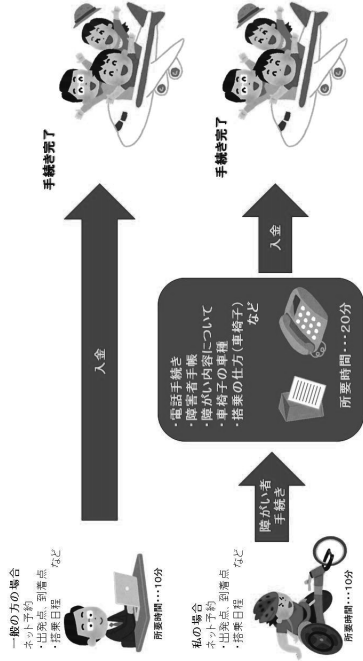
障がい者は、様々なサービスを利用する場合で障がい者手続きを要求されます。たくさんの手書き書類や電話での応答が必要な障がい者手続きは、障がい者の社会参加への障壁になっています。そこで、私たちは、「障がい者情報データベース TOBE」を提供することで、障がい者が抱える手続きの悩みを解消します。さらに、当サービスは障がい者だけでなく多くの企業にもメリットを生みます。私たちは手数料で収益を上げます。

2. ビジネスプランの具体的内容

2.1 TOBE の背景

インターネットが普及した現在、様々な予約手続きでは、「ネット予約」が主流となっています。しかし、この便利な「ネット予約」も、障がい者にとっては、当たり前なものではないのです。なぜなら、障がい者は障害の程度や車いすの車種・大きさ等の情報を伝えるために、ネット予約の際にも書類や電話による追加手続きが求められるからです。つまり、ネット予約がインターネット上だけで完結できていない現実が、ここにあるのです。私たちは、ネット予約手続きの不便さに悩む障がい者に着目しました。

そもそも、ここに着目したきっかけは、私自身が先天性脳性麻痺の障害を持ち、車いす生活を送っていることにあります。私は車いす陸上を行っており、大会や遠征の関係で、飛行機のネット予約を利用することが多くあります。その中で、毎回繰り返し行われる追加の手続きに対し、次第に嫌気がさすようになっていったのです。具体的には飛行機を予約する際、健康者ならば WEB 上で簡単に済ませられる手続きが、私の場合、電話による質疑や書類での提出が求められるのです。



今回、改めて障がい者の追加手続きに掛かる時間を計測したところ、以下のようになりました。

企業名	障がい者手続きの種類	掛かった時間
ANA	電話	約 20 分
H.I.S	書類(FAX)	約 20 分
JR 九州 (新幹線)	窓口	約 25 分

障がい者は、障害を持っているがために時間と手間がかかってしまっています。私たちは、障がい者が当たり前のことを当たり前に行うためのサービスはないかと考えました。

※以下、本プランでは障がい者が追加で行う手続きを「障がい者手続き」と呼びます。

では、私以外の障がい者も、ネット予約の手続きに負担を感じているのでしょうか。車いすユーザー118 人にアンケート調査を行ったところ、実に、79 パーセントの障がい者が「今までに障がい者手続きを負担に感じたことがある」と回答しました。このことから、障がい者の多くがネット予約の手続きに不便を感じていることが分かります。

しかし、障がい者手続き自体を無くしてしまうということはできません。障がい者の情報は、サービスを提供する企業にとって無くてはならないものです。そこで私たちは、手続きの時間短縮ができれば、障がい者の負担軽減に繋がるのではないかと考えました。

また、企業側も現行の障がい者手続きに対してデメリットを抱えています。企業は、障がい者の情報を書類や口頭(電話)で受けとる作業と、その情報を電子データに変換する作業が発生するため、その分人員が必要になります。障がい者も健康者も搭乗料金は同額のため、確実にロスが発生しています。私たちは、企業が TOBE を利用すれば所要時間の短縮を通して人件費を削減できるという明確なメリットを打ち出します。

これらを踏まえて私たちは、障がい者と企業の抱える課題に対し、書類や電話などの「異なる形態の手続きが混在している」という共通の原因があることを発見しました。異なる形態の手続きの混在を解消するためには、それらある形態に統一することが求められます。つまり、現在、書類や電話で行っている手続きを、インターネット上の手続きだけに集約することができれば、双方の課題が解決されるはずです。そこで、私たちはインターネット上に、障がい者の情報が登録されているデータベースを作成することを考えました。

2.2 サービスの流れ

TOBE を利用する障がい者(以下ユーザーとする)は、私たちが提供する「障がい者情報データベース TOBE」に、自分の情報を登録します。

登録フォームは、各企業から要求されている障がい者手続きを集約した独自のものを使用します。また、情報登録の負担を軽減するために、チェックボックス形式や OCR 技術を採用します。

登録後、ユーザーは“TOBE”と契約している企業との手続きをスムーズに行えます。通常のネット予約手続き終了後、TOBE を通して、障がい者手続きに必要な情報を企業へ送信することができます。

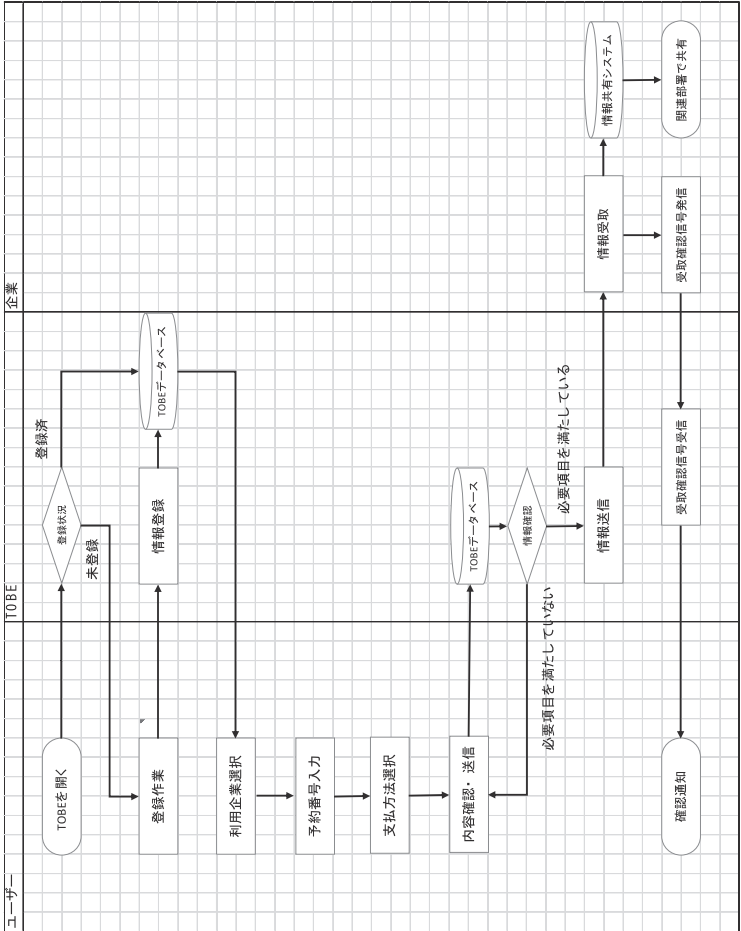
自分の情報・書類をあらかじめ電子データ化しておくことで、必要な時に、必要な情報を簡単に引き出すことができます。これによって、インターネット上の手続きだけで完結することが達成されます。

収益を得る方法として、1 回の障がい者手続きの際に、100 円の手数料を取ります。さらに、その手続きで情報を受け取った企業からも、200 円の手数料を取ります。

※TOBE を通して予約手続きを全て行う訳ではありません。障がい者手続きをサポートするサービスとなっています。

また、私たちはソラシドエア本社へのヒアリングを基に、サービスの流れをフローチャートで表しました。

サービスのフローチャート（ANA 系列の場合）



2.3 事業の将来ビジョン

-高齢化で広がる TOBE の可能性

今後、TOBE のユーザーとなり得る人は増加していきます。それは、これから日本が確実に迎える高齢化の影響です。障がい者手続きは、特別なサポートを必要とする高齢者にも発生します。高齢者も TOBE の顧客と捉え、アプローチをかけていくことで、迅速かつ継続的なユーザーの伸びが期待できます。

-プラットフォームとしてビジネスの可能性

TOBE は成長性が高いビジネスです。TOBE は、ユーザーが増えれば増えるほどビッグデータとしての価値に直結します。ビッグデータを活用しながら、様々な障がい者ビジネスのプラットフォームになります。そして、プラットフォームとして以下の事業を展開していく計画も立っています。

① アンケート事業

現在、政府でさえも障がい者の情報を把握できていない現状があります。実際に、統計局、厚生労働省、国土交通省に連絡を取り、障がい者の数や車いす利用者数などの情報を問い合わせたところ、明確な回答は得られませんでした。私たちが、1 万人のユーザーを獲得することができれば、不足している障がい者のデータの獲得に繋がります。

② 広告事業

現在日本では障がい者をターゲットにした市場は未開拓ですが、今後伸びていくことが想定されます。障がい者のユーザーを多く保有している TOBE のアプリや WEB 上で他企業が障がい者向けの広告を出すことは高い効果が望めます。したがって、他企業からの広告収入を得ることが可能になります。

③ 障がい者雇用サポート事業

障がい者の「できること」「できないこと」を言語化することができれば障害者を雇用し易くなります。インタビューをしたところ、大手企業でさえも、障がい者を雇ったあとに何の仕事を与えていいかわからないという現状があります。加えて、障がい者に対して障がい者のことを一般人が聞くのはタブーという社会的な雰囲気があるため、本人に直接聞けないという現状です。実際に企業から、障がい者の「できること」「できないこと」を明確に言語化できるシステムが求められているため、私たちがそのツールとしての役割を果たします。

3. ビジネスプランの新規性、便利性、独創性、特徴

3.1 新規性

-障がい者向け福祉から障がい者向けビジネスへ

これまで、障がい者サポートと言えば行政や NPO 法人、というように非営利団体ばかりが管轄していました。しかし、今日では、障がい者のサポートを企業が担うという時代の流れが確かにあります。例えば、障がい者向けビジネスの先駆者である株式会社 LITALICO は、2005 年に設立されましたが、昨年には上場を果たし、障がい者の消費行動が評価されるようになってきたと言えます。社会全体として、障がい者は「守られるもの」から、「一緒に生活するもの」という認知に変化しているのです。その上で、私たちは新たな風となるべく、障がい者向けビジネスの市場に参入します。

3.2 便利性

-障がい者手続きを飛躍的に改善

現在の障がい者手続きには、インターネット社会の恩恵が反映されているとは言えません。[2. ビジネスプランの具体的内容]でも述べたように、障がい者手続きには多くの課題があります。TOBE の実現により、障がい者は手続きにかかる時間と手間の短縮、負担の軽減に成功するのです。

また、私たちは様々な企業に対応できる登録フォーマットを用意しているため、一度登録した情報は複数の企業に利用可能です。

さらに、企業側も障がい者の情報を受け取りやすく、安心してサポートに望める体制を作ることができます。現代社会でインターネットが身近になったからこそ実現できるビジネスプランです。

-企業の人件費削減に貢献

現在の企業においては、障がい者から障害の情報を受け取り、その情報をデータ化するという 2 つの作業が行われています。TOBE を導入すれば、障がい者の情報は直接企業にデータとして送られるため、これらの作業が必要なくなり、大幅な人件費削減が可能となります。

航空会社を例に挙げると、調査の結果、航空会社は障がい者から情報を受け取る時間に約 25 分かかっていることが分かっています。航空会社グランドスタッフ平均時給が 2083 円より、一人当たりにかかる人件費は 867 円と算出できます。TOBE を導入した場合、利用手数料である 200 円のみ発生するため、企業は 600 円以上の人件費削減に成功することになります。これは時給から算出した単純な数字であるため、実際はより多くの費用が掛かっていると想定されます。

-企業の新規顧客を創出

TOBE を導入する企業は、障がい者にとって利用しやすい企業となります。TOBE を導入しているか否かは利用企業

選択の一つの指針になるのです。つまり企業は、TOBE 利用により障がい者を対象とした新規開拓が可能となります。

3.3 独創性

-社会問題解決型の画期的なビジネスモデル

障がい者の視点からビジネスを考えることで生まれた当ブランドは、新しい市場を獲得します。不自由を感じている障がい者はそれまでなかったサービスに需要を感じます。企業は新しい顧客獲得に成功します。

TOBE は社会的問題を解決しながら双方の顧客に利益をもたらす、画期的なビジネスモデルなのです。

-障がい者の社会参加をサポート

障がい者手続きは障がい者の社会進出を阻む要因の一つです。

TOBE の導入は、その要因を解消し、障害のない社会への第一歩となります。

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 販売ターゲット

○障がい者手続きが要求される障がい者(車椅子利用者等)、また障がい者の家族

○サービス提供時に障がい者手続きを要求している企業

○顧客開拓として障がい者を視野に入れている企業

TOBE の需要を調べるために、車いす利用者 118 人にアンケートを取ったところ、79%の人が「障がい者手続きを負担に感じている」という結果となりました。また、障がい者に対して「TOBE というサービスがあった場合利用しますか?」というアンケートを実施したところ、90%の人が「利用する」と答えました。これらの根拠から、TOBE のサービスは障がい者にとって需要のあるサービスであるということが分かります。

また、H.I.S に TOBE の話を持ち掛けたところ、「ぜひ利用したい」という返答がありました。H.I.S 以外の企業の主要ターゲットとしては、自社のサービス提供の際に障がい者手続きを要求している会社、つまり航空会社、旅行代理店、鉄道会社などが挙げられます。

4.2 予想される市場規模

障がい者手続きが発生する場面は主に、旅行と交通です。例えば、障がい者が宮崎県から岩手県に旅行をするとして、その際、飛行機と新幹線を利用すれば、往復での障がい者手続きを含めて、最大 4 回の TOBE アプリの使用が考えられます。また、障がい者アスリートなどのアクティブユーザーは月に 1 回以上、長距離移動を行います。これらを考慮して、私たちは一般障がい者(CU)の年平均利用回数を 1.5 回、アクティブな障がい者ユーザー(AU)の年平均利用回数を 10 回と仮定しました。そして、障がい者から 100 円と企業から手続き 1 回あたり 200 円の手数料を取ると年間市場規模＝(AU の 1 回の手続きで発生する金額×回数×人数)＋(CU の 1 回の手続きで発生する金額×回数×人数)＝(300 円×10 回×1 万人)＋(300 円×1.5 回×20 万人)＝1 億2千万円となります。

また、社会進出の障壁となっていた障がい者手続きを手軽にする TOBE が普及することにより、障がい者の旅行に行きく機会や交通機関を利用する機会の増加や潜在的な障がい者の社会進出が見込まれるため、市場が伸びていくことが想定されます。私たちは、10 年後までに当市場を 2 倍に伸ばす推計を立てています。

4.3 市場動向

TOBE は Google に似たビジネス形態です。Google は検索するユーザーと WEB ページを提供するユーザーで成り立っています。検索ユーザーが増えれば増えるほど、WEB ページを提供したい人も増加し、Google の獲得する市場は広

がっていきます。TOBE も同じように障がい者と提携企業が作用して市場が広がっていきます。

障がい者は手続きという負担が軽減されることにより、以前に比べ、暮らしやすい日常を手に入れます。障がい者にとっての足かせがなくなるとは、社会参加への意欲向上につながります。障がい者が社会参加への足掛かりとして TOBE を利用することで、結果として TOBE の利用回数が増加します。これにより、TOBE のさらなる市場の拡大につながるのです。また、高齢者も顧客の対象とすることで市場が継続的に伸びていくことが見込まれます。

4.4 販売対象エリア及びその裏付け

私たちは、最初の顧客を、宮崎県に属する障がい者の NPO 団体と特別支援学校をターゲットに設定しました。NPO 団体や特別支援学校には、TOBE のユーザーとなり得る障がい者が多数在籍しており、年に行事等で団体移動する機会も多いことが分かっています。例えば、NPO 団体には平均50名～100名在籍しているため、TOBE を効率的に売り込めます。また、初めは地域から始めることで着実にユーザーを増やしていきます。

その後、移動頻度が多い障がい者アスリートを取り込む予定になっています。具体的には、日本パラリンピック委員会に属している障がい者アスリート団体に働きかけます。現在、委員会には 64 団体が加盟しています日本パラリンピック委員会運営委員である河合純一氏に働きかけたところ、「障がい者の移動の際の手続きに課題を感じているため、TOBE の実用化を望んでいる。」という声を頂きました。

河合氏は日本パラリンピアンズ協会会長でもあるため、障碍者アスリート獲得の大きな力となることは明らかです。

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》

5.1 価格戦略

1回の障がい者手数料の際に障がい者から 100 円、企業から 200 円を受けとります。障がい者からの手数料を 100 円に設定することで、利用のしやすさを意識させることが出来ます。

5.2 販売戦略・販促戦略

TOBE は、障がい者が健常者と同じ水準で生活するためのサポートを行います。本来、このような事業は無料で障がい者に提供されるべきです。そこで、私たちは障がい者にとって当たり前のサービスを当たり前に行う社会を目指して以下のような手段を取ります。

①-1利用手数料がかかる段階で障がい者が TOBE を Facebook でシェアすれば、手数料が無料

①-2障がい者の TOBE 登録者数 5 万人突破のちに、障がい者からの手数料を完全無料化

上記の目標を設定することで、障がい者は無料化へ早く到達するために積極的ニシェアを行うようになります。つまり、障がい者一人一人が広告塔となり、低価格で多くの人に TOBE を広げていくことが可能となるのです。

②福祉の分野で成長中の企業と提携を結び顧客の増加を図ります。障がい者の社会参加を促すビジネスを実施する企業同士で手を組むことで相乗的に顧客が増加すると見込まれます。現在、株式会社ミライロが提供しているバリアフリー情報共有アプリ「Bmaps」との提携を持ちかけています。

③障がい者アスリートの大会において、各競技団体に働きかけて大会でのバナープレットに TOBE の広告を入れます。

④木下が東京パラリンピックで TOBE のロゴを付けて走ります。(代表の木下は現在車いす陸上で日本ランク 2 位)

このようにして、いくつかの販売戦略・販促戦略を同時に行うことで、円滑にユーザーを獲得することが可能となります。

5.3 顧客獲得戦略

TOBE の実現には企業との提携が不可欠です。しかし、私たちにはまだ実績がないため、提携企業の獲得は困難です。そこで、私たちは企業提携を必要としない 2 つのステップを踏み、先に障がい者のユーザーを獲得します。そして、一定の障がい者ユーザー数を確保した上で企業に売り込むことで円滑な企業獲得を実現します。

【ステップ1】紙媒体で TOBE 運用

(概要)

宮城県内の NPO 団体や支援学校に属する障がい者を対象として紙媒体でのサービスを提供します。

目的は TOBE の需要のテストマーケティング、独自フォーマットの推敲です。

私たちは複数の企業が用意した障がい者手続きのフォーマットを集約し、独自のフォーマット「TOBE らくらくシート」を作りました。そのため、「TOBE らくらくシート」は複数の企業に対応できるものとなっており、一度の記入で様々な企業への対応が可能です。

(実施方法)

障がい者ユーザーは「TOBE らくらくシート」に情報を記入し、メールや SNS のメッセージ機能を用いて私たちに送信します。その後、受け取った情報に沿って私たちが代理で障がい者手続きを行います。

(特徴)

紙媒体で運用するメリットは、サービス運用の際の費用がかからない点です。このステップでの TOBE 運用はあくまで代行サービスなので、企業と提携を結ぶ必要はありません。また、利用者の手数料は無料で実施します。

【ステップ2】web ページ版 TOBE の運用

(概要)

ステップ1のテストマーケティングにより顧客の反応を把握した上で、「web ページ版 TOBE」を運用します。対象は全国の障がい者ユーザー、目的はウオンプの把握と顧客の獲得です。「TOBE らくらくシート」を web ページ上に移し、手続きを効率化します。

(実施方法)

障がい者ユーザーは web 上の「TOBE らくらくシート」に情報を入力します。次に、ユーザーが、障がい者情報を送信したい企業を選択すると「TOBE らくらくシート」に登録された情報が送信先企業のフォーマットに対応します。そして、そのフォーマットを web 上の FAX 機能を用いて企業に送信します。

障がい者が登録した情報は、登録時に発行される会員 ID とパスワードで管理されます。一度登録すれば繰り返し利用可能で登録情報の修正もできます。

(特徴)

web ページ版 TOBE では、全国展開と IT を活用した効率化により、多くの障がい者ユーザーを獲得できます。利用先として想定される企業は障がい者情報を FAX で受け取れる仕様であるため、このステップでも企業と提携を結ぶ必要はありません。web ページの設立・維持に 150 万円の費用が掛かると想定しており、資金はクラウドファンディングで調達します。また、費用は掛かりますが、顧客の獲得とウオンプの把握が目的であるため、このステップでも利用者の手数料は無料で実施します。

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)

障がい者の教育面をサポートする LITALICO や就活をサポートする WebSana があります。これらのサービスは障がい者を顧客とし、収益を得ています。私たちは企業を主な顧客と考えているので、お金がかからない分、障がい者が利用しやすいという点で優位性があります。

7. 事業実施上の問題点・リスク

7.1 情報管理におけるセキュリティへの信頼性

TOBE は個人情報を取り扱うサービスです。不正アクセスや情報漏洩に対するセキュリティを備えておく必要があります。

① データ保管時のセキュリティ

登録した情報を保管する際のセキュリティは、セキュリティ対策が確立されている仮想サーバーをレンタルすることで整えます。弊社で新たにサーバーを構築するよりも安価で信頼のあるデータ運用が可能です。

② 基本情報を扱わない

TOBE に登録する情報は、障がいの程度や、車いすの車種、大きさといった障がい者手続きに必要なものだけであり、基本 4 情報(氏名、性別、住所、生年月日)を要求していません。そのため、万が一情報が漏洩した際にも、ユーザーに直接被害が及ぶリスクを最小限に抑えます。

7.2 他企業による類似サービスの新規展開

TOBE はシンプルなサービスのため、模倣困難性が高いとは言えません。他企業が新たに TOBE と類似のサービスを展開することも考えられます。それに対して、私たちは前述したマーケティング方法でスピードにユーザーを確保することで優位性を確保できます。

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

私は、先天性脳性麻痺の障害を抱え、日本社会に障壁を感じながら生きてきました。そのため、障がいの気持ちに寄り添って考えることができます。去年は「トビタテ留学 Japan」の制度を利用しバリアフリー化が進んだ海外に留学をした経験をしています。

また、私はクラウドファンディングで資金調達をした経験があり、当事業を展開する際も有効に活用していきます。

現在は学生団体 TOBE として、起業に向けた活動を進めています。主な活動内容は事業計画の洗練、顧客の獲得です。TOBE の実現には顧客からの「信頼」が不可欠です。信頼は知ってもらうことから始まると考えているので、学生団体の facebook ページを運営し活動報告を行っています。

11 月 29 日に公開した facebook ページは 12 月 13 日現在、フォロワーを 231 人獲得しています。

学生団体 TOBE の facebook ページの QR コードです。ぜひご覧ください。



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. 事業の社会貢献度(ビジネスの必要性)

障がい者手続きは障がい者の社会参加における大きな障壁の一つです。

TOBE は、障がい者側の手続きを簡略化することで、「手続き」という障がい者と社会の壁を取り除きます。全ての障がい者が社会で活躍するための、大きな一歩となるはずです。

また、現在の日本では障がい者をターゲットとした市場が未開拓です。TOBE を展開し、障がい者のニーズに応えるビジネスモデルを示すことで障がい者ビジネスの市場を切り開きます。

2. 実現性や将来の事業家としての抱負

私は、障がい者と健常者の出来ことの差を無くしたいと考えています。「障がい者の可能性を広げる」というものが私の夢の一つであり、将来はこの思いを、ビジネスを通して実現するつもりです。既に、企業に向けて複数の企業や団体と連絡をとっており、TOBE の必要性を確信しています。ビジネスプランコンテストを通してサポーターや応援者を獲得し、起業家としてのスタートを切ります。

10. 売上・利益計画

(単位:千円)			
事業・商品別計画 (事業名・商品名)	第1期 (平成 31 年 3 月期)	第2期 (平成 32 年 3 月期)	第3期 (平成 33 年 3 月期)
障がい者からの手数料	157(4.7%)	540(5%)	950(4.3%)
企業からの手数料	3,150(95.3%)	10,800(95%)	19,000(86.2%)
アンケート事業	0(0%)	0(%)	2,100(9.5%)
売上高計	3,307	11,340	22,050
経常利益	-4,488	680	15,489

()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
(初期費用)			
アプリ製作費・サーバー構築費	900	銀行借り入れ	900
プログラミング	1,200	銀行借り入れ	1,200
エンジニア	20	自己資金	20
アプリ登録料	1500	クラウドファンディング	1500
WEB ページ作成	200	自己資金	200
備品			
(維持費)×12 カ月			
常駐プログラマー	4,080	銀行借り入れ・クラウドファンディング	4,080
web ページサーバー代・ドメイン	5	自己資金	5
アプリ維持費	500	銀行借り入れ	500
DBサーバー維持	86	銀行借り入れ	86
オフィス	240	自己資金	240

第 17 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	藤原 鑑子
事業名	スマートグラスで実現する介護シーンの RPA		
キャッチフレーズ	this is next generation		

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。

介護だけでなく介護記録の書類作成も行う介護職員の負担は大きい。そうした介護職員の負担を軽減するため、スマートグラスによる記録業務の自動化によりサポートを行う。残業時間の軽減や介護に専念できる環境をプロモーション。事業収益はシステムの販売及びメンテナンスにより得る。

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

超高齢社会に突入した日本は 2042 年に高齢者人口が 3878 万人でピークを迎えると予想されている。団塊の世代が 75 歳以上になる 2025 年には介護職員が 253 万人も必要と推定される一方で、38 万人の不足が見込まれている。そこで我々は、介護保険施設の中でも入所型介護施設のホーム数増加に伴う定員数の増加に着目した。介護職員の仕事内容は食事・排泄・入浴介助等の生活支援に加え、それらの行動の記録も伴う。そのような介護現場は人手不足で残業や月々必要とされる書類等、多くの残業内容の大半を占めるのが、書類記入の事務作業である。日々必要とされる書類や月々必要とされる書類等、多くの書類の作成が不可欠である。したがって、現状では介護職員の多くがライフワークバランスをとれていないことが容易に想像できる。そうした問題の解決の為に我々は ICT 化が必要であると考えた。しかし、昨今 AI 等の IT 技術が前進する中で、介護現場では ICT 化がすすんでいる。今後の生産年齢人口に II リテラシーの高い若者が参入していくことを見込み、介護職員の補助を ICT によって行うことを提案する。



図 1 介護現場

(2) 事業形態

本事業では要介護者を特定し、当人の行動記録や利用記録の作成を自動で行う介護職員の補助システムを提供する。図 2 に示すように、介護施設内の部屋毎にビーコンを設置し、スマートグラスをかけた介護職員がビーコンの傍に近づくとき介護者を認識する。それと同時にスマートグラスによって要介護者を顔認識で特定すると、特定された要介護者がその施設内に入ってきたことが登録される。そうすることで、今まで手書きもしくは手入力で行っていた書類作成の時間を大幅に削減することが可能となる。また、表情が分かりにくい高齢者の感情を数値化することで新人にも介護しやすい環境をつくる。

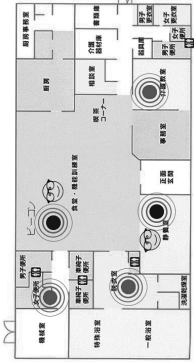


図 2 概略図

(i) スマートグラスについて



スマートグラスとは片眼もしくは両眼スルーで、ディスプレイ上に大型スクリーンで情報表示が可能なメガネ型ウェアラブル端末である。スマートグラスの種類によってカメラ・ジャイロ・加速度・地磁気などの各種センサや GPS 機能が搭載されている。このスマートグラスは主に産業向けに業務の効率化を目指し実用化が進んでいる。

(ii) 顔認識について



本システムではスマートグラス付属のカメラを用い、顔認識と表情検知を Cloud Vision API で行う。認識した人物の顔を、本画像処理では喜び・悲しみ・怒り・驚きの 4 種類に分類し、各項目をパーセンテージで出力することが可能である。各々の行動記録をとる場合の個人特定や、高齢者や認知症など表情の変化が小さい方の感情を汲み取り、その方に応じたサービスを提供することができる。

3. ビジネスプランの新規性、便利性、独創性、特徴

(1) 新規性

介護現場では介護内容を記録する必要がある、そのような業務は従来から紙への手書きや Excel 等に手入力で行われている。それらの業務の遂行には時間がかかり、残業の多くが記録業務にあてられている。そこで本事業では、介護者がスマートグラスを着用することによりビーコンとの連動によって記録業務の ICT 化を行う。また、要介護者の顔認識による個人識別及び感情の数値化を可能とする。

(2) 便利性

軽量の両眼もしくは単眼のシースルー型のスマートグラスの採用により、視界をささぎることなくハンズフリーで情報を確認しながら業務を行うことが可能である。また、スマートグラスにはカメラが内蔵されており、映像取得及び画像処理機能の利用が可能である。

(3) 独創性・特徴

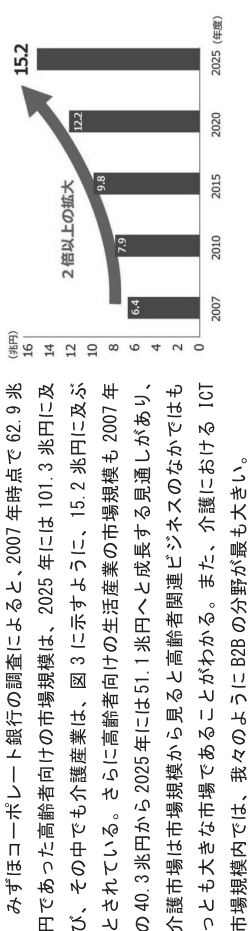
施設の各場所(出入口、トイレ、食堂など)に設置したピーコン電波の受信とスマートグラスでの顔認識による個人識別で行動の記録の自動化を行う。またスマートグラスをかけた新人の映像情報を取得し、ベテラン介護者にフィードバックすることで効率的なティーチャングを可能とする。

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

(1)販売ターゲット

主な販売ターゲットは、個人ではなく、特別養護老人ホームや介護老人保健施設、介護療養型医療施設などの公的運営であり業務体制の整った『介護保険施設』を想定している。介護施設に所属するスタッフがスマートグラスを着用することで、介護業務の効率化を図るシステムを供給する。

(2)市場規模・動向



(3)販売対象エリアの状況及びその裏づけ

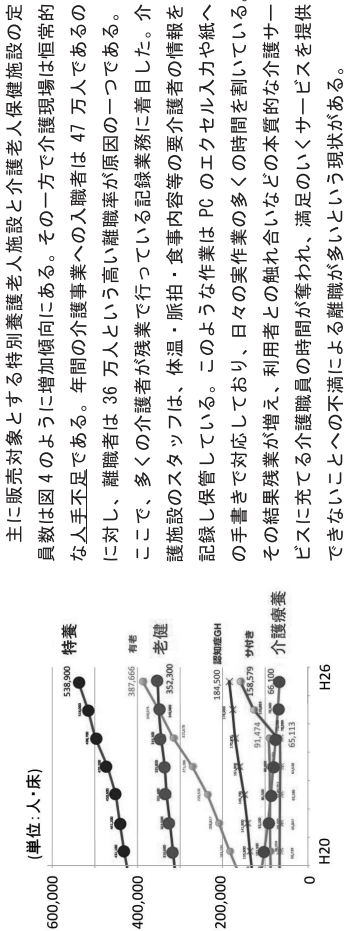


図4 介護施設定員数

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

まず規模の大きな施設にシステムの導入を行い、検証を行う。それによって得られたデータを活用し、地方へ展開する。それにより都市から地方までネットワークの形成を行っていく。スマートグラス及びピーコンのみでシステムを利用できるという導入の容易さがセールスポイントになる。

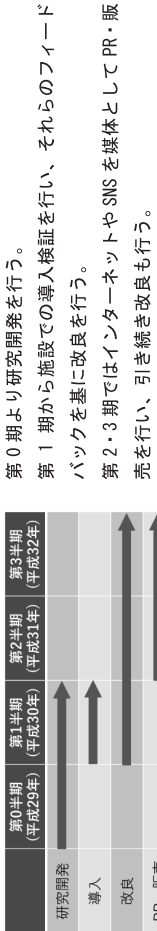
(2)価格戦略

スマートグラスとピーコンにソフトウェアの一式セットを複数購入することで、単品で購入するよりも価格が安くなるプライシングを行う。また、ハードとソフトの補完性を利用しバンドル価格で提供を行う。

(3)販売戦略

生産年齢人口のインターネット利用率は9割を超えている。そのインターネットを利用し、Webサイトを立ち上げ情報を公開する。立ち上げるサイトは一方的な情報の公開だけでなく、そのような製品に関心のある方たちのコミュニティをつくることも目的とする。そのコミュニティからフィードバックを積極的に取り入れ本システムの成長につなげる。また、ソーシャルメディア運用による新規顧客数の増加や顧客満足度が向上した実績を踏まえてSNSの利用による情報の拡散も行う。

(4)販促戦略



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	本システム	従来製品	従来製品
①情報の一括管理	○	○	△(クラウドでの共有)
②操作性	○	×	○
③記録の自動記入	○	×	×
④情報の秘匿性	○	△	×

① 情報の一括管理

従来の管理システムと同じくサーバで管理することによって端末間での一元管理を行う。

② 操作性

ハンズフリーにより操作することができるので、従来のタブレット端末やPCでの操作より操作性を向上させ、他の作業への干渉を減らすことができる。

③ 記録の自動記入

他の管理システムでは実現できなかった領域である、センサによる感知で自動記入を可能としている。

④ 情報の秘匿性

サーバでの管理により流出を防ぐのはもちろん、スマートグラスによって閲覧することで覗き見を防ぐことができる。

社会問題となっている介護職員不足の課題を解決する為に、近年介護ロボット等が多く開発されてきた。しかし普及率は低く、開発者と現場間にマインドギャップが見られる。多くの製品は特化型であるが、介護業務は多岐にわたり、コストや収納場所を考慮すると特化型は実用的でないといえる。つまり、様々な特化型が1つに集約されたロボットが求められている。

類似の介護業務支援システムと比較すると、データの一括管理は他社も同様に可能であるが、入力の手間を省けることが本システムの優位性である。アイコンのタップのみで入力が可能な他社システムが存在するが、本システムはそのアイコンのタップすら行う必要がない。それら他社製品もタブレット端末を用いている場合が多くポータブルであることは共通している。デバイスを持ち運ぶためには手が塞がれてしまうが、本システムの優位性はウェアラブル端末でありハンズフリーで記録業務を行えることである。

7. 事業実施上の問題点・リスク

本事業では介護施設の各所にピーコンの設置が必要となるため、電気を供給する電源が必要となることがデメリットである。電池を使用する場合は電池交換の手間がかかり、コンセントからの電源供給の場合は設置する際にコンセントのケーブルを考慮する必要がある。

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

ベンチャーの企業前及び企業初期には顧客のニーズを徹底的に把握する必要がある。防災や教育の分野でICTの取り組みが促進している一方で、介護現場での活用事業実施が進んでいない。システム導入のコスト負担や個人情報漏洩のリスクの懸念がICTの導入を妨げている。我々のプランは産学官の連携により現場のニーズを洗い出し、費用対効果の高いシステムを提供することが出来る。

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

日本の総人口が減少する中で高齢者が増加することに伴い、要介護者も増加すると予想されている。予想される介護職員の不足を少しでも補うためにはテックノロジーの導入により業務の効率化を行う必要がある。現在の介護職員の離職率の高さの原因となっている残業の大半を占める書類作成の手間を省くことができれば、より良い介護のサービス提供に時間をつくらることができ、また介護職員のライフワークバランスも改善していくことができる。

10. 売上・利益計画

(単位：千円)				
事業・商品別計画 (事業名・商品名)	第 1 期 (平成30年3月期)	第 2 期 (平成31年3月期)	第 3 期 (平成32年3月期)	
システム	(%) 0	(33%) 3,000	(33%) 9,600	
保守	(%) 0	(%) 600	(%) 1,920	
売上高計	0	3,075	9,840	
経常利益	▲2,675	295	360	

() 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	人件費／福利厚生 設備投資費 その他	5,400 1,165 110	自己負担 補助金	1,675 5,000
第 2 期	人件費／福利厚生 設備投資費 その他	5,400 1,200 180	売上利益 補助金	3,075 4,000
第 3 期	人件費／福利厚生 設備投資費 その他	8,100 1,140 240	売上利益	9,840



第17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	宮崎大学	代表者名	大立目 真臣
事業名	Remote Hospital		
キャッチフレーズ	簡単に取り組める疾患治療		

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。

主に精神疾患をもつ患者に、遠隔医療として認知行動療法プログラムを提供するビジネスである。また受診前の人々に病院や医療資格者を紹介することで、二者間の巡り逢いの援助を行う。弊社は、遠隔医療システムの提供並びに、医療資格者と患者とをつなぐ役割を果たす。収益は患者が遠隔治療を受ける際、診療料からシステム手数料を徴収することと、医療資格者の会員登録料を考えている。

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)

着眼点

宮崎市内にある宮崎大学に通う生徒の多くは車で通学し、日常の移動もほとんどを車で行っている。というのも宮崎は交通機関が十分発達していないからである。この交通の便の悪さは患者が病院に通う際も障害となる。それに加えて、もともと地域に医者が少ないため、遠隔医療システムなどによって車で移動さえ困難な僻地医療の現状を

実際に医学科4年の大立目は、実習で路上の倒木の影響などによって車で移動が進行する現代社会の傾向も考慮目の当たりにし、訪問医療の存続に危機的なものを感じた経験も持つ。高齢化が進行する現代社会の傾向も考慮し、遠隔医療に着目したビジネスを提案することとした。

また、身近に精神疾患をもつ方がいて、どうすれば救えるかその解決方法について模索する中で本プランの発案に至った。

商品・サービスの内容

弊社は主にアプリまたはホームページ上のサービスを提供する。そしてその機能は「専用ページ」と「一般ページの2つに分けられる。各ページの主な機能の様子を別紙に示す。

「専用ページ」の役割は、精神疾患患者に対する遠隔医療の提供と患者による認知行動療法の支援である。実際の流れは以下の通りである。まず、病院へ認知行動療法の病院専用プログラムを提供する。まずはアルコール依存症、うつ病、統合失調症、認知症、不安症に対応するプログラムを用意する（精神科医の先生からこれを用意するように助言をいただいている）。そして病院は患者がその認知行動療法プログラムを受診後、医師が遠隔医療が適応と判断した患者へ提供する。このページでは認知行動療法を用いた、患者による能動的な自己学習活動と、医師（など専門家）とのカウンセリングを行う。精神疾患の場合は付き添いの家族も悩んでいることが多いため、家族用の精神ケアと対処法についてのプログラムも提供する。

「一般ページ」の役割は患者と医療資格者の仲立ちをすることである。精神疾患の患者数上位のうつ病、統合失調症などの危険性を診断して、スコア化して精神疾患の患者に受診のきっかけ作りを行う。受診を決めた患者に対しては弊社アプリを導入している病院、医療資格者を紹介する。これによって患者としては、利用できる医療機関を案に調べられる上、早期治療の可能性が高まり、精神疾患での長期休業や退職、自殺などの深刻な事態に陥ることを防ぐことができ、医療資格者側からしても、患者を呼び込む有効な手段を得て、特に会話困難な患

者の情報を詳細に知ることができる。遠隔医療で僻地だけでなく、引きこもりなど現代的な問題で閉じこもってしまっている人にも医療を提供していくために、一般ページでは利用者に疾患の危険性診断に参加しやすいようにゲームのようなエンターテイメント的システムも提供する。診断と感じさせないようにキャラクターがそれとなく検査項目となるような質問をして利用者はそれに答えるようにして検査のスコア化を行う。プレイ時間帯や行動パターン、睡眠時間などからも精神疾患の危険性のスコア化に役立てる。また、患者紹介については、直接診療のために近くの提携病院をマップにて表示させる方法と、遠隔診療のために医療資格者を一覧で表示させるようなシステムを提供する。

弊社の遠隔医療システム（認知行動療法システム）の一般ページまたは専用ページを用いている患者は、弊社の提供するシステムにより、再診やカウンセリングや処方を受け付けることができる。病院側は弊社のサービスを用いることによって、患者からの時間外の連絡を、弊社提携の別の医療資格者による応対システムにより回避できる。また、患者の一般ページからの遠隔診療サービス利用により、弊社の認知行動療法プログラムの履歴もふまえた診療を遠隔で行うことができる。よって、例えば海外で日本の医療を受けることが難しい患者や、僻地でも医療が必要な患者へ適切な遠隔医療サービスを実施できる。

事業の将来ビジョンなど

弊社にはシステムエンジニア経験をもつ者もいるため、これらのページの設立、運営にその技術を生かすことができると考えている。起業に当たって精神疾患患者を主な対象としたのは、宮崎県統計調査課が出している「年齢別人口構成表」によると宮崎の精神科の受診率が全国平均の1.5倍であったことと、手技などよりも対話や処方による治療が中心となる精神疾患が遠隔医療に適しているからである。しかし、将来的には精神科にとどまらず多岐に渡る分野の遠隔医療にも貢献していきたいと考えている。外来の診断、治療面だけでなく、病院内の暗い雰囲気や入院自体の恐怖解消としてのメンタルケアシステムも用意したいと思っている。そして、宮崎で弊社が生み出したこの医療システムをゆくゆくは全国で展開していく。

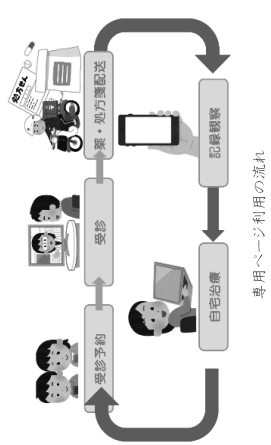
3. ビジネスプランの新規性、便利性、独創性、特徴

弊社のサービスの一番の特徴は、遠隔医療として認知行動療法などの自宅療法を採用したことである。

国内では既に6社が遠隔医療サービスに着手している。しかしどの社も遠隔診療の事前予約と実施がメインの機能であった。一方弊社はそれに加え、専用ページにおいて自分自身で各精神疾患の症状改善につながる活動が行えるような機能も兼ね備えている。具体的にいう

と、①日記型の記録機能 ②対人恐怖症患者のための対話訓練動画の配信などがある。これによって医師が立ち会っていないと自分で取り組める活動の幅が広がり、より自分の生活スタイルに合わせた治療が可能になる。認知行動療法とは「症状や問題行動を改善し、セルフケアを促進するために、非適応的な行動パターン、思考パターンを系統的に変容していく行動科学的治療法（引用：新世代の認知行動療法 行動活性化療法とアクセパタンス& コミットメント・セラピーを中心に / 早稲田大学人間科学学術院 熊野宏昭）」のことである。イギリスでは広く普及しているが、日本では未だ認知度も低く指導する人がいない状況であり、新しい分野への進出と見える。

主に次の4つのステップから成る。1、認知（ある出来事に対して自分がどのように捉えているか）と感情（自分はどのように感じているか）を区別する 2、自分の解釈とは別の可能性を現実的に考える 3、自分の考え方、感じ方のパターンを認識する 4、幅広い考え方ができるようにする（参考 コミュニケーショントレ



ーニング /Direct Communication) これを実践する際に役立つのが弊社のサービスである。

宮崎大学ではイギリスのオックスフォード大学と恐怖症の認知行動療法を共同研究している吉永尚紀先生がいる。事業実施の際には、先生の協力の下、独自に認知行動療法プログラムを作成して診断、治療の支援ツールを開発することもできる。2014 年に薬事法が一部改正されて、診断や治療目的のシステムが医療機器として保険適用の対象となっているが、こうしたシステムの保険適用化のために臨床試験を行うことも通常数億円かかる薬の開発が数百万円で可能となる話や今行っている臨床試験に副次的に追加することも可能という話を先生との対談で確認した。(先生は、恐怖症治療方法を臨床試験を通して保険適用化した実績がある。) さらに、精神科医の先生へのインタビューで、このような治療導入によって既存の治療方法と摩擦を生じないかと同ったところ、そういうことはなく、現治療と共存できてむしろありがたいという言葉を頂いている。

また、患者の年齢先を病院に限らず、医療資格者（カウンセラー、看護師、医師など）個人にまで広げている点も既存の 6 社とは異なる特徴である。大規模な施設を必要としない遠隔医療ならではの特徴をいかし、さらに医療行為の担い手を確保することにもつながる。医師以外の医療資格者が相手の場合、通常医療機関を通して医師の診察を受ける場合と比べて患者側の費用を抑えることもできる。このように弊社の提案するサービスはこれまでの遠隔医療支援サービスには存在しなかった、患者にとっても医療資格者にとっても有益な win-win のサービスである。

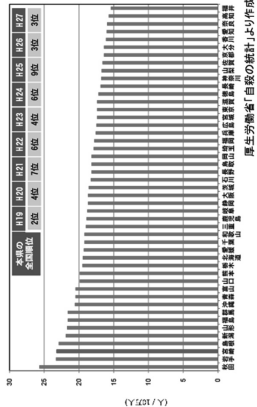
4. 販売ターゲット(顧客)、予想される市場規模・市場動向、販売対象エリアの状況及びその裏づけ

☆販売ターゲット、販売対象エリアの状況およびその裏づけ

受療率 順位	係数分類	宮崎県			全国		
		総数	入院	外来	入院	外来	総数
第1位	循環器系の疾患	1,192	271	921	955	200	755
2	脳血管障害及び総合腫瘍の疾患	1,098	691	1,029	848	50	798
3	消化器系の疾患	1,056	61	995	1,087	51	1,036
4	呼吸器系の疾患	756	82	674	635	71	564
5	精神及び行動の疾患	667	412	255	401	225	176
6	感染症に影響を及ぼす要因及び免疫	602	7	595	602	7	595
7	損傷、中毒及びその他の外国の影響	492	149	343	352	99	253
8	腎臓系主要疾患の疾患	343	55	288	250	38	212

資料：宮崎県統計調査課「年齢別人口構成表」

都道府県別の自殺死亡率の比較（平成27年）



http://www.mhlw.go.jp/bunya/shingakaihoken/cyouasa/igyoutu/dl/seikeibutsu30-2.pdf

るが、このシステムを全国展開させるために宮崎に限らな

い。医師数は2025年から需要と供給が一致して供給過剰になるといわれている。そのような状況下では病院による患者の顧客獲得競争が生じると考えられる。そうしたときに患者に利便性を提供し病院や医療資格者に患

者をあっせんする本ビジネスがもつとも必要とされる。

また、都市と地域との僻地格差は依然として残るような状況が予想されていて、僻地での医療提供をどうやって解決するかという問題があるが、この遠隔医療システムはその解決への大きな貢献が期待できる。

☆予想される市場規模・市場動向

表 1-1 精神疾患の医療費用

	総合失調症		うつ病性障害		(単位: 百万円)	
	平均値	SE	平均値	SE	平均値	不安障害
直接費用	770,022	-	209,036	-	49,686	-
医療費	766,545	-	206,563	-	49,442	-
保険医療費用	750,003	-	206,003	-	49,386	-
措置入院費用	6,184	-	236	-	19	-
医療相談法費用	9,543	-	323	-	27	-
社会サービス費用	4,777	-	-	-	244	-
間接費用	2,004,359	1,067	2,851,013	9,765	2,343,484	7,008
補償費用	1,849,651	706	2,012,372	9,684	2,095,069	6,950
absenteeism & presenteeism	-	-	1,508,748	9,439	1,381,347	6,465
非就業費用	1,849,651	706	458,324	1,829	717,743	2,070
死に費用	154,708	783	868,642	1,359	244,395	944
合計	2,774,381	1,067	3,090,050	9,765	2,393,170	7,008

(平成 20 年患者調査および平成 20 年社会医療診療行為別調査より作成)

出典 「精神疾患の社会的コストの推計」 事業実績報告書

<http://www.mhlw.go.jp/bunya/shingakaihoken/cyouasa/igyoutu/dl/seikeibutsu30-2.pdf>

患者調査および社会医療診療行為別調査に基づく上表から、平成 20 年で統合失調症、うつ病、不安障害の患者だけでも精神疾患による直接的な疾病費用は1兆円に達するとわかる。このうち3%の人が遠隔医療を行うようになると、精神科医療においては30億円の市場規模ということになる。

仮に手数料を20%とすると、このシステムでは年間6億円の収益が見込める市場規模となる。

さらに10%の人が使うようになればシステムでは18億円の収益が見込める。

しかも、前述の通り精神疾患患者数は年々増加傾向にあり、今後も市場拡大が見込める。グラフによると平成17年から26年の約十年間で1.3倍になっていて、この成長速度が続くとすると平成36年(2024年)ごろには市場規模は30億円にも上るとみられる。また、グラフの内訳を見ると高齢者の精神疾患患者に占める割合が高まっていることがわかり、高齢化に従ってさらに市場拡大の速度が上がることも期待できる。

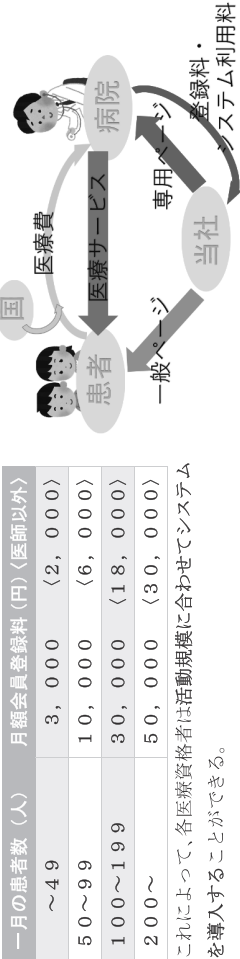
また、同表より、精神疾患による間接的な損失額もわかる。ただし罹病費用のうち、非就業費用とは就業しないことによる損失であり、Absenteeismは障害が原因で休業することによる損失、Presenteeismは就業はしているものの、生産性の低下による損失である。死に費用とは障害を持たなかった場合の期待生涯賃金のことを指す。表によると統合失調症、うつ病、不安障害の患者だけでも費用は7兆円の損失に達する。このうち遠隔医療を1%の人が遠隔医療で救えたとすると、精神科医療においては70億円の生産性の保護ということによって社会貢献性が認められる。

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》

まず弊社と患者の間では、弊社が専用ページを通して患者にサービスを提供し、患者が弊社にシステム使用料を払う。一方、患者と医療資格者間の関係は一般的な、医療資格者が患者に医療サービスを提供し、患者が医療費を支払うという体制と変わらない。ただし、この医療サービスには弊社が病院に対して提供した専用ページプログラムを活用した遠隔医療サービスを含む。医療資格者は弊社のプログラムを介した遠隔治療を行う場合、初期導入料を支払い会員になる。ただし、初年度は提携病院数を確保するため導入料を無料としサービス導入を

促す。二年目以降も経済産業省の補助を受ける等して、医療機関の導入の際の負担を軽減する。またシステム利用料を医療機関からも集めるが、これもはじめの三ヶ月は無料にすることとする。

また、月額会員登録料は各医療機関で診察する患者数によって4段階に分けることとする（下表）。加えて、医師と医師以外とで登録料を分ける。



一月の患者数（人）	月額会員登録料（円）〈医師以外〉
～49	3,000（2,000）
50～99	10,000（6,000）
100～199	30,000（18,000）
200～	50,000（30,000）

これによって、各医療資格者は活動規模に合わせてシステムを導入することができる。

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）

国内には6社ほどが遠隔医療システムに着手している。

	無料アプリ	遠隔医療サービス	処方箋・薬配送	処方箋	自己学習機能
CLINICS	○	○	○	○	
Doctors Crowd	○	○	○	○	○
リモートドクター	○	○	○	○	
Curon	○	○	○	○	
ポケットドクター	○	○	○	○	
ポートメディカル	○	○	○	○	
弊社	○	○	○	○	○

各社が共通して持つ機能は、遠隔医療サービスを実施する医療機関・医師の紹介と事前予約である。また処方箋や処方箋を郵送するまでを一連の流れとして組み込んでいる企業が大半であった。

しかしDoctors Crowdを除く5つのアプリはあくまでも遠隔医療サービスを行う際に患者と医師を結びつけ、場を提供する役割にとどまっている。またDoctors Crowdは生活習慣病に主眼をおいたアプリであり、生活記録や自宅でする血液検査キットの配布など、患者自身の能動的な活動をサポートするものの、その主な機能はデータ管理である。一方、弊社の提供するアプリ「Remote Hospital」は既存の会社が提供する機能に加えてさらに専用ページにて、患者の自己学習をサポートする機能や、遠隔医療サービスにおいて必要となる治療プログラムを提供する。つまりより実用的で専門性の高い機能を保有しているといえる。中でも自己学習には未だ日本では導入数が少ない認知行動療法に取り組めるプログラムとなっている。

ただし、弱点としてはアプリの専門性ゆえにアプリ運営に精神科医師の協力が必要不可欠であり、また多機能性ゆえに他社よりも運営コストが大きくなることがある。

7. 事業実施上の問題点・リスク

弊社は遠隔医療の一つであるビデオ通話の手段として、2つのプランを考えている。

プラン1ではビデオ通話をSKYPEや電話の既存のインフラを用いて、プラン2ではビデオ通話を独自に作成する。プラン1では安価にシステム構築・維持できるが、診療録の漏洩などセキュリティ面に不安が残る。

一方プラン2では、ビデオチャットを独自に作成することでセキュリティ対策を十分行える上、診察に有効な機能（例えば弊社が提供する治療プログラムを併用できる、など）をつけることができるが、専用サーバーを借りたり、サーバーの負荷分散したりと高度な技術も必要になる。したがって、適宜IT分野の専門家のサポートを受けつつ運営していく。

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

大立目は、システムエンジニアでの実務経験があり、プログラム技術（PHP, JAVA, C++, Swift, javascript など一般的なもの）を持っている。またサーバー構築技術および実務経験を有する。平成28年度全国パテントコンテストにて発話支援ソフトについて優秀賞を受賞している。またこのソフトについての特許（7月6日出願中）を申請中である。ALS患者会、てんかん患者会、糖尿病患者会などへのボランティア経験、医学部生として宮崎の高千穂、東米良地区での地域医療経験、訪問医療経験などの医療経験をもつ。

村瀬は宮崎大学においてベンチャービジネスについての基本知識を習得しており、実際の起業時にはその知識を用いて円滑な事業運営に貢献することができ。また治療ではないが遠隔サービスの一つとして、電話と画像共有を駆使したスマートフォン利用ガイドサービスを頻繁に活用しており、遠隔サービスの便利性を身をもって認識している上、医学生としてその医療サービスへの有効活用に対し強い熱意を有している。

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

☆社会貢献度

高齢化が進行する日本において自力での通院が困難な患者は今後も増加し、従って遠隔医療サービスの需要は高まるとみられる。また宮崎は過疎地も多くみられ遠隔医療サービスの需要は一層高い。少しでも早く遠隔医療サービスを確立、普及させる必要がある。

また宮崎は精神疾患を抱える患者が全国平均の1.5倍もいる。これは高い自殺率の一因にもなる。弊社の提供するサービスによって精神疾患の患者数を減らすことは大きな社会貢献へとつながる。

また15～39歳だけで54万人（総務省「労働力調査」）いるとされる引きこもりやニートの社会復帰を支援することでも不足している労働力を少しでも補うことができる。

また遠隔医療システムを確立すれば、同技術で、家庭教師や弁護士相談やプログラム指導といった他の遠隔サービスも実施できると考えている。これは都市圏と地方での教育等のサービス格差是正に役立つ。

将来的な展望としては、本医療システムに賛同してもらえらる提携病院を徐々に増やして、医療システムの中核をなす計画である。他企業が同分野に次々と進出してくるとみられるため、数年のうちにいかに多く提携医療機関を獲得していくかが勝負となると考えている。サービス提供区間も宮崎から拡大していき、最終的には国内にとどまらず、世界で働く精神疾患患者も日本の医療が受けられるようになることを目指している。グローバル化によって日本人の海外長期滞在は今や当たり前のこととなっている。そのような場合に、日本のいつもかかつている医師に診療してもらえらるようになれば、より安心して海外生活を送ることを可能にできる。

☆将来の事業家としての抱負

大立目は、身近な人の突然死を経験して、何もしなす術がなかった辛い経験から、医師の道を志して現在勉強している。システムエンジニアであった経験を活かし、医療従事者として、他の医師が気づかないような独自の視点で身近な課題を発見し、ITでより人間らしくまた格差のない医療の改善に現場から取り組みたいと考えている。自身も過去に長期入院をした経験をもち、長期間病床にさられる苦痛を味わったことから、自分が希望する医療をどこに住んでいても受けられるようにすることで病床に限定されない自由な方法で解決していきたいと感じている。

村瀬は出身地である岐阜で古くから続けられてきた祭りの廃止や、かつての商店街がシャッター街へと姿を変えていく様子を見て、自身の育ったまちが少子高齢化の波に飲み込まれていく現実を痛感している。そしてそんな状況であっても住民が団結して地元を活性づける方法は何かないかと頃から考えている。自身の祖父の様子から高齢者にとっては車の移動は徐々に困難になっていくと思われたため、実際に集うことなく地域の人々をつなぐ方法として、沿革的なコミュニケーションツールの普及が有効だと考えている。今回の遠隔医療サービスの事業経験は今後の地域コミュニティ活性化事業の重要な一歩と認識している。

☆プラン1 最小構成プラン SKYPE、電話を利用する場合

10. 売上・利益計画

本事業は収益が下記に分類される。

❖カウンセリングシステム使用料：120万円÷（1日6，7回）×（365日）×（3000円のうち20％手数料）

カウンセリングとは精神科または看護師または臨床心理士など医療資格者による電話やビデオ通話での自由診療で、1年目で120万円の収益に設定しているが、手数料を20％とすると600万の売り上げが必要である。1回のカウンセリングを3000円とすると、600万を3000円で割れば2000回となり、1ヶ月あたり約2000回のカウンセリングが行われればよく、それは1日あたり6，7回のカウンセリングが行われることに等しい。

❖遠隔医療システム仲介料：30万円÷（1日10回）×（365日）×（1回100円）

保険適応の遠隔医療仲介料は無料とする。もし遠隔医療で30万円の収益を得るには、遠隔診療報酬760円のうちシステム利用料を100円徴収することによって、1年あたり3000回利用されればよく、1ヶ月あたり3000回であり、1日あたり10回利用されればよい。今の保険の遠隔診療報酬ではほとんど収益がないため、無料で提供する。2018年の診療報酬制度の改定が望まれる。

❖ユーザーシステム使用料：100万円÷（月会員500人）×（12ヶ月）×（月額200円）

また、ユーザーはあらかじめ月額システム料を200円を払っていただければ、症状が悪化した際に、月々200円でそのまま専用ページの療法を受けられるようにすることで健康なユーザーの月額システム利用料の支払いを促す（そうでない場合は専用ページの利用額を月額500円とする。）。また、健康な方々に、提供する病状診断システム（スコアリング）についても、有料システムでは差別化を行うなどを考えている。また、有料システムでは、健康な方々に予防医療として認知行動療法を提供することも考えている。また、患者様の治療が終わったあとでも、リハビリとして特別料金として専用ページを提供することも考えている。この月額制課金で、プラン1では1年目で100万の収益に設定しているが、これには認知行動療法プログラム使用料が患者一人あたり月額200円として年間で5000人月稼げればよい。1患者1ヶ月で寛解すると5000人患者であって月約5000人の新規患者が必要であって、それには1日あたり20人の新規患者が必要である。

❖初期導入料：600万円÷（年間新規提携医療機関数30）×（20万円）

専用ページのプログラムを各医療機関に提供する際に発生する。1年目は無料とし、2年目以降は20万円とする。費用は経済産業省からIT支援事業者の認定（1事業者につき費用の2/3以内、下限20万円、上限を100万円としてITツール導入費を負担する制度）を受けて、国から20万円の2/3を負担してもらい、医療機関への導入負担額は1/3として導入をすすめる。

❖月額システム管理料：300万円÷（30病院）×（12月）×（1万円）

月額システム管理料を1病院あたり月額1万円として、30病院と提携していれば、年間300万の収益となるようにプラン1では収益を計算している。プラン1では、隔年ごとに30医療機関と新たに提携を結ぶことを目指す。また、はじめの3ヶ月間は無料としている。

事業・商品別計画 (事業名・商品名)	第 1 期 (平成30年 3月期)	第 2 期 (平成31年 3月期)	第 3 期 (平成32年 3月期)
カウンセリング仲介料	1,200 (32%)	2,400 (16%)	3,600 (18%)
ユーザーシステム使用料	1,000 (27%)	2,000 (13%)	3,000 (15%)
遠隔医療仲介料	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)
初期導入料	0 (33%)	6,000 (40%)	6,000 (30%)
月額システム管理料	1,500 (41%)	4,500 (30%)	7,500 (37%)
売上高計	3,700	14,900	20,100
経常利益	-5,300	5,900	11,100

() 内は粗利益率 (単位：千円)

11. 資金計画

(単位：千円)

必要資金	金額	調達方法	金額
システム構築と年間維持費	3,000	出資者からの出資金合計	9,000
年間運用費	2,000		×3年
年間営業費	4,000		

事務所はもとずい在宅で行う最小構成プランである。実際には、他に税理士費用、電話代行サービスによる障害受付など雑費必要である。

☆プラン2 投資型構成プラン 独自遠隔診療システム構築の本格型の場合

10. 売上・利益計画

☆プラン1との相違点

- ・年間300の医療機関との提携契約を目指す。(医療機関数、医療資格者数もそれぞれ10倍になる。)
- ・初期導入量は1年目は10万円とし、2年目以降20万円とする。
- ・月々のシステム管理料を一医療機関あたり1万円とする。

(単位：千円)				
事業・商品別計画 (事業名・商品名)	第1期 (平成30年 3月期)	第2期 (平成31年 3月期)	第3期 (平成32年 3月期)	
カウンセリング仲介料	12,000 (21%)	24,000 (13%)	36,000 (12%)	
ユーザーズ利用料	30,000 (53%)	60,000 (32%)	90,000 (31%)	
遠隔医療仲介料	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	
初期導入料	30,000 (0%)	60,000 (32%)	90,000 (31%)	
月額システム管理料	15,000 (26%)	45,000 (24%)	75,000 (25%)	
売上高計	87,000	189,000	291,000	
経常利益	-33,000	99,000	201,000	

() 内は粗利益率

11. 資金計画

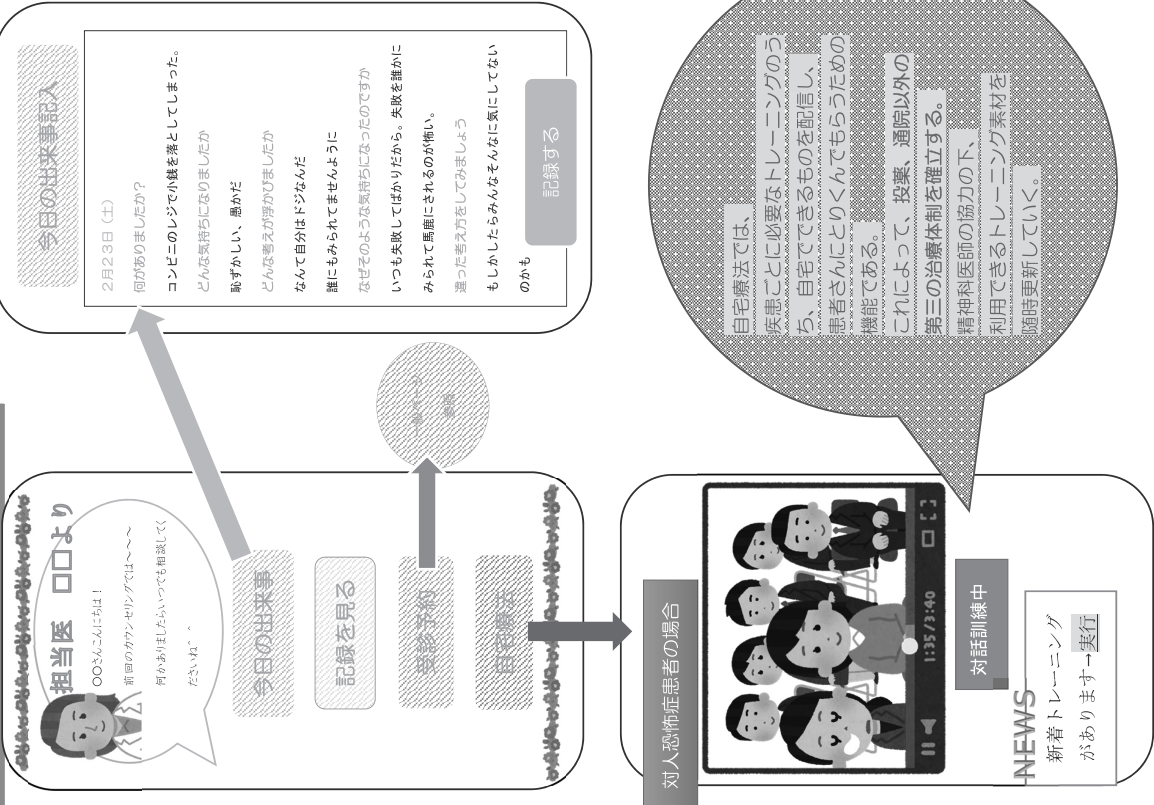
(単位：千円)			
必要資金	金額	調達方法	金額
システム構築と年間維持費	10,000	出資者からの出資金合計	90,000*3年
年間運用費	10,000		
年間営業人件費	40,000		
年間システム人件費	20,000		
年間事務人件費	7,600		
事務所賃貸、光熱費	2,400		

事務所はもって行う積極的プランである。

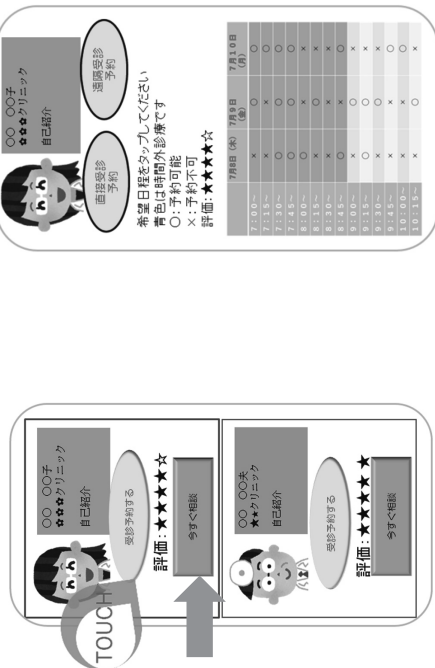
表のように示していますが、国民や医師の意識変化、国の制度改革、保険点数見直しによって収益は大幅に増加する可能性は十分にあります。また、資格所有者などの提携拡大と顧客獲得により事業は拡大していきます。

全国では病院数は8400あり、うち精神科病院が1300、一般病院が7400である。

専用ページの様子



一般ページの様子



※評価方法および利用者レビュー；

[illegible]

※スコア化方法：
「DSM-5」（精神疾患の診断・統計マニュアル第5版）やHAM-D（ハミルトンうつ病評価尺度）などをスコア化に利用。

※使用画像 全て無料素材を利用

第17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	九州大学	代表者名	石濱 航平
事業名	ワクチンシールの開発・販売		
キャッチフレーズ	医療を身近に、感染症リスクのない世界を実現		

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。

我々は、九州大学が保有する特許技術を用いた「シール型のワクチン薬」の開発・販売を行う。本事業により「病院に行かないとワクチンが打てない」という常識を覆し、誰もが自身で予防接種が行えるワクチンを提供する。顧客は、全国の薬局やコンビニで本製品を買い、敢えて病院に行かずとも、仕事をしながらワクチンの摂取が可能となる。

2. ビジネスプランの具体的内容

(デーマ/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)

我々は、ワクチンシールを用いて、医療を身近に、感染症リスクのない世界の実現を掲げている。これは、九州大学が保有する、「薬物を肌から輸送する技術」を、これまで困難とされた肌からのワクチン接種が可能ではないかと着眼し、本ビジネスプランを考えるに至った。

当プロダクトは、安価で高度な技術を要さず、人体への負荷をかけず自身で予防接種が行える。つまり、これまで当たり前となっていた、感染症予防の概念を覆すことが可能な革新的な製品である。結果、それまでの課題であった「忙しくて時間がない人」や「先端恐怖症や強皮症のような持病を有する」等の理由でワクチン接種が行えなかった顧客の問題を解決する。

我々が行うのは、ワクチンシールの開発と販売のみで、事業化において、動物実験、臨床試験の研究開発を経、初めは実績を出しやすい全国の病院（特に小児科）での販売を考えている。そこでの実績を得た後、新たに資金を集め、全国のコンビニや薬局での展開を行う。最終的には、世界中のワクチン市場を、既存の注射器型から我々のワクチンシールで置き換える。同時に、我々の持つ特許技術はあらゆるワクチンのシール化に長けている為、その他のワクチンで更なる市場の開拓と世界中の国によって蔓延している感染症のワクチンを提供する。

3. ビジネスプランの新規性、優位性、独創性、特徴

本事業で扱うワクチンシールは「医薬部外品」のワクチンである。そのため、従来の予防接種を受けるために必要な手続きを大幅に簡易化できる。病院に行く必要は無く、コンビニエンスストアやドラッグストアでの取り扱いが可能にする。当プロダクトは、安価で高度な技術を要さず、人体への負荷をかけずに使用者が自身の手で予防接種が行える。従来の注射器に比べ、ワクチンシールは痛みもなく少量でワクチンを体内にゆくり取り入れることができ、体への負荷をかけない為、万人に用いることができる。つまり、これまで当たり前となっていた感染症予防の概念を覆すことが可能な革新的な製品である。結果、それまでの課題であった「忙しくて時間がない人」や「先端恐怖症や強皮症のような持病を有する」等の理由でワクチン接種が行えなかった患者に対しても使用できる。

また、製造が容易で軽量であるだけでなく、常温で長期間の保存が可能である(通常のシリンジ型注射器の保存には-10℃～5℃で保存が必須)。その為、当プロダクトは大量生産や輸送にも適し、被災地や輸送が困難な地域に、陸海空あらゆる方法で感染症のワクチンを届けることができ、災害やパンデミックの場面で活躍が期待される。

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付け

ターゲットとなる顧客は、予防接種を受けるのにかかる時間を考慮し、経済的かつ技術的に可能であるにも関わらずワクチンを投与しない人（例えば、仕事が忙しい社会人や面倒臭がる若者）、さらには先端恐怖症や強皮症を抱えた、注射器を用いたワクチン接種に難ある人々である。なぜなら、本事業のワクチンシールは予防接種を受けやすいも安価で、病院に行く手間を省くことができるからである。前者の顧客数は、予防接種を受けなかった人に対するアンケートの結果から推定すると、毎年 4300 万人であり、後者の顧客数は、先述したものに生まれたの赤ちゃんや海外旅行者なども含め推定すると、毎年 2400 万人である。本事業の初めの市場は病院であり、主にインフルエンザワクチンの予防接種を扱う。そして、小児や高齢者、先端恐怖症を抱えた方を対象にする。その後、忙しくて病院に行けない人まで対象を拡大する。最終的に、日本国民全員が予防接種をすることと 2000 億円規模のビジネスにつながる。

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》

第1段階では、病院での売り出しを想定する。対象が、注射でワクチンを受けられない人、もしくは受けたくない人とする。注射以外の選択肢を設けるところという目的で売り出しを考えている。医者が患者に対して「痛い注射にしますか? 痛くないワクチンシールにしますか?」という選択肢を提示していく予定である。第2段階では、病院での市場を拡大したという実績を活かし、全国のドラッグストアやコンビニでれでも購入できようにする予定である。仕事が忙しくて病院にワクチン接種に行けないサラリーマンや本来ワクチンを接種すべきである受診生などどうしても病院に行く時間がないという人を対象に売り出す。注射と違い、特別な技術がいらないため医者を通さなくても可能である。価格設定は薬価算定法を用いて計算した。H29 年度の統計を用いて薬価を算定すると、インフルエンザワクチンの場合、原価を 350 円とすると売価は 1200 円程度である。注射とワクチンのセットを医者が購入する場合、約 1100 円となることから病院で予約をし、時間をとられ約 5000 円支払っている階では顧客が購入する価格が約 1200 円になることから病院でできるポイントである。販売戦略としては、第1段階現在の状況よりも安価で時間もとらないため大いに差別化できるポイントである。販売戦略としては、第1段階では病院に営業をかけるところを考える。実績がないため、段階的に導入病院を増やしていく。試験的に数院に導入を申請し、その結果を宣伝し徐々に拡大させる。病院での導入実績を用い、第2段階につなげていく想定である。第2段階ではたくさんのお客様に存在を知ってもらうため、「特別な技術がいらない、仕事をしながらワクチン接種ができる、全国各地のコンビニやドラッグストアで購入できる」の3つを柱とし、CM やホームページなどで大きく宣伝する。

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)

当プロダクトに最も近い類似技術として、「従来の注射器」と開発中の「マイクロニードルを用いたニードルパッチ」が存在する。

「従来の注射器」は現在最も世界で使用されているシリンジ型のワクチン投与器であり、特定のワクチンを一度に大量に摂取することで、短時間で病気に対する免疫を獲得することができる。

「マイクロニードルを用いたニードルパッチ」も、当プロダクトと同様に安価で痛みのないワクチン投与器として開発が進められている。これは、極小の針の中に薬物を入れ、注射した部分から針が体内で溶けるというものである。こちらは現在開発段階であり、臨床試験や国の認可獲得に向けて研究が行われている為、現時点では市場に出ていない。

従来の注射器もマイクロニードルも病院に行き、「針」を介してワクチンを接種する必要がある。

「従来の注射器」はもちろんのこと、「マイクロニードルを用いたニードルパッチ」も微小ではあるが針が存在するため、強皮症や先端恐怖症の方に有効ではない。またマイクロニードルは針の中に薬物を入れ、針が体内で

溶ける仕様であるためコストがかかる。一方、当プロダクトは針を全く使用することなくワクチンを体内に取り入れることを可能にする。シールの構造はニードルパッチと比べ複雑でないので、コストを抑えることができる。また「マイクロニードルを用いたニードルパッチ」は、未だにそれが「既存の針なのか」、それとも「全く新しいタイプの針なのか」の財形が議論されている。更に、痛みを伴わない製品として謳ってはいるがどこまで適用されるのか(例えば新生児の肌)にニードルパッチは痛みがないのか？など不明瞭である。よって今後の臨床試験で様々な試験を行う必要があり、国の認可を獲得するのにかなりの時間がかかる。当プロダクトは、国からの認可という点において、当プロダクトに用いられる技術の使われた化粧品がすでに日本国内で商品化されているという先行事例があり、財形も貼付薬というすでに一般的のものであることから、当プロダクトはニードルパッチよりも製品の認可に必要な期間が短くなるが見込まれる。

7. 事業実施上の問題点・リスク

①ワクチンシール（以下「当製品」と呼称）に関して

- i 当製品の認可と医薬品としての分類如何による薬機法上の扱い

現在、ワクチンは医師もしくは医師の監督下における看護師の手による筋肉注射ないし皮下注射による接種が一般的である。これに関して、ワクチン自体が注射による接種を前提とされているため、薬機法をはじめ法的に当製品がどのように定義されるかが曖昧である。以上より、認可の手順が確立されていないということがあげられる。また当製品が目指す「コンビエンスストアで購入出来る」という文言をなすためには「医薬部外品」としての認可を受けることが必要になる。しかし、現時点での日本国内のワクチンの扱いは、グレードの高いものとなっており、副作用が無いことを臨床試験で順次示していく必要がある。

②設備等に関して

- i 医薬品医療機器等法、改正薬事法に定められる許可申請（医薬部外品製造業許可、医薬部外品製造販売業許可、医薬部外品製造販売承認、GMP 適合性調査）
医薬品等を製造、販売するためには医薬品医療機器等法に定められる基準を満たさなくてはならない。当製品の場合、最終的には医薬部外品を目指すため、各種許可を取る必要があり、これは独立行政法人医薬品医療機器総合機構への申請、審査を通じて認められるものであるが、弊社名義での許可申請等は現時点で完了していない。
 - ii 製品化するにあたっての元のワクチンの入手ルートの確立
- 研究開発、また製品化するにあたって、一定以上の品質のワクチン原液が大量に必要なになる。現時点ではそのライアンス先は確定できていない。

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(石濱航平)は、平成 28 年度に九州大学工学府修士課程に入学し、生化学の研究活動と同時に産官学にわたり国際的に活躍でき、専門性・創造力・俯瞰力・コミュニケーション能力等を備えた日本のリーダーの育成を目指す 5 年一貫性博士教育リーダーディングプログラムに所属している。2017 年の初頭には、米国サンノゼ州立大学における語学留学と共に、シリコンバレーにおいて SRI でのビジネス研修を受講した。また、現地の研究施設や様々な分野の企業を訪問し、将来は日本の大学の技術移転体制の不十分さの現状を解決したいと思っている。

本事業を遂行するチーム全員が九州大学の起業部に所属しており、中でも起業にとっても意欲的な学生が集まった。医療や生物の専門知識の豊富な医学部・農学部や学生やマネジメントの得意な経済学部の学生、web 制作やデータ構築の得意な芸術工学科の学生といったダイバーシティの高い人材が集まっている。更に、当該製品の研究開発において、特許技術を保有する九州大学の後藤教授も招請している。

特許に関して、現在 S/O 技術に関連する国内特許は三つ存在している。一つは九州大学が所持しており、残り二つは株式会社ココラファインが所持している。しかし、2017 年 3 月付けで S/O 技術のワクチンへの利用に

関する特許は九州大学が保持することになっており、S/O 技術の研究開発を行っている九州大学工学研究院次世代経皮吸収センターの後藤雅宏教授から、今回の我々のビジネスプランへの使用の許可を得ている。

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

季節性インフルエンザなどを想像するとわかりやすいが、毎年のように特定の時期に患者が殺到し病院機関が麻痺するという光景が見られる。予防接種の利用率を上げることによってそれは軽減できると考えられるが、任意予防接種の利用率は、インフルエンザを再び例にとって統計（厚生労働省）を見ると、ここ十年ほど 50%前後となっており、昨年も例に漏れず 50.6%である。この残りの 50%が予防接種を受けない理由の一つとして考えられる「時間がかかる」という点に関して掘り下げてみようと思う。

現在予防接種を受ける際、病院に行く、問診を受ける、という手順を踏むことがほとんどである。病院の診療時間なども考慮すると、日中働いている社会人をはじめとしてその時間を確保することが難しい、あるいは単純に面倒だからといった理由で予防接種を受けないという人は一定数存在すると考えられる。よってこの層の感染による社会的リスクを低減するために「より手軽に、時間をかけずにワクチンを接種する手段」が必要であると考えられる。我々のワクチンシールはあらゆるワクチンを閉じ込めることに長けているため、今後世界中で脅威となる様々な感染症に対応できる。

「医療を身近に」の理念のもと、我々はワクチンシールによって感染症リスクの低い世界を実現する。

10. 売上・利益計画

(単位：千円)

事業・商品別計画 (事業名・商品名)	第 1 期 (平成 31 年 12 月期)	第 3 期 (平成 34 年 12 月期)	第 4 期 (平成 35 年 12 月期)
インフルエンザワクチンシール	(0 %) 0 (%) (%)	(64%) 3,197,700 (%) (%)	(65%) 6,395,400 (%) (%)
売上高計	0	3,197,700	6,395,400
経常利益	-1,052,400	1,277,450	3,657,300

() 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
臨床試験費用（剤型変更）	1,000,000	VC からの出資	3,000,000
研究費	60,000		
人件費	64,800		
広告費	50,000		



ワクチンシール

薬局で
買える

～医療を身近に、感染症リスクのない世界を実現～

刺す



貼る！



第17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	大分大学	代表者名	板井瑠菜
事業名	かぼす蚊取り線香		
キャッチフレーズ	大分名産かぼすの香りで気持ちも爽やかに！		

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。

かぼす蚊取り線香には3つの魅力があります。1つめは、大分名産かぼすを使用していることです。2つめは、かぼすの成分を有効活用していることです。3つめは、摘果かぼすを有効利用していることです。このビジネスの目的は、かぼす農家の方の困り事の解決、さらには全国的なかぼすの知名度向上です。摘果かぼすは農家から無償提供、原材料は研究開発で自己調達化を可能にする等の工夫で、収益を生み出します。

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)

このアイデアの着眼点は、ただかぼすを使用するのではなく、摘果作業で売り物にならないかぼすを使用する・廃棄されるかぼすを使用する、という点です。摘果とは、大きくて美味しいかぼすをつくるために小さいかぼすや傷がついているかぼすを摘み取る作業です。かぼすを生産している私の祖父の家ではあまりの数の多さに使い切れず、捨てられたままになっていました。それを見て、もったいない、何かに使えないだろうかと考え、このアイデアが生まれました。さらには飲食店で廃棄されるかぼすを再利用することも検討中で、環境にも優しい商品であると思います。

また、他の商品と違う点といえば、やはり飲食物ではないところです。かぼすは、そのまま食べののに向きの香酸柑類に属しています。大分県民は、かぼすの酸味や香りを活かしてお料理やお酒に使用しています。また、かぼすを使用した加工品も、爽やかな香りが楽しめる飲食物が大半です。そんな中で、飲食物ではないかぼすのお土産が「かぼす蚊取り線香」です。

将来的には、大分県を代表するおみやげの一つとなり、大分といえ「かぼす」と言われるようになるのが目標です。

3. ビジネスプランの新規性、便利性、独創性、特徴

私の祖父は、かぼすを生産している農家です。美味しいかぼすをつくるためには欠かせない摘果ですが、摘果したかぼすは使い切れないことが多いです。周りも皆かぼす農家なので、おすそわけができません。夫婦2人なら、あまりの数の多さに使い切れません。そんな、使いきれずに捨てられるかぼすの再利用という点が特徴的です。また、大分県の飲食店ではかぼすを使った料理を提供する飲食店が多数あります。それらのお店から出る

かぼすの廃棄物を無償で引き取り、かぼす蚊取り線香の原料として再利用すれば、さらに環境に優しい商品となると考えています。

さらに、かぼす蚊取り線香にはさらなる付加価値があります。現在、蚊取り線香の香りの種類には、ローズ、シトラス、ラベンダー、カモミールなどがあり、蚊よけの役割+付加価値として様々な香りを楽しめると話題となっています。その中でもかぼす蚊取り線香は他にはない特徴があります。それは、かぼすに含まれるシトロネロールという特徴香氣成分です。この成分には昆虫忌避作用があり、蚊はこの香りを嫌います。蚊取り線香に+蚊が嫌がる香り、という価値が生まれます。これは、他の商品にはない、かぼす蚊取り線香の強みだと考えます。

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 国内外の大分への観光客
- ・ 市場動向 蚊が多くなる夏から秋にかけてよく売れる傾向
- ・ 販売エリア 大分県内に限定。現在コロナを検討中の府内五番街商店街での販売や、JR 大分駅や大分空港への協力依頼を検討中。また、別府や湯布院などの観光地、高速道路のサービスエリアなどでの販売も検討中。県外では東京のアンテナショップ「坐来」でのみ販売を検討中。
(理由) 高校時代の府内五番街でのマーケティング活動の経験から
交通費を抑えられ、かぼすの認知度も高い大分県内での販売で力をつける
エリアを大分県内に限定することで、「大分ならではのお土産」としての価値を高める効果もあり。

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》

■かぼす蚊取り線香 1セット300円 (本数や蚊取り線香の形などは現在試作段階で検討中)
(理由)

大分のお土産として誰でも手に取りやすい価格設定と使いやすい内容量
今後、量産化や原料配合の工夫でさらにコストは削減できる見込み。

■府内五番街商店街のお店に取り扱ってもらう (現在検討中)
(理由)

飲食店の雰囲気作りのために玄関やお手洗いを使ってもらうことで、一年を通じて一定の売上確保を目指す。
また飲食店に利用客にかぼす蚊取り線香を認知してもらうことで認知度を高める効果も狙う。

飲食店のカウンターでの販売も検討中。

府内五番街商店街に出店依頼 (現在検討中)

一坪程度の広さのチャレンジショップへのスペースでの販売、商店街のイベント時の出店の出店を検討中。

大分駅、空港、観光地、飲食店に協力依頼

■広告戦略

高校、他大学とのコラボ (パッケージデザインなど)

SNS アカウントやホームページの作成で、拡散力・話題性を活用

大分県カボス振興協議会に協力依頼

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)

優位性

- ・化学物質を一切使っておらず、自然素材のみでできている
- ・かぼすに含まれるとされる成分の有効活用
- シトロネロール…昆虫忌避作用
- リモネン…リラックス効果、ストレス解消、血行促進、免疫力を高める、がん発生予防、食欲増進
- リナロール…鎮静効果、血圧降下作用
- テルペン…高血圧予防、リラックス効果、抗炎症作用
- ピネン…消化促進、食欲増進

※ 実際の成分分析に関しては大分大学や別府大学との実験など外部との協働を検討中

- ・売り物にならない摘果かぼす、または廃棄物としてのかぼすを有効利用している点
- 摘果かぼす… 育ちの悪いもの、傷がついたもの、一箇所に複数なっているもの
- 廃棄物としてのかぼす… 飲食店で廃棄されるかぼす

弱点

- ・かぼすの全国的な知名度の低さ
- 全国的に有名な徳島県の名産すだちに比べ、知名度、人気ともにまだまだである

7. 事業実施上の問題点・リスク

摘果かぼすの入手経路の多様化
コストの削減（線香の原材料の自己調達など）

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

線香の原材料となるタブ粉、カビ防止のための炭粉、摘果かぼす、エッセンシャルオイルなど様々な材料を使用し、現在試作段階です。摘果かぼすの皮を天日干しさせ、粉末にし、線香に練り込む等、工夫をこらしながら試作をしています。蚊取り線香の形に關しても、円形か棒状か、どちらが作りやすく、消費者のみなさんが使いやすいかを考えています。

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

社会貢献度

- ① 捨てられるはずだった摘果かぼすを再利用することで新たな価値が生まれている
- ② 大分の自慢の名産品を使用していることで、摘果かぼすを提供していただくる農家さんだけでなく、地元大分県全体に貢献できる
- ③ 環境に優しく、人にやさしい商品である

「かぼす蚊取り線香」は、私が高校１年生のときのアイデアでした。大分県は、“大分といえば温泉”というイメージが強く、かぼすはなかなか焦点が当たらない存在です。かぼす蚊取り線香を必ず実現し、かぼすの魅力をもっと多くの人に知ってもらうことで、最終的には大分県への貢献につながればいいなと思っています。

10. 売上・利益計画

(単位：千円)			
事業・商品別計画 (事業名・商品名)	第 1 期 (平成31年3月期)	第 2 期 (平成32年3月期)	第 3 期 (平成33年3月期)
かぼす蚊取り線香			
お土産部門	900	1,800	3,600
飲食店部門	990	1,980	2,970
売上高計	1,890(90%)	3,780(92%)	6,570(94%)
経常利益	1,701	3,477	6,175

() 内は粗利益率

【お土産部門】

- 1期は観光客1000人(0.025%)が3つ購入(900円)を目標 ¥900,000
- 2期は観光客2000人(0.05%)が3つ購入(900円)を目標 ¥1,800,000
- 3期は観光客4000人(0.1%)が3つ購入(900円)を目標 ¥3,600,000

【飲食店部門】

- 1期は1つの商店街(府内五番街商店街)の33店舗で、1店舗あたり1週間で2セット消費
1店舗で年間100セット購入してくれることが目標 ¥990,000
 - 2期は大分市内の他の1つの商店街で上と同様の目標(概算で2倍) ¥1,980,000
 - 3期は大分市内の他の2つの商店街で同様の目標(1期の3倍) ¥2,970,000
- (大分市内には計10の商店街があり、4期以降も拡大の見込みがあります)

11. 資金計画

(単位：千円)			
	必要資金	金額	調達方法
原材料費	189		自己資金
広告宣伝費	100		
市場調査費	100		

【原材料費】

- 1期 (3,000セット+3,300セット)×300=189,000
原価は1セット30円なので原材料費は1期分の189,000円を用意すればよい
- 2,3期はその前期に利益が出ている前提で、運転資金は不要と考えている

【広告宣伝費】

- ・ 紙チラシ 50,000 円
- ・ 試供品 5000 枚分 50,000 円 計 100,000 円
- ・ HP は無料ソフトで作る

【市場調査費】

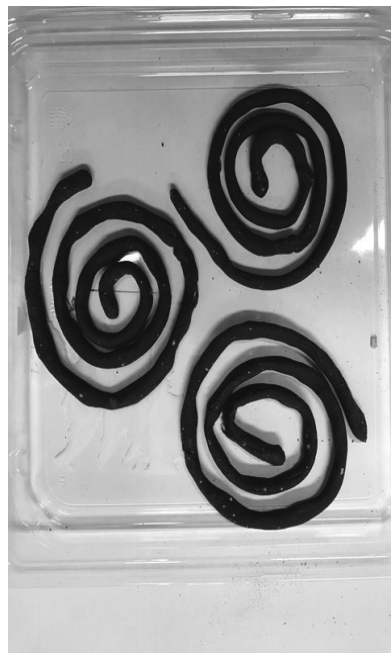
- ・ 県内、市内での交通費 計 100,000 円

1 2. 例 紙 添付資料(カタログ・写真・記事)等

摘果され地面に放置されたかぼすの写真



線香の原料”タブ粉”を使用した試作品（一部）



第17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	九州大学	代表者名	王シンシン
事業名	Virtual “Bottle keep” System		
キャッチフレーズ	どうも、効率的な接客ぶり、無駄ないボトルキープ Virtual BK です		

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。

居酒屋に Virtual “Bottle keep” System を提供します。現在のボトルキープはボトルをキープするサービスであり居酒屋側はボトルを管理しなければなりません。本システムではボトルを Virtualize して瓶の保存から中身の保存へと考え方を移行します。これにより居酒屋側は場所的な制約やボトルを探す大変さ、客側は期限やどの店にキープしたか忘れるなどのボトルキープの煩わしさから解放されます。

2. ビジネスプランの具体的内容

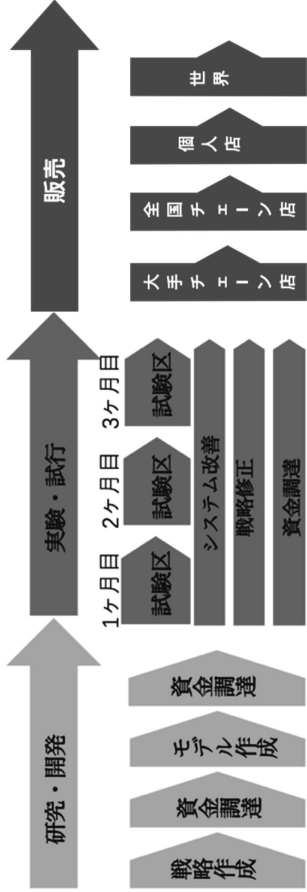
(テーマ／商品・サービスの内容、着眼点、事業化計画、事業形態、事業の将来ビジョンなど)

テーマ／商品・サービスの内容： ちろり ～ Virtual “Bottle keep” System

着眼点：居酒屋のボトルキープサービス

形態：アプリ

事業化プロセス



事業ビジョン

お酒を通して、ボトルキープの独自の感性を世界に広げたい。

3. ビジネスプランの新規性、便利性、獨創性、特徴

キープボトルに焦点を当てます。現在、居酒屋はキープボトルに関して①整理・管理が難しい ②スペースが必要 ③出しにくい・探すのが大変 ④チェック・処分による労力と時間の浪費 などの課題を有しています。その一方で、客側にも、特に複数のボトルをキープしているお客様もいつどこに何をキープしているかを明確に覚えていないなどボトルキープに関して煩わしさがあります。

Virtual “Bottle keep” Systemはオンラインの新規サービスであり、以上の課題を根本的に解決します。このサービスの最大の特徴は、店側と顧客側とボトルをネットワークで繋がり、柔軟にコミュニケーションが取れることにあります。居酒屋には、キープボトルの効率的な管理、客には、いつでも、何をキープしているか簡単にわかるだけでなく、残量確認や友人とシェア・贈与などキープボトルに新たな価値も提供することでwin-winな関係を実現します。

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：

飲み屋。

エンドユーザー：20代～40代前半、デジタルネイティブ世代の酒好きの人。

市場規模：

① 飲み屋：

全国の居酒屋チェーン店は計10500店舗。一店舗あたりの導入費を10万円と設定。市場規模はおおよそ10億である。

居酒屋チェーン店を除いて、2014年全国の飲み屋店舗数はおよそ13万軒であり、市場規模は130億である。

② エンドユーザー：

20歳から45歳までスマホを持って、飲酒習慣のある人がおよそ73.6万である。1人1ヶ月あたりの利用料金を500円と設定。年間収益がおおよそ45億である。

(飲酒習慣：週3日以上飲酒し、飲酒日1日あたり1合以上を飲酒とする。)

合計は185億です。

市場動向：

ボトルキープの課題が確実であり、オンラインで管理する需要は前からすでにある。しかし、ボトルキープしているお客様の年齢層とデジタル生活習慣が離れているギャップが存在するため、オンライン管理が展開しにくく、ボトルキープも若年層に響かない。「ちろり」はデジタル世代という新たなターゲット層に向けて、ボトルキープの良さを伝える新しい形で展開したいと思う。市場規模はそれほど大きくないが、競合相手が少なく、シェア率を十分に期待できる。

販売対象エリア：

まずは大手3居酒屋チェーン店を中心に展開し、あと全国の居酒屋チェーンに展開する。

知名度を上げた上、個人店に進出。

そして、お酒の文化が強い国をはじめ、グローバル的に展開する。

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：Virtual “Bottle keep” Systemで居酒屋とボトルキープの顧客を繋がり、アプリという形でデジタルボトルキープサービスを提供します。

販促戦略：コミュニティのシェア；盗み飲み；おもてなしのお土産；サブライズやプレゼント

コンセプト：「縁」「楽」「思」

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)

主な競合製品は、ボトルキーブ台帳&顧客管理アプリ「ナイトワークス」と吉野家「デジタルボトルキーブ」です。

「ナイトワークス」は顧客のキーブ情報を登録するサービスであり、データ化することで検索・確認はしやすくなります。ただし、情報整理に止まり、店の課題を根本的に解決していません。

その一方で、吉野家「デジタルボトルキーブ」アプリが強力な競合製品です。吉野家は大手チェーン店の優位性を活かして、展開しやすく、お酒の受発注も徐々に最適化できます。何より顧客は普段よりお得な値段で、保管してもらったお店にいかなくても残りが飲めるメリットがあります。

ただし、吉野家「デジタルボトルキーブ」は自社展開であり、我々の製品と狙う市場が違います。さらに吉野家のアプリはデジタルキーブボトルと銘打ってこそいますが、10 杯分のお酒を先払いで買ってアプリを提示することで1 杯ずつ提供してもらえらというシステムで実態はドリンク回数券となんら変わりありません。それに対して私たちのシステムはあくまでボトルで提供するという概念を保つことを念頭に置いているので複数人でお酒を飲むという場面を想定した際にその点で強みを発揮できると考えます。

強み：

- ① コンセプト：ボトルありでもできる；自由に飲める（量）；シェア・贈与ができる； キャラクター解禁
- ② 多店舗対応

弱み：

- ① 資金面及び店舗数
- ② 影響力

7. 事業実施上の問題点・リスク

問題点・リスク：

- ① 似ている製品が先に出てきてしまふ
- ② 店舗情報漏れ

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

チームメンバーは居酒屋でバイトをした経験があり、ニーズは深く理解しています。エンジニアのできるメンバーもいるので、システム開発の可能性を十分に感じます。

専門的な資格や特許は有していないが、エネルギーなチームメンバーが揃っているので、自信あります。

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

社会貢献度：IT 化が進む現代において、レストランや居酒屋といった飲食業界は未だに多くの業務がアナログなままです。とりわけキーブボトルはアナログな作業に頼っており、改善の余地は大きいと考えます。

実現性：チームにエンジニアおり、システムの開発は可能です。その後の展開だが、チームメンバーの働く居酒屋での導入を予定しています。その店舗を起点として拡大していきたいです。

将来の事業家としての抱負：九州大学の起業部に所属しており、学生起業を目指して日々勉強に励んでいます。

10. 売上・利益計画

(単位：千円)

事業・商品別計画 (事業名・商品名)	第 1 期 (平成 30 年 1～6 月期)	第 2 期 (平成 30 年 7～12 月期)	第 3 期 年 月 期) (平成 年 月 期)
システム導入費	(30%) 100 (%) (%)	(30%) 500 (%) (%)	(%) (%) (%)
売上高計			
経常利益			

() 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
システム開発	100	VC	100

第 17 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	櫻井美月
事業名	THE 寺子屋		
キャッチフレーズ	空白の時間が夢で満たされる 文系女子大生が考案した新学習モデル これで高校 3 年生が変わります		

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、どうやって提供しますビジネスですか？
- 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。

政府が新たな方針として「人づくり革命」を発表するほど、現在「人」に関心が向けられています。このビジネスは、その「人」に重点を置き、早期から人材育成していくために**空白の時間を持つ高校 3 年生を対象としました**。「人」が育てば、日本社会の未来は明るくなっていくと考えます。収益は、授業運営から得ます。

- 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)

【背景】

このビジネスモデルは国が推進する「人づくり革命」の 1 つでもある「無償化を含む教育機会の確保を背景に考案したものです。
人手不足、働き手不足、少子高齢化が叫ばれる現代では、より少ない社員数で生産性や販売活動を高めることが求められています。つまり「人材育成の充実化」が急務なのです。
また、現在大学を取り巻く環境は急激に変化しています。
「高大接続改革」に伴った「新大学入学共通テスト」の導入により知識だけではなく、考える・論旨明快に表現する・答えない問題に対応する力が求められています。

私たちのゼミでは、4 年間にわたって大学 1 年生を対象にした課題解決型授業の運営を行ってきました。この授業運営を通じて独自のワークの開発、学生の変容していく姿の観察、ポートフォリオの作成などの経験を積んできました。加えて、長年にわたり社会人基礎力を身につけるにはどうしたらよいのか、ということも研究を行ってきました。

この社会人基礎力とは経済産業省の概念です。この力は、社会で求められる人材の基本ともなっている部分で人間性や基本的な生活習慣がベースとなっています。

私たちの事業は、協同学習を学べるともにこの社会人基礎力を身につけることができます。

また、今回の事業では高校 3 年生を販売ターゲットとしています。現在 5 割以上の高校 3 年生が進学する時代です。しかし、併せて進学先が早期に決定することにより卒業までの期間を無駄に過ごしてしまっている**空白の時間があ**ります。その空白の時間を持つ、高校 3 年生をターゲットとして、私たちの考案した学習モデルを展開します。

資料:人づくり革命の 5 つのテーマ

- 1. 無償化を含む教育機会の確保
- 2. 社会人のリカレント(学び直し)教育
- 3. 人材採用の多元化、高齢者活用
- 4. 人的投資を核とした生産性向上
- 5. 全世代型の社会保障への改革

□ 商品・サービスの内容

自己成長でき、社会人基礎力を身につけることの出来る学習モデルの提供

- ・提供者:4 年チーム(トレーニングを積んでいる) →4 年間の実績がある

1 年時:授業を体験

2 年時:ノウハウの構築、運営スキルの向上

3〜4 年時:大型アクティブ・ラーニング授業の運営者としての経験

○講師レベル

ブレゼンテーションレベル:A+以上

研修時間:100 時間以上(5 校以上の授業運営を経験)

- ・提供物:アクティブ・ラーニング形式の学習を商品とする

ワーク紹介人、観察、ファシリテーターの経験

ブレゼンテーション技法

ロールモデル

ポートフォリオ(成長確認シート)→受講生の成長の可視化

- ・対象者：高校 3 年生

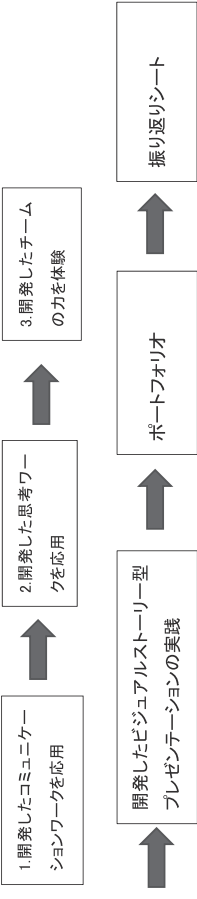
- ・提供日数:3 日(県外からの参加者に考慮し、短期集中型の学習)

- ・身につけられる力:社会人基礎力(シンキング・アクション・チームワーク)

明快に表現できる力

この学習は私たちが 4 年間の研究で受講生約 130 名を対象に通年 30 回行う、アクティブ・ラーニング形式の授業運営を行ってきた経験を応用しています。私たちは協同学習を用いて授業内でロールモデル(対象者に私たちの行動を観察させ真似させること)として対象者に情報収集力など社会人基礎力を身につけられるかを研究しています。そして数々のワークを考案してきました。また、ゼミでは「仮想株式会社 TOWR」で長年人材育成に関する研究を行ってきました。この経験を活かし、提供していきます。

(例)ワーク 3 日

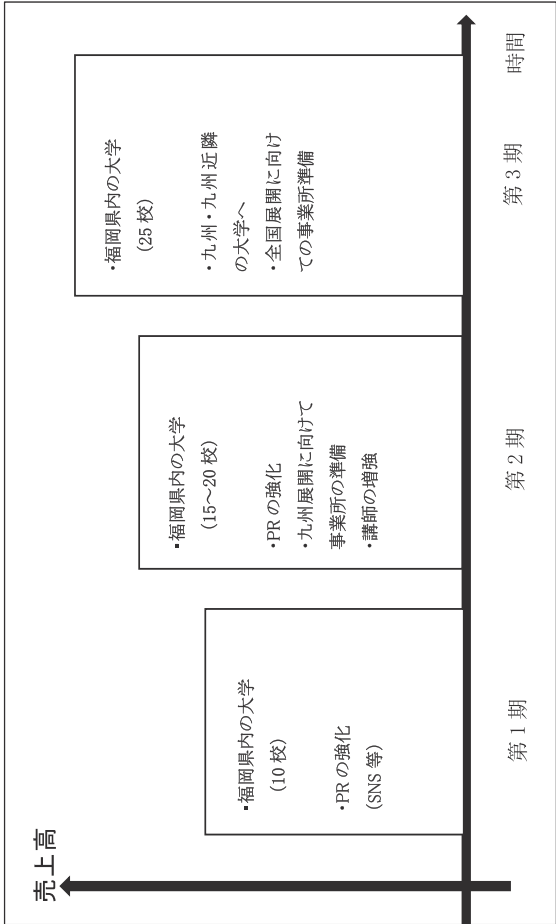


※ワークの具体例と身につく力 (希望に応じて、この中から 3 つ程度を実施)

- ・思考ワーク:主体性、状況把握力、発信力
- ・レゴリアスプレイ:主体性、実行力、状況把握力、計画力、チームワーク力
- ・集団コミュニケーションワーク:主体性、働きかけ力
- ・文章読解力ワーク:チームワーク力、創造力
- ・推論ワーク、チームワーク力、発信力
- ・創造力ワーク:計画力、創造力、主体性、働きかけ力、実行力、発信力、傾聴力、柔軟性、状況把握力、規律性
- ・ディベート:計画力、主体性、働きかけ力、実行力、発信力、傾聴力、柔軟性、状況把握力、規律性
- ・BOOK パトロール(本の紹介):発信力、傾聴力、規律性

□事業化計画

- ・高校3年生向けの学習モデル(3日間の短期集中型の学習)



□事業の将来ビジョン

この事業を通じて今後重要となってくる高校3年生の教育の開拓を行っていきます。
私たちは福岡県内の大学から始まり、後には全国区への成長を考えています。この事業が定着することにより、高校3年生の新学習モデルの実現を目指しています。**早期から大学教育で推奨されているアクティブ・ラーニングを経験することにより大学就学後、学習への接続をスムーズに行うことができ、意識のギャップの解消につながれると考えています。**

事業形態は、現在の仮想株式会社 TOWR をベースにし、仮想から株式会社へ転換していきます。提供先が教育機関であるため、信頼の確保と商品の質の保証の獲得を目指しています。

3. ビジネスプランの新規性、便利性、独創性、特徴

- 【新規性】
- ・社会人基礎力を伸ばすことに特化した学習 → 実際に効果がデータとして表れている
 - ・ロールモデルによる学習の提供 → 一方向性に教えるのではなく**観て学ばせる**
 - ・早い生徒は10月に決定する → 高校、大学側から動機づけにつながるような学習プランはないといえる
- 【独創性】
- ・一方向性の**学習**ではなく、能動的な**学修** → 文部科学省の提唱するアクティブ・ラーニングに基づいている
 - ・ポートフォリオによって受講者の成長を可視化することが出来る
 - ・ノウハウを活用したワークの作成を行っている
- 【便利性】
- ・大きな教材がないためコストが抑えられている
 - ・大学内での開催のため場所の確保が容易である

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その裏づけ

【販売ターゲット】

第1期～第3期にかけて、福岡県内、九州内の大学へ売りこみ、後の全国展開も視野に入れている。
対象者は大学入学予定の高校3年生とする。

【予想される市場規模】

- 高校生
- ・福岡県内の推薦入試の合格者 : 16,514 人 (2017 年度)
- ・九州、全国の大学 1 年生の人数 : 407,276 人 (2017 年度)
- 第1期は 120 名 × 10 校 = 1,200 名 福岡県内の推薦合格者の約 7%にあたる
- 第2期は 120 名 × 15 校 = 1,800 名 福岡県内の推薦合格者の約 10%にあたる
- 第3期は 120 名 × 25 校 = 3,000 名 九州、全国の大学 1 年生の学生の約 0.7%にあたる

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】

- ・高校3年生→大学への提供、入学前の学習として利用してもらう
- ・ターゲットは高校3年生に限定する→大学進学者を対象にした学習モデルは数えきれない
- ・しかし、推薦入試合格者に対する、大学就学後の動機づけ教育は、抜け落ちている

戦略手法は ニッチ戦略

【価格戦略】

- ・集中学習 : 500 円/人 × 3 日 = 1,500 円
1,500 円 × 120 名 = 180,000 円
- ・ポートフォリオ : 500 円/人 → 人数は 1 学習 120 名を想定

【販売戦略】

- ・高校生向けの商品は大学に販売し、推薦入試合格者向けの学習として購入してもらう

【営業方法】



- ※パンフレットを交えながらの営業を行う
- ※2期以降は受講した高校生に行うアンケートによる満足度の反映を行う

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)

	大手 A 社	B 社
価格	・集中学習 3 日間 1,500 円/人 ・ポートフォリオ: 500 円/1 人 → 人数は 1 学習 120 名を想定	90 分 2,000 円/人 程度など
内容	3 日間程度の短期集中型の授業 ・アイスブレイク ・ワーク ・プレゼンテーション ・ポートフォリオ (成長確認シート)/添削 人数、日程、参加者の希望に合わせてワークの組み合わせの変更可	(E-Learning 形式)は国家試験対策や課題など「自分の未来のための勉強」であることを教材内で明確に打ち出すことでモチベーションをアップさせるように構成している。

【競合との比較】

- ・強み: 話題性。金額を明確に提示できる。
- ・弱み: 実績がない。高校 3 年生に限られる。

7. 事業実施上の問題点・リスク

内的要因	強み	4 年間のアクティブ・ラーニングの実績がある → (受講する側・運営する側として長く研究を行っている) 受講生の成長を可視化できる (ポートフォリオ) 座学ではなく、受講生が能動的に学ぶものである (様々なワークがある)
	弱み	実績がない 遠方の高校生には負担となる ターゲットが絞られている→ニッチである
外的要因	機会	人間力を高める塾等がない 自主性のある学生を企業が求めている 大学合格者 (高校生) への教育が不十分 グローバル化、ダイバーシティ化の進行
	脅威	少子高齢化社会 教育事業の競合多数

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

組織として共有してきた能力と実績によりマーケティング、マネジメント能力が蓄積されている

2015 年 「心をつかむビジュアルストーリー型プレゼンテーション技法」 梓書院出版

2015 年 「社会人基礎力育成グランプリ 2016」九州・沖縄予選大会優勝 全国大会出場

2016 年 日経ビジネス西日本インカレ 2016 出場

【4 年にわたる基礎研究】

2016 年 -2017 年 課題解決型授業の運営 (運営チームとして活動)

自分たちが課題解決型授業を受講した身である為授業の改善策を出し、より良い授業の構築に努めている

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

【社会貢献度】

- ・文部科学省で提唱されている「アクティブ・ラーニング」の効果的な事業の提供により、課題学習型授業の形態の確立
- ・大学就学までの空白期間に高校 3 年生の学習のつなぎが可能
- ・大学就学後の戸惑いの軽減
- ・学生に自主性を早期から身につけさせることによって、その後の可能性の拡大が期待できる

【実現性】

- ・4 年間にわたって実践演習を行ってきた経験と社会的評価により実現可能

【抱負】

最初はゼミで長年にわたって行われてきた課題解決型授業でしたが、授業運営を経験していく中で私たちは変容していく学生の姿を見ってきました。これにより私たちはこの授業によって学生を成長させることができると考えこのビジネスプランを構築しました。

人手不足が叫ばれる世の中でより早期からの人材育成を行っていき、より社会で活躍できる人材育成を行っていきます。

10．売上・利益計画

(単位：千円)				
事業・商品別計画 (事業名・商品名)	第 1 期 (平成 29 年 3 月期)	第 2 期 (平成 30 年 3 月期)	第 3 期 (平成 31 年 3 月期)	
THE 寺子屋	1,800 (67%)	3,600 (67%)	4,500 (67%)	
ポートフォリオ	600 (90%)	1,200 (90%)	1,500 (90%)	
売上高	2,400	4,800	6,000	
経常利益	1,521	3,192	3,988	

() 内は粗利益率

※計算根拠(第1期参照)

- ・高校生対象 500 円/日×3 日×120 人×10 回＝1,800,000 円
- ・ポートフォリオ 500 円/人×120 人×10 回＝600,000 円

11．資金計画

(単位：千円)			
必要資金	金額	調達方法	金額
広告宣伝費	50		
雑費	100	学内助成	150

(単位：千円)				
事業・商品別計画 (事業名・商品名)	第 1 期 (平成 29 年 3 月期)	第 2 期 (平成 30 年 3 月期)	第 3 期 (平成 31 年 3 月期)	
THE 寺子屋	1,800	3,600	4,500	
ポートフォリオ	600	1,200	1,500	
売上高①	2,400	4,800	6,000	
人件費	621	1,242	1552	
仕入費	18	36	45	
売上原価②	639	1278	1597	
交通費	90	180	225	
販売促進費	0	0	0	
広告宣伝費 (パンフレット製作費)	50	50	70	
雑費	100	100	120	
設備費 (大学より借用)	0	0	0	
水道光熱費 (学内)	0	0	0	
賃料 (学内)	0	0	0	
経費③	240	330	415	
① - ② - ③	1,521	3,192	3,988	

※計算根拠(第1期参照)

- 交通費 1,000 円/日×3 日×3 名×10 回＝90,000 円
- 人件費 ・高校生対象 900 円/h×(7h×3 日)×3 名×10 回＝567,000 円
- ・ポートフォリオ 900 円/h×3h×2 名×10 回＝54,000 円
- 567,000 円+54,000 円＝621,000 円

12. 別紙 添付資料(カタログ・写真・記事)等
・授業風景・ワーク例

① ファシリテーターによる授業運営

トレーニングを積んだファシリテーターの進行により授業は円滑に進みます。



③ レゴシアスプレイ

誰もが遊んだことのあるレゴを用いたワーク
チームでの協力、役割分担が勝手の鍵となります。



④ デイバート

難題でもチームで協力し、聴衆を納得させていきます。



② 思考ワーク発表風景

チームで考えた結果を思い思いに発表してもらいます。



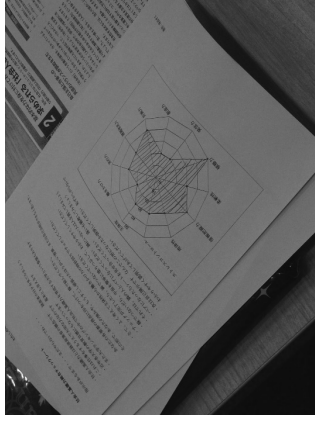
⑤ 挨拶

授業開始、終了時には全員で挨拶を行い
メリハリをつけています。



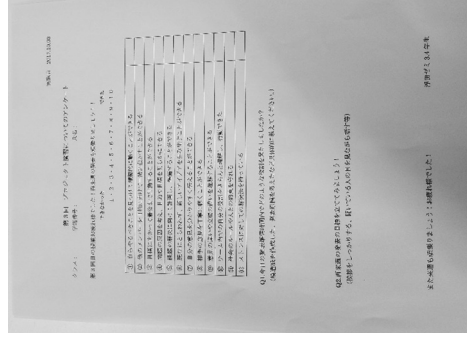
・ポートフォリオ(成長確認シート)

① チームの強み、弱み確認シート
現状把握、後期に向けてのチームの
目標を確認します。



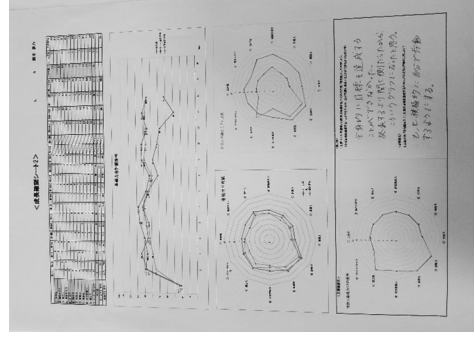
② 授業後のアンケート

授業後には毎回社会人基礎力に基づいた
アンケートを授業の振り返りを行います。



③ 成長確認シート

アンケートを基にして成長確認シートを作成
一人ひとりの成長率、強み、弱みを確認すること
出来ます。



第17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	有明工業高等専門学校	代表者名	角 佑都
事業名	九州から始める農業革命		
キャッチフレーズ	担い手づくりを支援する「人に優しい超精密農業」		

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。

本事業では、既存の農家や新たに農業を始めたい人々をサポートする「実践的 IoT 教材」と「農業支援 AI システム」を開発し販売する。近年、超精密農業やスマート農業など農業の効率化が目ざされているが、日本の農業人口は減少傾向にあり新規就農者獲得は大きな課題である。そこで、人材育成に着目し AI を用いた「人に優しい超精密農業」を提案し、経験や勘による暗黙知を形式知化することで未来の農業の担い手づくりを支援する。

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など)

① 事業背景・着眼点

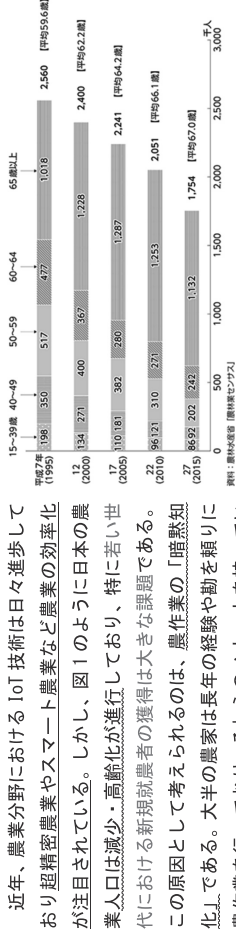


図 1：日本の農業人口の推移
(出典：農林水産省「平成 27 年度 食料・農業・農村白書」)

農作業を行っており、それらのノウハウを持っていない新規就農者には大きなハンディキャップがある。また、前述したように農業の IoT 化が推進されているが、例えば従来の超精密農業ではドローンによる画像解析、GPS を利用した自走農耕機、センシングした各種データの分析など農作業の効率化を目的としている。一方で、それらを使う農家側には IoT に関する知識・技術が不足しており、大きな隔りがあるのが現状である。

② サービスの内容

本事業では、既存の農家や新たに農業を始めたい人々を対象に、IoT を身近に感じてもらうための「実践的 IoT 教材」と農作業における暗黙知を形式知化するための「農業支援 AI システム」を開発し販売する。

実践的 IoT 教材は、IoT を身近に感じてもらいその便利性を体験してもらうための「ミニチュア教材」と「ケース教材」である (図 2 左上)。私達は研究の一環で図 3 のような土壌内の水分量や塩濃度をモニタリングするシステムを開発し、熊本県や宮城県の農場に設置して 3 年間実証実験を行っている。ミニチュア教材は、このシステムをベースに IoT を簡単に・素早く体験できるようセンサ、ネット通信可能なマイコン、電源の 3 点で構成

した簡易システムである。また、ケース教材は私たちが 3 年間培ってきた IoT に関するノウハウやトラブル事例等をまとめたもので、IoT の良い面や苦労する面をまとめて追体験することができる。

農業支援 AI システムは、農作業における疑問点を解決するための Q&A システムである (図 2 左下)。ユーザーがチャット形式で質問や疑問を入力すると、AI が自動的に最適な答えを教えてくれる。このように農作業における様々な「暗黙知」を学習データとして「形式知化」することで、ベテラン農家が培ってきたノウハウを若手農家や新規就農者に継承できる仕組みをつくる。

このように、農作業の効率化ではなく人材育成に着目し AI を用いた「人に優しい超精密農業」を提案し、未来の農業の担い手増加を支援する。

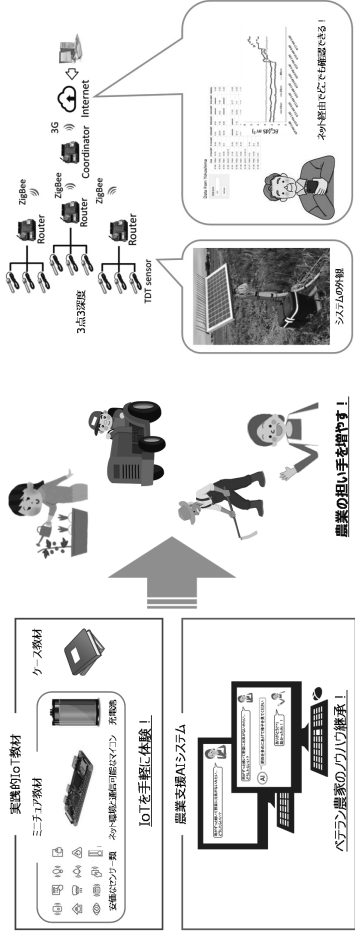


図 2：事業の概要

③ 事業化計画

事業化計画を表 1 に示す。まずは「実践的 IoT 教材」と「農業支援 AI システム」の開発を行なう。システムが完成次第、地元である福岡県筑後地区の農家を対象に直接売り込み販売を行なう。筑後地区で実績を積んだ後、3 年目から徐々に九州圏内へ事業を拡大していく。5 年目には全国に支店を設けて日本中へ展開していく。また、事業が軌道に乗り始めた段階で JA (農業共同組合) のように農家に馴染みの深い団体や企業と連携して事業を拡大していく。

④ 事業形態

事業形態としては、ケース教材とミニチュア教材による「実践的 IoT 教材」と「農業支援 AI システム」をパッケージ化して販売する。農業支援 AI システムはインターネット経由でどこからでも利用できるよう Web ページで開発し、登録ユーザーに専用の ID とパスワードを発行する。また、トラブル時の訪問サポート等もオンラインで実施する。

⑤ 事業の将来ビジョン

日本全国における農業人口不足を解決するため、まずは地元地区で訪問販売や展示会などを密着に行っていく。顧客とシェアを増やし、九州圏内から全国へと販路を拡大していく。将来的には海外の発展途上国や農業技術が進んでいない国々に向けての支援も展開していく。

図 3：運用中のシステム

表 1：事業化計画

初年度	～3年	～6年	～10年以降
ケース教材の開発	ミニチュア教材の開発	農業支援AIシステムの開発と学習	筑後地区にて営業・販売
システム開発	九州圏内へ販路拡大	日本全国へ販路拡大	JA等の団体・企業と連携
営業・販売			
パートナーの選定			

3. ビジネスプランの新規性、便利性、独創性、特徴

① 新規性・独創性

従来のスマート農業や超精密農業は、農作業の効率化にばかり着目されてきた。本事業は、農業における暗黙知を形式知化することに着目し、人財育成とノウハウ継承に特化している点で新規性・独創性が高い。

② 便利性・特徴

実践的 IoT 教材は私たちの 3 年間の経験にもとづいて作成したものであるため、誰でも素早く簡単に IoT を始めることができる。また、農業支援 AI システムはインターネット経由でどこでも・どの端末でも利用することができ、スマートフォンを所有していない高齢農家でも利用できるため便利性が高い。さらに、事業代表者の実家は専業農家であり、技術者目線ではなく農家目線でニーズや問題点を分析することができ、農業に特化したサポートやシステム開発をできることが大きな特徴である。

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その裏づけ

① 販売ターゲット (顧客)

本事業では、「IoT に取り組みたいけれどよく分からない」「後継者不足を解決したい」というニーズを持つ既存の農家や、農業に関する知識と経験が不足している新規就農者やこれから農業を始めたい人々を販売ターゲットとする。

② 予想される市場規模・市場動向

日本の農業人口は毎年減少傾向にあるものの、農業従事者数は平成 27 年時点で 170 万人近い人数となっている。また、図 4 のように福岡県全体では平成 27 年時点で約 12 万人となっている。近年日本でもスマート農業や超精密農業といった IoT を活用した先進型農業が提唱されており、また 2020 年前後を目処に「F5G (第 5 世代移動通信システム)」による超高速通信や「みちびき (日本版 GPS)」による超高精度位置測定など IoT 技術が更に発達していくため、今後農業×IoT の市場は増えていくものと考えられる。

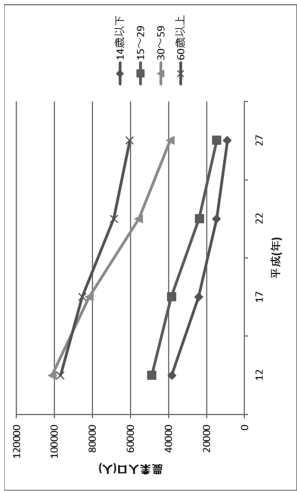


図 4：福岡県の農業人口推移

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》

① 基本戦略

従来の超精密農業では農作業の効率化を目的としているが、本事業では「人に優しい超精密農業」をキャッチフレーズに、既存の農家やこれから農業を始めたい人々を対象に「実践的 IoT 教材」と「農業支援 AI システム」を販売する。現在、農業×IoT に携わる企業の大半は超精密農業のための機器の製造・販売・保守に力を入れており、私たちのように人財育成やノウハウ継承による担い手づくりに着目した事業の新規性は高い。また、前述したように事業代表者の実家は専業農家であり、幼い頃から農作業の良い面・悪い面を見て育ってきたため農家への信頼度も高いと考えられる。

② 価格戦略

実践的 IoT 教材の販売価格を 10 万円、農業支援 AI システムの導入費を 5 万円とし、これらをパッケージ化して合計 15 万円で販売する。2 年目以降は、農業支援 AI システムのライセンス更新料を 2 万円/年とし、その他オプションによる保守等で収益を得る。

③ 販売戦略

当面は、トラブル発生時に直接訪問しサポート対応できるように地元である福岡県筑後地区に拠点を絞って営業・販売を行なう。第 1 期は筑後地区全 560 世帯の農家のうち 10%のシェア獲得を目指し、第 2 期で 25%、第 3 期で 50%、最終的には第 5 期で 80%以上のシェア獲得を目指す。第 1 期は初期投資の回収等で経常利益は赤字となるが、第 2 期、第 3 期以降は黒字となりその額も年々増加していく。まずは筑後地区で地盤を固め顧客とシェアを拡大し、本事業に共感できるパートナーと提携しながら九州圏内、日本全国へと事業を展開していく。

④ 販促戦略

まずは、実家周辺の知人農家を訪問しながら事業の紹介を行ない口コミでの周知を目指す。また、専用のホームページを立ち上げインターネット経由での情報発信を行なうほか、地元紙や農業新聞等のマスメディアに取材してもらい事業内容を宣伝していく。将来的には、UA のように農家がよく利用する施設や企業との提携も視野に入れて活動を行っていく。

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)

表 2 に類似ビジネスとの比較を示す。類似ビジネスとして、IoT 教育教材を開発・販売するビジネスや農業×IoT のための機器を製造・販売するビジネス等が考えられる。

教育用電子プロックは安価なものから高価なものまで様々なバリエーションがあり IoT の教育・学習には適しているが、農業用途向けではないため実運用がイメージしづらい。また、超精密農業には欠かせない農業用ドローンは本事業の 10 倍以上もの初期費用がかかり、継続訓練も必要なため初心者では扱うことが難しい。

これらと比較して、本事業は IoT や農業におけるノウハウの継承という「人に優しい」面に特化している。IoT を体感してもらったためのミニチュア教材は規模が小さいため実フィールドでの運用には適していないが、実運用のイメージを掴むのに充分である。また、事業代表者の実家が専業農家であるため農家目線で農業に特化したサポートや提案が可能であり、類似ビジネスと比較して大きな優位性がある。

表 2：類似ビジネスとの比較

	本事業	教育用電子プロック	農業用ドローン
特徴	・実践的 IoT 教材+農業支援 AI システム ・IoT を簡単に素早く体感できる ・ベテラン農家のノウハウを若手へ継承 ・農業の「担い手づくり」に着目	・電子プロック+スマホアプリで IoT 学習	・粒粒農業散布ドローン
価格	15 万円 (ライセンス料 4 万円/年)	15~40 万円	120 万円+講習料+許可申請料
長所	・初心者でも IoT や農作業を簡単に学べる ・農家目線でのサービス考案	・初心者でも IoT を簡単に学習できる ・安価	・高性能 ・農作業の効率化
短所	・ミニチュア教材では実運用できない	・実運用のイメージがしづらい ・農業用途向けではない	・高価 ・初心者では扱いづらい

7. 事業実施上の問題点・リスク

① 競合によるリスク

既に農業×IoT ビジネスに取り組んでいる大手企業 (装置や農耕機の製造業等) が本事業と同様に農家へ IoT の導入サポートを開始した場合、一気に市場を奪われるリスクがある。私たちの事業は IoT に触れる機会を提供し導入へのハードルを下げるのが目的であり、IoT システムを販売すること自体が目的ではないため、これらの企業と敵対するのではなくうまく提携していけるのではないかと考えている。

② 市場によるリスク

日本の農業人口は年々減少しているのに加え、農業従事者の平均年収は世帯毎に差異はあるものの全業種の平均年収を若干上回る程度である。よって、農業自体の市場が縮小していくことも考えられるが、私達たちが生活していくうえで農業は必要不可欠であり、超少子高齢化社会に伴い労働人口が不足していく問題を解決するためにも本事業のような取り組みは絶対に必要である。

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

① 農業に関する経験、ノウハウ

事業代表者の実家は専業農家であり、農家の現状や問題点などを直接体験しているため農家目線で事業を実施することができ。現在住んでいる地区の大半が農業従事者であり、既に信頼関係を構築できているため、システムを開発段階で試験利用してもらい生の意見を聞くことも可能である。

② IoT やAI に関する経験、技能、ノウハウ

私たちは有明高専電子情報工学科の学生であるためIoT やシステム開発に関するノウハウも有している。既に研究の一環で土壌水分量と塩分濃度をリアルタイムでモニタリングするシステムを開発し、宮城県東松島市の大豆農家や熊本県玉名市のトマト農家と協力して3年間実証実験を行っているため経験も豊富である。また、有明高専寄付講座「人工知能・ビジネス講座」とも連携しておりAI システム開発に関するノウハウも有している。

③ 連携・協力体制

現在、農業用IoT システムである「みどりクラウド」を開発・販売している（株）セラクと共同研究を実施しているほか、複数の農家とのコネクショ_ンもある。また、福岡県大牟田市にて4年前から「まちなかシリコ_ンパレー」というイノベーションを立ち上げ活動しており、行政との連携・協力体制も確立している。

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

① 事業の社会貢献度（ビジネスの必要性）

本事業によって、農業従事者にIoT を普及・啓発し、AI を用いたノウハウ継承の仕組みを確立することで担い手づくりに特化した「人に優しい超精密農業」を促進する。これらが実現すれば、農業への新規参入のハードルは大きく下がるため新規就農者の増加が見込めるほか、農家一人一人の負担を軽減することで農地の大規模化、耕作放棄地の再利用など、現代の農業における様々な社会問題の解決のみならず農業市場の活性化が期待できる。

② 将来の事業家としての豊

現在、日本の農業が衰退してきていることは周知の事実である。このまま日本の農業が衰退を続けると食料自給率が下がり、外国に依存してしまう状況となるため非常に危険である。この現状を打破するためには、オランダやアメリカ等の農業先進国における効率化重視の精密農業ではなく、「担い手づくり」に特化させた「人に優しい超精密農業」を実施する必要がある。他の産業分野では時代の流れと共に目まぐるしい技術革新が起こっているが、農業分野では未だに人力作業の占める割合が大きい。今後は農業分野にもIoT の時代が必ず訪れると予想されるため、本事業を足がかりに九州から農業に革命をもたらし、日本の農業の未来を明るくしていく社会起業家になりたい。

10. 売上・利益計画

(単位：千円)

事業・商品別計画 (事業名・商品名)	第 1 期 (平成 31 年 4 月期)	第 2 期 (平成 32 年 4 月期)	第 3 期 (平成 33 年 4 月期)
実践的 IoT 教材	(50%) 5,600	(50%) 8,400	(50%) 14,000
農業支援 AI システム	(-70%) 2,800	(-20%) 4,200	(30%) 7,000
ライセンス更新	()	(100%) 1,120	(100%) 2,800
売上高計	8,400	13,720	23,800
経常利益	-4,120	1,200	11,280

() 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
【設備資金】			
・システム開発費	3,000	自己資金	1,000
・PC(5 台)	500	投資	3,000
・サーバー(1 台)	200	優勝賞金	300
【運転資金】			
・人件費(年間)	9,000		
・システム運用費(年間)	2,800		
・事務所費	720		

※設備資金は自己資金と投資で賄う。

7.全応募プランの概要（受付順）

状況 1：机上で考えた段階の事業計画である、2：起業の為に既に企業・団体にアプローチしている段階である、3：既に起業・事業済の段階である、4：その他

受付 No	状況	状況その他	学校名	学部・学科	学年	代表者名	事業名	プランの概要	二次審査進出	ファイナリスト
1	2		熊本高等専門学校	電子情報システム工学専攻	2	大久保 達矢	目が不自由な方のサポートシステム ユアーズあいvision！大事な情報、人の目借りずに見れますよ！	老人や視覚障害者のようなロービジョン者は、個人情報である通帳などを自分で確認したいという要望がある。しかし、現状では手軽に確認できるようなシステムはない。そこで、このような問題を解決するため、スマホやタブレットを使って手軽に確認できるシステムを福祉機器事業社とコラボして提供する。	○	
2	1		福岡女学院大学	人文学部 現代文化学科	2	廣瀬 茉莉子	リカレント教育ビジネス HUMIDITY（ヒューミディティー）計画ーだれもが話して伝えたい、ロールモデルを応用した、高齢者（アクティブシニア）向け新学修 モデルー	これは高齢者（ここではアクティブシニアと呼ぶ）を対象にした、ビジネスモデルである。「自分の言葉で伝える力を学ぶ」という私たちのゼミの特徴を活かした、新リカレント教育。主な収益は講義の運営。		
3	1		鹿児島大学	大学院理工学研究科 博士前期課程	2	宅野 美月	焼酎粕と地熱を用いた飼料および肥料製造 地熱の力で地元を元気に	このビジネスプランは、焼酎を製造する時に大量に出る副産物である「焼酎粕」を地熱の力を利用して飼料や肥料として活用し、地元の畜産農家の力となることを目標としている。	○	
4	2		九州大学	大学院 経済学府	2	小山 昭則	人生100年時代に必要な歯磨きを提供する～歯っぴ～	①B to B to Cで企業に我々のサービスを提供する。②企業における医療費負担の軽減、及び口臭改善などによる生産活動向上を提供する。③売り切りではなく、サブスクリプション型ビジネスによる定額課金で収益を得る。		
5	4	今後、企業・団体にアプローチするつもりである	熊本高等専門学校	電子情報システム工学専攻	1	堀田 桃子	駄菓子屋生存戦略～懐かしきあの場所～	昔に比べ衰退した駄菓子屋を復興させるため、経営者に、売り上げを上げるための経営プラン・営業戦略を提供し、その実現を手助けするビジネスである。我々は経営者と協力し、店の改装・宣伝（web上も含む）を行う。駄菓子屋の顧客増加によって得られた利益の一部を頂き、収益とする。		
6	1		近畿大学	産業理工学部 経営ビジネス	3	山本 蒼天	アニメカフェをプラットフォームとしたアニメ関連事業 アニメ×ローカル＝じもあい（地元愛）	フィギュアスケートを題材にしたアニメ『ユウリ!!! on ICE(以下:ユウリ)』の聖地（作中に実際に登場する場所）が飯塚市にあることに着目し、飯塚市商店街の空き店舗にアニメカフェ設ける。これをプラットフォームとし、アニメに関連する複数の事業を展開するものである。我々の役割は、企画の提案、ステークホルダー間の連携、事業の展開・実行である。		
7	1		熊本大学	工学部 機械システム工学科	2	山口 先	PHPを使った大学別知恵袋の作成 シャイな人も単位が取れる大学に！	私たちのビジネスは大学生に私達が作った大学版知恵袋をお各大学内LAN上に作るというものだ。大学版知恵袋は、その中で大学生にそれぞれが必要とする学年、教科書の中の問題の開設を自由に閲覧・投稿することができものです。		
8	1		熊本高等専門学校			濱崎 健	駐車場の詳細な空き状況把握アプリの開発 駐車場探しのストレスをゼロに	私が提案する事業は、駐車場の詳細な空き状況を把握することができるアプリの開発・販売である。このアプリにより、付近の駐車場の簡易的なマップを提供することで、空き状況が一目でわかるようになり、駐車場探しのストレスと時間の無駄を省くことができる。アプリを無料で提供し、アプリ内の広告収入や課金により、収入を得る。		
9	1		沖縄工業高等専門学校	メディア情報工学科	3	真栄田 涼介	Share the study カバンが羽のようになる	①中学生・高校生向けに発売されている参考書or教科書をアプリにまとめ、参考書or教科書の問題をモバイル端末で解き、その問題の正誤を判定し、正解した場合、解き方&覚え方を学内で共有するローカルSNSアプリケーションを配信するビジネス。②全国の中学生・高校生に向けて安心して、安全に使用できるアプリケーションを開発する。③電子書籍での月額使用料金。 モバイル端末レンタル代金。		
10	2		九州大学	大学院 経済学府	2	小山 昭則	老人性難聴者に補聴器なしで明瞭な音を届ける Listen to The Voice	①B to B企業に対して、我々の開発したアルゴリズムをライセンス提供する。②人生100年時代において、75歳以上の高齢者の難聴は約4.7%である。しかしながら、難聴者の補聴器所有率は14.1%であり装着率は更に低いといえる。その中で補聴器が無くても、高齢者に音を届け、高齢者にインプットを増やすことでアルツハイマー病、うつ病の発症率抑制(1)を行う③市場の大きいスマートフォン、補聴器、これから市場が急拡大するAIスピーカー・マイコンインストールによるライセンスビジネスで収益を得る。	○	
11	1		長崎国際大学	人間社会学部 国際観光学科	2	若林 大翔	空き家で日本文化体験 インバウンドで地域活性化！	インバウンド向けの日本文化体験イベントを佐世保市周辺の地域に多く存在する空き家を利用して行い、そのイベントの参加料で運営していく。また、このイベントの意義は利益を上げるだけでなくインバウンドを呼び込むことによる地域の活性化も兼ねており、このビジネスプランが果たす役割はとても大きいと考える。	○	

【状況】 1：机上で考えた段階の事業計画である、2：起業の為に既に企業・団体にアプローチしている段階である、3：既に起業・事業済の段階である、4：その他

受付 No	状況	状況 その他	学校名	学部・学科	学年	代表者名	事業名	プランの概要	二次審査 進出	ファイナ リスト
12	1		九州大学	経済学部 経済経営学科	1	吉田 起基	Build Your Form	野球の練習をしたい人が、自身のフォームや身体の動かし方を振り返る際、撮影した自身のフォーム動画を目標とするプロなどのそれに重ね合わせる事で、自身の改善すべき点を可視化し、より合理的なフォーム改善の機会を提供するというプランである。我々はこのビジネスによって、全く新しい形での練習機会を多くの人に提供できる。この際、月額制によって利用者や契約団体から収益を得る。		
13	1		熊本高等専門学校	専攻科電子情報 システム工学専攻	1	百武 龍之介	筋電図を用いた肥満体型者の効果的運動の促進システム 打倒、ライザップ！！	私たちが、提案するのは肥満体型者用のダイエットを支援するシステムである。具体的には筋電図を用いて効果的な運動を行いやすくするものである。私たちは、使用者が装着する筋電図装置の製作を行う。実際にはジムなどの運動を行うための施設があるところで取り扱ってもらうことで広告料を抑えながら知名度を上げていき利用者の拡大を謀る。		
14	1		熊本高等専門学校	電子情報システム工 学専攻	1	有村 和真	電気自動車スタンドの シェアリングサービス “Plug & Park 持続可 能な社会のためのシェア リングサービス	近年電気自動車の普及が進んでおり、その数はここ5年間で4倍になっている。そんな中、電気自動車スタンド数の地域格差・不足が問題となっている。そこで、このビジネスでは一般家庭や店舗などに設置してある電気自動車スタンドをシェアすることによって格差・不足問題の解決、また設置コストの回収・収益化を目標とする		
15	1		崇城大学	生物生命学部 応用微生物工学科	2	田中 翔大	サボテン育成キット 「cactus pot」の開発・販売 日々の暮らしにもっと癒しを	「森林浴」と言われるように、緑に囲まれた環境では人は心地よく感じます。私たちは、緑に囲まれた生活空間の若年層への浸透をはかるため、観葉植物の中でもメンテナンスが容易で生命力あふれるサボテンに加え、アロマテラピー、音楽によるヒーリング、LEDライトによるリラクسس効果を組み合わせ、サボテン育成キット「cactus pot」の開発・販売を行います。		
16	1		熊本県立大学	総合管理学部 総合管理学科	3	中村 雪乃	TERA KO YA 家庭を救う「第二の家 族」	本事業は様々な理由により、小学生の子供の面倒を見ることができない家庭に、「第二の家族」として、そのニーズに合ったオプション保育を提供することにより、放課後の子供の安全と健全な生活を守るものである。これは、都市部で深刻化している学童待機児童問題の解消に役使い、育児中の家庭の支援をすることができる。収益は、1時間ごとに発生する基本保育料に加え、オプション料金で得る。	○	
17	1		佐世保工業高等専門 学校	機械工学科	4	入井 涼介	超節水型リフォーム Nature in the structure 雨とともに生きる。	主に一般住宅や集合住宅、水を扱う店舗（レストラン等）に向けての節水、循環型のリフォームを提供するビジネス。実際のリフォーム業や他の業者へのアイデアの提供などの役割を担う。工事はほぼ受け取らないが、削減できた水道料金を毎月の収益として、またメンテナンス費用や浄水器の交換費用、アイデア提供のロイヤリティなどで収益を得る。		
18	1		福岡女学院大学	人文学部 現代文化学科		櫻井 美月	THE 寺子屋 空白の時間が夢で満た される 文系女子大生 が考案した新学習モテ ル これで高校3年生が 変わります。	政府が新たな方針として「人づくり革命」を発表するほど、現在「人」に関心が向けられています。このビジネスは、「その人」に重点を置き、早期から人材育成していくために空白の時間を持つ高校3年生を対象としました。「人」が育てば、日本社会の未来は明るくなっていくと考えます。収益は、授業運営から得ます。	○	○ 優秀賞
19	1		大分大学	工学部 知能情報システム工 学科	3	田近 文乃	Allergy checkerの開発 外国人にも安心して買 える商品の提供を目指 して	商品に貼ってあるQRコードを専用アプリで読み込んで原材料名等を翻訳するアプリの開発。これによって、アレルギーや宗教などで食べることができない食品がわかるようになり、外国人が安心して食品を購入できるようになる。企業からの商品登録料もしくはユーザに基本機能以外の追加機能を購入させることで収益を得る。		
20	2		九州大学	大学院工学府 物質創造工学科	2	石濱 航平	ワクチンシールの開 発・販売 医療を身近に、感染症 リスクのない世界を実 現	我々は、九州大学が保有する特許技術を用いた「シール型のワクチン薬」の開発・販売を行う。本事業により「病院に行かないとワクチンが打てない」という常識を覆し、誰もが自身で予防接種が行えるワクチンを提供する。顧客は、全国の薬局やコンビニで本製品を買い、散えて病院に行かすとも、仕事をしながらワクチンの摂取が可能となる。	○	○ NEDO特 別賞
21	1		佐世保機械工業高等 専門学校	電気電子工学科	4	小藤 雅嗣	PSPトレーから紙ト レーに 紙トレーで環境改善	長崎県は漁獲量が多く、スーパーの鮮魚コーナーでは多くの発泡スチロールトレー（PSPトレー）が見られます。しかし実際にはトレーの回収率は30%と低く、石油を使っているため地球にやさしいとは言えません。この問題を解決するために様々なメリットのある紙トレーを開発し、これをスーパーで使っていただくことにより収益を得ようと思っています。		
22	1		崇城大学	工学部 宇宙航空システム工 学科	2	山脇 正	スペースフィットな ファッションブル洗面 化粧台の開発・販売 「Sinker」地球の未来 のためにできること	身なりを整えるときに欠かせない洗面化粧台。調査してみると、多くの人たちが現状の洗面化粧台に満足していないことがわかりました。ライフスタイルのクオリティを高くし、当たり前の日常を素敵なものにしていきたい。そこで私たちは、理想的な洗面空間を演出する洗面化粧台「Sinker」を開発し販売をしていきます。		

【状況】 1：机上で考えた段階の事業計画である、2：起業の為に既に企業・団体にアプローチしている段階である、3：既に起業・事業済の段階である、4：その他

受付 No	状況	状況 その他	学校名	学部・学科	学年	代表者名	事業名	プランの概要	二次審査 進出	ファイナ リスト
23	4	研究開発中 である	北九州工業高等専門 学校	生産デザイン工学専 攻	2	穴井 達	実世界融合技術を活用 した健康促進事業 未来の自分とご対面- Tengen2-	多くの働き盛りのビジネスパーソンは自身の健康に不安があっても具 体的な行動案を持たず、疾病が発症するまで健康予防できていない。 本事業は独自技術のバイタルチェック技術を活用したアミューズメン トを通して自身の生活習慣に対する危機感と予防策を提供し、予防医 療の所論を浸透させる。予防医療主義の共通認識の足がけとなる本事 業は健康関連商品の販売促進に貢献し、健康関連商品の新たな広告メ ディアとして収益を得る。国民の大規模な健康経過情報を収集できる 本サービスは超高齢社会の突入で崩壊が危惧される国民医療費・国民 年金制度を立て直し、新しい医療のプラットフォームの構築に貢献す る。	○	
24	1		佐世保工業高等専門 学校	物質工学科	4	川内野 聡史	イノシシ捕獲用農製作 イノシシの脅威から福 島を救え〜ドリームト ラップ計画〜	① 狩猟者へ既存のものより設置が容易なイノシシ捕獲用罠の提 供 ② 狩猟者の負担を減らし、害獣を駆除する。福島の人々の帰郷 を助ける。③ 狩猟者に”ドリームトラップ”を販売する。実際 に自分らで害獣を捕獲する企業を作る。		
25	2		有明工業高等専門学 校	電子情報工学科	4	角 佑都	九州から始める農業革 命 担い手づくりを支援す る「人に優しい超精密 農業」	本事業では、既存の農家や新たに農業を始めたい人々をサポート する「実践的IoT教材」と「農業支援AIシステム」を開発し販 売する。近年、超精密農業やスマート農業など農業の効率化が 注目されているが、日本の農業人口は減少傾向にあり新規就農 者獲得は大きな課題である。そこで、人材育成に着目しAIを用 いた「人に優しい超精密農業」を提案し、経験や勘による暗黙 知を形式知化することで未来の農業の担い手づくりを支援す る。	○	○ 優秀賞
26	1		長崎県立大学	経済学部 経済学科	3	高木 直哉	長崎県北地域の地域資 源ストックを活用した 働き方改革実践ステ ージ構築事業、「遊学働 業（ゆうがくどうら く）」	大都市とは異なる環境での人材育成を模索する企業には「社員 研修」の場を、田園回帰を志向するフリーランスには農業漁業 を体験できる「半農（半漁）半Xライフスタイル」を、そして 地方でのインターンを希望する大学生には「地場中小企業」を 紹介するマッチング組織を設立し、佐世保市の観光・集客・定 住人口増加に挑戦します。		
27	1		佐世保工業高等専門 学校	電気工学科	4	松永 太郎	大村湾の観光事業 長崎で世界一周旅 行！！！！	県内外・国内外の人に大村湾を使った独自の観光を提供します。 観光プランの設立、各事業団体などと交渉し観光地をつくるこ とによって実現をめざします。 観光費により利益を出します。		
28	2		長崎県立大学	経済学部 流通経営学科	3	古川 健	Discover 発見をシェアする	ターゲットは、学生（特に起業志向・何かアクションを起こした い学生）・地域中小企業・県市などの行政団体に対してターゲッ トが求める情報・アイデアをSNS・サイトを通して提供。起業 したい学生・地域活性化を図りたい行政・地域学生や後継者を 探す地域中小企業へのサポートビジネスになります。		
29	1		崇城大学	生物生命学部 応用微生物工学科	1	山道 周作	サイレントメガホン いつでもどこでもスト レス発散	何かとストレスの多いご時世、「ストレス発散したい！！」でも なかなかストレスを発散できない人々に独自開発した消音メガ ホンを提供し、いつでも、どこでも、メガホンを利用すること で叫び、歌い、ストレスを発散することができます。もちろん 消音加工なので周りに迷惑をかけることもありません！私たち はこの商品を販売していきたいと思います。		
30	4		北九州工業高等専門 学校	生産デザイン工学専 攻	2	藤原 雛子	スマートグラスで実現 する介護シーンのRPA this is next generation	介護だけではなく、介護記録の書類作成を行う介護職員の負担 は大きい。そうした介護職員の負担を軽減するため、スマート グラスを用いた記録業務の自動化によりサポートを行う。残業 時間の軽減や介護に専念できる環境をプロモーション。事業収 益はシステムの販売、メンテナンスにより得る。	○	○ 九州経済 産業局長 賞
31	1		長崎県立大学	地域創造学部 実践経済学科	2	亀甲 雄大	単身者向け観光ツアー プラン 単身者のニーズに応え るまち“佐世保”	国境離島の自然・歴史・文化を活用した「おひとり様離島観光 プラン」を策定し、旅行業者に販売する。五島列島最北端の宇 久島の観光プラン策定に集中するが、五島列島全域や舌岐、対 馬にも訪問先を拡げ、国境離島を積極的に売り込む。また、若 い「おひとり様」同士が島で出会うチャンスを提供することで 婚姻件数の増加、出生率の向上に貢献する。		
32	4	現在、研究 段階である	崇城大学	生物生命学部 応用微生物工学科	3	平田 竜一	Whodo（ふーど） 水耕栽培×光合成細菌 ＝機能性野菜	Whodoは、光合成細菌を用いた機能性野菜を水耕栽培によって生産 し、それらの生産プロセスを見る化したフラッグシップ店舗を展開 し、それらを核に独自の販売チャネルを構築します。水耕栽培は、無 農薬・安定供給・収穫高の向上が期待でき、さらに光合成細菌を栽培 に利用することで、色素が濃く、栄養価の高い機能性のある野菜をより 簡単に生産することが可能になります。 食の安心・安全に対して敏感な30代～40代の女性をターゲットに、 ユーザー各々のニーズに対応した機能性野菜を生産・提供すること を通して、健康増進のサポートを推進する熊本発のローカルアグリベン チャーです。	○	
33	4	研究で取り 扱っている テーマであ る	熊本高等専門学校	電子情報システム工 学専攻	1	山口 元輝	構音機能のリハビリ支 援システムの開発 Enjoy Rehabilitation	喉頭がんの手術による舌切除によって構音機能が低下している患者 に対して、リハビリを楽しみながら支援するソフトウェアを言語聴覚士 や病院に販売し、ユーザーに提供する。患者に対する言語聴覚士の少 なさにより満足にリハビリが出来ない現状を改善するために、私たち はリハビリの支援を行うシステムの開発を行う。言語聴覚士や病院に ソフトウェアを売り込む。1 年度は小規模な範囲で無料版のソフト ウェアを使ってもらい、その意見を取り入れ改良版を 2 年度に範囲を 広げ料金をかけて販売する。3 年度には範囲を制限せずに販売する。		

【状況】 1：机上で考えた段階の事業計画である、2：起業の為に既に企業・団体にアプローチしている段階である、3：既に起業・事業済の段階である、4：その他

受付 No	状況	状況 その他	学校名	学部・学科	学年	代表者名	事業名	プランの概要	二次審査 進出	ファイナ リスト
34	1		九州大学	工学部 機械航空工学科 機械コース専攻	2	松本 忠大	イーハ IoTで歯科医療の常識を 変える。	病院や介護施設の患者の口内の写真を定期的に撮り、往診を担当している歯医者へ送るシステムとそれに用いる機械を作る。歯医者はこの情報で往診の時間を短縮でき、病院側は患者の「予防歯科」を低予算で完遂できる。私達は機械の販売のほか、患者が歯医者へ支払うサービスの利用料を貰うことで利益を得る。	○	
35	2		九州大学	工学部 エネルギー科学科	1	宮崎 圭司	お散歩わんわん 寂しいを楽しいに	「お散歩わんわん」はお散歩代行プラットフォームである。代わりに犬の散歩に行って欲しい飼い主と、飼うことができない犬と触れ合いたい人を繋ぐ。散歩をしてもらいたい飼い主は基本無料で安心安全のための保険やGPS首輪からの課金、散歩したい人はサービスの利用料として月額料金をいただく。	○	
36	1		大分大学	経済学部	1	板井 瑠菜	かぼす蚊取り線香 大分名産かぼすの香りで 気持ちも爽やかに！	かぼす蚊取り線香には3つの魅力があります。1つめは、大分名産かぼすを使用していることです。2つめは、かぼすの成分を有効活用していることです。3つめは、摘果かぼすを有効利用していることです。このビジネスの目的は、かぼす農家の方の困りの解決、さらには全国的なかぼすの知名度向上です。摘果かぼすは農家から無償提供、原材料は研究開発で自己調達化を可能にする等の工夫で、収益を生み出します。	○	○ 優秀賞
37	1		宮崎大学	医学部 医学科	4	大立目 真臣	Remote Hospital 簡単に取り組める疾患 治療	主に精神疾患をもつ患者に、遠隔医療として認知行動療法プログラムを提供するビジネスである。また受診前の人々に病院や医療資格者を紹介することで、二者間の巡り合いの援助を行う。弊社は、遠隔医療システムの提供並びに、医療資格者と患者とをつなぐ役割を果たす。収益は患者が遠隔治療を受ける際、診察料からシステム手数料を徴収することと、医療資格者の会員登録料を考えている。	○	○ 九州経済 連合会長 賞
38	1		宮崎大学	医学部 医学科	4	大立目 真臣	ウィズドライビング 過疎地での交通手段を ビジネスモデルで提供	過疎地の人々に、ネットワークシステムを通じてドライブシェアリングを行って移動手段を提供するシステム。ネットワークシステムを用いてドライバーと乗客のマッチングを行う。収益はシステム利用料としてマッチングしたときにドライバーと乗客からシステム利用料を徴収する。		
39	1		宮崎大学	工学部 機械設計システム工 学科		岩田 蒼都	choice sports スポーツで宮崎を盛り 上げる	私が提案する「choice sports」とはスマートフォンアプリ、PCを使い10〜40代の人に、様々なスポーツの中から自分のしたいスポーツを好きな時間に楽しむことができるサービスです。私は事業計画の立案、施設等との交渉、サービス提供を行います。収益はアプリ有料サービス、予約システムの売り上げの10%、広告収入です。		
40	1		宮崎大学	地域資源創成学部 地域資源創成学科	2	岡元 ユキ	GOICARTIP 〜世界と学生の架け橋 に〜	日本各国の車を所持している大学生が、観光客の交通手段となり、なおかつ一緒に観光を体験するというもの。両者の間で連絡を取り合うことに不安を抱く人がいると思うため、その仲介人の役割を果たす。交通手段を必要としている外国人にツアー会社より格安金額を設定する。インターネットや雑誌などに掲載されていない穴場を知っているのは大学生だと考えるため、その大学生を派遣会社として雇い会社を運営する。外国人観光客から得た売り上げから大学生にアルバイト料として支払った額を引いたものを収益とする。		
41	1		福岡歯科大学		4	木村 友博	デンタルチャート（歯 の状況）のweb上管理 本当に身近な医療（医 療による個人情報の個 人管理）	直近で歯科受診した際の歯の状態（歯式）を共通のデジタルデータとして管理保管し、必要に応じて個人や行政に提供するサービスです。私たちは歯学部生として、学校、民間企業、診療所そして行政をつなげる役割を果たします。① Web上からのバナー・広告収益② 通販による物販が収益の主軸となります。		
42	1		宮崎大学	農学部 応用生物科学科	4	日高 桃子	Agriculture × Beauty Beauty Camp〜パソ ナルツアーコーディネ ーター〜	①地方に旅行に来る女性を顧客層にした観光ビジネス。地域を知り、地域に生きる人達が地域の人々や連携を組みながら、その地に魅力を存分に盛り込んだオリジナルのツアープランを作成し、提供するビジネス。	○	
43	2		宮崎大学	農学部 植物生産環境科学科	3	新町 一樹	VANOA 〜ネット社会と農家を 繋ぐ〜	全国のユーザーに宮崎県の農産物をタブレット端末内で栽培してもらい、実際の農地で育てた農産物を生鮮品または加工品として提供する。そうすることで、宮崎県の農産物を全国で認知してもらい、農家の収益の増加や加工業者の販路拡大に繋げる。VANOAの収益はアプリユーザーによる課金と加工業者からの広告料とする。	○	
44	1		宮崎大学	地域資源創成学部 地域資源創成学科	1	松田 稜平	母校で同窓会 あの場所であの雰囲気 をもう一度	私たちは「中学時代に戻りたい」「高校時代に戻りたい」と考える年配の方をターゲットにした、母校で同窓会ができるように、学校との連会、同窓会の企画・運営のサポートするビジネスを提案します。全国の学校に連携の協力を依頼し、母校の先生と幹事の方と私たちで打ち合わせを行い、当日は幹事の代わりにこちら側が会を進めてきます。アーリーアダプターとして、老人ホームや各地域の区ごとにアプローチをかけていきます。収益は、会の進行などの手数料です。	○	

【状況】 1：机上で考えた段階の事業計画である、2：起業の為に既に企業・団体にアプローチしている段階である、3：既に起業・事業済の段階である、4：その他

受付 No	状況	状況 その他	学校名	学部・学科	学年	代表者名	事業名	プランの概要	二次審査 進出	ファイナ リスト
45	2		熊本県立大学	総合管理学部 総合管理学科	3	改原 鵬	紬道場 太鼓で紡ぐ 体の未来と 文化の未来	このビジネスプランは、宇土市民に和太鼓を用いた体づくりを通して健康寿命を延ばし、介護にかかる支出を少なくするという価値を提供する。 また地区に残る伝統的な雨乞いのリズムとのふれあいの場を作ることにより、人材不足等が原因で引き起こされている地区の無形文化財伝承の希薄化を食い止める役割を果たす。道場の利用料、イベント出演料、ワークショップ、そして事業主である太鼓芸能集団 紬衣が結成2年目よりスポンサーとして経済的支援を頂いている宇土市の企業からの助成金を収益とする。		
46	1		熊本県立大学	総合管理学部 総合管理学科	3	平木 花佳	REAL BOOKS "ほんど"の"ほん"と あなたの出会い。	このビジネスは、40代前後の子供が自立し自分の時間が確保できるようになった女性に、おすすめの本を定期郵送し本との出会いを提供するレンタル・販売サービスである。本は紙の書籍のみを取り扱い、紙媒体で読むことの良さを周知させていく。また、経営不振の本屋を買い取り、店舗兼蔵書保管倉庫の役割を果たすビジネスを行う。これにより、レンタル費や販売費、延滞料を元に運営していく。		
47	1		九州工業大学	工学部 総合システム工学科	3	五島 翔司	シェアンプレラ 便利で環境的なシステムの実現～傘のシェアリングサービス～	必要な時に借り、いらなくなったら返却できる利便性を重視した傘のシェアリングサービス。このビジネスを通して、ユーザーに傘は消耗品ではなくシェアするものだという新しい価値観を提供したいと考える。これにより無駄に廃棄される傘を減らし、提供する傘も壊れにくく、リサイクル可能なものを作るなど、環境の面にも貢献する。最終的には外出をする多くの人に使用してもらいたい。月額制、傘に添付する広告費の二つにより収益を得る。		
48	1		九州大学	大学院 統合新領域学 府	1	王 シンシン	Virtual" Bottle keep" Systemキャナルズ どうも、効率的な接客 ぶり、無駄ないボトル キープ Virtual BKで す	居酒屋に Virtual "Bottle keep" Systemを提供します。現在のボトルキープはボトルをキープするサービスであり居酒屋側はボトルを管理しなければなりません。本システムではボトルをVirtualizeして瓶の保存から中身の保存へと考え方を移行します。これにより居酒屋側は場所的な制約やボトルを探す大変さ、客側は期限やどの店にキープしたか忘れるなどのボトルキープの煩わしさから解放されます。	○	○ 優秀賞
49	1		熊本県立大学	総合管理学部	3	豊永 雅章	自転車送迎サービス みんなでサイクリング を	趣味でサイクリングをやっている人、またはサイクリングを始めてみたい人に対して自転車ごと目的地まで送迎するサービスを提供する。送迎にはキャンピングカーとカーゴトレーラーを用いる事で自転車を安全に搬送し、また着替えるためのスペースを確保する。		
50	2		九州大学	理学部 地球惑星科学科	4	元木 啓貴	ボクナツ 農泊ビジネス 農業民泊をしたい自治 体と日本の地方で観光 をしたいインバウンド のマッチングサービス	観光資源としてグリーンツーリズムを活用している、もしくはしたいと考えている地方自治体に、手間を省くための宿泊管理システムや空き家をIoTで管理する民泊施設を提供するビジネス。		
51	2		宮崎大学	工学部 環境ロボティクス学 科	4	木下 大輔	TOBE (トビー) What do you want TO BE?	障がい者は、様々なサービスを利用する場面で障がい者手続きを要求されます。たくさんの手書き書類や電話での応答が必要な障がい者手続きは、障がい者の社会参加への障壁になっています。そこで、私たちは、「障がい者情報データベース TOBE」を提供することで、障がい者が抱える手続きの悩みを解消します。さらに、当サービスは障がい者だけでなく多くの企業にもメリットを生みます。収益は、障がい者と企業からの手数料です。	○	○ グランプリ
52	2		北九州工業高等専門 学校	電子制御工学科	5	村田 飛翔	未来開拓型ロボットコ ンテスト 「ROBOCONIST」 ロボコンストの mira い、ここに	企業からの課題やニーズをロボコンの形にして開催することによって、ロボコンストの課題解決力を使い解決し、製品化まで繋がります。また、企業からの支援をいただき、主に小中学生を対象とした未来のロボコンストを育てる活動も行います		
53	1		崇城大学	情報学部 情報学科	2	荒木 雅樹	未来のITエンジニアを育 成する革新的な教材の 開発・販売 21世紀型スキルを育 み、伸ばす。	IoTやAIといった情報化技術が私たちの生活を大きく変容させる現在、それに伴いITエンジニアの需要は年々高まりつつあります。私たちは未来のITエンジニアを育成するために、“中身の技術”が全く見えないIT製品の仕組みを「見える化」し、自ら興味をもって楽しむ、そして体験することで自発的な学びを促す革新的な教材を教育現場に提供し、さらに教師や生徒が学びの成果を進化させるために、簡単に利用できる機械学習のプラットフォームを構築します。	○	

九州のチカラ、ここに集結

前年度(第16回)二次審査進出のプラン(学校名50音順)

佐賀県

ドローンによる自動撮影サービス
～SORADORI
佐賀大学 理工学部

長崎県

商店街活性化プロジェクト
長崎大学 経済学部
一億総活躍社会にむけて
～アクティブシニアの力をかりて～
長崎県立大学 経済学部

熊本県

マーケティング及び
コンサルタント
政策を利益に
熊本大学 法学部
ワンコイン・ベジ・食べる
熊本県立大学 総合管理学部
Pollena 未来の農業をもっと簡単にする。
人工授粉デバイスの開発と販売
崇城大学 生物生命学部
Ciamo 焼酎粕を利用した
光合成細菌の培養キットの
開発・販売事業
崇城大学 生物生命学部

文部科学大臣賞(テクノロジー部門大賞)
(キャンパスベンチャーグランプリ全国大会)

SoyDeli
本物の豆乳を使った
商品の開発と販売
崇城大学 生物生命学部

鹿児島県

大学発ベンチャー企業
支援事業
その技術届けます!
～医療を選択するという未来のために～
鹿児島大学 理工学専攻
病気の子ども達に
「健康な子どもと同じ体験」
を届けよう!
鹿児島大学 医学部

日刊工業新聞社賞
(キャンパスベンチャーグランプリ全国大会)

福岡県

医療材料自動読み取り
装置 -Qums(カムズ)
北九州工業高等専門学校
生産工学専攻

快適なカーブを実現する
自動車用特殊システム
-sctal-スチール
北九州工業高等専門学校
生産デザイン工学専攻

身体障害者向けスポーツ・
レクリエーション事業
"ring-ring(リンリン)"
北九州工業高等専門学校
機械工学科

つくろう空間、まろう健康
北九州工業高等専門学校
生産デザイン工学専攻

New Partner's Robot
北九州工業高等専門学校
生産デザイン工学専攻

LTH-links
(エルティーエイチリンクス)
北九州工業大学 外国語学部

ビジネスマン応援
歯の汚れ数値化
九州大学 経済学部

地方スタートアップメディア
九州大学 21世紀プログラム

九大ジエプロジェクト
一糸島ジエ研究所
九州大学 21世紀プログラム

水耕栽培野菜を利用した
魔校カフェ事業
近畿大学 産業理工学部

大分県

UnideaS
大分大学 経済学部

宮崎県

21世紀のプラットフォーム
"アネモネ"の開発、展開
宮崎大学 工学部

Cedar Labo
宮崎産業経営大学 経営学部

第17回より
NEDO特別賞新設

第17回 大学発ベンチャー・ ビジネスプランコンテスト

募集期間

平成 29年 6月12日(月) - 10月10日(火)

● コンテスト開催日時 平成29年12月22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1-8-1

一般
聴講者
無料

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(留学生も含みます)。

👑 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
「グランプリ」と「九州経済産業局長賞」の受賞者はキャンパスベンチャーグランプリ全国大会へ出場!

👉さらに! NEDO特別賞受賞者は、NEDO(国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構)主催のTCP(Technology Commercialization Program)ファイナルに出場!

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 中小機構九州 日刊工業新聞社 KAC 九州地域産業活性化センター NBC

共催 国立研究開発法人 新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO)

第16回(前回)助成・協賛企業等一覧

九州地域産業活性化センター 池田工業、石村萬盛堂、NTTコム、大分銀行、九州電力、九州旅客鉄道、九電工、九南、くまで会計事務所、古賀マージメント総研、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、日本セオライト、はせがわ、馬場製菓、廣田商事、福岡銀行、福岡商店、ふくや、フラウ、やすや、レイナ、ワールドホールディングス(協賛企業50音順)

【お問い合わせ先】 大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト事務局(九州ニュービジネス協議会内) Tel:(092) 771-3097 Fax:(092) 721-6288 <http://www.qshu-nbc.or.jp/daigaku-vbpc/>

ビジネスプラン作成の
支援をさらに充実!

- 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



※詳しくは
ホームページで
まなべし
事務局まで

大学発VBPC 検索

第17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29年6月12日(月)～10月10日(火)
- 応募用紙 コンテストのホームページ (<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(11月上旬予定)

審査二次

一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(福岡市内にて12月上旬予定)

発表者 交通費(一部)支給

コンテスト

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
NEDO特別賞 [新設]	(TCPファイナル出場)	1点 ※他賞と重複受賞、および該当なしの場合あり

日時 平成29年12月22日(金) 13:00～19:00(交流会を含む)

会場 福岡市役所 15階 講堂 **(一般聴講者無料)**

〒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

全国規模のコンテストに出場!

- 「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!!
- 「NEDO特別賞」を受賞したプランは、「TCP (Technology Commercialization Program) ファイナル」に出場!!

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)」作成勉強会を九州各地で開催します。

(詳細はコンテストのホームページ等で告知を行います。 **大学発VBPC** **検索**)

※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いたします。

【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)
- 共催 NEDO(国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構)
- 後援機関等 第16回(前回)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 (一社)九州ニュービジネス協議会

第17回 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

2017年8月7日月 13:00~16:00

宮崎大学まちなかキャンパス (宮崎市 若草通)

【定員40名 (先着順)、参加費無料】

■宮崎をリードする若手起業家によるプレゼン・事業計画のポイント解説

宮崎 (第一部)



1 株式会社ワン・ステップ

代表取締役 山元 洋幸氏

1977年生。大阪府出身。宮崎大学大学院農学研究科に在籍中、宮崎市の中心市街地活性化事業でチャレンジショップを開業。その際に応援してくれた会社社長から「会社を宮崎に作って地域に恩返ししてくれればいい」と言われたことを胸に、2002年遊具レンタルなどを手掛ける「株式会社ワン・ステップ」設立。
2016年11月宮崎県成長期待企業認定
2017年6月九州ニュービジネス大賞表彰「九州アントレプレナー大賞」



2 株式会社SUNAO製薬

代表取締役 廣澤 直也氏

1981年生。広島県出身。宮崎大卒。卒業後、サプリメントメーカーの研究開発に従事。化粧品・サプリメントの営業・企画を経て、2011年医薬部外品・化粧品・サプリメントのOEMメーカー「株式会社SUNAO製薬」を設立。
同年9月に「九州の医食同源グルメ」をテーマとした宮崎・九州産食品のEC店舗「すなお食堂」をOPEN。通販事業開始。
2016年12月「宮崎県ビジネスプランコンテスト」最優秀賞
2017年2月九州山口ベンチャーアワーズ「地域活性化賞」

■支援機関を交えてのパネルディスカッション・意見交換

3 宮崎県企業成長促進プラットフォーム事務局
大矢 博氏 ((公財)宮崎県産業振興機構)

4 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
松尾 修二氏 ((一社)九州ニュービジネス協議会)

2017年8月29日火 15:00~18:00

MUKASA-HUB (宮崎市 高岡町小山田字麓973番地2)

【定員30名 (先着順)、参加費無料 (交流会参加の方は実費程度の会費をいただきます)】

■「MUKASA-HUB(ムカサハブ)」で体感する起業の最前線

宮崎 (第二部)



コーディネーター

有限会社 一平

代表取締役 村岡 浩司氏
【MUKASA-HUB (ムカサハブ) 代表】

昭和45年生 宮崎市出身。アメリカ在学中に学生起業。
平成20年 タリーズコーヒーインターナショナル(シンガポール)Managing Director。
平成26年 日南市商店街活性化を目指す 株式会社「油津応援団」を設立。
平成27年 台湾台北市に「九州バンケーキカフェ 台北富錦店」オープン。
平成28年 シンガポール進出 九州バンケーキカフェは2021年までに約30店舗の海外(主にアジア)店舗を予定。
九州未来アワード大賞、ローカルイノベーター55選/日本を元気にする88人(フォーブス JAPAN)など受賞多数。

プレゼンテーション

MUKASA-HUBに入居する起業家の皆様



交流会

- フリーカメラマン
ワタナベ カズヒコ氏
- 株式会社SUNAO製薬
代表取締役 廣澤 直也氏
- テラスマイル(株)
代表取締役社長 生駒 祐一氏

【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

【共催】国立大学法人 宮崎大学

【後援】宮崎県企業成長促進・産業人財育成・イノベーション共創プラットフォーム※、九州・大学発ベンチャー振興会議、高等教育コンソーシアム宮崎

※宮崎県、宮崎県商工会議所連合会、宮崎県商工会連合会、宮崎県中小企業団体中央会、宮崎県工業会、宮崎県農業協同組合中央会、宮崎県産業振興機構、宮崎大学、宮崎産業経営大学、宮崎銀行、宮崎太陽銀行、宮崎県信用金庫協会、日本労働組合総連合会宮崎県連合会の13の機関で構成される組織です

【お問合せ・参加申し込み】

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) (大学発VBPC 検索)

E-mail daigaku-vbpc@qshu-nbc.or.jp TEL 092-771-3097 URL http://www.qshu-nbc.or.jp/daigaku-vbpc/

第17回 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

宮崎（第二部）

2017年8月29日（火） 15:00～18:00

MUKASA-HUB（宮崎市 高岡町小山田字麓973番地2）

【定員30名（先着順）、参加費無料（交流会参加の方は会費1,000円）】

**宮崎の起業家によるプレゼンテーション実演、意見交換
（終了後17:00より）交流会**



コーディネーター

有限会社 一平

代表取締役 村岡 浩司 氏
【MUKASA-HUB（ムカサハブ）代表】



昭和45年生 宮崎市出身。アメリカ在学中に学生起業。
平成20年 タリーズコーヒージャパン（シンガポール）Managing Director。
平成26年 日南市商店街活性化を目指す 株式会社「油津応援団」を設立。
平成27年 台湾台北市に「九州バンケーキカフェ 台北富錦店」オープン。
平成28年 シンガポール進出 九州バンケーキカフェは2021年までに約 30 店舗の海外（主にアジア）店舗を予定。
九州未来アワード大賞、ローカルイノベーター55 選/日本を元気にする88人（フォーブス JAPAN）など受賞多数。

プレゼンテーション

MUKASA-HUBに入居する起業家の皆様

1 テラスマイル株式会社

代表取締役社長 生駒 祐一 氏



宮崎市在住7年目、東京都出身。IT企業の新規事業・農業法人の立ち上げを経て、2014年農業ベンチャー企業テラスマイル創業。農業経営者向けに、AIを活用した営農支援サービス『Right ARM（ライトアーム）』を展開。行政面では農林水産省 スマート農業・農業フィンテック有識者、宮崎市総合政策策定会議専門委員。IBM BLUEHUB 2014最優秀賞、農業IoTアワード審査員特別賞2017など。

2 株式会社SUNAO製菓

代表取締役 廣澤 直也 氏



1981年生。広島県出身。宮崎大卒。卒業後、サプリメントメーカーの研究開発に従事。2011年医薬部外品・化粧品・サプリメントOEMメーカー「(株)SUNAO製菓」を設立。同年「九州の食医同源グルメ」をテーマとした宮崎・九州産食品のEC店舗「すなお食堂」OPEN。2016年宮崎県ビジネスプランコンテスト「最優秀賞」。2017年九州山口ベンチャーアワーズ「地域活性化賞」など。

3 フリーカメラマン

ワタナベ カズヒコ 氏



photographer / videographer
宮崎を拠点に国内外でフリーで活動するフォトグラファー・ビデオグラファー。バックパッカーとして40カ国を巡り、旅する写真家として世界の写真を撮影。2017年5月MUKASA-HUB2FにフォトスタジオRosetteを構える。

【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



【コンテスト共催】国立研究開発法人 新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）

【共催】国立大学法人 宮崎大学

【後援】宮崎県企業成長促進・産業人材育成・イノベーション共創プラットフォーム※、九州・大学発ベンチャー振興会議、高等教育コンソーシアム宮崎

※宮崎県、宮崎県商工会議所連合会、宮崎県商工会連合会、宮崎県中小企業団体中央会、宮崎県工業会、宮崎県農業協同組合中央会、宮崎県産業振興機構、宮崎大学、宮崎産業経営大学、宮崎銀行、宮崎太陽銀行、宮崎県信用金庫連合会、日本労働組合総連合会宮崎県連合会の13の機関で構成される組織です

【お問合せ・参加申し込み】

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）（ **大学発VBPC** **検索** ）

E-mail daigaku-vbpc@qshu-nbc.or.jp TEL 092-771-3097 URL <http://www.qshu-nbc.or.jp/daigaku-vbpc/>

第17回 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

2017年9月12日(火) 13:00~15:00

Fukuoka Growth Next (福岡市 中央区 旧大名小学校)

【定員40名(先着順)、参加費無料】

■福岡中心地の官民共働型スタートアップ支援施設で学ぶ事業計画のポイント

事業計画作成のポイント解説



九州大学 准教授
熊野 正樹 氏
(九州大学起業部顧問)

同志社大学商学部卒業、同大学院商学研究科博士課程後期退学。博士(商学)。大学卒業後、銀行、コンサルティング会社、TV番組制作会社、IT上場ベンチャーを経て2005年に起業。同志社大学商学部専任講師、崇城大学総合教育センター准教授を歴任。2016年6月より現職。福岡市 国家戦略特区 指定法人 評価委員会委員長など歴任。University Venture Grand Prix 2015 最優秀教員賞受賞。著書『ベンチャー起業家社会の実現ー起業家教育とエコシステムの構築ー』ナカニシヤ出版

先輩起業家によるプレゼンと要点解説



株式会社糸島ジビエ研究所
西村 直人 氏
(九州大学発ベンチャー)

1994年父の赴任先NYで生まれる。2013年 九州大学21世紀プログラム過程入学。同年、九州大学狩猟研究会設立(部長就任)。2016年九大ジビエプロジェクト発足。同年「(株)糸島ジビエ研究所(資本金:3,000千円 所在地:福岡県糸島市 事業内容:野生鳥獣の解体、精肉・雑貨等の販売、イベント出店など)」設立。平成28年大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト九州経済連合会長賞。平成29年福岡よかとこビジネスプランコンテスト大賞。

2017年9月14日(木) 13:00~15:00

熊本大学インキュベーションラボラトリ (熊本大学黒髪南キャンパス)

【定員40名(先着順)、参加費無料】

■評価を得る事業計画のポイント解説と九州をリードする起業家による基調講演

事業計画作成のポイント解説



崇城大学 准教授
中島 厚秀 氏
(崇城大学起業部顧問)

同志社大学工学部卒業。メーカー、出版社勤務を経て、2009年情報デザインラボ(株)設立。彩都IMI大学院スクール講座ディレクター、立命館大学、関西学院大学非常勤講師、関西学院大学サイエンス映像研究センター客員研究員を経て、2015年より現職。昨年度の崇城大学起業部の主な実績は、大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト「グランプリ」、キャンパスベンチャーグランプリ全国大会「テクノロジー部門大賞(文部科学大臣賞)」、TCP「優秀賞」、起業家甲子園「審査員特別賞」、九州未来アワード(学生起業アイデア部門)「大賞」など。

基調講演



ファクトリエ代表
ライフスタイルアクセント株式会社
代表取締役 山田 敏夫 氏

1982年熊本県生まれ。大学在学中、フランスへ留学しグッチ・パリ店で勤務。卒業後、ソフトバンク・ヒューマンキャピタル(株)へ入社。東京ガールズコレクション公式通販サイトを運営する(株)ファッションウォーカーを経て、2012年ライフスタイルアクセント(株)を設立。2014年中小機構と日経BP社との連携事業「新ジャパンメイド企画」審査員に就任。2015年経産省「平成26年度製造基盤技術実態等調査事業(我が国繊維産地企業の商品開発・販路開拓の在り方に関する調査事業)」を受託。年間訪れるモノづくりの現場は100を超える。第3回九州未来アワード「大賞」。

【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



【コンテスト 共催】国立研究開発法人 新エネルギー・産業技術総合開発機構 (NEDO)

【ビジネスプラン作成講座 共催】(福岡) Fukuoka Growth Next (熊本) 熊本大学、崇城大学 【後援】九州・大学発ベンチャー振興会議

【お問合せ・参加申し込み】

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) (大学発VBPC 検索)
E-mail daigaku-vbpc@qshu-nbc.or.jp TEL 092-771-3097 URL <http://www.qshu-nbc.or.jp/daigaku-vbpc/>

9. 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

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ております。プランの募集活動や審査会実施などの支援や、コンテストの企画・運営を行いました。

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	貫 正義	(一社)九州ニュービジネス協議会	会 長
副委員長	嶋崎 直	日刊工業新聞社西部支社	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	平田 実	九州経済産業局 地域経済部	新産業戦略課長
委 員	富田 雅志	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	川端 信行	(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	文野 唯史	(一社)九州経済連合会	産業振興部長
委 員	山崎 隆生	(一社)九州ニュービジネス協議会	専務理事

運営部会名簿 (役職名 省略)

団 体 名	氏 名
日刊工業新聞社西部支社	廣木 竜彦
九州経済産業局	西下 直美、菊池 義明
福岡市	大塚 信也、大羽 雅人
中小企業基盤整備機構九州本部	中野 隆志、片山 裕規
九州地域産業活性化センター	花田 義信、福永 修一
九州経済連合会	久保 文一
九州ニュービジネス協議会	松尾 修二

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！！



ずっと先まで、明るくしたい。



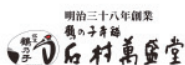
西日本シティ銀行



まちに、夢を描こう。



日本ゼオライト(株)



古賀マネージメント総研(株)



Grand Vision



白垣木材(株)



(株)延寿館



<協賛および協力企業・団体 (50 音順)>

石村萬盛堂、FFG ベンチャービジネスパートナーズ、延寿館、大分銀行、オクマン、オフィス at、オプティム、九州電力、九州旅客鉄道、九電工、九南、くまで会計事務所、ブランドビジョン、グローバルブレインズ、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、豊川設計事務所、西日本シティ銀行、西日本鉄道、日本技術士会九州本部、日本ゼオライト、日本政策金融公庫、日本弁理士会九州支部、はせがわ、廣田商事、Fusic、福岡銀行、福岡商店、ふくや、フラウ、ホープ、BOND、やずや、レイナ、ワールドホールディングス

<助成団体>

(一財)九州地域産業活性化センター

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

〒810-0001

福岡市中央区天神2-3-36ibb fukuoka3F

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

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

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

