

第23回

大商大 ビジネス・アイデアコンテスト



ま
る
わ
が
り
ブ
ッ
ク

見つけよう！
その一歩から新たな自分を！！



ビジコンのすべてを
ギュギュッと詰め込んだ一冊



CONTENTS

コンテストについて／コンテストで経験できること	1
スケジュール	2

1

応募方法

応募要項	3
manabaでの応募方法	5

2

課題テーマ

自由部門	9
企業部門 課題 A	10
課題 B	11
課題 C	12

3

入賞作品の企画書例

企画書例 ①②③	13
----------	----

4

企画書を書こう

- 👉 企画書を書く前に（準備）
- 👉 企画書の書き方（ポイント）
- 👉 企画書に書いてみる
- 👉 アイディアを考えてみよう
- 👉 アイディアをまとめてみよう（商品アイディア編）
- 👉 アイディアをまとめてみよう（サービスアイディア編）
- 👉 企画書（練習用）

5

前回コンテスト結果（応募学生の声）

セミファイナル・ステージ発表者 アイディア	31
ファイナル・ステージ結果	33
ファイナリスト・企業賞受賞者成長と今後の目標	34、35
ファイナリスト アイディアパネル	35

6

商品化

学生のアイディアが商品として誕生	36
------------------	----

7

海外ビジネス研修

37

すぐわかる💡 大商大ビジネス・アイデアコンテスト

コンテストについて



「大商大ビジネス・アイデアコンテスト」は、本学の学部生・大学院生を対象として2003年度から毎年実施している歴史あるイベントで、これまでのアイデア応募総数は、**1万5千件**以上にもなります。新たな商品やサービスを考えるコンテストで、2つの部門（①自由部門 ②企業部門）に分けて募集しています。

①自由部門

- 生活をより便利に、快適にする今までにない商品のアイデア
- 新しいサービス及びシステムについての独自のアイデア

②企業部門

企業から提供された課題に答えるアイデア

コンテストで経験できること



①自分のアイデアをまとめる力



自分の考えを書き出して、相手に伝わるように整理することは大切です。レポート作成や試験などでも今後必要な能力です。

②プレゼン能力



審査でプレゼンを経験することで、授業での発表も楽しくなります。

③自信



応募したアイデアが審査を通過したり、人前で発表することで自信につながります！

④ガクチカ



就活ではエントリーシートや面接で必ず聞かれる「大学時代に力を入れたこと」の1つとして活用できます。

⑤思い出



頑張って考えたアイデアや何度も練習を重ねたプレゼン経験は大学時代の思い出になること間違いありません！

スケジュール



ビジコンってなに？
今年の課題を詳しく知りたい！
という人のための説明会



5月

8日(木) 全体説明
13日(火)～15日(木)
課題説明(企業部門)

説明会

4月2日(火)

応募要項
公開

6月2日(月)

応募受付
開始！

5月21日(水)
5月28日(水)

ワーク
ショップ



6月20日(金)

応募締切

応募締切
～7月上旬

ファースト・
ステージ
(書類選考)



セミファイナル・ステージ
突破のための

9月4日(木)
5日(金)

ブラッシュアップ
講座

7月11日(金)

ファースト・
ステージ
通過者発表



9月11日(木)

セミファイナル・
ステージ
(口頭発表審査)
入選者表彰



2月中旬

海外ビジネス研修
(上位4名)

10月25日(土)

ファイナル・ステージ
& 表彰式



9月17日(水)

ファイナリスト
および企業賞
決定！

9月25(木)
16:30～19:30

ブラッシュアップ
講座

ファイナル・ステージ
入賞のための

応募要項

■ 応募資格

大阪商業大学の学部生と同大学院生

*** 審査期間を含めて個人での活動(応募)に限ります。複数件の応募可。**

■ 募集するアイデア

一般消費者の生活に関連する商品・サービス及びニュービジネスについてのアイデア

*** 過去に応募したアイデアは応募できません。**

■ 応募部門 *** 同一アイデアを①②両方に応募することはできません。**

①自由部門／生活をより便利に、快適にする今までにない商品のアイデア

新しいサービス及びシステムについての独自のアイデア

②企業部門／企業から提供された課題※1に応えるアイデア

【課題A】「暮らしや生活の便利グッズ」 スマイルキッズ(株)

【課題B】「日常生活で出会う『ちょっとした困った』を安全に楽しんで使える商品」

東大阪市異業種交流グループ 創遊夢

【課題C】「ヒットを目指せ！『ありえへん』シリーズと題したオリジナル商品考案」(株)万代

※1 詳細は本学HP「大商大ビジネス・アイデアコンテスト」→「応募要項」→「企業部門について」をご覧ください。

https://ouc.daishodai.ac.jp/faculty/business_idea/

■ 応募方法

スマートフォンやパソコンからmanabaのアンケート「大商大ビジネス・アイデアコンテスト応募用紙」に回答する形で応募情報を入力し、応募します。

*** 上記以外の方法での応募は受け付けていません。**

*** 授業(講義・ゼミ等)の課題として応募する場合は担当教員の指示をよく確認してください。**

■ 応募期間

2025年6月2日(月)9時～6月20日(金)18時まで【時間厳守】

*** 締め切り後の提出(再提出や「提出ボタン」の押し忘れ等の操作未完了含む)は受け付けられませんので、時間に余裕を持って応募してください。**

・授業(講義・ゼミ等)で別途締め切り日等の指定がある場合は、担当教員の指示に従ってください。

・授業(講義・ゼミ等)の課題で期日内に提出できなかった場合は、担当教員に直接相談してください。

・授業(講義・ゼミ等)の課題として出題した教員名のチェックもれや誤りがあった場合は、課題の提出に反映されないことがあります。時間割等で担当教員名を確認してチェックをつけてください。

コンテストの情報は
ここから確認できます。



◆説明会①(全体説明会)

コンテストに応募するための基本的な知識や
コンテストの魅力をお伝えします。

■ 5月8日(木) 12:20～12:50 (会場:蒼天ホール)



◆説明会②(企業部門説明会)

課題の内容やポイントについて直接企業から説明を受けられます。

■ 5月13日(火) 12:20～12:50 (会場:蒼天ホール)

○ 暮らしや生活の便利グッズ

スマイルキッズ株式会社



スマイルキッズ

■ 5月14日(水) 12:20～12:50 (会場:蒼天ホール)

○ 日常生活で出会う「ちょっとした困った」を安全に楽しんで使える商品

東大阪市異業種交流グループ 創遊夢



■ 5月15日(木) 12:20～12:50 (会場:蒼天ホール)

○ ヒットを目指せ！『ありえへん』シリーズと題したオリジナル商品考案

株式会社万代



5月 上・中旬

※開催場所等は決まり次第、S-Navi! およびmanabaでお知らせします。

■ **審査の流れ** *開催方法や日程等に変更がある場合は、S-Navi!やmanabaコースで連絡します。

〈ファースト・ステージ審査〉

- 応募書類に基づく書類審査
- ファースト・ステージ通過者の学籍番号を7/11(金)にS-Navi!の掲示板「その他」の項目で発表します。
- ・**ファースト・ステージ通過者を対象にしたmanabaの「ビジネス・アイデアコンテスト セミファイナル・ステージ」コースを開設します。**
- ・**セミファイナル・ステージ審査に関する情報は、このコースを通じてお知らせします。**

9月4日(木)
9月5日(金)

ブラッシュアップ講座(プレゼン道場)

対象者：ファースト・ステージ通過者は必ず2日間参加してください。
内 容：セミファイナル・ステージ審査に向けて、プレゼンテーションの方法を学ぶ講座です。



9月11日(木)

セミファイナル・ステージ審査 3分間の口頭発表審査

- * セミファイナル・ステージ審査では、よりアイデアの特徴を詳しく伝えてもらうために、
①「アイデアを説明する図・イラスト(試作品でもよい)」と②発表原稿の提出が必要になります。
- セミファイナル・ステージ審査通過者には後日、電話にて審査結果を連絡します。
- * ファイナル・ステージ審査についての説明会を9/19(金)午前中に開催しますので必ず参加してください。

10月25日(土)

ファイナル・ステージプレゼンテーション&表彰式
7分間のプレゼンテーションを実施します。

■ **表彰**

学長賞【1名】…賞金50,000円+副賞(海外ビジネス研修)
副学長賞【1名】…賞金40,000円+副賞(海外ビジネス研修)
東大阪商工会議所会頭賞【1名】…賞金30,000円+副賞(海外ビジネス研修)
NPO法人東大阪地域活性化支援機構理事長賞【1名】…賞金30,000円+副賞(海外ビジネス研修)
優秀賞【若干名】…賞金10,000円
企業賞【若干名】…図書カード5,000円分
入選【セミファイナル・ステージ発表者】…賞状(セミファイナル・ステージ審査日にお渡しします)



■ **注意事項**

- 応募するアイデアは必ず内容をメモアプリ等に保存してください。
- 応募作品は未発表のものに限ります。応募前に類似のアイデアがないかインターネット等で調べてください。
- 応募資格等の違反、アイデアの盗用など、不正が発覚した場合は受賞・応募を取り消します。
- 受賞作品については受賞者名、作品の名称および概要等を公表します。
- プレゼンテーションは一般に公開されますので、特に秘密を要するものについては応募者自身が注意してください。
- 知的財産権等権利化の必要が生じた場合は、別途協議します。
- 審査結果についての個別の問い合わせには応じることはできません。

■ **審査基準**

○市場性・実現可能性 ○新規性・独創性 ○アイデアのおもしろさ

- 主催 大阪商業大学
- 後援 大阪府、日本政策金融公庫、東大阪商工会議所、NPO法人東大阪地域活性化支援機構
- 課題提供企業 スマイルキッズ株式会社、東大阪市異業種交流グループ創遊夢、株式会社万代

* 授業に関する質問は担当の教員にお問合せください。
* アイディアの内容に関する相談は受け付けておりません。

大商大ビジネス・アイデアコンテスト manaba での応募方法について

応募方法は manaba コースのアンケートに回答することによる応募とします。

なお、このアンケート以外の方法での応募は受け付けておりません。

応募を考えている皆さんは、このページの説明をよく読んでください。

お願い



1. 応募にあたり、「応募要項」をよく読んでください。
2. **万一のデータ破損の危険に備えて、応募したアイデアについて、必ず内容をメモアプリ等で、自身の手元に保存しておいてください。**
3. イラストや図解を添付する際には、写真の画質を高画質にしてアップしてください（撮影した画像が見やすいものかどうか確認してからアップしてください）。
4. manaba のアンケート画面で考えながら入力していると接続が切れたり、誤操作で入力内容が消えてしまうリスクがあります。**事前に入力内容をメモアプリ等に作成しておき、それを応募フォームにコピーする方法を強くおすすめします。**

応募フォームの場所について

manaba の「ビジネス・アイデアコンテスト ファースト・ステージ」コースのアンケートに応募フォームを用意しています。そちらから応募してください。

※授業（講義・ゼミ等）の課題として提出する場合は、担当教員の指示に従って応募してください。

応募フォーム

- ・1 つの応募フォームには **1 件のアイデア**しか応募できません。
 - ・複数のアイデアを応募する場合は、**応募件数に合わせて「1 件目用」の応募フォームから順番に 2 件目用、3 件目用、4 件目用のフォーム**を使って応募してください。
- ※5 件目以上の応募を考えている方は総合交流支援課へお問い合わせいただくか、「ビジネス・アイデアコンテスト ファースト・ステージ」コースの掲示板でご相談ください。

応募の仕方

応募フォームの最初に説明と注意事項があります。よく読んで応募項目を入力してください。

以下の**すべての項目**を入力しないと**応募が完了しません**。

文字入力欄には記号や絵文字の利用はしないでください。

- ・ 応募部門（自由部門・企業部門 課題 A・企業部門 課題 B・企業部門 課題 C）
- ・ アイデアの名称
- ・ アイデアの概要
- ・ ビジネスのイメージ
- ・ アイデアのポイント①市場性・実現可能性
- ・ アイデアのポイント②新規性・独創性
- ・ アイデアのポイント③アイデアのおもしろさ

このうち、「ビジネスのイメージ」では、文章での説明だけでなく、描いた図やイラストを添付(提出)することができます(詳細は、応募フォーム中の「補足 1・2」と「画像アップロード時の注意事項」を確認してください)。

- ・図やイラストがあると審査員にアイデアのイメージが伝わりやすくなります。
- ・図やイラストを添付する場合は **jpg または pdf の拡張子で保存されたファイル(画像)を 1 つ添付**してください。
※jpg または pdf の拡張子以外の図やイラストを添付した場合、ファイルの内容が確認できず、アイデアの情報がうまく伝わらない場合がありますので注意してください。
- ・PowerPoint の複数枚のスライドの添付は禁止します。1 ページ分を PDF 化したものに限りします。

・ 授業担当教員名

授業(講義・ゼミ等)の課題として提出する場合は、担当教員名を選択してください。一覧に名前がない場合は、入力欄に担当教員の名前を入力してください。

担当教員の指示に従い回答してください。

正しく選択や入力されていない場合は、授業(講義・ゼミ等)の課題として提出したと認められない場合があります。時間割で担当教員名を調べてから選択・入力してください。

応募方法に関する質問受付について

「ビジネス・アイデアコンテスト ファースト・ステージ」コースの掲示板に**応募方法に関する質問**を受け付ける掲示板を用意しています。

不明な点があれば、そちらからお問い合わせください(締め切り直前の掲示板での問い合わせの場合、締め切り時間までに回答が間に合わない場合があります。時間に余裕を持って質問してください)。

なお、アイデアの内容に関する質問には回答しませんのでご注意ください。

また、**掲示板はすべての学生が確認できますので、書き込む内容には注意してください。**

特に、個人情報や、マナーに反した書き込みをしないようご注意ください。

最後に

必ず確認画面で「提出」ボタンを押すことを忘れないでください。

なお、応募締め切りまでは、再提出が可能ですので、修正できます。

〈注意事項〉

・コンテストに関する情報は随時 S-Navi!の掲示板や manaba の「ビジネス・アイデアコンテストファースト・ステージ」コースで配信しますので、確認してください。

・コンテストに関する基本的な情報は、本学 HP から確認できます。

応募に関すること(応募要項): https://ouc.daishodai.ac.jp/faculty/business_idea/recruitment/

コンテスト全般: https://ouc.daishodai.ac.jp/faculty/business_idea/

〈問い合わせ〉

応募に関してのお問合せは、総合交流支援課(リアクト南館 1 階事務室)で受け付けています。

※授業に関する質問は担当の教員にお問合せください。

※アイデアの内容に関する相談は受け付けておりません。



応募情報入力画面

*** 応募画面は過去のもので、実際とは異なる部分がありますので、詳細は今年の応募フォームで確認してください。**

*** 今年の応募フォームは 6 月 2 日(月)の公開を予定しています。**

≪スタート直後の画面:注意事項説明部分≫

大商大ビジネス・アイデアコンテストへ応募する方のみ回答（入力）してください。

（応募に当たってのお願い）

- ①応募にあたり、応募要項をよく読んでください。
⇒ [応募要項2024へのリンク](#)
- ②記入内容をあらかじめメモアプリ等に用意しておくことを推奨します。アイデアの内容を整理することにもつながり、結果としてアイデアが評価されやすくなります。
- ③万一のデータ破損リスクに備えて、応募アイデアは、自身のスマホのメモアプリ等に保存しておいてください。

（記入時の注意）

- ①高い評価を得るためにも、アイデアの特徴や優位性が伝わるように、丁寧に説明することをおすすめします。
 - ②「ビジネスのイメージ」については、図やイラストを添付できますが1枚（1ページ）のみとします。
複数枚のスライド資料は受け付けておりませんのでご注意ください。
添付資料には、学籍番号・氏名は入れないでください。
- 手書きで作成したものの**写真を添付する際には「高画質」でアップロード**するようにしてください。

なお、スマホで写真を撮影する際には、カメラの設定を「互換性優先」にしてから撮影してください。

以上を確認していただいたら、次ページの応募フォームに進んでください。

*** 応募画面は過去のもので、実際とは異なる部分がありますので、詳細は今年の応募フォームで確認してください。**

《応募内容入力画面》

ビジネス・アイデアコンテストの応募フォームです。各項目に入力すると応募できます。

応募部門を選択してください。(選択必須)

1.1

- 1. ☐ 自由部門
- 2. ☐ 企業部門（課題A）（暮らしや生活の便利グッズ）
- 3. ☐ 企業部門（課題B）（日常生活で出会う「ちょっとした困った」を安全に楽しんで使える商品）
- 4. ☐ 企業部門（課題C）（SNSなどネットを活用したスーパーマーケットの新たなビジネス展開）

（参考）企業部門の課題についての情報



企業部門_課題A.pdf - 2024-04-13 16:19:12



企業部門_課題B.pdf - 2024-04-13 16:19:22



企業部門_課題C.pdf - 2024-04-13 16:19:37

アイデアの名称 (入力必須)

1.2

アイデアの概要（アイデアの全体像がわかるように具体的に説明していきましょう）

(入力必須)

（文字による説明：300字以上推奨）

1.3

0文字

ビジネスのイメージ（ビジネスの流れや全体像、商品の形やデザインについて自由に記入してください）

（補足1）アップロードする画像（図やイラスト）と、文章入力による説明は併用できます。

（補足2）アップロードする画像の中に説明文が書かれている場合は、文章入力での説明を省略することもできます。その場合、画像の中の説明文が明確に判読できるか、事前に確認しておきましょう。

画像アップロード時の注意事項

図やイラストはjpgまたはpdfの拡張子で保存されたファイルを1つ添付してください。

※写真の設定を「互換性優先」に変更してから撮影するとjpg形式になります。

※PowerPoint等、複数枚の画像の添付は認めていません。審査情報から除外しますのでご注意ください。

画像アップロードは「ファイルを選択」ボタンをクリックして添付する画像ファイルを選択してください。

1.4

文による説明は、以下の入力欄に記入してください。

1.5

0文字

アイデアのポイント①市場性・実現可能性（購入する人はどんな層の人か？採算の見込みがあるか？）

（100字以上推奨）

(入力必須)

1.6

0文字

アイデアのポイント②新規性・独創性（他にない新しいアイデアか？類似商品・サービスとの明確な違いが示されているか？）

（100字以上推奨）

(入力必須)

1.7

0文字

アイデアのポイント③アイデアのおもしろさ（このアイデアの重要なポイントや魅力はどういうものか？）

（100字以上推奨）

(入力必須)

1.8

0文字

講義・ゼミの課題として応募される方は、以下の項目にも回答してください。

課題として課された科目の担当教員名が以下の一覧にあれば該当する教員名を選択してください。

(複数選択可)

1.9

- 1. ☐ 太田 一樹
- 2. ☐ 岡田 孝浩
- 3. ☐ 加藤 司
- 4. ☐ 北室 康一
- 5. ☐ 金 度淵
- 6. ☐ 桑野 博行
- 7. ☐ 小林 俊和
- 8. ☐ 近藤 祐二
- 9. ☐ 坂手 啓介
- 10. ☐ 柴田 孝
- 11. ☐ 孫 飛舟
- 12. ☐ 崔 圭皓
- 13. ☐ 中嶋 貴子
- 14. ☐ 林 幸治
- 15. ☐ 深沼 光
- 16. ☐ 南方 建明
- 17. ☐ 村上 義昭

一覧にない場合は、次の入力欄に担当教員名をフルネームでお書きください。

1.10

入力欄は以上です。

最後の「提出」ボタンを忘れずに押してください。



自由部門について

募集 テーマ

- ・生活をより便利に、快適にする
今までにない商品のアイデア
- ・新しいサービスおよびシステムに
ついての独自のアイデア



企業部門について



企業部門へ応募する場合は、各企業の課題内容を確認の上、アイデアを考えてください。



次のページに、企業の課題内容、自社商品の紹介、求めるアイデアについて説明がされていますので必ず読んでください。

注意事項

1. 課題についての質問は、総合交流支援課へ問い合わせください。
直接企業への問い合わせは行わないでください。
2. 企業部門へ応募する際は、各課題のテーマに加えて「アイデア(提案)のポイント」に述べられている事項も考慮してアイデアをまとめるようにしましょう。

課題 A

暮らしや生活の便利グッズ

商品アイデアを、足し算・引き算・プラス α アイデアでひとひねりした商品を考えてみてください。
モノの機能を増やす足し算。モノの機能を減らす引き算・アイデアをプラスした
便利グッズで商品アイデアを考えてみてください。

企業コンセプト



スマイルキッズ株式会社

スマイルキッズ株式会社 会社理念

「アイデアを暮らしに生かしてみんなでハッピーになろう。」



<http://www.smile-asahi.co.jp>

(「旭電機化成株式会社」or「スマイルキッズ」で検索)

【弊社の商品の販売販路】

皆さんが考えた商品が採用され、商品化されたら、アマゾンなどの通販・生協などで販売しようと思います。

価格は、1,000円～3,000円ぐらいのものを考えてください。

【アイデアのポイント】

世の中には、機能を増やした足し算商品（消しゴム付き鉛筆、カラオケ付きマイクなど）既存品より形や容量、数量を大きくした足し算商品（特盛カップ麺、キングサイズベッドなど）既存品の形を小さくしたり、数を減らした引き算商品（折り畳み傘、一人用鍋つゆなど）があります。形を大きくしたり、小さくしたり、機能を増やしたり減らしたり、プラス α のアイデアを付け足したりした新しい商品を考えてみてください。

【アイデアグッズの例】

① 足し算商品

ルーペ+マグネットで
冷蔵庫などにピタッと
ついて探しやすい。
いつでも使える便利な商品。



② 足し算商品

トング+容器で
取り箸いらず、
洗う手間いらずの
食品保存容器。



③ アイデアプラス α の商品

洗う時に水はねしない様に、
凸凹を付けて水の勢いを和ら
げて、水はねをなくしたお玉。
(大商大の学生のアイデアを
製品化しました。)



課題 B

日常生活で出会う 「ちょっとした困った」を安全に楽しんで使える商品

自分自身や身近にいるお年寄り、からだの不自由な方、小さな子どもが出会う日常生活の小さな不便や課題を遊び心のあるアイデアで解決できる商品を募集します。

企業コンセプト及びグループコンセプト



東大阪市異業種交流グループ創遊夢

金属加工・試作・金型・ビニール加工・パッケージ・シルク印刷・食品など多種多様なものづくり集団です。

東大阪市異業種交流グループ『創遊夢(ソユーム)』は、「遊び心を持ってアイデアを出し合い、独創的な商品を作り出し、夢の実現を目指す」をコンセプトに、東大阪市が異業種連携でものづくりを進める集団です。

【アイデアのポイント】

自分自身や身近にいるお年寄り、からだの不自由な方、小さな子どもが出会う日常生活の小さな不便や課題を、遊び心のあるアイデアで解決できる商品をSDGsの観点も視野に入れて考えてください。
ターゲット層、価格、販売場所も考えてください。

【商品例】

「クラストカッター」は食育の観点で子どもにも、安全に楽しんで使える商品として開発されました。
食パンを焼く前に耳に切れ目を数カ所入れることで耳までサクサクに焼け、バターやジャムなどの味も染み込みやすくなる商品です。



ヒットを目指せ！「ありえへん」シリーズと題したオリジナル商品考案

当社は、さまざまなオリジナル品を展開しています。「ありえへん」シリーズと題し、ヒット商品になりそうな、インパクトがあり面白いオリジナル商品を提案お願いします。食品に限らず、万代で販売できるものを想定してのご応募お待ちしております。

企業コンセプト



株式会社万代

日本一 買い物に行きたい店舗を目指して

<https://www.mandai-net.co.jp/>

「ありえへん」商品とは

素材や味の組み合わせ、見た目、ボリュームなど、インパクトがあり、今まで見たことがない、ワクワクするような商品です。思わず手に取りたくなるようなものを考えてください。

【商品例】



煮穴子



明太子

【コク旨麻婆麺】

「ありえへん」味の組み合わせ
豆板醤の効いた旨辛スープの
麻婆麺×いちごパウダー

【手作りおにぎり】

「ありえへん」ボリューム感
コメ150g、大きな具材でボリューム
たっぷり

【アイディア（提案）のポイント】

- ・上の例に縛られずに、学生ならではの自由な発想、新しいアイディアに期待しています！

以上のポイントで幅広い提案をお願いします。

第21回 大商大ビジネス・アイデアコンテスト

企画書 【1 枚目】

- ①この書類での応募やこの書類全体を写真に撮った画像を添付しての応募はできません。
- ②企業部門へ応募する学生は、本学HPの「企業部門について」の内容を確認して応募してください。
- ③自由部門と企業部門にそれぞれ同じアイデアを応募することはできません。
- ④「4 ビジネスのイメージ」のみ写真に撮って、マナビコースの応募フォームに添付することは可能です。

1 応募部門

1.自由部門、2.企業部門A、3.企業部門、4.企業部門C、いずれかの部門の数字に○をつけてください。

①.自由部門

2.企業部門A 「暮らしや生活の便利グッズ」 スマイルキッズ(株)

3.企業部門B 「一人暮らしの『脱プラスチック商品』をエコなダンボールで開発」 マツタ紙工業(株)

4.企業部門C 「日常生活で出会う『ちょっと困った』を安全に楽しんで使える商品」 創遊夢

2 アイディア名

洗う時に便利?!水跳ねしないお玉

3 アイディアの概要

アイディア全体がわかるように具体的に説明してください。

私が考えた商品は「洗う時に便利?!水跳ねしないお玉」です。

この商品は調理器具を洗う人を対象に考えたものです。従来のお玉はカーブしている所に水が当たると、水の流れを塞ぎ止めるものがなく広範囲に水が跳ねてしまいました。しかし、「水跳ねしないお玉」はお玉の中央部分から外側に向かって二～三重の凹凸があることで、水の勢いを和らげ水がほとんど跳ねません。洗っている時に便利なのは勿論のこと、調理中に水を足すときにも、この商品を使うと水が跳ねてしまってお玉にほとんど水が残っていないというのを防ぐことができます。

実際にこのお玉で水跳ねをしないか検証してみましたが、どの角度でも従来のお玉より跳ねないことがわかりました。

第21回 大商大ビジネス・アイデアコンテスト

企画書 【2枚目】

4 ビジネスのイメージ ビジネスの流れや全体像、商品の形やデザインを自由に記入してください。



5 アイディアのポイント ①②③の項目ごとに記入してください。

①市場性・実現可能性

お玉は料理を作るときには欠かせないものなので、使ってみたい人はいると考えます。主婦(主夫)や一人暮らしをしている人は自分で食器を洗う機会が多いので、少しでも洗うのが便利になる方が多いと考えます。

従来のお玉にひと手間加えた商品なので、実現可能であると考えます。

②新規性・独創性

今までの便利グッズは料理を作るときに便利になるというものが多く、洗うときに便利さを感じられる物は無かったので、その点は新規性があると考えます。

お玉という既存の商品にひと手間加えただけであるため、独創性は乏しいと考えます。

③アイデアのおもしろさ

重要なポイントは凹凸が激し過ぎないことです。凹凸が激しいと料理をすくって盛りつける際に食べ物が引っ掛かってしまい、お玉本来の機能が低下してしまいます。なので凹凸を激しくし過ぎないことで、お玉本来の機能を活かしつつ、洗うときにも便利さを味わうことができます。

ポイント解説—企画書例①

ここを参考にしよう！

▶ アイディアの概要

簡潔な記述

- ・商品の機能、水跳ねしない仕組み、販売ターゲットを簡潔に記述しています。
- ・そのうえで、詳細な内容は「ビジネスのイメージ」「アイディアのポイント」で説明しています。

▶ ビジネスのイメージ

試作品を作成

- ・試作品を作成し、既存のお玉と比較しています。

イメージ図（写真）を用いているので分かりやすい

- ・文字を最小限に抑えて、写真で商品の特徴をわかりやすく伝えています。

▶ アイディアのポイント

■ 新規性・独創性

既存の便利グッズとの違いを強調

- ・洗うときに便利さを感じられる点が既存の便利グッズと異なる点であり、そこに新規性のあることを強調しています。

■ アイディアのおもしろさ

水跳ねしない仕組みにこまかな工夫を凝らしている

- ・料理をすくって盛り付けるというお玉本来の機能を低下させないように、凹凸の大きさを調整しています。

▶ アイディアをブラッシュアップするために

① 便利な機能を追加しましょう

- ・水跳ねしない機能だけでなく、さらに便利な機能を考案しましょう。そうすることで、この商品をより強くアピールすることができます。

② 販売面についても検討しましょう

- ・どんなに優れた商品（Product）でも、それが販売ターゲットにちゃんと届かなければ売れ行きは期待できません。どの程度の価格で販売するのか（Price）、どのような販売経路で商品を流通させるのか（Place）、どのようにプロモーション（Promotion）するのかを検討しましょう。
- ・検討にあたって「マーケティングの 4P」について調べてみましょう。

この企画書のアイディアはどのように進化したでしょうか。
最終審査会（ファイナルステージ）の発表動画を見て確認してください。
動画は右のQRコードから→



第21回大商大ビジネス・アイデアコンテスト

企画書 【1 枚目】

- ①この書類での応募やこの書類全体を写真に撮った画像を添付しての応募はできません。
- ②企業部門へ応募する学生は、本学HPの「企業部門について」の内容を確認して応募してください。
- ③自由部門と企業部門にそれぞれ同じアイデアを応募することはできません。
- ④「4 ビジネスのイメージ」のみ写真に撮って、マナビコースの応募フォームに添付することは可能です。

1 応募部門

1.自由部門、2.企業部門A、3.企業部門、4.企業部門C、いずれかの部門の数字に○をつけてください。

① 自由部門

2.企業部門A 「暮らしや生活の便利グッズ」スマイルキッズ(株)

3.企業部門B 「一人暮らしの『脱プラスチック商品』をエコなダンボールで開発」マツタ紙工業(株)

4.企業部門C 「日常生活で出会う『ちょっと困った』を安全に楽しんで使える商品」創遊夢

2 アイデア名

バス空席丸わかりシステム

3 アイデアの概要

アイデア全体がわかるように具体的に説明してください。

私が考えたのは、「バス空席丸わかりシステム」という、バスの座席の空席をアプリで簡単に確認することができるサービスである。主に、幼稚園バスや小中学校などの送迎バスなどに使用するもので、車内に長時間、子供が取り残されないようにするためのサービスである。

このサービスを思いついたきっかけは、昨年（2022年）、幼い子供が送迎バスに長時間取り残される事件がたくさんニュースで取り上げられたことである。この「バス空席丸わかりシステム」というサービスを利用することで、そのような事件を未然に防ぐことができるのではないかと思います、このアイデアを考えた。

また、幼稚園の送迎バスだけではなく、民間バスにも取り入れることで、バスを利用する人が簡単に空席を確認することができ、人混みを事前に避けることなどにも活用できると考える。

第21回大商大ビジネス・アイデアコンテスト

企画書 【2枚目】

4 ビジネスのイメージ ビジネスの流れや全体像、商品の形やデザインを自由に記入してください。

【ビジネスのイメージ】



ICチップを埋め込んだクッション



- ①子供が座る
- ②重さで反応し、アプリ内の座席表に赤が点灯
- ③子供がバスから降りる
→下車したらアプリ内の座席表は赤から緑に表示が変わる

※下車しなかった場合
下車後30分以上、アプリの座席表が赤の点灯のままだと警告音が鳴って知らせる

【バス車内の仕組み】

座席にICチップの埋め込んだ薄いクッションを敷いて、座席に座ると重さで反応し、人が乗っていることをアプリ内で確認することができる

【アプリ内の仕組み】

【基本表示】

座席に座っているとき→赤
座席に座っていないとき→緑

【危険反応】

バスから降りても30分以上の赤点灯
→警告音が鳴る
※長時間、バス車内に取り残されている可能性を知らせる

【安全確認】

子供の親にもアプリ内の情報を共有
→親も安全の確認をすることができる

5 アイディアのポイント ①②③の項目ごとに記入してください。

①市場性・実現可能性

これは、子供が幼稚園や小中学校に通う際に送迎バスを利用するときに、学校の職員や子供の親がアプリを利用して、安全を確認するためのサービスである。ICチップが埋め込まれた薄いクッションを敷くことでどのバスにも簡単に取り付けることができ、アプリとの連動で、すぐに行うことができるサービスである。

②新規性・独創性

このサービスは、幼い子供がバスに長時間取り残されないようにするためのものである。ICチップとスマホのアプリが連動させることで、大人が簡単に安全を確認することができる。また、幼稚園や学校の送迎バスだけではなく、民間バスにも活用できると考える。

③アイディアのおもしろさ

このサービスの重要なポイントは、送迎バスに子供が長時間取り残されることを防ぐことができる点である。今までは、車内にいる同行していた大人が、子供全員の下車を目視で確認していたが、それでは、幼い子供を見落としてしまい、車内に残りしてしまうおそれがある。それを防ぐために、バスの座席に埋め込んだICチップを活用し、アプリで安全確認を行えるようにした。このようなサービスは、今までにはないものである。

ポイント解説—企画書例②

ここを参考にしよう！

▶ アイディアの概要

記述内容の絞り込み

- ・このサービスの目的と発想のきっかけに絞って記述しています。
- ・サービスの仕組みは簡潔に説明しにくいことから、「アイディアの概要」では記述せず、「ビジネスのイメージ」で詳しく説明しています。

▶ ビジネスのイメージ

仕組みの説明に工夫を凝らしている

- ・仕組みの全体像を3プロセスに分けて示し（左側の図と説明）、そのうえでバス車内とアプリの仕組みを詳しく説明しています（右側の説明）。このためサービスの仕組みがわかりやすくなっています。

複数の機能を備えている

- ・たんに子供の取り残しを警告するだけではなく、子供の親と情報共有できる機能を備えています。

▶ アイディアのポイント

■市場性・実現可能性

導入のしやすさをアピール

- ・ICチップが埋め込まれたクッションを座席に敷くことで、どのバスにも簡単に導入できることをアピールしています。

▶ アイディアをブラッシュアップするために

① アイディアのポイントを整理しましょう

- ・「アイディアのポイント」3項目に記述している内容が、やや重複しています。それぞれの項目で説明することを整理しましょう。そうすることで、このサービスの魅力をいっそうアピールすることができます。

② 仕組みの詳細を検討しましょう

- ・バスの座席の数だけあるICチップの情報を受信して処理し、それをスマートフォンのアプリに表示するための情報処理端末をバス車内に設置するなど、仕組みの詳細を検討する必要があります。

③ 類似商品・サービスと比較しましょう

- ・バス車内の置き去りを防止するための商品・サービスはすでに存在します。それらと比較することで、本サービスのセールスポイントや付加すべき機能などを検討することができます。

この企画書のアイディアはどのように進化したでしょうか。
最終審査会（ファイナルステージ）の発表動画を見て確認してください。
動画は右のQRコードから→



第21回大商大ビジネス・アイデアコンテスト

企画書 【1枚目】

- ①この書類での応募やこの書類全体を写真に撮った画像を添付しての応募はできません。
- ②企業部門へ応募する学生は、本学HPの「企業部門について」の内容を確認して応募してください。
- ③自由部門と企業部門にそれぞれ同じアイデアを応募することはできません。
- ④「4 ビジネスのイメージ」のみ写真に撮って、マナビコースの応募フォームに添付することは可能です。

1 応募部門

1.自由部門、2.企業部門A、3.企業部門、4.企業部門C、いずれかの部門の数字に○をつけてください。

1. 自由部門

②.企業部門A 「暮らしや生活の便利グッズ」 スマイルキッズ(株)

3.企業部門B 「一人暮らしの『脱プラスチック商品』をエコなダンボールで開発」 マツダ紙工業(株)

4.企業部門C 「日常生活で出会う『ちょっと困った』を安全に楽しんで使える商品」 創遊夢

2 アイデア名

2way ピンセット・トング

3 アイデアの概要

アイデア全体がわかるように具体的に説明してください。

私が思いついたアイデア商品は、一定の量を「すくって量り」、「つかむ・はなす」ことができる『2wayピンセット・トング』である。

この商品の主な客層は、料理をする人や、ペットを飼っている人などである。料理で細かな作業をする人や、ペットに一定の量の餌やりをする人にとって便利であるのだ。さらに、料理などの用途だけではなく、例えば、ネイルアートをする際、細かいパーツを一定の量すくい、はなし、わけることも可能であると考えます。

この商品により、一度に一定の量を「すくって量り」、「つかむ・はなす」ことができるようになり、作業の効率化が期待される。商品を大量生産し100円ショップで販売することで、多数の人に手に取り使用していただくことができるのである。

4 ビジネスのイメージ ビジネスの流れや全体像、商品の形やデザインを自由に記入してください。



【概要】

一定の量を①「すくって量り」、②「つかむ・はなす」ことができる『2wayピンセット・トング』

【使い方】

①ピンセット・トングを「つまみすくいたいものを量り」入れる

②①でつかんだものを置きたい位置で「はなす」。

【特徴】

一定の量を量り入れることができる
盛り付けたい位置に盛り付けることができる。

5 アイディアのポイント ①②③の項目ごとに記入してください。

①市場性・実現可能性

商品は、誰もが足を運びやすく、買い求めやすくするために、100円ショップを中心に発売する。業者向けにもネット販売も行う必要があると考える。100円ショップで、大量生産、大量消費で単価を下げる。そして、価格は、110円から220円ぐらいで販売すべきだと考える。サイズ展開も豊富にし、様々な用途によって使い分け、たくさんの人に手に取っていただけるように工夫をする。

②新規性・独創性

この商品の類似商品としては、私が調べた限りでは、2つあった。1つ目は、「ベルフィーナすくえるトング」で、価格は1,000円である。炒める、揚げる、茹でるができる。くると回して、トングから穴あきスプーンに変身する便利グッズである。2つ目は、「ファインスクエルトング」で、価格は1,480円である。すくう、炒める、はさむ、水切りができる。これらの商品と比較すると、私が考えた商品の新規的な部分は、穴が開いておらず、「液体をすくう」ことができ、「計量する」ことができることである。

③アイディアのおもしろさ

アイディアのおもしろさは、今までにない、「つかむ」と「量る」を同時にできる2wayトングで、時間短縮できることである。サイズ展開も多くすることで、使用する場合によって、使い分けられるところもおもしろさの一つである。

ポイント解説—企画書例③

ここを参考にしよう！

▶ アイディア名

特徴をイメージしやすいアイディア名

- ・商品の形状や複数の機能があることが、アイディア名を見ればイメージしやすい名称です。

▶ ビジネスのイメージ

イメージ図を用いているので分かりやすい

- ・「すくって量る」「つかんではなす」という機能があることを、わかりやすく図示しています。

▶ アイディアのポイント

■市場性・実現可能性

価格・販路を検討

- ・たんなる商品のアイディアにとどまらず、価格、販売ルートなどを検討することで、市場性があることをアピールしています。

■新規性・独創性

具体的な類似品と比較

- ・実際に存在する2つの類似品と比較することで、商品の機能面での特徴を明らかにしています。
- ・価格面でも、類似品より安価に設定していることがわかります。

■アイディアのおもしろさ

サイズ展開の可能性を指摘している

- ・異なるサイズの商品を展開することで、使用する場面や用途などの幅が広がる可能性があることを指摘しています。

▶ アイディアをブラッシュアップするために

①試作してみましょう

- ・商品を試作し、「すくって量る」「つかんではなす」の2wayが実際に可能であるかどうかを確認しましょう。また、想定している価格で販売できるかどうかを、試作を通じて検討しましょう。
- ・試作品を使うことで、使い勝手の良し悪しを評価し、商品の改善や機能の追加ができるかどうかを検討しましょう。

②販売促進の方法についても検討しましょう

- ・すでに価格、販売ルートについては検討しています。さらに、販売促進の方法も検討したいところです。

この企画書のアイディアはどのように進化したでしょうか。
最終審査会（ファイナルステージ）の発表動画を見て確認してください。
動画は右のQRコードから→



企画書を書こう

STEP 1

企画書を書く前に(準備)

考案したアイデアを(1)～(4)の項目に整理します。



(1) 誰に対して	このビジネスアイデアを利用して満足を得る顧客やターゲット層(個人、企業、自治体、NPO、男性、女性、若年者、中高齢者等)を具体的に説明しましょう。
(2) どのような価値を	価値を言い換えると「満足」や「利益」といってもいいでしょう。個人や企業が抱えていた、悩みや課題が、あなたの考えたビジネスアイデアを利用することで解消されたとき、個人や企業が「満足」や「利益」を得ます。悩みや課題がもたらしていた不都合部分の大きさが価値となります。これを金銭で表現できるとより分かりやすくなります(これは(4)につながります)。
(3) どのようにして提供するのか	魔法のアイテムというわけにはいきませんから、あなたの考えたビジネスアイデアが(2)で述べた価値を提供する方法を説明することが大切です。サービスであれば仕組み、商品であれば機能・構造・効果について、わかりやすく説明することを心がけましょう。実用化されている技術を活用すること、法律等で問題がないかなどチェックしておくことで、より説得力が増すでしょう。
(4) 提供することの対価をいただけるのか	何をするにも費用がかかります(例えば人件費など)。その費用をどう負担するか考慮しておくことが大切です。顧客が対価を支払ってくれるかどうかは、費用をどう賄うかという点で、ビジネスアイデアの実現性にとって重要です。アイデアの種類によっては対価をいただける性質のものではない場合もあります。その場合でもかかった費用をだれが負担するのか、そしてその負担する人にとってのメリットは何か説明することが大切です。

STEP 2

企画書の書き方(ポイント)

①～④のポイントをおさえて、アイデアをまとめます。



① アイディア名

- ◎その製品やサービスの特徴が表れているもので、かつインパクトあるネーミングを目指しましょう。
- ◎他者の権利を侵害することがないよう、商標登録されていないか(似ていないか)事前に調べておきましょう。

② アイディアの概要

どういうアイデアなのか、全体像がつかめるように要約して説明しましょう。

◎書き方の順序として③および④の作業を先に行ってから取り組みましょう。

※「(1)誰に対して」「(2)どのような価値を」「(3)どのようにして提供するのか」「(4)提供することの対価をいただけるのか」について準備段階で整理した結果をまとめましょう。

③ ビジネスのイメージ

ビジネスの流れや全体像、商品の形やデザインなど特徴的な部分を強調しましょう。

- ◎「(1)誰に対して」と「(2)どのような価値を」「(3)どのようにして提供するのか」を意識しながら説明すること
- ◎アイデアの仕組みを具体的に説明し、図や絵を積極的に用いること。
- ◎形やデザインのほか、どのような機能がどのように効果を発揮するのか、サービスならば顧客と提供側との関係について図解すること。

④ アイディアのポイントと審査基準

以下の3つの審査基準の観点から特徴を強調しましょう。

市場性・実現可能性

- ◎世の中にニーズがあるか(購入する人はどんな層の人かもしくは、そのアイディアはどのように社会貢献につながるか など)
- ◎ビジネスチャンスをもたらすか(採算の見込みがあるか など)

新規性・独創性

- ◎他にない新しいアイディアであること
 - ◎もしくは、他の商品やサービスとの明確な違いが示されていること
- ※インターネットでアイディアの要素をキーワード化して検索し、既存アイディア・類似アイディアを調べましょう。
似たものがあったても、異なる着想やポイントを考えてアピールしましょう。

アイディアのおもしろさ

- ◎このアイディアの重要なポイントや魅力はどういうものか

STEP 3

企画書に書いてみる

練習用の企画書のシートに書いてみます。

ワーク
P29
30へ

1 応募部門	「1. 自由部門」、「2. 企業部門」どちらかの部門の数字に○をつけてください。
1. 自由部門	
2. 企業部門	
2 アイディア名	
	①
3 アイディアの概要	アイディア全体がわかるように具体的に説明してください。
	②

4 ビジネスのイメージ	ビジネスの流れや全体像、商品の形やデザインを自由に記入してください。
	③
5 アイディアのポイント	①②③の項目ごとに記入してください。
	④

①市場性・実現可能性(購入する人はどんな層の人か? 採算の見込みがあるか?)
②新規性・独創性(他にない新しいアイディアか? 類似商品・サービスとの明確な違いが示されているか?)
③アイディアのおもしろさ(このアイディアの重要なポイントや魅力はどういうものか?)

アイデアを考えてみよう

考えたアイデアを企画書にまとめる前に下記の項目に沿って整理してみよう。

誰に対して	ターゲット	
何のために	ニーズ・必要性	
何を	商品	
どんなとき	時期・機会	
どのような場所で	場所・場面	
どのようにして提供するのか	販売方法やプロモーション	
提供することの対価をいただけるのか	価格・数量	

アイデアをまとめてみよう(商品アイデア編)

では、アイデアの概要が固まったところで、アイデアを具体化してみましょう。

《ビジネスのイメージの作成ポイント》

- ① 考えたアイデアがモノ、つまり商品の場合は、外観や構造を描いてみましょう。
- ② このときに、機能、使い方、特長などを図に書き込んでいくことをおすすめします。アイデアを具体的にイメージすることで、企画書を作成しやすくなります。矢印や吹き出しなどを駆使して、書き込めるだけ書き込んでみましょう。

《ビジネスのイメージに盛り込むこと》

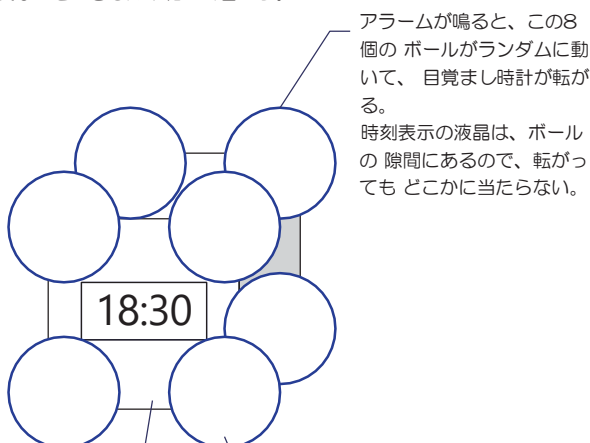
- ◎ **商品の全体図**: 絵の上手い下手は関係ありません。まずはどんな商品なのか描いてみましょう。
- ◎ **機能**: ほかの商品と比べてどんな機能を持っているのか、図に書き込んでみましょう。
- ◎ **使い方**: ユーザーはどう使うのか、商品はどう動くのか、どうなるのかなど、順を追って説明してみましょう。
- ◎ **特長**: 商品がどのように優れているのか、説明します。商品の形によるのか、機能によるのか、機能はどう作用するのか、なるべく具体的に書き込みましょう。

下の例を参考にしながら、次のページのワークシートを埋めてみましょう。

商品アイデアのビジネスのイメージ

商品の外観や構造を描いてみよう。

機能、使い方、特長などをできるだけ細かく書こう。



アラームボタンのOn/Off切り替えボタンと、時刻やアラームの設定レバーはこの裏側にある。

角にシリコン製ボールがついているので、テーブルから落ちてても壊れない。

〈概要〉

- ◎アラームが鳴ると、音だけでなく、時計本体が転がる。
- ◎アラームを止めるまで転がり続ける。
- ◎転がるので、布団の中から手を伸ばすだけでは時計を触れない。
- ◎時計と追っかけごっこしている間に目が覚める。

〈使い方〉

- ①アラームをセットして、ベッドの近くに置いておく。
- ②朝、アラームが鳴ると、時計が転がってどこかに行く。
- ③ベッドから起きて、転がった時計を追いかける。
- ④時計を捕まえて、アラームを止める。
- ⑤もう起きちゃった！

〈特長〉

- ◎アラームが鳴るだけではなく、時計が転がる。
- ◎角っこのシリコンボールがランダムに動いて、時計が転がる。
- ◎テーブルなどから落ちてても壊れないように、シリコンコーティングしておく。
- ◎液晶やボタンなどが割れたり壊れないように、シリコンボールの間に入れる。

商品アイデアのビジネスのイメージ

商品の外観や構造を描いてみよう。
機能、使い方、特徴などをできるだけ細かく書こう。

<概要>

<使い方>

<特徴>

アイデアをまとめてみよう(サービスアイデア編)

では、アイデアの概要が固まったところで、アイデアを具体化してみましょう。

《ビジネスのイメージの作成ポイント》

- ① 考えたアイデアがサービスの場合は、そのサービスに関わる人(サービスを提供する人、サービスを受ける人、お金を払う人など)が、どのような関係性にあるのか、相関図を描いてみましょう。
- ② この時に、誰が誰に、何を提供するのかを図に書き込むと、アイデアをより具体的にイメージすることができ、アイデアの説明がぐっと簡単になります。矢印や吹き出しなどを駆使して、書き込めるだけ書き込んでみましょう。

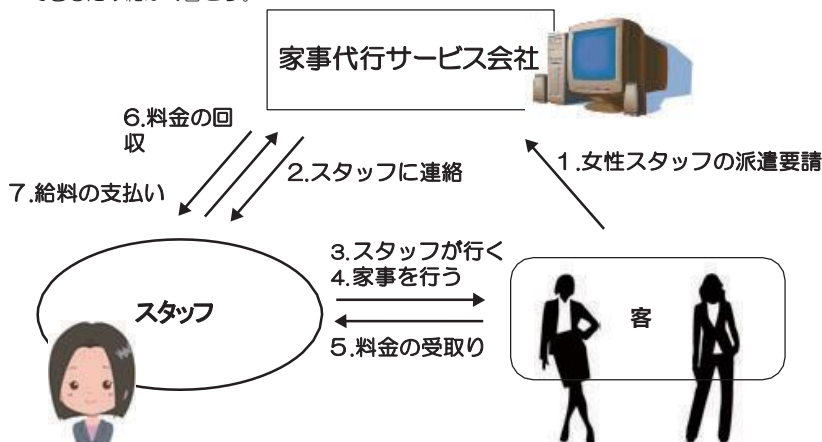
《ビジネスのイメージに盛り込むこと》

- ◎ サービスの全体図：絵の上手い下手は関係ありません。まずはどんなサービスなのか、登場する関係者はどんな人や会社があるのかを描いてみましょう。
- ◎ 経営資源の移動：経営資源(人、モノ、カネ、情報)が誰から誰にどうやって提供されるのか、矢印を使いビジネスの流れを図に書き込んでみましょう。お金を払うからには、誰かが何かを手に入れるはずですから、逆向きの矢印についても考えてみましょう。
- ◎ 特長：このサービスがどのように優れているのかを、説明します。ほかのサービスよりどこが優れているのか、どうやってお金が手に入るのか、なるべく具体的に書き込んでみましょう。

下の例を参考にしながら、次のページのワークシートを埋めてみましょう。

サービスアイデアのビジネスのイメージ

サービスの相関図を、関係者の関係性やニーズを中心に描いてみよう。
サービス、お金、情報などが誰から誰にどうやって提供されるのかなどをできるだけ細かく書こう。



〈概要〉

家事代行サービスに女性を派遣する。
異性を家に入れたくない女性客や家事になれた女性にお願いしたい客に向けたサービス。

〈サービス提供手順〉

1. 申し込みの際に、女性派遣かどうかを確認する
2. 女性スタッフに連絡し、シフトを組む。
3. 当日、女性スタッフを派遣する。
4. 女性スタッフが家事を代行する。
5. 女性スタッフの料金を受け取ってもらう。
6. 料金の回収
7. 給与の支払い

〈特長〉

派遣されるスタッフの性別を選ぶ。
女性の一人暮らしでも安心。
逆に、力仕事になりそうなら男性スタッフも選べる。

サービスアイデアのビジネスのイメージ

サービスの相関図を、関係者の関係性やニーズを中心に描いてみよう。

サービス、お金、情報などが誰から誰にどうやって提供されるのかなどをできるだけ細かく書こう。

<概要>

<サービス提供手順>

<特徴>

大商大ビジネス・アイデアコンテスト

企画書【練習用1枚目】

【①～⑤の内容を必ず読んでから記入してください】

- ①この書類での応募やこの書類全体を写真に撮った画像を添付しての応募はできません。
- ②企業部門へ応募する学生は、本学HPの「企業部門について」の内容を確認して応募してください。
- ③自由部門と企業部門それぞれに同じアイデアを応募することはできません。
- ④追加資料は添付できません。
- ⑤4の「ビジネスのイメージ」のみ写真に撮って、マナビコースの応募フォームに添付することは可能です。

1 応募部門 「1.自由部門」、「2.企業部門」どちらかの部門の数字に○をつけてください。

1. 自由部門

2. 企業部門

2 アイデア名

3 アイデアの概要 アイデア全体がわかるように具体的に説明してください。

4 ビジネスのイメージ ビジネスの流れや全体像、商品の形やデザインを自由に記入してください。

5 アイディアのポイント ①②③の項目ごとに記入してください。

- ①市場性・実現可能性(購入する人はどんな層の人か？採算の見込みがあるか？)
- ②新規性・独創性(他にない新しいアイデアか？類似商品・サービスとの明確な違いが示されているか？)
- ③アイデアのおもしろさ(このアイデアの重要なポイントや魅力はどういうものか？)

学年	年	クラス	番号	氏名
----	---	-----	----	----



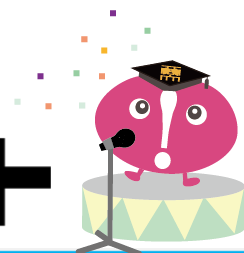
【HP応募要項】



【マナバログイン】



第22回 大商大 ビジネス・アイデアコンテスト



セミファイナル・ステージ(口頭発表審査)に53名が挑戦!

第22回大商大ビジネス・アイデアコンテストに応募されたアイデア総数674件のうち、ファースト・ステージを通過したアイデアに対し、2024年9月12日にセミファイナル・ステージが開催されました。学生たちは発表の練習を重ね、審査に臨みました。この中から8名がファイナル・ステージに進むことになり、2名が企業賞に決定しました。セミファイナル・ステージに挑んだアイデアと学生たちを紹介します。

自由部門 42名

アイデア名 ▶

納豆スティック

高橋 明輝さん
(経営学科1年)

アイデア名 ▶

電車の忘れ物
チェックシステム

松尾 直樹さん
(公共学科1年)

アイデア名 ▶

子供きつぷバンド

福満 亮さん
(経済学科2年)

アイデア名 ▶

ゲーサブ

中村 玲勇さん
(経営学科2年)

アイデア名 ▶

新鮮弁当箱

岡本 陸玖さん
(商学科2年)

アイデア名 ▶

キャリアケースと
圧縮袋が合体?!

工藤 瑚花さん
(商学科2年)

アイデア名 ▶

スマホツツケース

池内 優海さん
(商学科2年)

アイデア名 ▶

放り込み
レシートボックス

西村 明日香さん
(商学科2年)

アイデア名 ▶

品切れ報告システム

水時 優聖さん
(商学科2年)

アイデア名 ▶

転落防止クッション

矢野 智士さん
(商学科2年)

アイデア名 ▶

ドライブレコーダー付き
の自転車チェーン

木野 凜さん
(商学科2年)

アイデア名 ▶

It'll come ture IBW
(inversion反転・back後ろ・
wide angle広角)

谷垣 彩夏さん
(商学科2年)

アイデア名 ▶

アンブレラパラソルハンガー

安田 紗穂さん
(商学科2年)

アイデア名 ▶

3T Guide
[travel tender train]

兵頭 瀬凧さん
(経済学科3年)

アイデア名 ▶

おもちゃ段ボール

前川 颯さん
(経営学科3年)

アイデア名 ▶

Directions glasses

岡上 弥未さん
(経営学科3年)

アイデア名 ▶

つり革お助けくん

飯田 朝陽さん
(経営学科3年)

アイデア名 ▶

鏡よ鏡、映して鏡
~私の順位は私が決める~

秦 楓華さん
(経営学科3年)

アイデア名 ▶

カボツとストッパー

松村 愛理さん
(経営学科3年)

アイデア名 ▶

赤外線センサー付き多
機能網(絶対確保マン)

森野 太陽さん
(経営学科3年)

アイデア名 ▶ ※1

ストレスレスな
シャーペン

若尾 明佳さん
(経営学科3年)

アイデア名 ▶ ※1

刃がグリップハサミ

山本 温さん
(商学科3年)

アイデア名 ▶

全面保護型
ブックカバー

森本 都生さん
(商学科3年)

アイデア名 ▶

ハイパー筆箱。~モバイ
ルバッテリーを添えて~

松尾 瑛登さん
(商学科3年)

アイデア名 ▶

貯めて育てる
アニマネル

富山 祐さん
(商学科3年)

アイデア名 ▶

メモ付き
キャンパスノート

芦田 英さん
(経営学科4年)

アイデア名 ▶

目視くん

松本 陸さん
(経営学科4年)

アイデア名 ▶

フリーファイル

今堀 亘さん
(経営学科4年)

アイデア名 ▶

1つでOK! ラクラク
物干しハンガー

須原 結さん
(商学科4年)

アイデア名 ▶

保管で汚れ落とす

北野 亮磨さん
(経営学科1年)

アイデア名 ▶

ノリ消し

福島 健太郎さん
(経営学科1年)

アイデア名 ▶

亡きコレクターの
遺品博物館

木成 優太さん
(経営学科1年)

アイデア名 ▶

地域値段探索アプリ

山下 修都さん
(経営学科1年)

アイデア名 ▶

傘の水を瞬時に落とす
ことのできる傘

永井 涼雅さん
(経営学科2年)

アイデア名 ▶

パズルサポーター

古川 正晃さん
(経営学科2年)

アイディア名 ▶

傘生まれ変わり!?
包容カバー

間瀬 心生さん
(経営学科2年)

アイディア名 ▶

底開き花瓶

大西 凛華さん
(経営学科2年)

アイディア名 ▶

推しファイルかばー♡

石本 純さん
(経営学科2年)

アイディア名 ▶

消して作る
キャラクター消しゴム

上野 陽太さん
(公共学科2年)

アイディア名 ▶

日本全国
おみあげカフェ

前羽 大輝さん
(商学科3年)

アイディア名 ▶

ツボ押し目覚まし時計

堀内 智貴さん
(商学科3年)

アイディア名 ▶

まわる広告皿

鎌田 翔太さん
(経営学科4年)



企業部門 11名

アイディア名 ▶

最後まで使える
キレイボトル

瑞慶覧 長太さん
(経営学科2年)

アイディア名 ▶

一人でファスナーを
上げられるベルト

中村 朱花さん
(商学科2年)

アイディア名 ▶

ヘッドライヤー

島本 悠吾さん
(商学科2年)

アイディア名 ▶

カラワリ

妹尾 花梨さん
(経営学科4年)

アイディア名 ▶

小皿付きピザ箱

名田 空翔さん
(経営学科1年)

アイディア名 ▶

突っ張り棒型
ドライヤースタンド

森本 都生さん
(商学科3年)

アイディア名 ▶

CookSetポイント

山下 修都さん
(経営学科1年)

アイディア名 ▶

デキタデ!!

草井 佑心さん
(経営学科2年)

アイディア名 ▶

総菜の
モバイルオーダー

坪井 愛乃さん
(商学科3年)

アイディア名 ▶

万代で
健康キャンペーン

堀内 智貴さん
(商学科3年)

アイディア名 ▶

万代フードギャラリー

山口 昶留さん
(公共学科3年)



第22回 大商大ビジネス・アイデアコンテスト



結果発表



学長賞



自由部門

アイデア名

底開き花瓶

大西 凛華さん(経営学科2年)

10/26(土)『第22回大商大ビジネス・アイデアコンテスト』
ファイナル・ステージ&表彰式が開催され、経営学科2年の大西 凛華さんの
「底開き花瓶」が見事栄えある学長賞に輝きました！



副学長賞



自由部門

アイデア名

全面保護型ブックカバー

森本 都生さん(商学科3年)

東大阪商工会議所 会頭賞



自由部門

アイデア名

品切れ報告システム

水時 優聖さん(商学科2年)

NPO法人東大阪地域活性化 支援機構 理事長賞



自由部門

アイデア名

目視くん

松本 陸さん(経営学科4年)



優秀賞



自由部門

アイデア名

キャリアケースと
圧縮袋が合体?!
工藤 瑚花さん(商学科2年)

優秀賞



企業部門

アイデア名

一人でファスナーを
上げられるベルト
中村 朱花さん(商学科2年)

優秀賞



企業部門

アイデア名

万代フードギャラリー
山口 昶留さん(公共学科3年)

優秀賞



自由部門

アイデア名

放り込みレシートボックス
西村 明日香さん(商学科2年)

オーディエンス賞



自由部門

アイデア名

品切れ報告システム
水時 優聖さん(商学科2年)

企業賞



企業部門

アイデア名

万代で健康キャンペーン
堀内 智貴さん(商学科3年)

企業賞



企業部門

アイデア名

最後まで使えるキレイボトル
瑞慶覧 長太さん(経営学科2年)

ファイナル・ステージ&表彰式での学生サポーターとして、
司会・ステージマネジメント・表彰式の運営に携わり、
コンテストを支えてくれました。

学生サポーター



大阪商業大学
Osaka University of Commerce





第22回 大商大ビジネス・アイディアコンテスト



【ファイナリスト・企業賞受賞者 今回の取組での自分の成長と今後の目標】

私は、今回の取り組みで成長したと思う点は、「パワーポイントの作成する力」です。どのような流れで話をするか・どの情報を入れたらいいかなど全く内容が進まず、家で過去のファイナリストの発表を分析したり、YouTubeなどでプレゼン講座や日本一の高校生の発表を観たりなどたくさん調べたりし、やっと完成することが出来ました。そして、今回のプレゼンでより自分のプレゼンに自信を持つ事ができました。今後、3年4年とまだまだパワーポイントを作る機会がたくさんあると思うので、今回の経験・学んだことを活かして大学生活を送っていこうと思います。

2024年度大商大ビジネス・アイディアコンテストを通して私はパワーポイント作成全般の能力が向上したと実感しました。スライドの構成、相手に伝わりやすいスライドデザイン、自分が発表しやすいスライドの書き方など、発表するうえで必要なパワーポイントの技術を磨くことが出来ました。2年前の自分の状態と比較しても成長が感じられ、自信になりました。今後の目標は来年度のビジネス・アイディアコンテストのファイナル・ステージに残ることです。自分のアイデアを形にする楽しさと能力に気づいたため、さらに能力を伸ばせるように来年も挑戦したいです。

今回の取り組みでいろいろな面で成長できたと思います。広い会場で発表するという機会は今までなかったため、声の出し方やメンタル面での成長ができたと思います。さらに、時間をかけて作成したプレゼン資料は達成感に加えて社会に出てからも必要となるスキルだと考えているので、今回の取り組みで大きく成長できたと思います。今後の目標としては今回取れなかった副学長賞や学長賞を受賞したいと考えています。悔しい気持ちや向上心をバネに来年こそは1番になります。そのためには今回の取り組みで見つけた反省点をしっかりと改善していき、昨年よりも良いものを考えましたと自信を持って発表したいと考えています。

去年もこのコンテストに参加しましたが、セミファイナル・ステージで落選してしまい悔しい思いをしていました。しかし、今年のコンテストは絶対に求められる商品を発案し、その商品の便利性や機能についてしっかりまとめ上げることで賞を受賞することができました。このコンテストで挑戦することの重要性をしっかりと理解することができました。多くの企業の方の前でのプレゼンなど早々できないことをやって退けたので、今後社会人になってからも活かしていきたいと思います。他のコンテストにも参加し、実績を積みみたいと思います。

今回の発表で成長できたことは、ホールにおいて公開の場で正式な発表をしたことです。今までこのような経験がありませんでした。当日もありえないくらいの緊張で涙目になり、今すぐ逃げ出したかったのです。しかし、これをやり遂げたことで一つの自信がついたと思います。また、本番までの過程の中にも様々な課題点がありました。自分の発表に自信をもてなかったり、提出期限を十分に意識できていなかったなど、冷静になれなかった事がありました。今後は連絡内容を把握して、やるべきことを整理して、効率的かつ計画的に課題を取り組んでいこうと思います。

今回の取り組みで成長できたことは、ビジネス・アイディアコンテストのファイナル・ステージに向けて一人で全ての準備を行い、発表することができたことです。これまで1人で7分間の発表をする機会がなかった為、とても貴重な経験ができました。この経験を生かして今後の目標としては、他の人の発表を聞いて学ぶ部分がたくさんあったので、もっと他の方々のように堂々と発表出来るようにしていきたいという事です。その為、これから発表等の機会があればどんどん挑戦していきたいと考えています。

今回のコンテストにおける自分の取り組みでは、実際にこのアイデアに需要があるのかを確かめるためにアンケートを行いました。1年生の時にもファイナル・ステージまで進んでいたものの、このようなアンケート調査まではしていませんでした。そのようなことを考えると、以前よりも積極性や行動力がついたと思います。また、1年生の時と比べて、パワーポイントの完成度が上がり、分かりやすく作れていたこと、色なども工夫して多くの色を使わなかったことなど、資料作りの面でも大きく成長したと感じました。私は、聞き手の興味の持ちやすい話し方や、より分かりやすい説明をできるようにしていきたいと思っています。このことから、伝え方の工夫や聞き手を引き込む工夫が今後の目標です。

私はビジネス・アイデアコンテストを通して、発表の流れを意識してパワーポイントや原稿を作成できるようになりました。まだまだ分かりにくいところがありますが、ただ自分が伝えたいことばかりではなく、聞き手が知りたいことを考えて構成できるようになりました。また、自分が考えたアイデアをどのように実現するか、そのためにどのような課題があるのかを詳しく考えられるようになりました。今後の目標は、今回上手くできなかった部分を改善し、他の方の発表や審査員の皆様のコメントで得た知識を活用して、次回以降のビジネス・アイデアコンテストでも発表の機会を頂けるような商品を考えることです。



第22回 大商大ビジネス・アイデアコンテスト



【ファイナリスト・企業賞受賞者 今回の取組での自分の成長と今後の目標】

今回のビジネス・アイデアコンテストはゼミの課題で軽い気持ちで応募しましたが、ファイナル・ステージまで残って大ホールで発表をするという経験することのない経験ができ、プレゼンテーションの能力や最後までやり切るといふ力が付き、成長することが出来ました。そして今後の目標としてどんなことにでも挑戦していき、来年もビジネス・アイデアコンテストに応募して今回よりいい結果を残したいと思いました。

このアイデアを提出する前は自分には創造力がないのでセミファイナル・ステージですら通らないと感じていました。その中でゼミナールやその他の授業内でアイデアを導き出す方法などを学びどのようなアイデアが人の役に立つのかを考えながら組み立てをしました。その結果、提出したうちの2つがセミファイナル・ステージに進出、うち1つは企業賞という結果で終わることが出来ました。最初は自信がありませんでしたがこの結果を経て大きな自信をつけることが出来ました。今後は来年度こそ学長賞を獲得すること、社会に出た際に自分の創造力を大きく生かすことが目標です。

ファイナリストアイデアパネル

①工藤瑚花さん(商学科2年)



②中村朱花さん(商学科2年)



③大西凛華さん(経営学科2年)



④松本陸さん(経営学科4年)



⑤山口昶留さん(公共学科3年)



⑥水時優聖さん(商学科2年)



⑦西村明日香さん(商学科2年)



⑧森本都生さん(商学科3年)





学生のアイディアが「商品」として誕生!

「水のはねにくいお玉」



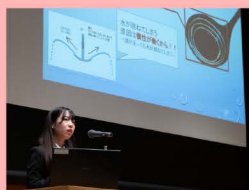
左近のぞみさん
(総合経営学部商学科 卒業生)



『水のはねにくいお玉』とは、日常生活でお玉を洗う時にお玉からの水はねで衣服を濡らすという不便を解決する商品です。

「第21回大商大ビジネス・アイデアコンテスト」において、学長賞を受賞。
連携企業(課題提供企業)のスマイルキッズ(株)と連携し、商品化にむけ打合せ、市場調査(他社情報、価格、材質等)を経て、「水のはねにくいお玉」として商品化が実現しました。

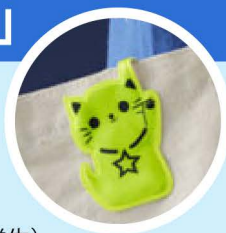
スマイルキッズ(株)を通じて海外クラウドファンディングに取り組んだ後、R7年2月、楽天市場で販売が開始されています。



「マグネット反射ワッペン」



田代翔太さん
(経済学部経済学科 卒業生)



『マグネット反射ワッペン』とは、車のライトなどの光が当たることで、自分の存在を知らせることができる高輝度反射ワッペンです。歩行者の服やカバン、帽子など自分の思いのところに付けられることができる、オシャレな交通安全対策商品です。

「第11回大商大ビジネス・アイデアコンテスト」において、東大阪商工会議所会頭賞を受賞。
課題提供企業の旭電機化成株式会社と連携し、H25年7月から商品化に向けて何回も打合せを行い、アンケート調査、商品承認会議を経て、H26年7月に「マグネット反射ワッペン」として商品化が実現しました。



「マルチオープナー」 「ルーペ付らくらくオープナー」



中岡智哉さん
(経済学部経済学科 卒業生)



『マルチオープナー』『ルーペ付らくらくオープナー』とは、力の弱いお年寄りやネイルをした女性が、ペットボトルやゼリー飲料等のキャップを楽に開けることができ、さらにルーペやドライバーなどの便利な機能も兼ね備えた多機能オープナーです。

「第13回大商大ビジネス・アイデアコンテスト」への応募をきっかけに旭電機化成株式会社においてビジネスインターンシップを実施しました。

H27年10月から継続して打ち合わせを行い、市場調査、消費者モニター会、東京インターナショナル・ギフトショーへの参加を経て、H28年9月に旭電機化成株式会社の会議にて商品化が決定し、H29年6月に商品として発売されました。



「ねこのコンセントカバー」



平嶋佑望さん
(総合経営学部商学科 卒業生)



『ねこのコンセントカバー』とは、コンセント火災(トラッキング火災)を防ぎ、部屋をオシャレに演出する可愛くて安全なコンセントカバーです。

「第13回大商大ビジネス・アイデアコンテスト」で東大阪商工会議所会頭賞を受賞。
(アイデア名「らくらくプラグ〜横並びコンセント対応型〜」)し、旭電機化成株式会社においてビジネスインターンシップを実施しました。H27年11月から約15回もの打ち合わせを行い、アンケート結果によるアイデアの変更や消費者モニター会でのアンケートの実施を経て、H29年3月に商品として発売されました。



「迷惑電話お断りピンポン」



乾由佳さん
(総合経営学部商学科 卒業生)



『迷惑電話お断りピンポン』とは、ボタンを押して「ピンポン」と鳴らすことでお客様が来たことを装い、しつこい勧誘や保険の営業などに不快な思いをさせずに電話を切る手助けをしてくれる商品です。

「第12回大商大ビジネス・アイデアコンテスト」への応募をきっかけに旭電機化成株式会社においてビジネスインターンシップを実施しました。

H26年10月から約20回もの打ち合わせを行い、アンケート調査、商品承認会議(旭電機化成株式会社)でのプレゼンテーションを経て、H28年9月に商品化が決定し、H29年6月に商品として発売されました。



「電動式香炉の灰ふるい」



西口太誠さん
(経済学部経済学科 卒業生)



『電動式香炉の灰ふるい』とは、手軽に香炉灰のお手入れができ、お仏壇まわりをきれいに保つことができる商品です。

「第16回大商大ビジネス・アイデアコンテスト」で審査員特別賞を受賞し、(アイデア名「綺麗な仏具に…万能ロウ、線香取り」)旭電機化成株式会社においてビジネスインターンシップを開始し、アイデアを「かたち」にする挑戦に取組みました。自宅が仏具店を営んでいる強みを生かして、来店客に対してアンケートを実施するなど、消費者の声を商品に反映する形で検討を重ね、商品として販売されました。





第22回 大商大 ビジネス・アイデアコンテスト 海外ビジネス研修 in 台湾



期間：2025年2月13日（木）～2月16日（日）

国を越え現地の方と心を通わせることによって、いつまでもあせることのない思い出と人間関係を築き、その国の良さを知り、同時に日本の良さにも気づく研修としました。

- 現地で活躍する企業を視察する
- 各日の担当がリーダーシップを発揮し、その日の活動をコーディネートする
- 現地の大学生とスポーツや学外散策を行い交流を図る
- ホームビジットを行い、その国の生活を学び、人との交流を図り、異国での人間関係を構築する
- 研究機関を視察し、現地で活動されている方から活動内容を聞き交流を図る

1日目
2/13(木)

関西国際空港 12:45発
桃園国際空港 15:00着

1日目
2/13(木)

日系企業見学と交流

午後：Xpark(桃園)館内見学・交流会
日本で30年以上にわたり水族館を運営してきた横浜八景島が作った台湾では初となる「都市型水族館」



台湾横浜八景島股份有限公司
飼育部動物展示経理 竹中良太 氏



Xpark見学

2日目
2/14(金)

台湾人学生との交流・市内散策

午前：Brothers & Sistersプログラム、台北市内散策



台湾人学生と市内散策



大商大への元交換留学生たちと夜市散策

4日目
2/16(日)

午前：フリータイム

桃園国際空港 14:20発
関西国際空港 17:50着

3日目
2/15(土)

ホームビジット体験・街並み散策・企業交流

午前：ホームビジット（基隆）



一般家庭へのホームビジット



街並み散策

午後：街並み散策

九份
四四南村（台北）
中正記念堂（台北）

現地で活躍する日本人との交流



創英文教股份有限公司
Country Manager 鈴木大知 氏

工業技術研究所の見学と交流

午後：工業技術研究院見学と交流（新竹）

文史館 見学（台湾の技術史のガイドツアー）
展示館 見学（最新技術のガイドツアー）
交流会



工業技術研究院



産業科技国際戦略発展所
日本産業研究組 組長 何佳娟 氏

海外ビジネス研修 事前学習

海外ビジネス研修（2025.2.13～2.16 台湾・台北市）の事前学習として、台湾からの留学生との交流・語学学習、台湾関連のDVD鑑賞、担当教員から台湾の歴史等のレクチャーを開催し、台湾との関係づくりと深い交流につながるきっかけづくりとして実施しました。

海外ビジネス研修説明会

【第1回】
2024年11月21日（木）12:20～12:50
海外ビジネス研修について
（概要・期間・内容・海外旅行傷害保険等）

【第2回】
2025年1月29日（水）15:15～16:00
海外ビジネス研修での行程説明と役割分担
海外ビジネス研修後について



英会話English Cafe

【講師】
ネイティブ講師
【日程】
10月31日（木）
11月14日（木）
11月28日（木）
12月5日（木）
12月12日（木）
11:00～14:00
【場所】
リアクト1階 i-CALL
or 2階ワークショップエリア



台湾を知ろう!!

【講師】
深沼先生
【日程】
1月10日（金）18:00～18:40
【場所】
リアクト1階地域交流ルーム1
【内容】
台湾の歴史について
報告書の作成について
事前準備物確認
交流会



留学生による語学学習・交流 Chinese Cafe, Cebu Cafe

【Chinese Cafe】開催日時
11月12日（火）12:20～12:50 中国語の数字
11月26日（火）12:20～12:50 台湾のじゃんけん
12月3日（火）12:20～12:50 動物の中国語
12月17日（火）12:20～12:50 よく見かける
ブランドの中国語
【Cebu Cafe】開催日時
11月6日（水）13:00～14:30、16:20～17:50
11月20日（水）13:00～14:30、16:20～17:50
1月10日（金）10:40～12:10、13:00～14:30
16:20～17:50

【場所】
リアクト2階

台湾関連DVD鑑賞 「KANO 1931海の向こうの甲子園」 及び台湾からの留学生と交流

【日時】
平成26年1月10日（金）18:00～18:40
【場所】
リアクト1階地域交流ルーム1
【内容】
台湾の歴史について
報告書の作成について
事前準備物確認
交流会



令和7年度 起業教育系イベント 学生運営委員(サポーター)大募集!!



「大商大ビジネス・アイディアコンテスト」ファイナル・ステージ、表彰式



「全国高等学校ビジネスアイデア甲子園」最終審査ならびに交流会

2つのイベント運営に関してサポーターとして参加してみませんか？

具体的には、両コンテストの最終審査・表彰式の運営を手伝っていただくほか

学内コンテストの認知度アップのための施策を考えてもらうことや

ビジネスアイデア甲子園ファイナリストの高校生が参加する交流会の運営に携わっていただきます。



【求める(期待する)学生像】

- イベント運営に意欲的に取り組める人
- コンテストを盛り上げていく施策を考えたい人
- 最終審査・表彰式(交流会含む)当日以外の打合せなどに参加及びスケジュール調整ができる人

申込用紙はこちら



【募集人数】 10名程度

※ビジネス・アイデアコンテストの
ファイナリスト選出者は当日運営除く
※各イベント当日にあたり
謝礼は5,000円(クオカード)

【応募受付】

4月14日(月)～5月30日(金)

提出先:リアクト南館1階事務室

※応募書類提出時に面談あり

問い合わせ先

大阪商業大学総合交流センター(総合交流支援課)

〒577-8505大阪府東大阪市御厨栄町4-1-10

TEL 06-6785-6286 FAX 06-6785-6133 E-mail react@oucow.daishodai.ac.jp

『第23回 大商大ビジネス・アイデアコンテスト まるわかりブック【2025年度版】』

【執筆】経営学科 教授 糸野博行／経営学科 教授 村上義昭／商学科 教授 金度渕／商学科 助教 岡田孝浩

【企画・編集】経済学科 准教授 柴田孝／総合交流支援課