

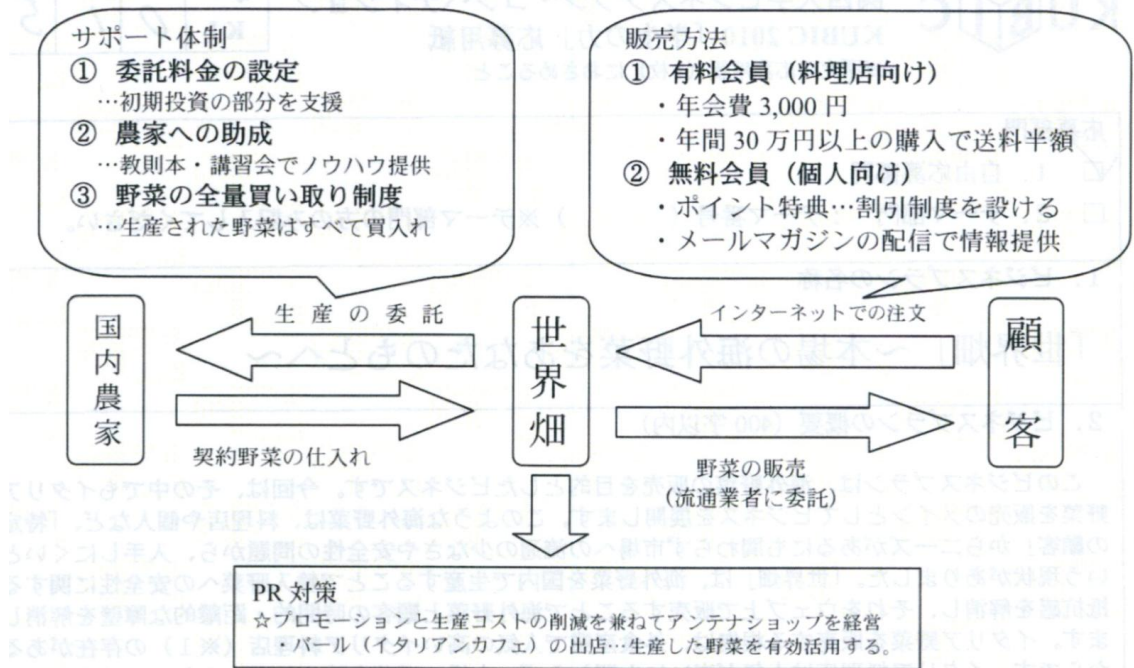
ビジネスプランの名称

「世界畑」～本場の市場野菜をあなたのもとへ～

ビジネスプランの概要

このビジネスプランは、海外野菜の販売を目的としたビジネスです。今回はその中でもイタリア野菜の販売をメインとしてビジネスを展開します。このような海外野菜は、料理店や個人店など、「特定の顧客」からニーズがあるにも関わらず市場への流通の少なさや安全性の問題から、入手しにくいという現状がありました。「世界畑」は、海外野菜を国内で販売することで輸入野菜への安全性に対する抵抗感を解消し、それをウェブ上で販売することで海外野菜と顧客の時間的・距離的な障壁を解消します。イタリア野菜を販売する根拠は、外食産業で人気の高いイタリア料理店の存在があるからです。イタリア料理店は人気があるにも関わらず、本場の野菜を輸入しているケースは少なく、日本の野菜を代替品として使用しているのが現状です。上記の問題を解決することのできる世界畑の市場優位性は高いと考えられます。コンセプトは「少ない需要を満たす」ことです。

4. ビジネスのイメージ図：誰がどのように関わるビジネスですか。



(2010年大学の部最優秀作品)

ビジネスプランの名称

「キャンパスデリバリー館」

ビジネスプランの概要

出前館の利用者を検索した結果、20代の利用者が少なかった。その為、私たちは大学生(18歳~23歳)にターゲットを絞り、出前館の認知度を計るため大学生150人を対象にアンケート調査を実施した。その結果によると、デリバリーサービスの利用者が少ない時間帯は、昼食時であることが分かった。以上のことから私たちは、「お昼限定出前館メニュー」の昼食利用を提案し、認知度アップを目指すことにした。学生食堂では昼食購入の際、時間やメニューの制限が存在する。そこで、学生食堂にはない500円程度の昼食用出前館メニューを各店舗に考案してもらい、既存の携帯サイト等を利用して事前予約ができるようにする。また、各大学・専門学校に出前専用の受取ブースを設置し、警備の厳しい大学内へもデリバリーができるようにする。

これらの経験により、大学生が卒業し、社会に出た後も親しみを持って出前館を使ってもらうことにつながるのではないかと考えられる。

4. ビジネスのイメージ図：誰がどのように関わるビジネスですか。



(2010年大学の部優秀作品)

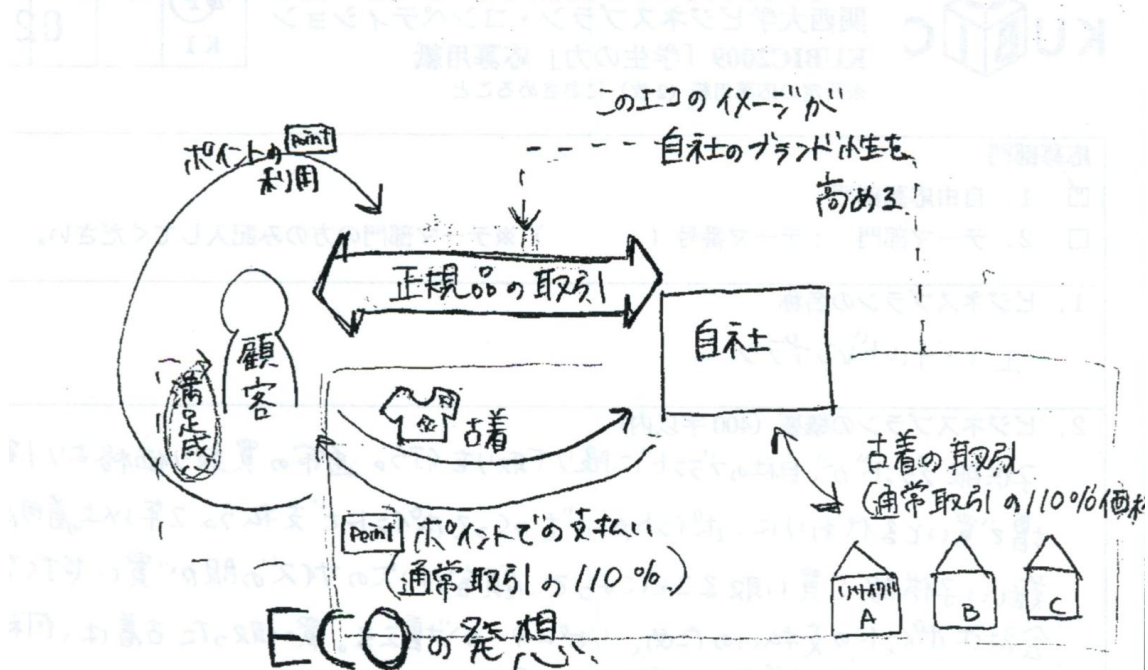
ビジネスプランの名称

エコ・チルドレンプラン

ビジネスプランの概要

子供服ブランドが、自社の製品に限り下取りを行う。通常の買い取り価格より1割増しで買い取る代わりに、ポイントカードを作ってポイントで支払う。2年以上の着用が難しい子供服を買い取ることによって、顧客は次のサイズの服が買いやすくなる。会社はポイントの支払いのため、リピーターが増える。買い取った古着は、何社かのリサイクルショップ、古着屋と契約をして買い取ってもらう。まとまった取引のため、この買い取りは通常よりも高値で行うことができる。また、買い取った商品を厳選し、自社でもごく小規模のリメイクラインを作り、高値で販売し、ブランド性を高める。

4. ビジネスのイメージ図：誰がどのように関わるビジネスですか。



(2009年最優秀作品)

ビジネスプランの名称

コンパクトマイボトルkurupo

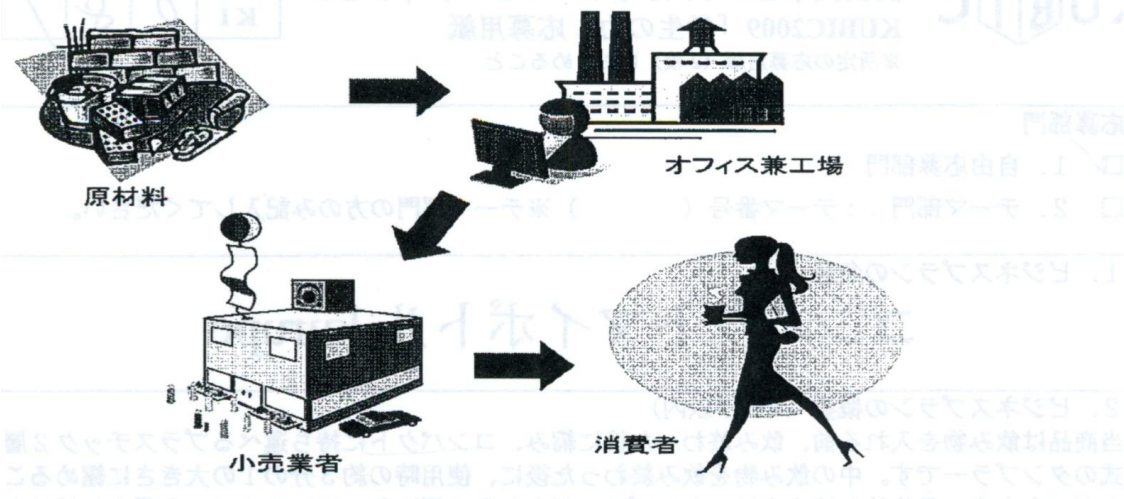
ビジネスプランの概要

当商品は飲み物を入れる前、飲み終わった後に縮み、コンパクトに持ち運べるプラスチック2個式のタンフラーです。中の飲み物を飲み終わった後に、使用時の約3分の1の大きさに縮めることができます。具体的な縮め方は、タンフラーが上から3層になっているので、各層をおじります。各層をつなぐ部分はペットボトルの蓋のような溝がある構造です。飲み残しの飲み物が漏れないように本体をおおうキャップもつけます。また、それと同時に使用前に縮めることも可能です。これで鞆の中でも場所を取らず、気軽に持ち運ぶことができます。

現在、タンフラーを含むマイボトルの出荷数は大幅に増加しているのに対して、コーヒーショップでの使用率はあまり伸びていません。その原因として、タンフラーが高張り荷物になる点、飲み終わった後に持ち歩くのが面倒だといった点があります。

当商品は、その不満を解消し、タンフラーを使用する機会を増やすために生まれました。

4. ビジネスのイメージ図：誰がどのように関わるビジネスですか。



(2009年大学の部優秀作品)

ビジネスプランの名称

EAUプロジェクト/ECO ADVERTISEMENT UMBRELLA

ビジネスプランの概要

雨が降り始めたので、コンビニに走る。同じ品質・同じ性能で価格が300円(平均価格)の傘と50円の傘がコンビニで売られていたので、私は迷わず50円の傘を手にとった。このEAUプロジェクトは先ほど手にとった50円の傘を実現することができるビジネスである。安価な傘を広告媒体とし、かつそれを商品とするものだ。さらにリサイクルのシステムも導入する。

あなたはそれでも無地の300円の傘を買いますか？

4.ビジネスのイメージ図：誰がどのように関わるビジネスですか。

EAUプロジェクトの傘は広告料によって傘を製造できるため、かなりの低価格で提供することが出来る。また梅田などの繁華街で傘を差せば、1つの傘の広告が数百人の目に飛び込み、傘の所有者が広告の第2次発信者となる。

この結果、街の人々は傘から発信されている様々な情報が気になり始めるだろう。また傘を購入する際は「この傘はどんな広告だろう?」、「傘の広告がクーポン代わりになって嬉しい!」と消費者は想像や期待の心が躍るはずだ。広告主にとっても、雨の日の客が増加するといった利点もある。私は雨の街を「イテア」が語った色とりどりの華やかな傘で埋め尽くしたい。



(2008年大学の部最優秀作品)

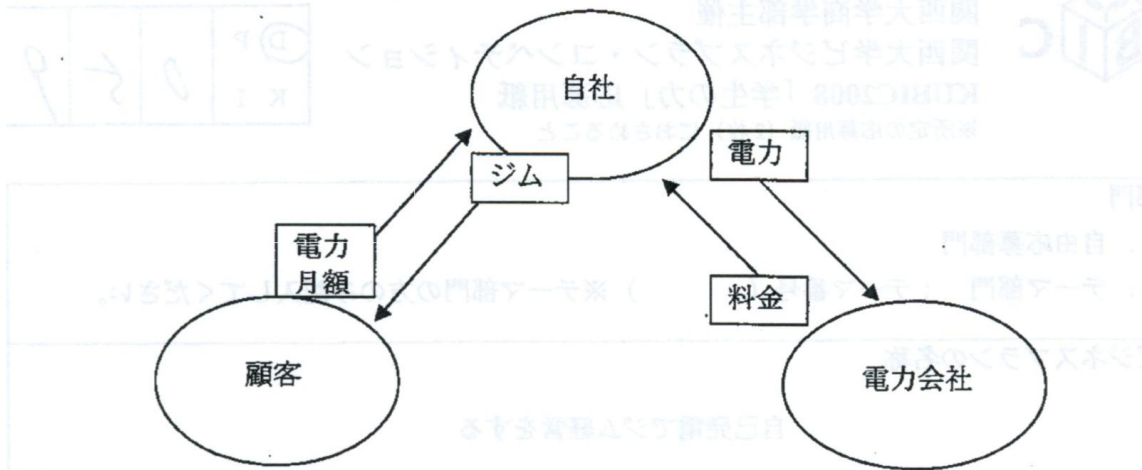
ビジネスプランの名称

自己発電でジムを経営する

ビジネスプランの概要

運動したい人、身体を鍛えたい人がジムを利用します。また、ジムを利用する人たちは、何時間もトレーニングしたりします。それを利用させてもらい、機械で電力を作れるようにします。そして、ジム利用者には、いつも通り運動してもらい、その電力でジム内の電力を補い、また、余った電力は電力会社に売ります。そして、利益が増えると機材を購入するなど、より快適なジムにしていき、顧客の数を増やしていきたいと思います。自社の特典としては、人が増えるだけ、電力が多くでき、電力会社に売れるということです。よって、電気代で浮いた分で他の所より月給を安くして顧客が増えるようにします。したがって、ジム利用者の特権としては、安い価格でジムを利用できるということです。また、どのくらい電力を作ったか機械が表示して、知ることができ、目標にすることができます。また、120KWの発電量ごとに翌日の月額料を500円安くしていきます。

4. ビジネスのイメージ図：誰がどのように関わるビジネスですか。



(2008年大学の部優秀作品)

ビジネスプランの名称

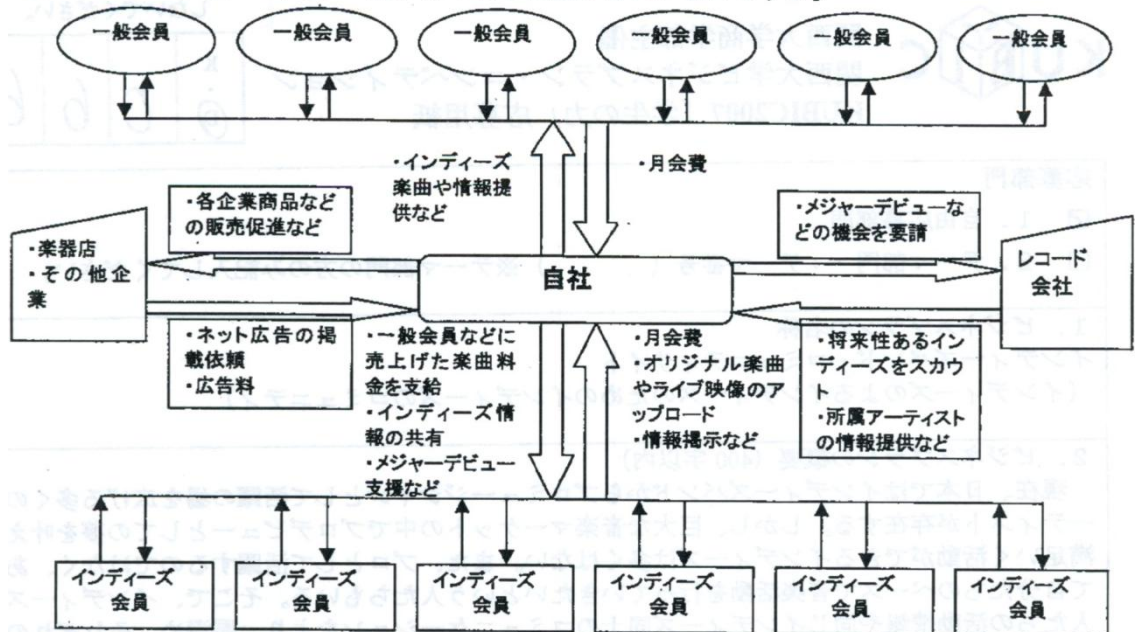
インディーズバンドコミュニティサイト (インディーズによるインディーズのためのインディーズのコミュニティ)

ビジネスプランの概要

現在、日本ではインディーズバンドからプロミュージシャンとして活躍の場を広げる多くのアーティストが存在する。しかし、巨大な音楽マーケットの中でプロデビューとしての夢を叶え、満足いく活動ができるインディーズは多くはない。また、プロとして活躍するのではなく、あえて自分たちのペースで音楽活動を行っていききたいという人たちもいる。そこで、インディーズの人たちの活動情報や同じインディーズ同士のコミュニケーションをより一層深め、其々の目的に応じた活動を支援する共通の場を提案する。

具体的には、インターネットを利用し、インディーズの楽曲配信サービスやインディーズ同士のメンバー募集などを支援する掲示板及びチャットシステム、インディーズ週間ランキングの表示、シニア層向けのインディーズバンド結成支援(団塊世代向けの支援)、プロデビュー支援(レコード会社がインディーズをスカウトする場を提供する)などがある。

4. ビジネスのイメージ図：誰がどのように関わるビジネスですか。



(2007年大学の部最優秀作品)

ビジネスプランの名称

Novelink～携帯小説を中心としたコミュニケーション型ウェブサイト～

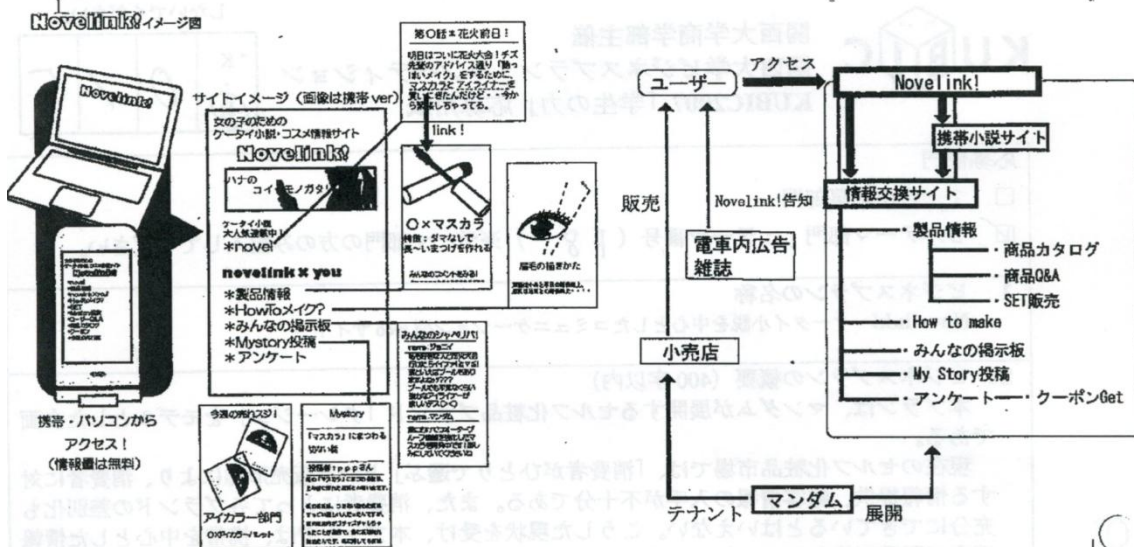
ビジネスプランの概要

本プランは、マンダムが展開するセルフ化粧品ブランド「クレージュ」をモデルとした企画である。

現代のセルフ化粧品市場では、「消費者が一人で選ぶ」という販売形態により、消費者に対する情報提供、顧客情報の入手が不十分である。また、消費者にとって各ブランドの差別化も十分にできているとは言えない。こうした現状を受け、本プランでは、携帯小説を中心とした情報端末で閲覧可能なウェブサイト「Novelink」の開設を提案する。

本サイトは、携帯小説、情報交換コンテンツを2本柱として構成する。携帯小説は、「さえない女の子がメイクで変わる」というストーリーで、ユーザーが自社コスメに興味を持つきっかけになることを狙う。情報交換コンテンツは、ユーザーと企業間、ユーザー間の意見交換を行う。このプランで、企業は小説を通して自社コスメの情報を発信し、同時にリアルタイムな顧客ニーズを知ることができるというメリットが生まれる。

4. ビジネスのイメージ図：誰がどのように関わるビジネスですか。



図右： Novelink!の URL や QR コードを店頭、電車内の広告、雑誌に記載することでユーザー（消費者）へ告知する。ユーザーは Novelink! を通し情報を入手、ユーザー同士での情報交換を行うことができ、得た情報を元に自分の欲しい商品を小売店で購入することができる。マンダムは小説の内容に合わせた商品の特集を小売店にて行う。

図左： Novelink!のサイトイメージ図

(2007年大学の部優秀作品)

ビジネスプランの名称

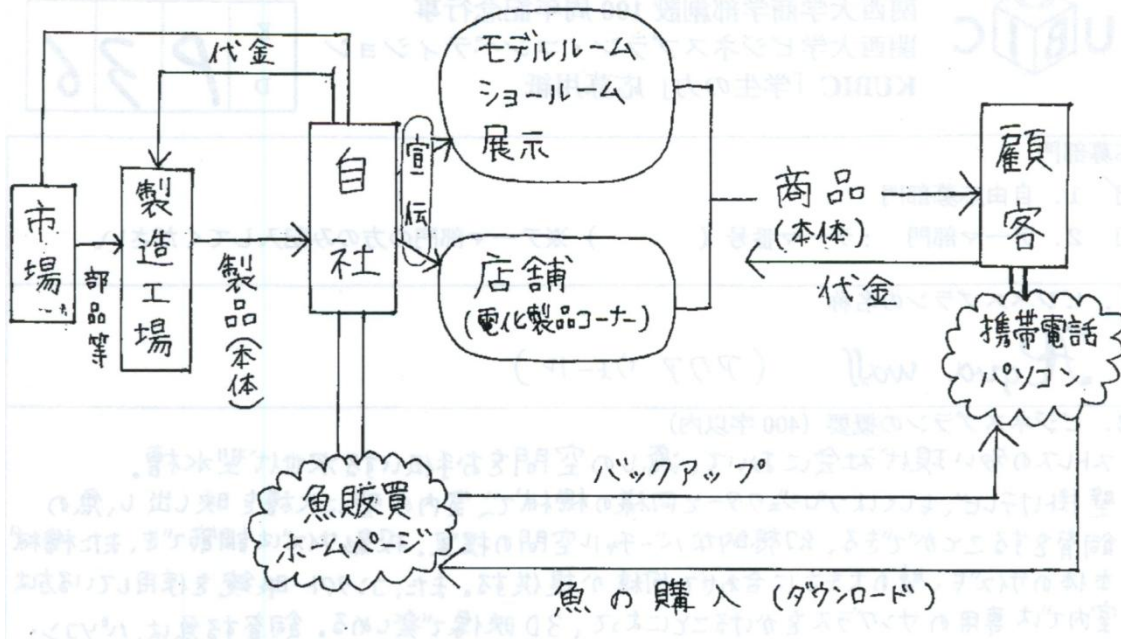
Aqua wall

ビジネスプランの概要

ストレスの多い現代社会において、癒しの空間をお手伝いする次世代型水槽。

壁掛けテレビ、もしくはプロジェクターと同様の機械で、室内の壁に水槽を映し出し、魚の飼育をすることができる、幻想的なバーチャル空間の提案。投影サイズは調節でき、また、機械本体のサイズも壁の大きさに合わせて何種か提供する。また、コンタクト・メガ値を使用している方は室内では専用のサングラスをかけることによって、3D映像で楽しめる。飼育する魚は、パソコン・携帯電話でダウンロード可能。パソコン・携帯電話は、データ保存やバックアップの役割を果たすと同時にそれぞれの中でも強い可能。常に美しく安らぎのインテリアとして、もう1段階上のクオリティの高い日々を約束します。

4. ビジネスのイメージ図：誰がどのように関わるビジネスですか。



(2006年大学の部最優秀作品)

ビジネスプランの名称

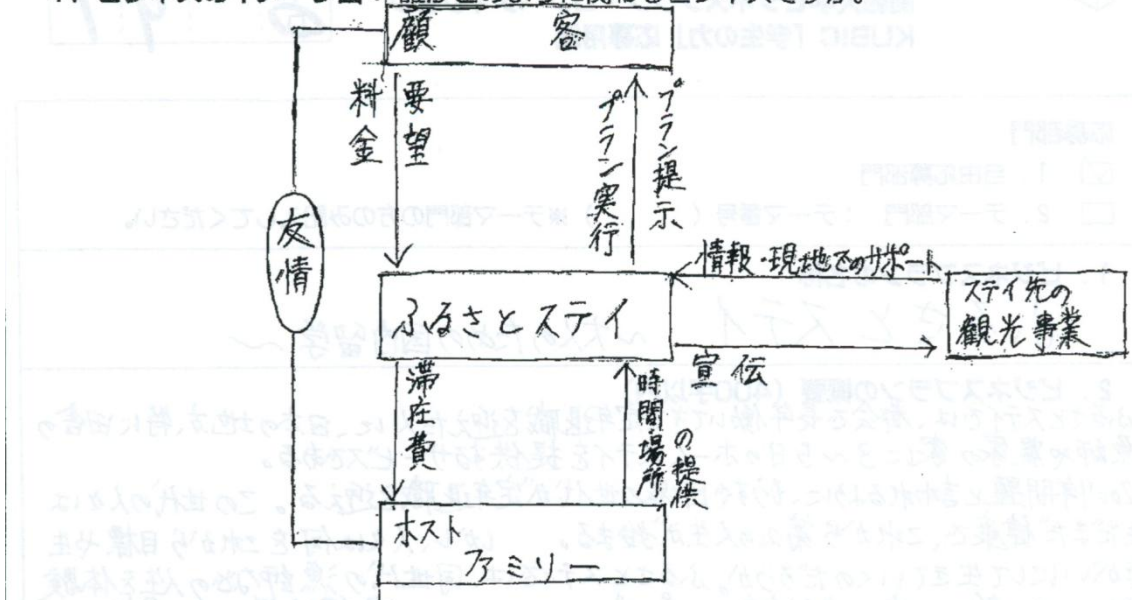
ふるさとステイ～大人のための国内留学～

ビジネスプランの概要

ふるさとステイでは、都会で長年働いてきて定年退職を迎えた人に、日本に地方、特に田舎の漁師や農家の家に3～5日のホームステイを提供するサービスである。

2007年問題と言われるように、もうすぐ団塊世代が定年退職を迎える。この世代の人々はまだまだ健康で、これから第2の人生が始まる。しかし、人びとはこれから何を目標や生きがいにして生きていくのだろうか。ふるさとステイでは、同世代の漁師などの人生を体験することで、新しい友と自分自身のフロデュースをしていく。漁師以外にも、通年で米作りなどのプランも考えている。このビジネスは、人びとに生きがいを与えるだけでなく、ステイ先(田舎)の収入の少なさや過疎化などにも、いい影響を与えることになる。

4. ビジネスのイメージ図：誰がどのように関わるビジネスですか。



(2006年大学の部優秀作品)