

## ビジネスプランの名称

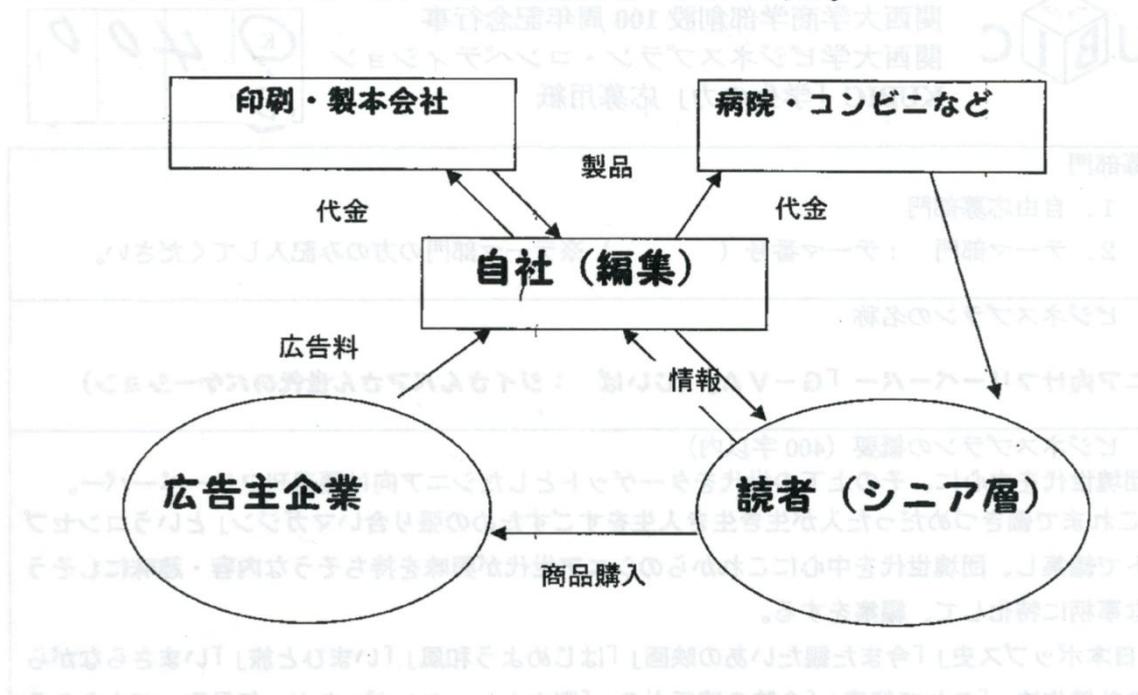
# シニア向けフリーペーパー 「G-VA」

(じいば：ジイさんバアさん世代のバケーション)

## ビジネスプランの概要

- ・団塊世代を中心に、その上下の世代をターゲットとしたシニア向け隔週刊フリーペーパー。
- ・「これまで働きづめだった人が生き生き人生を過ごすための張り合いマガジン」というコンセプトで編集し、団塊世代を中心にこれからのシニア世代が興味を持ちそうな内容・趣味にしそうな事柄に特化して、編集をする。
- ・「日本ポップス史」「今また観たいあの映画」「はじめよう和風」「いまひと旅」「いまさらながらの礼儀作法」「これで健康」「今時の流行もの」「脳力トレーニング」など、毎号取ってもらえるよう、連載記事を工夫する。これらに関連した企業から広告をとる。
- ・通勤をしなくなったシニア世代が定期的に立ち寄りそうな場所として、病院・理容院・美容院・コンビニ（特に今後開店するであろうシニア向けコンビニ）に置く。

## 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年高校の部最優秀作品)

ビジネスプランの名称

# あたらしいトイレのエチケット

ビジネスプランの概要

■学生や、OLの女性がポケットに入れて持ち歩けるような、スプレー式芳香消臭剤■

学校や職場でトイレをした後、においが気になることはありませんか？

いろいろな芳香消臭剤はあるけれど、周りの人に気付かれないようににおいを消したい…

そんな方のための、ポケットに入るかわいいボトルのスプレー式の芳香消臭剤です。

【大きさ】高さ⇒5cm（ふた込み）、横⇒3cm、幅⇒2cm

学校や職場でポケットに入れていても目立たなく、気軽に持ち歩けるサイズです。

【容量】5ml

使い切ったボトルは再びご使用いただき、詰替え用で20mlも販売します。

【香り】

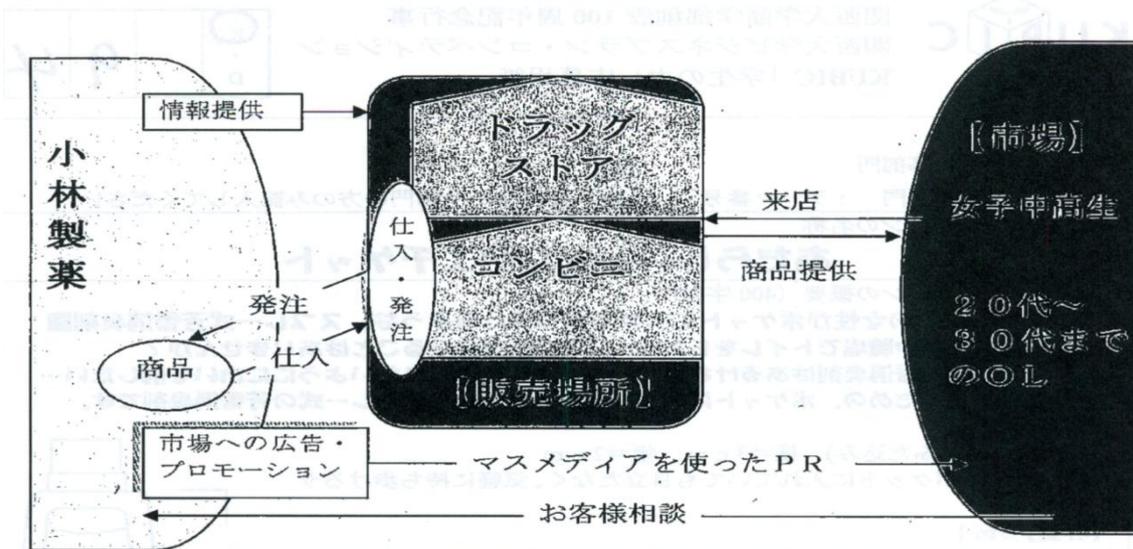
若い女性に人気のある、オレンジ・グレープフルーツ・ピーチ・せっけん・フローラル・ローズ などのにおい。

【値段】ボトル⇒150円、詰替え用⇒350円

【販売場所】

今までは薬局や薬店、スーパー、ホームセンターで販売されていましたが、たくさんの若い女性に手にとっていただくため、コンビニとドラッグストアで販売します。

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年高校の部優秀作品)

## ビジネスプランの名称

「京都らしさ」にこだわった、50代以上の方向けの

「おとなのスナック菓子」プラン

## ビジネスプランの概要

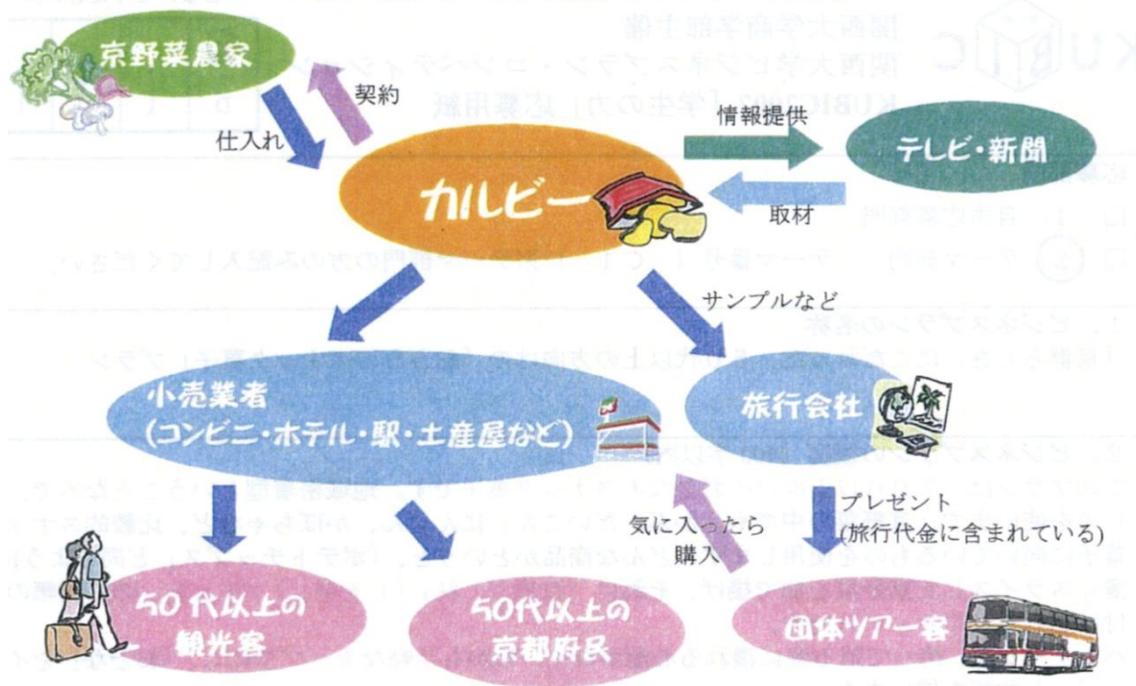
このプランは、50代以上向けのおとなのスナック菓子です。地域密着型ということなので、京野菜を使います。京野菜の中でも、かぶ、だいこん、にんじん、かぼちゃなど比較的にスナック菓子に向いているものを使用します。どんな商品かという点、ポテトチップスと同じように、薄くスライスした京野菜を油で揚げ、それに「京風だし味」「しそ味」「うすしお」の3種類の味付けをした野菜チップスです。

パッケージは、持って帰る際に潰れる心配が無く、しかも手軽なカップ型にし、「おとな」をイメージした和柄を使います。

原料となる京野菜は、すべて京都産のものを使うので、消費者の方には本物志向で満足してもらうことができ、生産者の方も顧客が増えることになります。

京野菜を使うことで、京都を訪れる観光客の方にも買っていただけ、またおとなのお菓子を探していた方にも満足していただけたらと思います。

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。



(2007年高校の部最優秀作品)

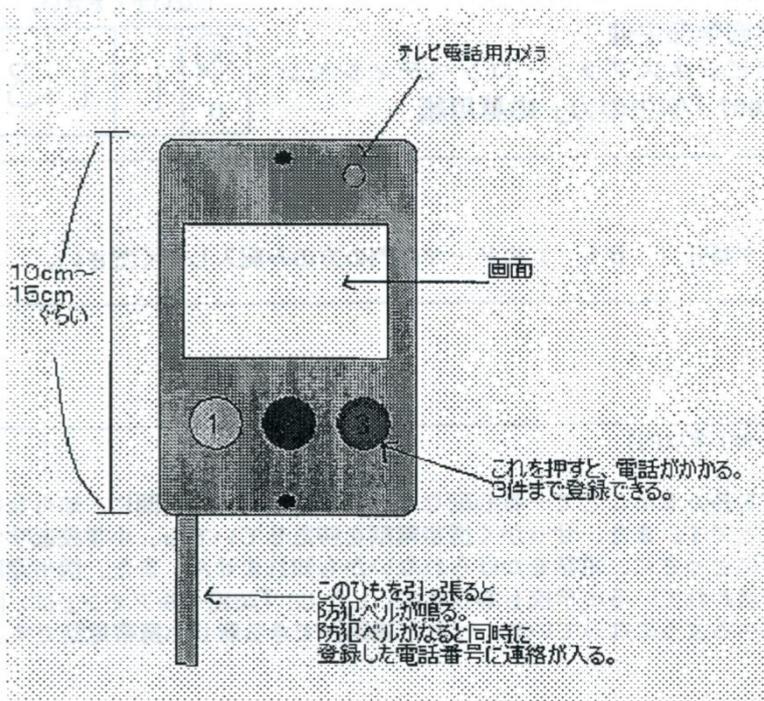
## ビジネスプランの名称

# 防犯ベルフォン

## ビジネスプランの概要

小学生ぐらいの子に携帯電話を持たせることで一番心配なことは、親の知らない間に、知らないところに電話をしたりすることです。また、せっかく携帯電話を持たせていても、小学校低学年ぐらいなら、緊急事態の時にとっさに、電話をかけられないかも知れません。また、携帯電話を持っていてはいけなさいとされている小学校もあります。しかし、「防犯ベルフォン」は、防犯ベルのような感覚で持ち運べるようになっていて、けれど連絡ができる新しい携帯電話です。

### 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。



- ・ 電話は登録した番号にしかかけることができず、また、かかってくる電話も相手が登録されていないと、とれない。
- ・ もし自宅が1番に登録されていて、自宅から電話がかかってきた場合、1のボタンが光って、1のボタンを押して取り、押して切ることができる。
- ・ 防犯ベルが鳴らされ、電話がかかった場合、登録相手が、テレビ電話を使えたら、自動的にテレビ電話になる。
- ・ GPS機能がついているので、お母さんやお父さんの携帯電話から、いつでも居場所がわかるので安心。

(2007年高校の部優秀作品)

## ビジネスプランの名称

# 試着ができる通販サービス my try on !

## ビジネスプランの概要

フェリシモ=アバターで試着ができる

という、イメージをつけるフランディングプランです。内容は、フェリシモの会員のお客様が、カタログに載っている商品を、アバターを使って、画面上の試着ができる というサービスになっています。

まず、フェリシモのホームページに、試着フォームを設置します。

会員のお客様は、目や、髪型のほか、スリーサイズを設定した自分に近いアバターを作ります。そして、カタログに載っている商品には、それぞれQRコードが付いていて、それを携帯の機能を使い、読み込みます。読み込んだ情報はアバターに着させることができます。サービス自体は無料。アバターに服を着させる際、自分に合ったサイズの商品が残っていくつあるのか表示します。販売方法は、今までと同じになります。

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。  
(ジャストワンを使って・・・)

18歳 通販暦：初心者 自分の好きな服を買うため、バイトをしている太郎くんある携帯サイトで「試着ができる通販サービス my try on !」という文句があるのに気づきます。

繋がっていたリンクに飛んでみると、フェリシモのホームページに着き、作ったアバターを使って試着できることを知り、興味を持ち、無料なら・・・と、会員登録します。そして、カタログが届き、さっそくお気に入りの服を見つけたので、アバターに試着。気に入ったので、購入しました。

商品が到着。太郎くんは初めての通販で、楽しい買い物をしました。

太郎くんは、試着ができる、おもしろい通販があると、友達に。花子さんは、見ていた雑誌に載っていた、「試着ができる通販サービス my try on !」の文句が気になりフェリシモのサイトへ。

という、イメージ図です。

(2008年高校の部最優秀作品)

## ビジネスプランの名称

# 満車でもらくらく駐車！ タイムス24時間予約受付サービス

## ビジネスプランの概要

行楽シーズンなどに駐車を利用しても「満車」で利用できずほかに止める場所もない…。仕方なく路上駐車をして道路交通法違反で罰金を取られる…というケースで困る人も多いと思います。あらかじめ施設近くの駐車場をおさえることができれば苦勞せずらくらく駐車できたらいいなと思う人もたくさんいるはずです。

また路上駐車が増えると交通容量を低下させ走行速度の低下や、渋滞の原因となるだけでなく事故発生の原因にもなりかねない危険なものだと思います。

そこで提案したいのが、あらかじめ駐車場の指定をしてそのスペースを予約できるというシステムを考案しました。駐車時間の3時間(仮定)前から予約が可能でその際予約番号、任意のパスワードを発行し、駐車場に到着するとそれを入力してもらい駐車できるというシステムです。また各駐車場予約専用スペースを設けて、予約番号、パスワードを入力しないとロックが解けないようにします。

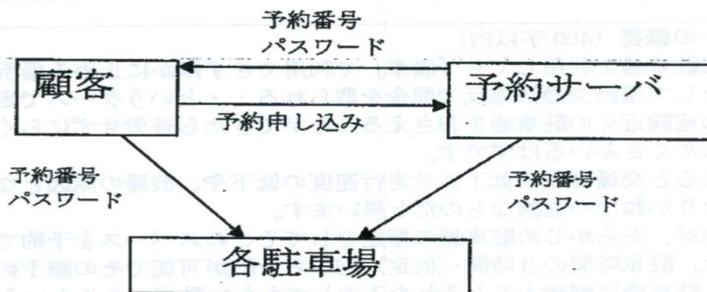
4. ビジネスのイメージ図：誰がどのように関わるビジネスですか。

いまの経営状態で特に変更することはないですが、あたらしくこのサービスを展開することで

1. 予約サーバの追加
2. 各駐車場に予約車専用スペース、また予約照合をするための入力装置
3. インターネットからの予約をできるようにするためのスペースの作成

主に3つの事柄をあたらしく取り込まなければなりません。

- 1、3については社内の従業員、または業者に発注して機能を追加できることはそう難しいことではないと思います。
  - 2についてですが、来客数が多い駐車場、また周辺に路上駐車が多いところをターゲットにスペースを作成し、またその土地を所有しているオーナー様の理解と承諾を得るために説明をしなければなりません。
- それをクリアした上で



のシステムで稼働する。従来のパーク24のネットワークシステムに予約用の回線を組み込むことと、利用する顧客に予約番号とパスワードを把握してもらわなければならない。

(2008年高校の部優秀作品)

## ビジネスプランの名称

# じゃがいもがスポンジになっちゃった!

## ビジネスプランの概要

このプランは、カルビー株式会社の商品である、ポテトチップスを作る過程を見て思いつきました。ポテトチップスを作る際、じゃがいもの皮が剥かれて、大量に余ってしまいます。この皮には、「サポニン」という洗剤と同じ効果をもつ成分が含まれているところに注目し、これを使って洗剤やスポンジにすることを考えました。

スポンジは、余ったじゃがいもの皮を少し粗めに砕いて、スポンジに混ぜて作り、大きめの皮を実の付いた部分（白い部分）を表面にし、スポンジの裏に貼り付ける。皮の部分に少し水をつけてコップやシンクを磨くことで、サポニンのパワーで少し泡が立ち、汚れを落とすことができます。

洗剤は、サポニンの成分をうまく利用して、今あるオレンジパワーの洗剤と同じような感じで作れたらと考えています。

お菓子だけのイメージではなく、余った皮を使うので環境にやさしい製品を作ることでカルビーのイメージアップにもつながります。

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。



(2009年高校の部最優秀作品)

ビジネスプランの名称

## 遊んで・守って・飾れちゃう！

# CATS革命

ビジネスプランの名称

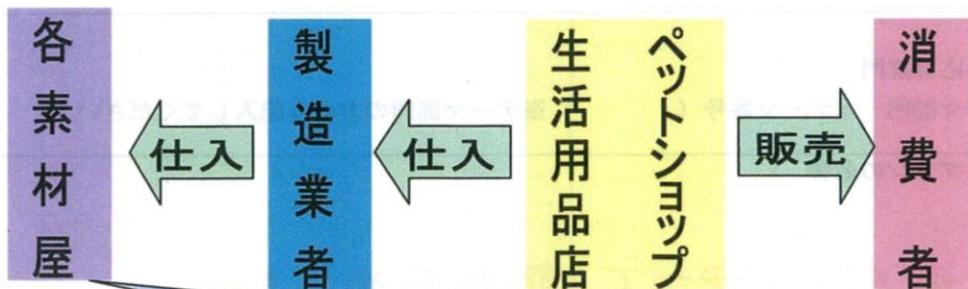
少子化に伴いペットを飼う人口が増えているといえます。そこで、飼われている方が多い猫と、より仲良く楽しく過ごしたいという方にオススメの商品。

猫は家の壁や柱、ソファのカバーなどを引っ掻いてお困りの方が多いと思います。しかし、猫（特に家の中だけで飼っている猫）には、走り回ったり爪を研いだりすることが生きていくには必ずしなければいけないことです。そこで人間が便利なだけでなく、猫にも嬉しくて人間も助かるといった商品を開発しようというプランです。

傷がついて困っている所に、マジックテープ（フック状に起毛された面）を貼り、そこに好きな素材・色・模様生地を貼る。（下線部の生地の裏にはマジックテープの反対側の面が加工されている）※素材は段ボール素材・ソファのカバーなどに使われる合皮製など。マジックテープということで貼り替えが楽なため、汚くなればすぐに交換が可能。また、マジックテープは形状が自由に変えられるため、垂直な壁、円柱、ソファなど各家庭で使いたい所に自由に使用できる。

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。

ここで良い素材と豊富なデザインを選ぶことが重要なポイント！



猫が爪を研ぎやすい素材

- ・段ボール
  - ・カーペット
  - ・ソファのカバーなどに使われる合皮
  - ・麻
- などがある。  
他にも、マタビの匂いをつけてみたりするのも有効だと思われる。

(2009年高校の部優秀作品)

## ビジネスプランの名称

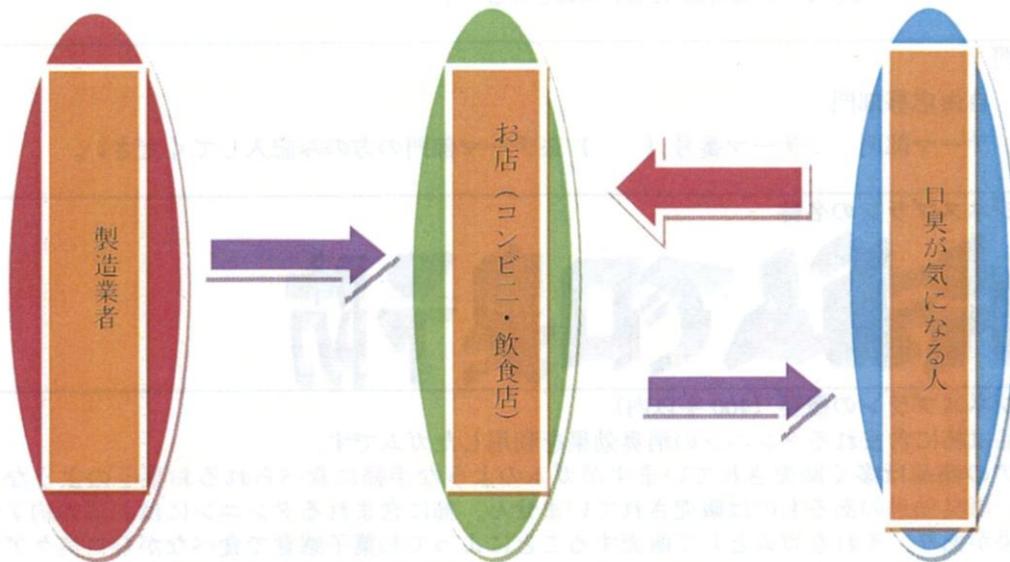
# カキガムで口臭予防

## ビジネスプランの概要

この商品は柿に含まれるタンニンの消臭効果を利用したガムです。

口臭ケアの商品は多く販売されていますが、ガムのような手軽に食べられるお菓子のよう  
なもので、強い消臭効果のあるものは販売されていません。柿に含まれるタンニンにはお  
茶の約7倍の消臭効果があり、それをガムとして販売することによってお菓子感覚で食べ  
ながら口臭ケアをすることができます。まずは、コンビニで販売し、その後、飲食店にも  
置いてもらい、臭いの気になるものを食べた後に口臭ケアをしてもらうようにしていきた  
いと思う。

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年高校の部最優秀作品)

## ビジネスプランの名称

# 『生きてきた図書館』

## ビジネスプランの概要

一昨年から、日本でも取り上げられるようになった、「生きている図書館」運動。図書館といえば、本や雑誌の貸し出しをする所。しかし、「生きている図書館」は、本の貸し出しをしません。移民や元犯罪者など、普通の人近づきにくいと感じる人たちを招き、彼らを「本」として貸し出すのです。読者は、その「本」から直接、話を聞くことができます。

しかし、私は、偏見と闘うための図書館は考えません。よく、図書館や学校に、さまざまな人たちを招き講演を聞く機会があります。しかし、多くは、一過性で終わります。まして、ご高齢の講演の場合、次回が無い場合もあります。私は、激動の時代を生き抜いてこられた、「生きることのフロ」である高齢者の方の話を、文書化したりCD化して、貸し出す図書館を企画します。一部には、原爆症のように、偏見との闘いを含むものを想定できますが、本企画は、「一般の生きて証し」を、より多くの人に発信する図書館になります。

### 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。

私の提言。それは、まず、第一に、介護施設・福祉施設におられる高齢者の方を、各施設が、『生きてきた図書館』の「本」として活かそうとする試みです。「偏見」も「無知」も、彼らの前にあっては、力を失ってしまいます。生きて証しほど、力強い存在が、この世の中には無いからです。私は、そんな英知を、施設が、『生きてきた図書館』を通じて、社会に発信する。それが、今後の、介護施設・福祉施設の重要な機能になると考えます。

第二に、新たな一情報発信策ではありません。社会が大きく関わる点で、かなり性格が違います。まず、学校現場に、『生きてきた図書館』の「本」を貸し出します。世代間コミュニケーションが生まれ、老人に対する偏見を拭い去れます。また、企業への貸し出しでも有意義です。時代は変わっても、ひとの苦勞や悩みは、永久に尽きないからです。

私たち十代には、十代の目でしか見えない世界があります。しかし、同じ世界も、七十代の方からは違って見えるはずなのです。よく、昔から何うことばに、「若者は、単眼で物を見るが、年寄りには複眼で物を見る。」という文言があります。私は、この「複眼」が、貴重な英知であり、社会生活でも個人生活でも、価値のある情報だと考えます。

第三に、お年寄りにとって、自分の話が執筆代になることを意味します。お金を生み、働く意義を再認識できるはずで、そして、それは、社会との係わり合いの緊密化を意味します。

以上の点を礎とし、『生きてきた図書館』では、聞き書き担当の出版社・出版人、諸学校、役所、施設が相互に動きます。DVDやCD化では、IT分野の企業も関わります。

(2010年高校の部優秀作品)