

第7回ビジネスプラン・コンテスト エントリーシート

グループ名

服部沙織

プラン名

市街地の空き店舗を活用した「託児があるパパママ自習室」

エントリー後のグループ名・プラン名の変更はできません。

① 【目的・きっかけ】ビジネスプランはどのような社会の問題あるいはニーズに応えるものですか？

・未就園児を自宅で養育している親が活用できる「自習室」のような場所がなかなか存在しない。今後のことを考えスキルアップのために資格などの勉強をしたくても、未就園児がいる生活だと子供が寝ている時間くらいしか時間を確保するのが難しい状況である。また、昨今、未就園児を自宅で養育しながら Web を活用した仕事をしたりリモートワークを行う親が増えている。本プランは、短時間子供を預かってもらって親自身の勉強や仕事などを行いたいというニーズに応えるものである。

・地方都市の市街地に空き店舗が多く子育て世代が市街地を歩く姿が見当たらない。市街地に子育て世代が行く機会ができることで市街地の活性化につながる。

・子育て世代をターゲットとしたサービスを提供している企業が、効率よく子育て世代にサービスを宣伝できる。

・子育て中の潜在保育士に子連れで働く場を提供することができる。

② 【顧客】このビジネスプランはどのような人をターゲットに想定していますか？

・育児休業中、保育園待機児童、保育園ではなく幼稚園入園予定などの理由で未就園児を自宅で養育しており、今後の仕事のためのスキルアップや資格取得のための勉強時間や Web 環境を活用した仕事やリモートワークを行うための時間を確保したい父親・母親。

・市街地の空き店舗のオーナー。

・子育て世代をターゲットとしたサービスを提供している企業。

③ 【商品・サービス】ビジネスプランにおける商品やサービスの内容を記入してください。

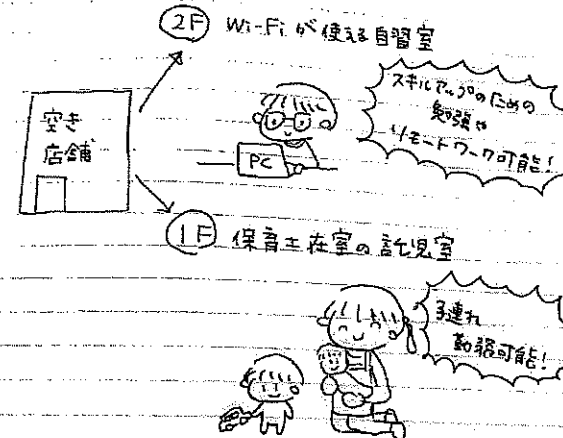
(文字だけではなく、図や表を利用して説明するとより分かりやすくなります)

・未就園児がいる父親・母親が併設されている託児室に子供を預け、自習室ブースでそれぞれ自習や仕事などを行うことができる。

・自習室ブースは Wi-Fi が使える環境で、利用者は自分の PC を持ち込んで勉強や仕事を行うことができる。

・併設されている託児室には保育士が在室し、保育士は自身の子供を連れて勤務をすることも可能である。

・子育て世代をターゲットとした広告を掲載できる場所を自習室内と自習室の Web サイトに設置し、企業は子育て世代へサービスの PR をすることができ、自習室利用者は広告から情報を得ることができる。



↑市街地の空き店舗を利用した「託児があるパパママ自習室」のイメージ図

④ 【差別化】この商品・サービスのこれまでに無い点はどこですか？

・未就園児がいる親に特化した自習室・コワーキングスペースで保育士在室の託児室がある点。

⑤ 【提供・PR】商品・サービスの具体的な提供(販売)方法や社会に広く伝える方法を記入してください。

▼商品・サービスの具体的な提供方法

・自習室利用者から自習室・託児室利用料を徴収する。

▼社会に広く伝える方法

・ホームページ、各種 SNS など Web メディアを用いた PR を行う。

・地域の広報誌、街の情報誌などの紙媒体を用いた PR を行う。

⑥ 【収支計画】売上高と成長の見込み(例えば、市場占有率何%、3年目に単年度黒字を目標など)。

・物件の初期の賃貸契約料や改装費用はクラウドファンディングで集め、毎月の賃貸料は企業からの広告収入で補い、一年目から黒字を目標とする。

⑦ 【目標】想定される社会へのインパクト(成果)

・地域の未就園児がいる親の就業率アップ、収入アップ。

・地域の未就園児がいる親の密室育児と孤立を防ぐ。

・地方都市の市街地の活性化。

※必要に応じて、枠を変更してください。なお、計3枚以内に内容を収めてください。

※最終プランはエントリーの際に記載したプランを元に作成してください。ただし、詳細内容(商品やサービスの内容)・数値についてエントリー時のプランと変更することは問題ありません。

第7回ビジネスプラン・コンテスト エントリーシート

グループ名

イーグルチャンス

プラン名

Ar's ナビ

エントリー後のグループ名・プラン名の変更はできません。

① 【目的・きっかけ】ビジネスプランはどのような社会の問題あるいはニーズに応えるものですか？

美術大学や音楽大学に通う専門学生の専門職への就職率の低さや専門学校で学んだにもかかわらず、一般職に就くしか選択肢がないことを解決したい。

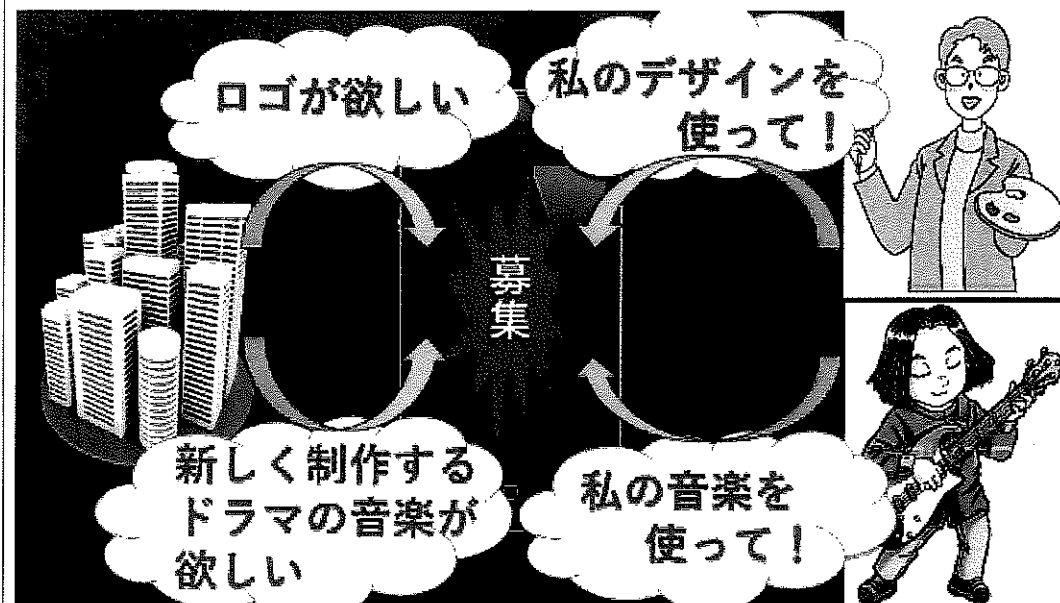
そして、専門学校や大学在学中に実際に専門的な仕事を企業とマッチングさせることで実現を目指す。

② 【顧客】このビジネスプランはどのような人をターゲットに想定していますか？

美術大学や音楽大学など専門的な分野を学んでいる学生をターゲットに想定しています。

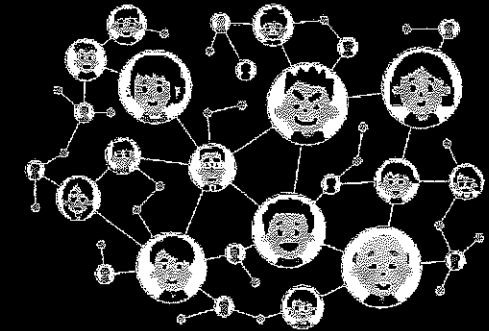
③ 【商品・サービス】ビジネスプランにおける商品やサービスの内容を記入してください。

(文字だけではなく、図や表を利用して説明するとより分かりやすくなります)



企業や団体・個人からの要望に対して学生がAr'sナビのアプリを通して自分の作品などを提案し希望に合った学生の作品を使用する。

プロフィール イメージ図



このように自分の過去の作品を多くの人に見てもらうことでヘッドハンティングや新たなマッチングへとつながっていきます。

④ 【差別化】この商品・サービスのこれまでに無い点はどこですか？

学生に特化させたという部分、そうさせることで学生の就職活動の一部となりさらには新たな才能の開花へとつなぐことができる。

⑤ 【提供・PR】商品・サービスの具体的な提供(販売)方法や社会に広く伝える方法を記入してください。

大学側には私たちが足を運び大学単位でアプリに入会してもらう。

企業には一年目で100社の登録を目指し学生登録者10万人をもとに獲得していく。

⑥ 【収支計画】売上高と成長の見込み(例えば、市場占有率何%、3年目に単年度黒字を目標など)。

5年目での黒字そしてマッチング件数2万件

10年で10万件のマッチングを目指します。

⑦ 【目標】想定される社会へのインパクト(成果)

学生時代に学んだことを実際に職へとつないでいくことができ企業側も学生のアイデアや作品を使用することができるためアーティストに頼るよりも低コストで契約できる。

※必要に応じて、枠を変更してください。なお、計 8 枚以内に内容を収めてください。

※最終プランはエントリーの際に記載したプランを元に作成してください。ただし、詳細内容（商品やサービスの内容）・数値についてエントリー時のプランと変更することは問題ありません。

第 7 回ビジネスプラン・コンテスト エントリーシート

グループ名

5 ぶんの 3

プラン名

東海地方で働こう！

日韓 WINWIN ワークマッチング

エントリー後のグループ名・プラン名の変更はできません。

①【目的・きっかけ】ビジネスプランはどのような社会の問題あるいはニーズに応えるものですか？

日本の中小企業は深刻な人手不足に悩んでいる反面、言語や文化、コネクションなどの壁から外国人労働者採用に踏み切れないケースが多くある。また、韓国では経済環境が芳しくなく、若者の就職難が大きな社会問題となっており、国を挙げた海外就職促進計画が始まっている。この二つの需給を上手くマッチングするとともに、言語や日本企業のマナーを学ぶ機会を提供することで、日本と韓国双方にメリットをもたらす。

②【顧客】このビジネスプランはどのような人をターゲットに想定していますか？

- ・中小企業（東海地方に多く、人手不足が深刻であるため）
- ・韓国人学生（深刻な就職難にあり、韓国内での働き口が不足しているため）
- ・講師、日本語学校

③【商品・サービス】ビジネスプランにおける商品やサービスの内容を記入してください。

（文字だけではなく、図や表を利用して説明するとより分かりやすくなります）

主にインターネット上にサイトを立ち上げ、企業・韓国人学生・言語やマナーの講師 を繋ぐ、マッチングサービスを提供する。

（提供するサービス）

<企業>

- ・企業は韓国人学生を紹介するサイトから自由に人材を検索できる。
- 人材については、共通の言語テストや検定の結果を掲載し、能力が一目瞭然で判断できるようにする。（学生の学ぶ意欲向上にも繋がる）
- また、現在自社で雇用している従業員の言語・マナーを教育できる講師も自由に検索できる。
- 実際に指導を受けた学生からの口コミや評判を掲載し、ランキングする

<学生>

- ・学生は、サイトに登録すると日本語やマナー教育を担う講師や学校が検索できる。
- 費用や口コミなど比較できる。
- また、外国人労働者を募集している企業を検索できる。
- 求人の詳細を閲覧でき、サイトからエントリーもできる。

<講師>

- ・講師は言語・マナー教育を求める企業・学生が閲覧する会員サイトに無料で登録してもらう。
- 顧客を効率的に発見できる。
- （収入）
- ・企業には韓国人学生をいつでも閲覧できる会員サイト加入における月会費の徴収、また 1 人採

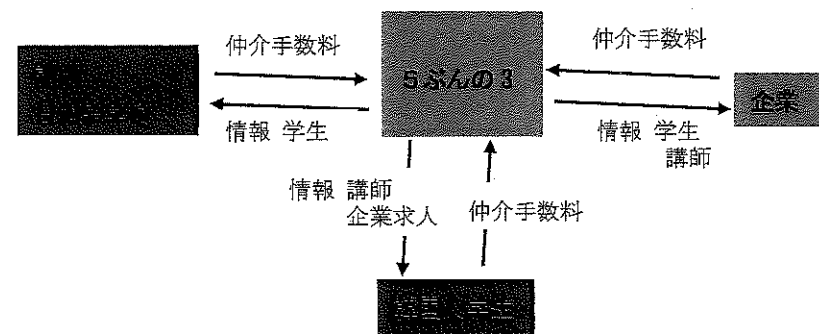
用が決定するごとに契約金を支払ってもらう。

他にも自社で雇用している従業員の言語・マナーを教育できる講師を紹介するが授業料は企業負担とする。

・韓国学生はいつでも企業を検索、エントリーできる会員サイトには無料で登録できる。会費や登録料は取らず、採用が決定した際、初年度の給与から決まった割合を徴収する。

講師検索、紹介サービスについては無料で提供し、授業料は自己負担とする。

・講師は、講師検索サイトの会員に無料で登録してもらい、契約が決まれば、売り上げから決まった割合を徴収する。雇用されている従業員向け、学生向けの講座から、共に徴収する。



④【差別化】この商品・サービスのこれまでに無い点はどこですか？

- ・韓国学生に絞っている点
- ・東海地方を拠点としている点
- ・中小企業にターゲットを絞っている点

⑤【提供・PR】商品・サービスの具体的な提供(販売)方法や社会に広く伝える方法を記入してください。

- ・日本語学校での広告
 - ・韓国的高校、大学にチラシを掲載する
 - ・韓国語のインターネットサイトに広告を掲載する
 - ・Google 検索サイトやキーワード検索を使用し効率的に広告
 - ・地元の中小企業とコネクションを持つ地方銀行と連携する
- テレビ広告を使用しないことで、広告・宣伝費を抑える。
ターゲットを絞った広告・宣伝を行う。

⑥【収支計画】売上高と成長の見込み(例えば、市場占有率何%、3年目に単年度黒字を目標など)。

- ・クラウドファンディングによる資金調達
 - ・サーバーのレンタル(持たざる経営)
- 初期投資を抑えることで、早期、単年度黒字を達成する

韓国の学生における就職難は、大企業と中小企業の賃金格差、住宅費高騰など複数の社会問題が絡み合っているため、今後も韓国人の日本企業志向は続くと考えられる。また、日本の少子高齢化は続き、高齢化社会による労働力不足は改善の兆しが見えないため、企業側の労働力需

要も今後上昇が続くと考えられる。これらの要因から、短期ではなく、長期的な成長が見込まれる。

⑥【目標】想定される社会へのインパクト(成果)

- ・外国人労働者の雇用の際に発生する言語・マナーの問題の解消を手助けすることにより、企業の負担を減らし、外国人雇用の推進を図る
 - 労働不足解消
 - 韓国人学生の就職難の解消
 - 経済交流を通じた、日韓関係の緩和

※必要に応じて、枠を変更してください。なお、計3枚以内に内容を取ってください。

※最終プランはエントリーの際に記載したプランを元に作成してください。ただし、詳細内容(商品やサービスの内容)・数値についてエントリー時のプランと変更することは問題ありません。