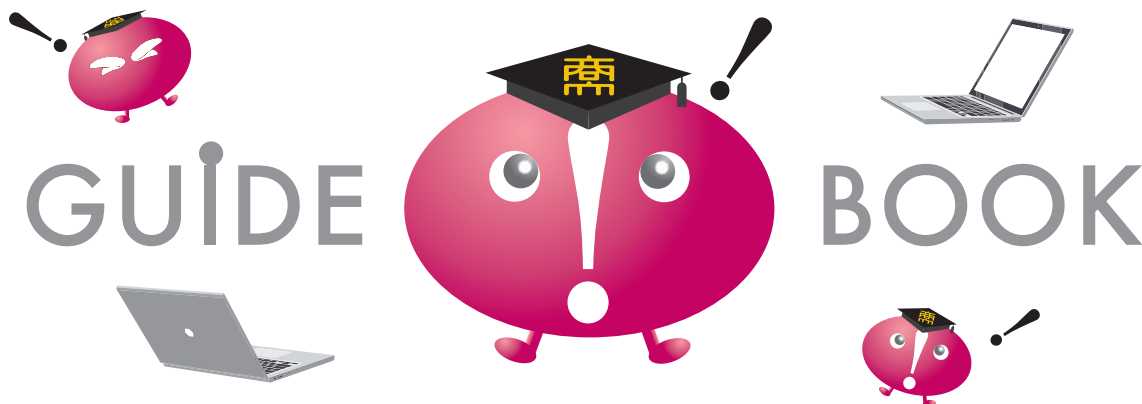


大商大ビジネス・アイデアコンテスト

ビジコン応募への道～企画書の書き方～



審査基準とアイデアを考える際の4つのポイント

- ポイント 1** 審査基準はアイデアの市場性・実現可能性及び新規性・独創性です。
- ポイント 2** 実現可能性が低すぎるアイデア（技術的に難しい・費用が高すぎるなど）は高い評価を得ることができません。
- ポイント 3** 応募を考えているアイデアと類似したアイデアがないかどうか、インターネットや書籍、お店などで調べてみましょう。
- ポイント 4** 既存のアイデアを参考に改良を加えたアイデアの場合、どんなアイデアを、どのように改良したかを具体的に書いてみましょう。

CONTENTS

- ◎ 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・・・ P.1、P.2
- ◎ アイデアメモ帳・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P.3
- ◎ アイデアを考えてみよう ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P.4
- ◎ アイデアをまとめてみよう ▶商品アイデア編・・・・・・・・ P.5、P.6
▶サービスアイデア編・・・・・・・・ P.7、P.8
- ◎ 入賞作品とポイント解説①②③・・・・・・・・・・・・・・・・ P.9～P.17
- ◎ 企画書 練習用・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P.18、P.19

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



企画書を書こう

ステップ

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。

ワーク

P4へ

(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。

ステップ

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。

ワーク

P5~8へ

1 アイデア名

- ◎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

ステップ
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
P18~19へ

<p>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。</p> <p>1.自由部門</p> <hr/> <p>2.企業部門</p>	<p>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。</p> <p style="text-align: center;">③</p>
<p>2 アイディア名</p> <p style="text-align: center;">①</p>	<p>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。</p> <p>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?)</p> <p style="text-align: center;">④</p>
<p>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。</p> <p style="text-align: center;">②</p>	

アイデアメモ帳

思いついたアイデアをメモしよう!

A series of horizontal dashed lines for writing.

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。

アラームが鳴ると、この8個のボールがランダムに動いて、目覚まし時計が転がる。

時刻表示の液晶は、ボールの間隙にあるので、転がってもどこかに当たらない。

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、特長などをできるだけ細かく書こう。

<概要>

<使い方>

<特長>

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。

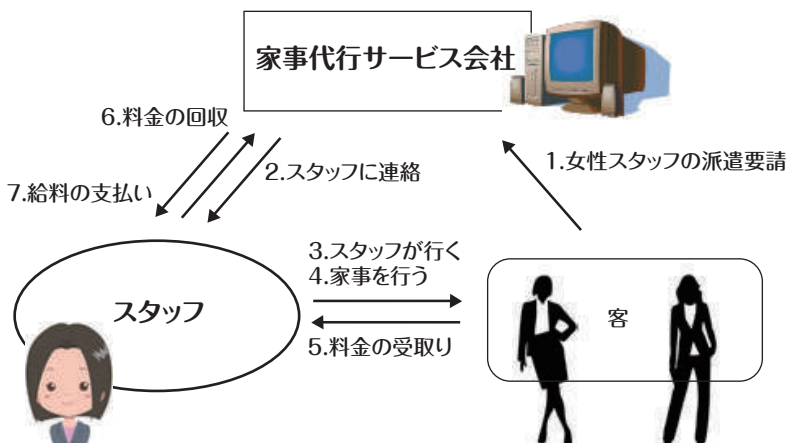
《ビジネスのイメージに盛り込むこと》

- ◎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べる。
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>

<特長>

- 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A」、「3.企業部門B」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 「ステイホームにおすすめ!巣ごもりするのに必要なアイデアグッズ!」 旭電機化成 (株)

3.企業部門B 「段ボールで作れる! キャンパス用バッグ」 マツダ紙工業 (株)

2 アイデア名

スリムホルダー

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、「スリムホルダー」というネックレスホルダーです。このネックレスホルダーには、2つの特徴があります。1つ目は、ネックレスが絡まることなく、持ち運べる所で、2つ目はバッグの隙間に入れられるくらい薄いという所です。具体的な形は、2つ折になっていて、片面に突起が6つついています。そこにネックレスを引っかけて、くるくる巻きます。そして、もう片面に蓋のようなものをつけて、2つ折にすると突起の部分とピッタリくっつきネックレスが固定されます。2つ折にしたら裏側に磁石で止められるようにしておきます。(手帳型のスマホケースみたいなイメージです。)この仕組みで、ネックレスがぐちゃぐちゃにならず、絡まらないように出来ます。試作品を作り、実際にこのネックレスホルダーにネックレスをしまい、カバンに入れて1日持ち歩いてみましたが、ネックレスは絡まることなく、持ち運ぶことができました。

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。

試作品を作成しました。写真の説明。

→これが完成形の写真です。

ここからは使い方の説明になります。

2→これは1のものを開いた状態です。

3→このようにどちらかの面に適当にネックレスをひっかけます。

4→ひっかけたら、二つ折にします。この時、突起がある方の面と、それとは反対側

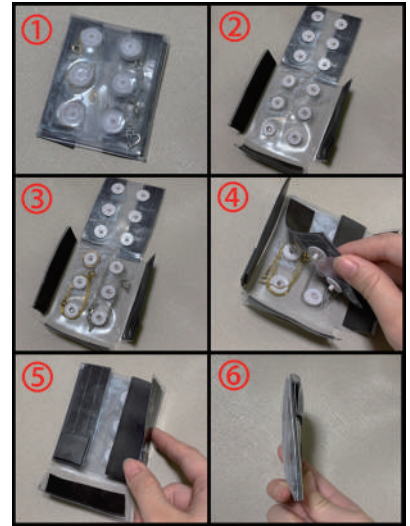
の蓋のようにになっている面とがぴったり噛み合うように二つ折にします。

5→二つ折にしたら、両側と上の3か所の磁石を止めます。これでネックレスが固定されます。(1の状態)

6→横から見るとこのくらいの薄さになっています。

試作品を作ってみて

今回の試作品は手作りなので接着剤が付着してしまい、少し見栄えが汚くなってしまっていますが、構造的にはこれで大丈夫でした。そして、試作品は構造などが分かりやすいように透明の生地を使用して作りましたが、柄や色がついている生地や革のような素材の生地があつたりしても持っていて気分が上がり、良いと思います。さらにとめる磁石の部分は生地の中に入れてしまった方が見栄えが綺麗になると思います。また、今回は試作品ということで、イメージに近い使えそうな物を適当に集めて作りました。(例えば、突起とその蓋の部分はばたんを使用しました。)したがって、それ用の部品などがあれば、もう少し薄くしたり、小さくしたりも出来るかなと思います。



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、ネックレスを持ち運ぶ人の為に考案した物です。私自身、つけるネックレスを迷って、2つのネックレスを持ち歩いたり、旅行などでいくつか持ち歩く人も多いと思います。そんな時、私は洋服のポケットやカバンの内ポケットに直接ネックレスを入れてよく絡まったりします。なので、絡まらないネックレスホルダーがあればいいなと思いました。さらに、私はアパレル業界でアルバイトをしていて、ネックレスを販売することがあるのですが、その時に絡まらない為に小袋に入れるよう教えられています。しかし、どれだけ丁寧にに入れても少し揺れたりすれば、ネックレスが絡まってしまうことがあります。それは自分が購入する側になった時も同じです。そこで、このネックレスホルダーがあれば、お店で購入した物を持ち運ぶ為にも使えるのです。

②新規性・独創性

まず、既存の商品のネックレスが絡まらないようにしてしまうことが出来るジュエリーケースはやはりサイズが少し大きく、持ち運び用に作られているものでも、小さいバックに入れるとパンパンになってしまいます。さらに、調べてみると小さいジュエリーケースはあったのですが、厚みがあってカバンに入れづらかったり、ポケットのような入れ物になっているので、結局はカバンに直接入れたり、小袋に入れるのと何も変わらず、絡まるという点が気になります。なので、この商品の優れている点は、薄くてカバンに入れてもかさばらない、尚且つ絡まらないという。

③アイデアのおもしろさ

この商品の重要なポイントは、1つはネックレスが絡まらないことです。そして、2つ目は薄いことです。ジュエリーケースなどは既に販売されていますが、幅を取ってしまうのでバックに入らないことが多いです。今は小さいバックが流行っていて、スマホくらいのバックを持つ人もよく目にします。そんな小さなバックにジュエリーケースは入らないです。しかし、この薄いネックレスホルダーなら、バックの隙間に入れることが可能です。このように、このネックレスホルダーの利点は1.絡まらない2.薄いという所です。さらに、突起が6つあることで、2本のネックレスや、指輪など別のアクセサリーを持ち運ぶことも可能です。

ポイント解説—企画書例①

▶ アイディアの概要

本アイデアに関する説明の優れた点をあげると、①アイデアの特徴を具体的、かつ詳細に説明している点、②このアイデアによってどのような不便が解決されるのかについて丁寧に説明している点、そして③実際に試作品を持ち歩いてアイデアの良さである、「ネックレスが絡まない」ことを実験されている点が高く評価できるポイントとなります。

▶ ビジネスのイメージ

このアイデアは、発案者が普段何気なく使用されていた「ネックレスのホルダー」に着目して考えられたそうで、普段の生活の中で不便なことやもっと良くなりそうなことを、ビジネスアイデアとして発案されました。ビジネスアイデアは、単にアイデアの主張や絵を描くことが目的となるのではなく、その企画書を見た人が一目でわかるような工夫やアピールが必要になります。その意味で本アイデアは試作品を作り、その活用方法を①～⑥の写真を用いてわかりやすく説明した点が評価できます。わかりやすく、そして具体的な説明になるよう、工夫してみましょう。

▶ アイディアのポイント

■ 市場性・実現可能性

一般的にビジネスアイデアは、「だれが、どのような場面で、どのように活用されるのか」にこたえられるものがある必要があります。すでに世の中にある既存の商品を超える、あるいは超えられるような新しいアイデアだからこそ、それらが明確に示されなければなりません。この質問に対し、具体的で、丁寧に説明している点が評価できます。また、実際の発案者の体験談を交えながら、このアイデアにはニーズがある、ということを主張されていて、企画書を読む人を「共感させる」面が評価できます。

■ 新規性・独創性

新しいアイデアを提案する場合、すでに世の中に存在するアイデアとの明確な違いを説明しなければなりません。既存のアイデアよりもどこがどのように優れ、このアイデアによって「もっと便利になるだろう」と思う点について主張されているところが評価できます。

■ アイディアのおもしろさ

ネーミングはそのアイデアを表すインパクトが必要となります。新しいアイデアを提案するときは、ぜひ、ネーミングにこだわってみましょう。特に既存のアイデアのネーミングと重複がないか確かめながら進めていきましょう。

▶ 残された問題点

本アイデアはとても身近なものから生まれたアイデアです。それは身近なアイデアであるがゆえに、逆に、アイデアを提案しづらいことにもつながっていきます。さらに普段からネックレスを身につけない人にとってはわかりづらいアイデアになる恐れもありましたが、試作品を作り、実際の体験談を具体的に説明することで、普段それを利用しない人にとっても理解しやすい企画書の説明となっていました。企画書はわかりやすく、そして具体的に読める人がイメージできる説明が不可欠となります。

今後の改善点があるとするれば、①どのような人がそのアイデアをほしがっているのかを、アイデアの発案者の主観的な意見(もしくは思いこみ)だけでなく、それを裏づけるための「アンケートの収集」が企画書の中にあれば、なおよかったと思います。家族や親せき、友人やその家族などでもかまいませんので、色々な人たちの助言やアドバイスを積極的に取り入れ、さらにすばらしい企画書を目指していきましょう。次に、②試作品作りはとても評価できる点ですが、どのような方法で販売し、利益を上げ、商品のバリエーションを増やしていくのか、どのようにビジネスにつなげていくのかを企画書の内容に含めるとよりよい企画書になっていたと思います。売れるビジネスアイデアのすばらしさを、ぜひ、企画書を通じて主張していきましょう。

- 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A」、「3.企業部門B」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 「ステイホームにおすすめ!巣ごもりするのに必要なアイデアグッズ!」 旭電機化成(株)

3.企業部門B 「段ボールで作れる! キャンパス用バッグ」 マツダ紙工業(株)

2 アイデア名

安心・安全・お得に本を買えるアプリ

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。

■従来であれば・・・

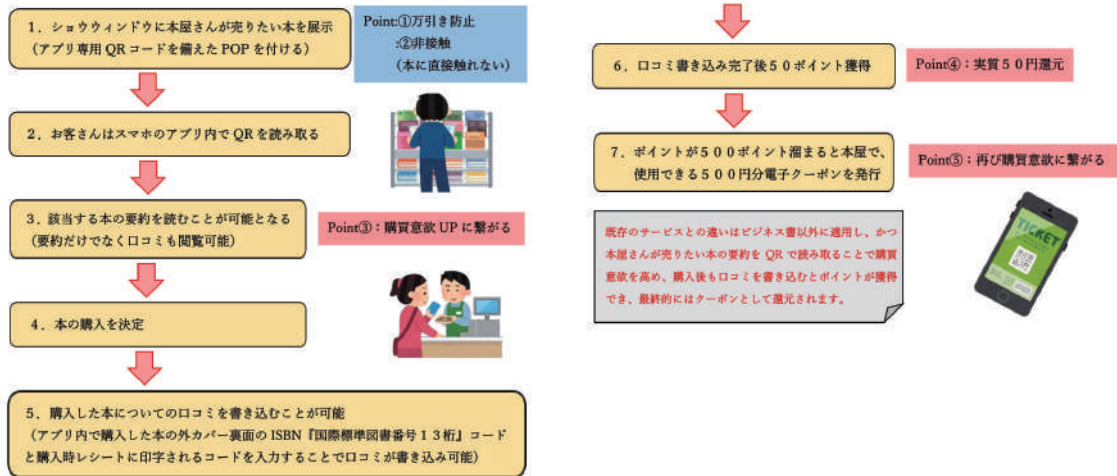
- ・本屋さんにおいて長時間立ち読み客がいると、その近くに気になる本があっても本を手にとることが難しくなる。
- ・現在のような新型コロナウイルスが蔓延するご時世においての観点から直接手に取って本は読みたくない。
- ・どんな本かは買ってみないと分からない場合が多い。

■アプリがあれば・・・

・第一に本屋さんが売りたい本や、昨今人気のある本に関してはガラスケースなど安易に手に取れないショウウィンドウに入れておき、POPにQRコードを付けておくことが前提。

- ①QRを読み取ることでその本に関する要約を閲覧することが出来る。
- ②要旨を読むことができることから、どんな本か分かり、購買意欲が上がると考える。
- ③本屋さんが売りたい本などショウウィンドウに展示した本に限り、購入後にアプリ内でISBN(国際標準図書番号)コードと本屋さんで該当の本を購入したレシートに記載されているコードを入力し該当する本についての口コミを書き込むことで50P獲得でき、500Pで500円分の本屋さんで使用できる電子クーポンを発行。次回以降に本を購入する際に本屋で使用可能。
- ④本屋さんの規模などでショウウィンドウのケースなどを多数設置が出来ず、本の展示量は限定されますが、感染症予防の観点から誰かが読んだ後ではない本を手に入れることが出来る。
(類似するサービス:<https://www.jiji.com/jc/article?k=2020111400166&g=eco>)

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

本屋さんに注目している観点から年齢層は様々であると考えます。採算の見込みとしては、該当する本に関する要約を読むことが出来ることからどんな内容の本であるかが分かり、売り上げが上がると思います。また、人気な本なども要約を読むことが出来る、長時間立ち読みする人々を短時間でさらには携帯を見るだけでいいことから、他のお客さんも気軽にその本に出逢うことができ、売り上げにもつながると思います。

②新規性・独創性

実際に全国の書店約300店舗において「非接触型立ち読みコーナー」というものが開設され、QRを読み取ることで該当する本の要約を読むことが出来るサービスは誕生しています。しかし、そのサービスにおいてはビジネス書に限定されています。私が考えたアイデアではビジネス書だけでなく、現在人気のあるアニメの本やビジネス書以外も考えています。また、本屋さんが売りたい本や人気のある本などに絞りこみ、ショウウィンドウに展示する形を取ることで、万引きも防げると考えます。

③アイデアのおもしろさ

重要なポイントとしては、QRを読み込むことで気になる本の要約を非接触で読むことができ、購買意欲を向上にもつながります。また、既存のサービスではビジネス書限定とされているのでビジネス書以外にも拡大させ、本屋さんが売りたい本や人気な本を選んで売り込み商品としてショウウィンドウに展示することで、目に付きやすく万引き防止になると考えます。

ポイント解説—企画書例②

▶ アイディアの概要

このアイディアは、本の要約や口コミを閲覧したり書き込んだりできるアプリです。企画書では、その概要を①～④のプロセスごとに解説することで、アイディア全体が伝わりやすくなっています。

▶ ビジネスのイメージ

図表を用いて、アイディアの全体像が分かりやすく示されています。

このビジネス・アイディアには、消費者と書店の両方に次のようなメリットがある点に特徴があります。

消費者にとっては、書店の店頭で気になった本を、本を開くことなく要約や口コミなどの情報を閲覧し、購入するかどうかを判断できます。非接触で購入できるので、新型コロナ感染症の不安がなく、また汚れやページの折りがない本を入手することができます。さらに、本を読んだ後は、感想などを口コミとして投稿すると、書店で使えるポイント50円分を獲得できます。

一方書店にとっては、店頭での販売促進につながるとともに、立ち読みによる本の汚損や万引きなどを防ぐことができます。レシートに印字されたコードを利用することで、本を買わずに口コミを書き込むイタズラも防ぐといった工夫も凝らされています。

▶ アイディアのポイント

■市場性・実現可能性

ネット書店や電子書籍の普及に伴い、一般の書店の多くは厳しい状況にあります。企画書が指摘するとおり、このビジネスは書店の販売促進につながることから、需要はあると思われます。

■新規性・独創性

企画書では類似サービスを調べたうえで、本アイディアが差別化を図っている点を明らかにしています。

■アイディアのおもしろさ

内容が「新規性・独創性」に記述していることと重複しています。ICT(情報通信技術)を利用したネット書店や電子書籍の影響を受けて厳しい状況にある一般書店が、ICTを用いて競合相手とは異なる方法で販売促進を図ることが、本アイディアのおもしろさではないでしょうか。

▶ 残された問題点

解決すべき第1の問題点は、この企画書には「ビジネス」の視点が乏しいことです。アプリを開発・運用したり、ポイントを還元したりするコストをいかにまかない、そしてビジネスとして利益を生み出すのでしょうか。例えば、書店が販売促進費として支払うお金を、このビジネスの売り上げとして受け取るような仕組みを考える必要があります。

第2の問題点は、より多くの書き込みを獲得する仕組みを考えることです。書店の店頭で陳列されている、より多くの本に要約やより多くの口コミが書き込まれていれば消費者の購入意欲は高まり、書店の販売促進につながります。しかし、1店舗だけでは獲得できる書き込みに限りがあります。例えば、このビジネスを図書カード取り扱い書店に広く採用してもらうなど、アプリを利用できる書店のネットワーク化を図ることが重要です。

- 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A」、「3.企業部門B」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 「ステイホームにおすすめ!巣ごもりするのに必要なアイデアグッズ!」 旭電機化成 (株)

3.企業部門B 「段ボールで作れる! キャンパス用バッグ」 マツダ紙工業 (株)

2 アイデア名

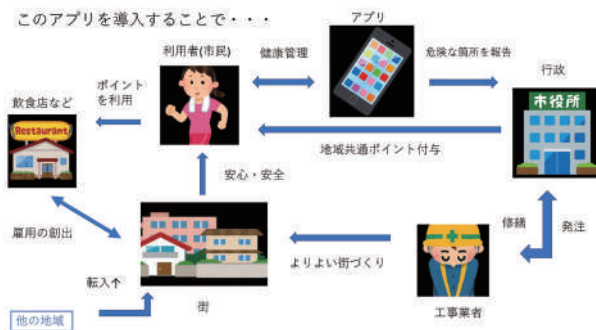
街の安全を守る健康アプリ

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。

利用者はその日に歩きたい距離や時間・消費カロリーをスマートフォンのアプリ上に登録、アプリはその時の道路状況等を判断し、最適な散歩・ランニングコースを提案する。利用者のセキュリティを考え、散歩中の位置情報の取得はしない。その際に利用者は散歩をしながら町中の危険な道路や設備の不具合(街灯が切れているなど)があればその場所をアプリから報告する。より状況を分かりやすくするために写真の添付も可能とし、同意がある場合にのみその位置情報を地図から登録できるようにする。登録された情報をもとに改修が必要かどうかを行政や道路管理者が確認し、実際に改修が行われる。写真の添付を可能とすることで実際に現地での状況を確認する時間や人員を最小限にすることができる。人員不足の行政や出勤人数を減らしている行政への負担を少なくすることができる。報告された状況の確認であればテレワークでも対応できる。情報を提供してくれた利用者には地域内の飲食店やお店で使える共通ポイントを付与し、積極的な情報提供を呼び掛ける。また歩いた距離や時間によってもポイントを付与することで市民の健康増進にもつながる。地域内での消費を拡大させることで、新型コロナの影響を受けた飲食の支援もすることができる。地域経済を発展させよりよい街づくりを行うことがこのアプリの目的である。

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。

利用者はその日に歩きたい距離や時間をもとにアプリから提案されたルート散歩する。その際に町中の危険な道路や設備の不具合をアプリ上で報告する。行政は報告された情報で状況を把握し、工事業者に工事を発注し、実際に修繕が行われる。情報を提供してくれた市民にはその地域共通で使えるポイントを付与する。付与されたポイントは地域の飲食店などで利用することができる。市民の健康増進・安心安全の街づくり・地域消費の拡大・打撃を受けた店舗の支援を実現するもの。



■このアプリを利用するメリット

- ✓利用者のメリット:運動をすることでより健康に、飲食店などで利用できるポイントを獲得できる。
- ✓行政のメリット:実地調査の負担減、テレワークでも対応可、行政サービスのさらなる充実を可能に
- ✓地域のメリット:安心、安全の街づくり、転入増による地域経済の発展、新たな雇用の創出、魅力ある地域へ
- ✓飲食店・小売店のメリット:集客 up・売上 up
- ✓工事業者のメリット:安定して仕事を得ることができる。新たな雇用の創出

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

誰でも簡単・気軽に利用できるアプリとし、より多くの市民からたくさんの情報を集めることを目指す。アプリ開発には専門の知識と技術が必要となるため、業者への発注が必要となる可能性があるが、行政の無駄な仕事を減らし、地域経済の発展という観点から採算が見込める。

②新規性・独創性

健康管理アプリはすでに多く提供されているが、行政と連携したアプリはこれまでにない。市民の健康と街の安全を実現することで、よりよい街づくりを行い、転入数増による経済発展や雇用の創出も期待できる。

③アイデアのおもしろさ

新型コロナの感染拡大により、国民の健康意識は高まり、ウォーキングやランニングを始めた人は多い。私もその一人だ。そのような初心者にも簡単・気軽に散歩を楽しんでほしいと思い、このアイデアを考えた。その日に歩きたい距離や時間は人それぞれだ。アプリから毎日違うルートが提案されれば、新たな発見があるかもしれない。それに危険な場所や設備の不具合を報告してポイントを貯めるという「おもしろさ」を加えることで、さらに運動を楽しむことができる。行政には危険な場所や設備の不具合を把握できるというメリットがある。また、貯めたポイントを地域の飲食店で使うことによって、新型コロナの影響を受けた飲食店の支援にもつながる。このアプリで市民の健康増進から安心安全の街づくり・地域消費の拡大・店舗の支援を可能にできる。

ポイント解説—企画書例③

▶ アイディアの概要

このアプリは散歩やランニングをするときに使用するもので、利用者の要望に応じて、コースや場所を提案するものです。これまでのアプリと違うところは、この散歩やランニングをしているときに見つけた道路の不具合や交通安全上の危険個所などを、地域行政に通知する機能がある点です。見つけた場所の不具合や危険個所を登録することで、速やかに修繕や修正が行われ、運動を行うと同時に、安全で住みやすい街を作るというコンセプトをもつアプリになっています。また修繕個所の登録者へは地域の飲食店で使用できるポイントが付加され、地域内でのサービス活動も促進させることが可能になるアプリでもあります。

▶ ビジネスのイメージ

このアプリは、利用者の健康管理に役立つと同時に、修繕が必要な個所や危険な個所を登録することで、自分が住んでいる地域の安全管理つまり「地域の健康管理」もおこなえるものです。不具合や危険個所を、運動をしている利用者が登録することにより、それまでの地域管理のための巡回も減少させることが可能となり、その結果、地域行政の負担軽減にも役立つと考えられます。このように住民の健康向上を目指しつつ地域の健全な発展をもたらすアプリといえるでしょう。散歩やランニングをする「ついで」におこなうことで、行政負担の軽減、さらには登録ポイントによる地域経済の活性化をも念頭に置いたシステムといえます。

▶ アイディアのポイント

これまでの散歩やランニングの健康管理ソフトは、それを利用する人だけのものであり、個人で完結するものでした。日常的な運動を行うだけでも医療費の軽減に結び付きませんが、それをもう一步広げ、地域の「健康管理」まで同時に行うものといえるでしょう。このアプリを使用することで、利用者の健康管理、地域の安全管理、そこで得たポイントで地域の活性化まで担うことができるのです。このアプリを行政が管理することで、そこに住む人々の健康管理と安全管理が可能となるだけでなく、そこで得たポイントで、地域のサービス業まで活性化させるというアイデアです。

▶ 残された問題点

このような魅力あるアプリですが、問題点がないわけではありません。第一に「ビジネス」として成立するのかわという問題があります。このシステムは利用するだけでは、利益が生じません。つまり運営することで得られる収益性よりも、そこで生活する住民の福利を向上させる公共サービスとして位置づけられるものといえるでしょう。これらは、通常、ビジネスとして成立しない部分でもありますが、近年ではNPO（「Non-Profit Organization」又は「Not-for-Profit Organization」の略称で、様々な社会貢献活動を行い、団体の構成員に対し、収益を分配することを目的としない団体の総称（内閣府HPより（<https://www.npo-homepage.go.jp/about/npo-kisochishiki/npoiroha>））などを立ち上げて事業化することも多くみられます。このような仕組みを取り入れることで、アプリによる運営を事業化するメカニズムを考えることが必要になるでしょう。

次に不具合や危険個所についての優先順位や選択の判断の部分です。「だれが」「どのような」基準で不具合や危険個所を選択するのか、その場合、何を優先するのかなど明確な基準が必要となり、それらをどのように公平性を保ちつつ優先順位をきめるルールが必要になると考えられます。

いずれにしても、単純な製品のアイデアだけではなく、このような公共サービスの分野に関するアイデアも、これから重要となることは間違いのないことだと思われます。

【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】



【マナバロログイン】

【メモ】

【メモ】



大阪商業大学

Osaka University of Commerce

「ビジコン応募への道～企画書の書き方～」

【執筆者】経営学科 教授 桑野博行 / 経営学科 教授 村上義昭 / 商学科 准教授 金度淵

【企画・編集】経済学科 准教授 柴田孝 / 総合交流支援課

令和5年3月発行