



第5回ビジネスプランコンテストを開催しました



ベンチャービジネス研究所長 経営学部教授 田淵 正 信

今年のビジネスプランコンテストには31組の申し込みがありました。第二次審査には19組が進み11月29日(土)に参加者による発表と審査が行われ、午後からは懇親会をしながら結果発表と表彰式も行われました。参加者の皆様、審査員の先生方、ご指導頂いた先生方に心より感謝申し上げます。今年は昨年より参加組数は減少しましたが、参加者の人数は114人から136人へと増加しました。これは、ご指導頂いた先生方のご配慮で、人数を増やしつつ組数を抑えて、一次審査を通し易くするようにして頂いたものと思います。ご支援ご指導感謝申し上げます。また、今年のビジネスプランコンテストの募集パンフレットチラシも昨年同様、参加者増に寄与したものであると思います。

今年のビジネスプランを見ていて、学生、高校生の日常生活での苦労や、自分自身が日常的に強く関わっているスマートフォンやアプリにヒントを得てそれを解決する案を考えて提案されたものが多くありました。これは、ビジネスプランが空想から生まれるものではなく、日々の生活や仕事の中での苦労していることを、何とかしたいという創意工夫の気持ちと、それにこだわってみる集中力と持続力から生まれます。参加者がそこから色々発

想の実現に向けて努力する、議論する、まとめるというプロセスを掴んでくれたことは本コンテストの目的とするところであり、今後、彼ら彼女らの就職活動でも社会に出てからも役に立つ経験だと思えます。このコンテストに参加するために苦労した経験や感激性を糧として一層成長してほしいと思えます。

また、第4回ビジネスプランコンテストでご指摘を受けた、「プランの一つでも実現に向けて前進させてゆく必要があるのではないか。」という助言は、グッズコンテストの提案の幾つかを商品化したことにより、一歩前進できたのではないかと思います。このPBL (Program Based Learning) として、教育現場の一助としてのベンチャービジネス研究所の位置付けを一歩進める契機になった点で、素晴らしいご指摘を頂いたものと感謝しております。

まだまだ、運営面や指導面で改善すべき点や工夫すべき点が多くあると思いますので、ベンチャービジネス研究所自身としてより進んだコミットメントを模索し目指したいと考えます。



第5回追大学生ビジネスプランコンテスト<感想>

審査員 茨木商工会議所 副会頭 北尾 渉

今回、初めて審査員として参加させていただきましたが、学生の皆さんがビジネスプランを策定されるということで、どのようなプランが出てくるのか？大変楽しみに、興味を持って参加させていただきました。

以下、審査員を務めさせていただいて感じたことを述べさせていただきます。

まず第1に、事業を検討するにあたってはどんな事業を考えるか（So What）が重要ですが、我々の世代では考え付かないユニークなテーマが多々ありました。若い皆さんの柔軟な発想力には改めて敬意を表したいと思います。

第2に重要なことは検証（Why So）です。市場はあるか？競合と差別化できるか？

安く提供できるか？など実際に仕事をしている人の意見を聞いたり、インターネットで検索したりした方がもっと良いアイデアになるのではないかと思います。

第3に重要なことは具体化（How To）です。事業を考える時に原価や販売コストをどのように把握するか、それを売価に反映させるかといった知識をもっと身に付け活用すれば、より実現性の高い計画になったのではないかと感じました。

一生懸命考えたプランを皆さんに理解していただくプレゼンテーション能力は計画立案とともに大変重要ですが、皆さん堂々とされて、立派に説明されていました。自分の考えを伝える伝達能力は社会に出ても重要です。さらに磨きをかけてください。

個々の発表に関しては

「初めてのお料理マーケット」はプレゼン資料がとてもよかった。普通なら各ページにタイトル（説明）を入れがちだが、そうではなく各ページにメッセージを入れておられるところがよかった。大勢の前でプレゼンをする際には、読んでもらう資料づくりではなく、見てわかる絵のような資料づくりを心がけると良いのができます。

「深夜限定宅配アプリ」の発表においては、アイデアとしては大変おもしろかった。ただ、具体化するにあたって運送業者の意見を聞いたりした方が、より良い

アイデアが出るのではないか。自分の思いを具体化するときに、3Cの概念（Company（会社）、Customer（客）、Competition（競合））というものがあり、そこをバランスよく分析しないとひとりよがりになってしまうリスクがあります。客観的に意見を聞けばもう少し厚みのある具体的なものになるのではないのでしょうか。

「プチドーナツ全国移動販売」については、販売原価は材料費だけでなく、輸送費等のその他の経費も入れて計算するとより現実的になるのではないかと感じた。簿記3級程度を持った方が、ビジネスプランの構造を考えるうえで非常に有効な手段になると思います。

「リサイクルBOOKナビ」の損益計算で、当初2年は赤字であったが、ある意味現実的であると感じた。問題はそこからであり、次に大事なのはアイデアをいかにするか、お金の面や仕組みを更に考えることが重要だと思います。

最後になりますが、単に講義を聴くだけでなく、実際に自ら悩み考え、議論し、書き物にまとめ発表するという素晴らしい機会を学生に与えておられる追手門大学の、そして田淵先生の取り組みに対して改めて、敬意を表したいと思います。

学生の皆さんは素晴らしい機会を与えていただいているということに感謝し、このチャンスを生かし社会で活躍できる人財に育っていただきたいと思います。

私も若い皆さんから活力を頂きました。ありがとうございました。



第5回追大学生ビジネスプランコンテスト<感想>

審査員 (株)日本政策金融公庫 吹田支店長 益原 浩一

今回、初めてビジネスプランコンテストの審査員を務めさせていただきました。金融機関に勤める中、仕事の中では様々なビジネスプランを見る機会がありますが、大学生、高校生からこういったプランの発表があるのか、たいへん楽しみに参加させてもらいました。

大学生によるもの16組、高校生によるもの3組の合計19組の発表を聞いたわけですが、どの組も第一次審査を通過してきただけあって優れたアイデアに富んだもので、プレゼンテーションも堂々としたものでした。中には、現実に起業しても十分にやっていけるのではないかと感心させられるものも見られました。

「選(セン) TAXI (タクシー)」「OICA (オイカ)」「リサイクルBOOKナビ」「活き活き朝ごはん」

などは、学校生活の中で身近な課題を解決しようとするものであり、こうしたものがあれば便利だなというところから考え出されたもの。「目覚ましベッド」「フリーヒール」「ブルブル多機能まくらさん」も身近なところからプランを考えたとお思います。おそらく、発表された方が日頃困っていた事柄なのではないかと思いました。さらに、「子守りランドセル」「仮想屋さん」などは世の中をよく見ているなと感心させられるものでした。ともに、事業として成立するだけの需要は十分あると思いますし、世の中が安全に、あるいは楽しく、明るくなるのではないかと思います。ユニークなものとしては「ももたろう」です。ネーミングもさることながら、まさに若者らしい柔軟な発想から考えられたもので、

なるほどと考えさせられました。また、「初めてのお料理マーケット」はエプロンをつけてのプレゼンテーションでした。プレゼンテーションにおいてはこうした工夫も面白いと思いました。

なお、損益についてはあまり練られていないものも見られました。やはりビジネスですから、一定の利益が見込めないとビジネスプランとしてはどうかと思います。こうした点はなかなか難しいところかと思いますが、ラブであってもプランの中では検討が必要であると思いました。

私が皆さんに求めたいことは、「柔らかい頭、自由な発想で考えること」「地域や身近な課題を解決すること」です。世間の常識にとらわれず、こうしたことがあれば世の中はもっと楽しく、明るく、便利になるといった視点で考えてもらえればと思います。

最後になりますが、第一次審査を通過しなかったチームも含めて、新たなことに挑戦してやりきったという達成感を味わえることができたのではないかと思います。将来の選択肢に「起業」というものも考えられるようになったかもしれません。皆さん方のさらなる飛躍を期待しています。

さらに言わせてもらえれば、将来起業する際には、私ども日本政策金融公庫の門を叩いてもらいたいと思います。私どもも、起業をしっかりサポートする金融機関として、さらに磨きをかけていきたいと考えています。

第5回追大学生ビジネスプランコンテスト<感想>

審査員 本学客員教授 牧 美喜男
(ベンチャービジネス研究所顧問)

さまざまな発表を楽しんだ。去年よりも低調な印象を受けた。今年も去年と同じように学生の日常でこれがあれば良いななどと考えているものが多く出されている。目覚ましやタクシー配車アプリなどがそれである。去年と比べ物足りない感じがしたのはなぜかと考えてみた。もう少し踏み込んでほしい。アイデア止まりが多くもうひとひねり感に乏しい。大学生であるから、実行可能性の

吟味をしてほしい。新アイデア提案の時は市場調査と原価の吟味を真似事でもしてほしい。たとえば新製品を提案する場合、鉄工所などを訪れ可能性や原価など問いあわせてだろうか。その努力がこれからの職業生活に役立つ。来年の発表を期待している。

第5回追大学生ビジネスプランコンテスト<感想>

審査員 アプリル(株) 代表取締役 福嶋 伸之

どの案も日々の不満から着想したり、若者らしい視点で考えたりされていて、生々しいエネルギーが刺激的でした。講評でも申し上げた感想3点は、

1. 今回は高校生のアイデアが新鮮で驚かされました。
2. アプリ開発にはもう少し（ごく簡単なもので100万円、まとまった機能を持ったものをきちんと作ると500万円など）お金が掛かります。
3. 販売は実店舗でなくインターネットで始めることを検討すべきでは。

以下ではそれ以外の感想を書きます。

プレゼンはすごく上手いチームが1つありましたが、それ以外のチームはもっともっと良く出来ます。無理もないのですが高校生は特に、そこさえ改善すれば3チームとも優秀賞を狙えました。プレゼンは発表だけでなく市場や顧客を深く考えプランを練り上げるためのもので、最も頑張っただけの点です。

概して新規性のあるものは市場や競合についての調査が甘く、損益計算に販管費が無いなど実現性に疑問が残りました。逆に堅実でも商品の良さや新規性が感じられない案もあり、こちらは実物を審査員に配るとか、華やかなトッピングを施すとか、目を引くアイデアが欲しかったところです。

もうひとひねり…という案も多かったです。熱帯魚は既に飼っている人が他の人から預かる里親サービスなら良かった。ポイントカードは名前次第でニュースになるかもしれません。目覚ましは直前に起きるくらい暴力的な仕組みから現実案へのシナリオが欲しい。ももたろうは実用性があれば、OMOTENASHIIはデジタルサイネージ無しの方が良いので、Wi-Fi自販機チームと連携してみてもいい。

お料理マーケットと生き活き朝ごはんは合体したらどうでしょう。

さて優秀賞を獲得したチームの皆さんおめでとうございます。新しさと現実味のあるアイデアでした。ドライブ用の例を踏まえてリクルート用に特化すると良いでしょう。特許と製造原価をクリアして実現の道を探ってください。

他にも実現可能な優れたプランが多くありました。他のチームの皆さんにも、ぜひ実現させて審査員の鼻を明かしてもらいたいと思います。

そのためにはIT系のコンサルタントが必要ですね。ところで、私は毎週土曜日にベンチャービジネス研究所におります。

第5回追大学生ビジネスプランコンテスト<感想>

審査員 (株)リズカンパニー 執行役員 光枝 宏剛

こんにちは、株式会社リズカンパニーの光枝宏剛です。昨年同様、本年も追大ビジネスプランコンテストの審査員を務めさせていただき、大変光栄に感じております。

私は、卒業生として、大学院も含め、貴大学に6年間通っていました。

その間、現在社会で働く中での基礎を学び、多くの経験をしたことを昨日のように思い出します。

全19組による発表を拝見させていただき、追大生らしい柔軟なアイデアと貴大学の理念である「独立自彊・社会有為」が含まれた発表が多くあったと思います。

自らの身近な問題点からアプローチするプランから創り出された当日の発表は多くの苦勞があったと思いますが、発表された全員が活力と煌きを見ることができました。

中でも、追手門学院大学内部で困っていることから発想されたプランは、在学中を思い出し、共感したものでありました。

他の発表についても、おもしろいアイデアのものが多く、つい質疑も熱くなってしまいました。

そして、数組の高校生の発表も大学生に劣らないものばかりで、これからはとも楽しみで仕方がありません。

これから、発表された方々が、就職や起業、もしくはその他の道に進まれる際、今回の発表は価値のあるものとして残るのではないかと考えております。

今後、貴大学及び貴大学の学生達の発展を祈っております。

第5回追大学生ビジネスプランコンテスト〈感想〉

審査員 経営学部 准教授 岡崎 利美
(ベンチャービジネス研究所所員)

追大学生ビジネスプランコンテストも、今年で5回目となりました。11月29日のビジネスプラン発表会には、1次審査を通過した19組、76名が参加しました。5回目となると、ちょっとした思い付きのようなアイデアでは過去4回のコンテスト応募プランと重なってしまうので、新しいアイデア探しには苦労したことと思いますが、その分よく考えられたプランが集まりました。

今回の発表会は、プレゼンテーションがうまかったのが1つの特徴です。発表の仕方に工夫がみられまして、質問に対する答えやコメントも的確でした。書類審査の時点では平凡にみえたいくつかのプランは、発表会では別物のようにおもしろい提案に仕上がっていました。いずれのチームもしっかり準備をして発表会に臨んだのでしょう。教員そして審査員として嬉しく思います。

そのなかで1番目に発表した村上ゼミチーム「選TAXI」の見せ方、聞かせ方のうまさは印象的でした。最初の発表は緊張しますが、その代わり成功すれば、好印象が強く残るといえるでしょう。

アイデアの面白さでは、インパクト「子守りランドセル」、嶋本純也さん「熱帯魚買いませんか?」、朽尾ゼミA「深夜限定宅配アプリ」を挙げたいと思います。「子守りランドセル」は、提案された商品のなかで最も心惹かれました。小型カメラを備え、非常時に親の携帯に送るといったのは優れた機能だと思います。ランドセルでなければいけない理由や、防犯機能の効果をもっと強調していれば、つまりプレゼンテーションにもう一工夫あれば、さらに高い評価につながったのかもしれない。

「熱帯魚買いませんか?」と「深夜限定宅配アプリ」については、着眼点がユニークでした。そこから何か楽しいものや、快適なサービスが生まれそうです。しかしまだシード(種)の段階で、残念ながらそれをビジネスとして成立させるには至っていませんでした。可能であれば、時間をかけてこのアイデアをもとに利益を出す仕組みを考案し、来年再挑戦してほしいと思います。

一方、ユキタニズ「ブルブル多機能まくらさん」は、

アイデアの斬新さよりも、プランが細部までよく練り上げられているという点で目を引きました。体を揺り動かして起こす商品というのは、他のビジネスプランでも提案されていたものです。しかし「よい目覚めは良い睡眠から」というキャッチコピーのもと、目覚まし機能だけでなく、音楽やアロマも楽しめるようにしたことで、他とは違う、遊び心のある楽しい商品となっています。そして機能を実現するための技術にまで言及していた点が決定打となりました。発表者の情熱が伝わってきました。

早島良さん「初めての料理マーケット」も丁寧に考えられたプランだという印象を受けました。アイデアが浮かぶとつい、最も好ましい状況を想定して計画を作成しがちですが、実際には、お金を出してまで欲しいと思うものではなかったり、代替品が存在したりと、不都合なことが生じます。好ましくない状況についてもきちんと検討し、対応したプランには説得力があります。上のユキタニズとともに、聴き手を納得させた発表となりました。

最後となりますが、追手門学院大手前高校3年ささくいの「仮装屋さん」は、「素晴らしい!」の一言に尽きます。全体の2位となりましたが、この結果からも明らかかなように、「高校生としては」よくできているという限定つきの評価ではありません。女子生徒らしいアイデアを、きちんとビジネスプランにまで作り上げたセンスの良さには脱帽です。このようなプランが高校生から提案されたことは嬉しい驚きです。

ここで挙げなかったプランにもそれぞれ優れた点がありました。入賞したプランとしなかったものの差はわずかです。次回の挑戦を期待しています。

第5回追大学生ビジネスプランコンテスト<感想>

審査員 経営学部 准教授 朴 修賢
(ベンチャービジネス研究所所員)

今年も、追手門学院大学ビジネスプランコンテストに審査委員として参加させていただきました。今年で5年目を迎えた追手門学院大学ビジネスプランコンテストですが、着実に参加人数も増えており、特に、去年からは高校生にも参加を広げ、規模的に随分成長しているのが感じられました。

内容面においては、「Wi-Fi」と「アプリ」がキーワードとして目立っていました。1次審査を通過した19組の中、半数近くのチームがWi-Fiまたはアプリを利用したビジネスプランを提案していました。このように「Wi-Fi」と「アプリ」を利用したビジネスプランの提案が急増していることを見て、今時の学生達にとって最も身近な媒体がスマートフォンであることに、改めて気づかせてもらいました。

アプリは、制作の手軽さとアイデアの豊富さがあるゆえ、学生達のビジネスプランのネタとしても、好まれているようでした。また、初期投資が少ないという点で、最もベンチャー性が活かされるビジネス分野であるのも、人気のあった理由の一つだったのではないかと思います。

但し、このような傾向を見て、審査委員の立場としては、多分、これが時代の流れであろうと納得する一方、経営学を教えている教員の立場としては、日本の強みである「モノ作り」に対して、もっと多くの学生達が感心を持ってほしいと思う部分も多少はありました。

5年目を迎えて、最も成長を感じた部分は、学生達のプレゼンテーション能力でした。1年、2年目に比べて、スライドの作成にもたくさんの工夫が見られましたが、発表にも堂々としており、余裕すら感じさせるチームも少なくありませんでした。質問に対しても、緊張することなく、的確に答える学生達の姿には、本当に感心しました。

最後に、今年の優秀チームに対する感想です。

今年の優秀チームは「フリーヒール」を提案した「Teamフリーダー！」でした。「フリーヒール」は、「働く女性の味方」ということを事業理念としたアイデア商品で、一足の靴で、パンプスとハイヒールのシューズの両方の機能を持つ、折り畳み式のヒールを装着した女性用の靴商品でした。商品コンセプトもプレゼンテーションの内容も、他のチームに比べて決して派手ではなく、至ってシンプルでしたが、伝えようとする内容が明確にまとまっており、説得力のあるプレゼンテーションでした。

就職活動を行っている女子学生、働いている女性であれば、誰でも共感できるニーズを的確に掴んだ商品コンセプトであり、ターゲット市場も現実的で明確にしている点で、アイデアの斬新さと市場性が高く評価されるビジネスプランでした。



ベンチャービジネス研究所主催
第5回追大学生
ビジネスプランコンテスト
最終結果の発表

優秀賞 (1組) (副賞QUOカード5万円分)

「フリーヒール」

Teamフリーダー! (代) 竹村 まどか (経営学部3回生)

奨励賞 (4組) (副賞QUOカード3万円分)

「仮装屋さん」

ささくい (代) 高乗馬由梨 (追手門学院大手前高校3年)

「Let's OMOTENASHI UMEDA!!!」

チーム4202教室 (代) 鈴木 愛 (経営学部2回生)

「ブルブル多機能まくらさん」

ユキタニズ (代) 由比 美穂 (経営学部3回生)

「選(セン) TAXI (タクシー)

～追大通学を便利にするアプリ～

村上ゼミチーム (代) 平井 健壺 (経営学部3回生)

佳作 (6組) (副賞QUOカード5千円分)

「初めてのお料理マーケット」

早島 良 (経営学部3回生)

「5W wear ～最新のファッション～」

朽尾ゼミD (代) 赤塚 諒介 (経営学部3回生)

「子守りランドセル」

インパクト (代) 深水 哲平 (経営学部2回生)

「コーディネーター」

ベーサンズ (代) 神戸 祐史 (追手門学院大手前高校3年)

「自販機での wi-fi 販売 (パスワード式 QR)」

ぱんぴー (代) 亀田 吉彦 (追手門学院大手前高校3年)

目覚ましベッド「起キルンデス!!!」

宮宇地ゼミ (代) 岡 美静 (経営学部3回生)

第5回 追大学生ビジネスプランコンテスト 募集要項

1 趣旨

本学の教育理念(目的)は「独立自強・社会有為とくりつじきやう しゃかいゆうゐ〜自由と調和の人間教育をめざして〜」です。その実践事業の一つとして、ベンチャービジネス研究所では、学生による「ビジネスプランの作成と発表」の場を設けます。これによって起業家マインドの醸成と起業の正しいあり方への関心が高まることを期待します。

2 募集内容

ニーズがあるものこれまで供給がなかった、社会に役立つビジネスプラン・アイデア。

3 応募資格

大阪府下の高校、大学、大学院に通う学生(個人またはグループ)。ただし、大学生、大学院生の場合は、追手門学院大学の学生個人か、1名以上の追手門学院大学学生を含むグループ)。プラン・アイデアの内容が異なれば何件でも応募することができます。

4 審査基準

プラン・アイデアの新規性、市場性、実現可能性、成長性、社会貢献性、及び、プレゼンテーション能力。

5 審査員

本学ベンチャービジネス研究所の所員・研究員・顧問の中から審査委員会を設けて審査します。

6 審査方法とスケジュール

- (1) 第1次審査: 8月1日(金)～11月3日(月)
 - ・提出された書類を基に審査を行います。
 - ・審査結果を11月初旬にメールで通知します。
- (2) 第2次審査: 11月29日(土) (会場)追手門学院大学5301教室
 - ・ビジネスプラン発表会でのプレゼンテーション(パワーポイント等を使用)を基に審査します。発表会と第2次審査の後、結果発表と表彰を行います。

7 応募方法・提出先

所定の応募申込書に必要事項を記入の上、必ずメールに申込書を添付してご応募下さい。(データ申込みのみ受け付けます。) 応募申込書は下記のホームページからダウンロードして下さい。プラン・アイデア1つにつき応募申込書1部が必要です。

http://www.otemon.ac.jp/research/labov/venture/
メール送付先: venture@ml.ccille.otemon.ac.jp

8 お問い合わせ

追手門学院大学ベンチャービジネス研究所 (中央棟1階)
〒567-8502 大阪府茨木市西安威2-1-15 TEL: 072-641-7374 FAX: 072-643-9597
(月・水・木 9:15～16:00 担当 宮下)

9 募集期間

平成26年8月1日(金)から平成26年11月3日(月)まで必着

10 賞状と賞金

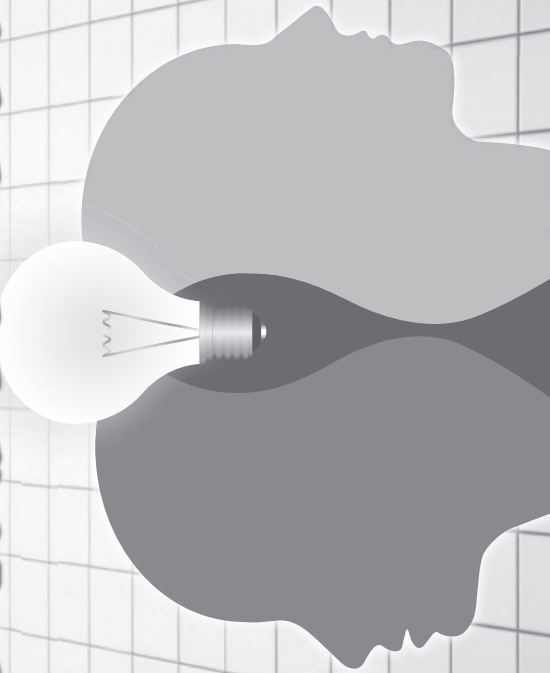
●優秀賞 QUOカード5万円分 1組 ●奨励賞 QUOカード3万円分 4組 ●佳作 QUOカード5千円分 6組

11 その他の注意事項

応募プランの知的所有権は応募者に帰属します。受賞したプランは、応募者に了解を得て、概要を公表します。審査結果の発表後、盗作や虚偽の事実等が判明した場合は受賞資格となりません。その他、応募に関して、何かご不明な点がありましたら、上記問合せ先まで、ご遠慮なくご質問ください。

第5回 追大学生

ビジネスプランコンテスト



学生の皆様によるビジネスプランやビジネスアイデアの提案を募集します。

たくさんのご応募をお待ちしております。

大阪府下の高校、大学、大学院に通う学生(個人またはグループ)。ただし、大学生、大学院生の場合は、追手門学院大学の学生個人か、1名以上の追手門学院大学学生を含むグループ)。

応募資格 平成26年8月1日(金)～11月3日(月)まで

(第1次審査) 第2次審査は平成26年11月29日(土)追手門学院大学5301教室にて

募集期間

優秀賞 QUOカード5万円分 1組
奨励賞 QUOカード3万円分 4組
佳作 QUOカード5千円分 6組

審査員

ベンチャービジネス研究所内審査委員会
●応募方法等の詳しい内容は裏面をご覧ください。

賞

主催

追手門学院大学ベンチャービジネス研究所 (中央棟1階)
〒567-8502 大阪府茨木市西安威2-1-15 (TEL: 072-641-7374)

http://www.otemon.ac.jp/research/labov/venture/
Email: venture@ml.ccille.otemon.ac.jp
(月・水・木 9:15～16:00 担当 宮下)

独立自強・社会有為とくりつじきやう しゃかいゆうゐ〜自由と調和の人間教育をめざして〜

OTEMON GAKUIN UNIVERSITY

50!

追手門学院大学
変わる心、あつてもん
2016年に創立50周年を迎えます

ビジネスプランコンテスト 優秀賞

「フリーヒール」

竹村 まどか・木下 由純・森 陽子・岡 潤・大林 功幸
(経営学部3年生)

今回ビジネスプランコンテストでまさか優秀賞が貰えるとは思っていませんでしたので、とても嬉しかったです。ビジネスプランコンテストに参加しようとなったきっかけは、ゼミの先生がゼミで班を作りコンテストに出場しようと提案してくださったからです。くじ引きで班を決め、ゼミの時間を毎週少しずつ使いみんなで意見を出し合い、ビジネスプランについて考えました。

最初はフリーヒールではなく違う案で進めていましたが、申込期限1週間程前に話し合いをし直した結果、フリーヒールという新しい案でいくことに決めました。しかし期限が迫っていたため、昼休みに皆で集まったりして考えました。各自予定があるので限られた時間の中で話し合い、プランの詳細を考えなければならないことが大変でした。

第一審査に通ってからのパワーポイント制作も、グループ全員が集まって作ることが難しかったため、それぞれが1つのパワーポイントを作り、それを1つにまとめるという方法で1つのパワーポイントを完成させました。案もパワーポイントも限られた時間の中での作業で大変でしたが、皆で頑張っって作り上げることができ、グループの一体感を感じることができました。

フリーヒールを考えついたきっかけは、インターンシップに行った際に足が痛くなり、どうにかしてこの足の痛さを抑えることはできないのか？いっそのこと、ヒールを取りたい！と思ったことがきっかけでした。

ゼミでは主にマーケティングを中心に勉強しているので、様々な視点から商品を見てマーケティングミックスを使いながら考えることを工夫しました。

今回のプレゼンを経て感じたことは、今まであまり前に出て喋ることがなかったので、とても緊張しました。また、プレゼンテーションの難しさを実感しました。

6分という短い時間の中で相手に自分たちの考えを伝えるには、プレゼンテーション力が大切です。しかし早口になってしまい、周りをしっかりと見ながら話すことが出来なかったことを今でも覚えています。

たとえ頑張っって良いものが作れても、プレゼンテーションを失敗してしまうと、その物の良さを伝えることができずに台無しにしてしまう可能性もあるのだと痛感しました。

そして、今よりももっとうまくプレゼンができるようになりたい！人前で自信をもって話せるようになりたい！と新たな目標ができたのでこれから頑張っっていきたいと思います。

今回このような経験が出来たことは自分達にとって、とてもプラスになる出来事でした。また、自分達で商品開発をすることはなかなか出来ないことですし、実際にプランが実現したら面白いな～と考えながら楽しく進めることができました。皆さんも街中でこんなも物があったらいいな！と思うものを探してみてください。意見を出し合いながらふとした時に面白い発想が生まれてくるかもしれません(^ ^)



Team freedom

竹村まどか・森陽子・木下由純・岡潤・大林功幸

女性のみなさん

このような経験は
ありませんか？

ヒールのある靴を履き続けると足が疲れる。



足の指が痛い。

でも、就活(仕事)だから仕方ない・・・

もう歩けない。

今すぐ靴を脱ぎ捨てたー！！！！

アイディアの 名称

•Free heel

アイディアの 概要



- ・一足でパンプスとシューズが両方楽しめる。
- ・足が疲れた時にヒールを折りたたみ使用できる。
- ・パンプスを持ち歩かなくて良いので荷物の無駄を省く。
- ・外反母趾の防止対策に！

ターゲット

- ・顧客層＝就活中の女子学生・働く女性
- ・提供価値＝女性が働きやすい環境づくり

**きっかけ
事業理念**

- ・インターンシップ等で長時間高さのある靴を履き、足が疲れた経験をした。
- ・ヒール部分が取り外せたら便利だと感じた。

事業理念：働く(就活中)女性の味方

損益計算

	1年目	2年目	3年目
売上 (A)	1000万円	2000万円	4000万円
売上原価 (B)	8千円 (足)	8千円 (足)	8千円 (足)
売上利益 (C=A-B)	200万円	400万円	800万円

**事業展開
(戦略)**

- ・リクルート、オフィス用の黒色のみ販売。
- ・のちに、カラーを増やし柄物も展開。

※高さ4cm

・すべての女性の助けとなる靴へ！

産産学 大阪経済に元気をもたらす中小企業がグランフロントに集結!!
http://www.saito-souken.co.jp/archives/2471

ビジネスマッチングフェア 入場
一般入場者大歓迎
無料

約150社が
出展!!

20日のみ
大阪大学から
ロボットが
やってくる!!

あらゆるマッチングの
可能性を追求!!

終了いたしました
ご来場いただきありがとうございました

Businesss

11月20日(土)・21日(金)
10:00~17:00 10:00~17:00

会場 **コングレ コンベンションセンター**
(グランフロント大阪 北館 地下2階)

大阪市内・北大阪から元気な企業が集結!
市・商工会議所傘下の企業も揃って出展!!

産産学ビジネスマッチングフェアに参加しました。

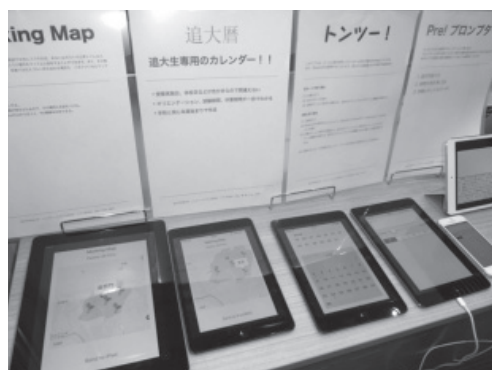
1. ビジネスマッチング

アプリ研究会がアプリ制作のデモ版（4アプリ）を展示し多くの方に説明をしました。

またそのアプリについて、ご意見、ご感想などたくさん頂きました。今後の参考にさせて頂き、さらに頑張ってアプリを作成し、起業を目指します！

2. 中小企業経営者支援セミナー

池田経営学部教授と水野経営学部准教授でセミナーを開催しました。



企業経営におけるおもてなし精神とコンプライアンス

講師：追手門学院大学経営学部
池田 信寛（マーケティング学科）

中小企業経営者支援セミナー
日時：11月21日(金)10:30～12:00
会場：コングレコンベンションセンター
(グランフロント大阪 北館 地下2階)

【確認】企業コンプライアンス (corporation compliance)

- (1) コーポレートガバナンスの基本原則の一つで、企業が法律や内規などのごく基本的なルールに従って活動すること。「コンプライアンス」は「企業が法律に従うこと」に限られない「遵守」「応諾」「従順」などを意味する語。
- (2) 今日ではCSR (corporate social responsibility の略。企業の社会的責任 履行) と共に非常に重視されている。
- (3) 近年、法令違反による信頼の失墜や、それを原因として法律の厳罰化や規制の強化が事業の存続に大きな影響を与えた事例が繰り返されているため、特に企業活動における法令違反を防ぐという観点からよく使われるようになった。法律や規則といった法令を守ることを指すという論もあれば、法令とは別に社会的規範や企業倫理 (モラル) を守ることも「コンプライアンス」に含まれるとする論もある。

(以上、日本版ウィキペディアより)

【問1】企業コンプライアンスの本質は？

※企業にとって、もっとも が大切である。

* 「信用は細い糸のようなもので、ひとたび切れると継ぐことは不可能に近い。」

(アユブ・カーン) キングスレイ・ウォード著 (城山三郎訳)

『ビジネスマンの父より息子への30通の手紙』新潮文庫、552円 (税別) より … バスト&ロングセラー本

注) 作者は、「30通の手紙の中で1通を選ぶとしたら？」との質問に、「第6通 誠実さの代価」を選ぶと述べている。そこからの抜粋……

「誠実な人格の持ち主であるということは、道徳性の高い生活態度が身につけている、ということ。つまり、その人の日常がいつもまじめで、正直で、率直ということである。実業界では、そのような特質をそなえることが長期的な成功をもたらす生命力になる。短期的には、顧客に約束した内容の手抜きをして、儲けをふくらませることも難しくはない。しかし、長期的には、そのような手口は業界で大失敗をする人たちの礎石になる。勝利者たちはそれを疫病のように避ける。最も重要なルールのひとつは、君は真実を語らなかつた、決して人に言われないようにすることである。」 (p.65)

* 近江商人の言葉「売り手よし、買い手よし、世間よし」

：売り手の都合だけで高いをするのではなく、買い手が心の底から満足し、さらに高いを通じて地域社会の発展や福利の増進に貢献しなければならない。

(以上、日本版ウィキペディアより)

* 日本経済新聞 連載「200年企業 - 成長と持続の条件」 (全239回)

(参考文献) 1. 『200年企業Ⅰ』～『200年企業Ⅲ』日経ビジネス人文庫

2. 『百年続く企業の条件 老舗は変化を恐れない』朝日新書

3. 『千年、働いてきました 老舗企業大国ニッポン』角川ONEテーマ21

【問2】あなたは、呉服屋の主人あるいは店員だと仮定します。店番をしていると、新しいお客がやって来ました。そのお客は、着物を初めて買うのでアドバイスを求めています。着物の相場も知りません。さて、あなたはどうしますか？ また、お客の好みに合うような着物は、その店では扱っていないとしたら、どうしますか？

～ お客との信頼関係を築くという観点とノルマの達成という観点～

《メモ》

1. 3つの取引の方法

(1) 刺激 - 反応型取引

：熱心な売り込みが顧客の購買に結び付く

例1) 店頭販売&試食販売



- (2) 交換型取引
 - ：商品の購買ごとに売り手と買い手が交渉した後、取引が成立する
 - 例2) ハイビジョン対応液晶テレビ・・・・・・・・・・新規客の開拓
- (3) 関係性取引
 - ：短期的には売り手または／および買い手は損するかもしれないが、長期的には両者とも利益を得る
 - ・・・・・・・・・・・・・・・・・・リピート客の確保
 - 例3) 美容室
 - 例4) 資生堂 (肌荒れのお客への対応)
 - 例5) クロネコヤマト (中国での従業員教育)
 - 例6) 加賀屋 (34年連続ナンバー1)

2. おもてなし精神と関係性マーケティング～偶然の一致?!

〈研究の発端〉

- ：観光マーケティングとホスピタリティ≡おもてなし (日本語訳)
- 調べていくと、おもてなしの適用範囲はホスピタリティよりかなり広い
- 〔クローズアップ現代「“おもてなし”で世界を狙え」2010.7.26〕
- むしろ、すべての商品 (モノとサービス) に当てはまる

〈おもてなしの源流〉

- ：茶道・茶の湯～(禅)～「一期一会」と「主客共創」

〈関係性マーケティング〉

- ：新しい研究分野「価値共創 (Value Co-creation)」… 長期にわたる取引関係の構築と維持：顧客の生涯価値実現と事業承継
- ※最先端のアイデアと日本の伝統文化との幸福な出会い

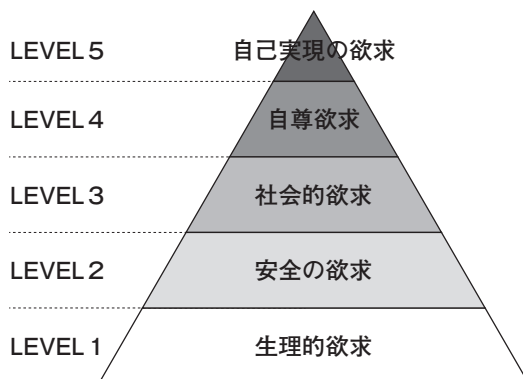
3. 企業の目指す先

- ：P.ドロッカー&P.コトラー… 企業の目的は「顧客創造」にある
- ：顧客創造とは、顧客価値 (Customer Value) の創造
- 例7) AKB48
- 例8) JINSのPC用メガネ
- 例9) 高価格商品の特売セール価格



- ・マーケティング4.0… 自己実現へ向けたマーケティング
 - ：自分らしく生きる (絶対無～西田幾多郎)
- ・マーケティング3.0… 顧客価値の創造マーケティング
 - ：ニトリ「お値段以上」
- ・マーケティング2.0… 消費者志向マーケティング
 - ：アンケートなどの市場調査が必要となる
- ・マーケティング1.0… 製品主導型マーケティング
 - ：良い商品なら売れるはずだ

《マズロー欲求段階説》



(以上)

企業経営におけるおもてなし精神とコンプライアンス

講師：追手門学院大学経営学部
水野 浩児（経営学科）

中小企業経営者支援セミナー
日時：11月21日(金)10:30~12:00
会場：コングレコンベンションセンター
(グランフロント大阪 北館 地下2階)

1. コンプライアンスからCSR（企業の社会的責任）

- (1) 法律は道徳の最小限
法律を守っていれば何をしてもいいのか
法律違反→不法行為
倫理違反→不当な行為
- (2) 企業倫理の重要性
企業の不当な行為に対して、世間は厳しい評価を出す傾向になる。今企業に求められることは、企業倫理を逸脱しないことである。
- (3) CSR (corporate social responsibility)
企業の社会的責任が重視されている。株主、社会、従業員など全てのステークホルダーの価値を高めていく価値創造経営が重要である。環境を犠牲に収益を出している企業が、環境問題を考えることは当然である。地域社会から支えられている企業が地域社会に貢献することは必要である。
- (4) 従業員に評価されない企業は限界
社長の知らない間に従業員の気持ち離れていくケースが多い。ハラスメントの有無を意識することは重要である。ハラスメントを理解することが重要。セクシャルハラスメント・パワーハラスメント以外にもモラルハラスメント・ソーシャルハラスメント・ジェンダーハラスメントなどがある。



2. ルール違反の発生原因を考える

- (1) ルール違反の動機
企業におけるルール違反はどのようなきっかけで発生するのか。農林水産省が作成した「コンプライアンスと企業行動規範」にルール違反をする動機として、以下のような分析がなされている。



- (2) 事件と事故の違い
企業において危機が発生する場合は、その問題の性格により「事件」と「事故」に区別できる。

問題の性格（意図されたもの＝故意） ⇒ 「事件」 ⇒ 偽装、隠ぺい、粉飾、背任、談合、横領 他
問題の性格（意図されざるもの＝過失） ⇒ 「事故」 ⇒ 製品事故、労働災害、天災、個人情報流出 他

3. 不具合情報の収集・情報開示

万一、不具合の製品・商品が発生した場合や、企業不祥事が発生した場合は経営者が把握できる体制ができていないかがポイント。事実関係を隠ぺいせず、的確に社会に伝えることができるかが重要である。対応を間違えば経営に影響する事態に追い込まれる。

不祥事が起こった場合の対応イメージはできているか。

4. 不祥事の検証

最近発生した企業経営に影響を及ぼした不祥事について考えてみる。

何が原因なのだろうか。何が一番悪かったのか。

→共通点は「顧客を裏切った」すなわち「倫理違反」

時期	事件名	概要
2007年1月	不二家期限切れ 牛乳使用	消費期限切れの牛乳を使用してシュークリームを製造、細菌数基準を超えた製品を出荷
2010年6月	魚秀 ウナギ産地偽装	台湾産、中国産のうなぎを国産と偽って表示して販売
2012年9月	三瀧商事 偽装米混入	中国産米や加工用米を国産主食用米として、弁当・おにぎりメーカーに販売
2012年10月	メニュー誤表示	ホテルや百貨店のレストラン等で、メニュー表示と異なる食材を使用して客に料理を提供

5. 情報管理

企業や組織には、重要な営業機密に関する情報や、顧客、社員などの個人情報など、多くの情報が保管されている。情報通信技術が発達した社会において、企業や組織が適切な情報管理対策を取ることは当然の責務である。特に、情報の流出については、漏えいが生じない管理体制を敷くことが重要である。

安易な対応が大きな問題になる可能性がある。

(1) 営業秘密（不正競争防止法）

平成22年7月1日に改正された「不正競争防止法」では、以下における3要件をすべて満たしている情報を「営業秘密」と定義し、侵害行為に対して厳しい罰則が科される場合がある。

① 秘密管理性（秘密として管理されていること）

従業員や外部者等が管理状況を見た際、秘密として管理していると認識できる状態にあること

- a. 情報に触れることができる物を制限すること（アクセス制限）
- b. 情報に触れた者にそれが秘密であると認識できること（客観的認識可能性）

② 有用性（有用な営業上または技術上の情報であること）

事業活動に使用されていたり、使用されることによって、経費の節約、経営効率の改善等に役立つものであること
・設計図、製法、製造ノウハウ、顧客名簿、仕入先リスト、販売マニュアル など

③ 非公知性（公然と知られていないこと）

情報の保有者の管理下以外では一般に入手できないこと

(2) SNSの危険性を知る

ほぼ全員がスマホを保有することは、全員がパソコンを持ち歩いているのと同じことである。さらに写真をいつでも撮れて、いつでも書込みができ、ふとした不注意が取り返しのつかないことになる。

特に公序良俗に反する投稿に対して厳しい判断がくだされ、炎上することがある。

業種	概要	発生時期
コンビニ	アルバイト店員がアイスケースの中に入りネット投稿	2013年7月
ハンバーガー店	店員が大量のバンズに寝そべる写真をネット上で公開	2013年8月
ステーキ店	店員が業務用冷蔵庫に入り写真撮影	2013年8月
宅配ピザ	アルバイト店員がピザに顔をつける姿を写真撮影	2013年8月
回転寿司	利用客が醤油差しに直接口をつけた写真をツイッター投稿	2013年8月
餃子チェーン	男性客数名が全裸で席に座る画像をフェイスブックで公開	2013年9月
空港売店	店員が芸能人のカード伝票の写真をツイッター投稿	2013年9月

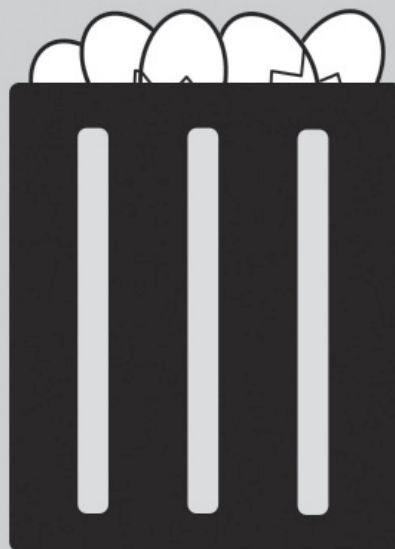
6. 企業倫理とおもてなし精神

不祥事を未然に防ぐのは「おもてなし精神」の涵養により防止できないだろうか。

理想的な企業経営とは何か考えていく必要がある。

(以上)

そのアイデア 捨てちゃう？



アプリ研究会メンバー募集

アイデアをアプリにしませんか？



お気軽にお問い合わせください

追手門学院大学ベンチャービジネス研究所（中央棟1階）

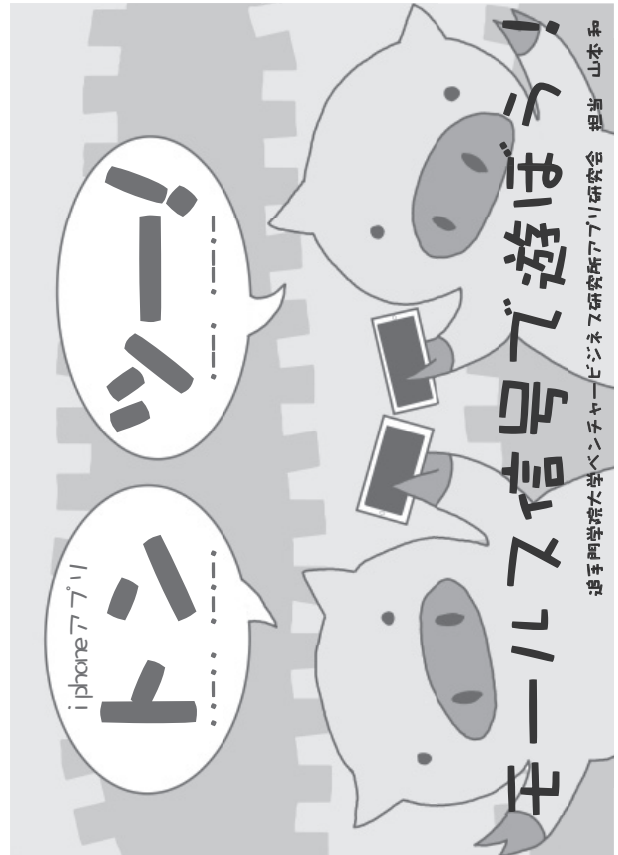
TEL：072-641-7374

Mail：venture@ml.ccile.otemon.ac.jp



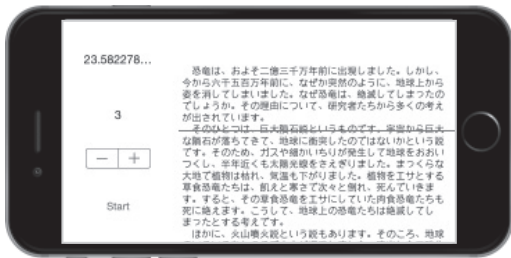
平成27年度 学生研究会メンバー募集中 先生方からも是非ご推薦下さい。

26年度 作成アプリ



iPhoneアプリ

Pre! プロンプター



これでプレゼンもバッチリ!

- セリフがスクロール!
- セリフとスピードを同時に確認!
- プレゼンのスピード感をつかめます

ベンチャービジネス研究所 アプリ研究会 担当: 味谷和樹

iPhoneアプリ

Marking Map

お気に入りのスポットを

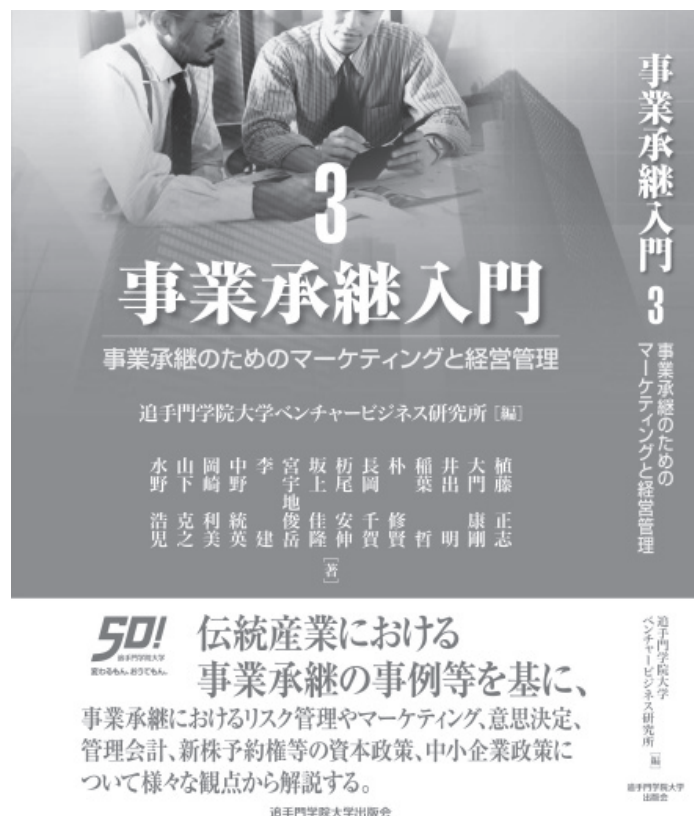


マップで保存

友人と交換

ベンチャービジネス研究所 アプリ研究会 担当: 村中 誠司

50周年記念事業の一環として『事業承継入門』3巻を本学出版会より出版いたしました。



1. 事業承継入門 第3巻 ー事業承継のためのマーケティングと経営管理

- ① 「事業承継とリスクマネジメント ー関西商人の経営理念に見るリスク観ー」
植藤 正志（追手門学院大学経営学部教授）
- ② 「伝統産業における事業承継 ー日本酒業界の場合ー」 大門 康剛（大門酒造蔵元兼社氏、社長）
- ③ 「観光産業における継続性」 井出 明（追手門学院大学経営学部准教授、博士（情報学））
- ④ 「中小企業と中小企業政策」 稲葉 哲（追手門学院大学経営学部講師、博士（経済学））
- ⑤ 「事業承継とマーケティング」 朴 修賢（追手門学院大学経営学部准教授、博士（経営学））
- ⑥ 「事業承継とヒューマンエラーの防止」 長岡 千賀（追手門学院大学経営学部准教授、博士（人間科学））
- ⑦ 「事業承継における人的資源について」 枋尾 安伸（追手門学院大学経営学部准教授、博士（経営学））
- ⑧ 「中小企業と意思決定」 坂上 佳隆（追手門学院大学経営学部教授、博士（経済学））
- ⑨ 「事業承継と経営分析」 宮宇地俊岳（追手門学院大学経営学部准教授、博士（経済学））
- ⑩ 「事業承継と管理会計」 李 建（追手門学院大学経営学部教授、博士（経営学））
- ⑪ 「事業承継とITの有効活用」 中野 統英（追手門学院大学経営学部准教授、博士（工学））
- ⑫ 「事業承継と株式」 岡崎 利美（追手門学院大学経営学部准教授）
- ⑬ 「事業承継における新株予約権」 山下 克之（追手門学院大学経営学部准教授、博士（経済学））
- ⑭ 「企業経営における金融機関との関係」 水野 浩児（追手門学院大学経営学部准教授・中小企業診断士、修士(法学)）

内容紹介

急激な為替変動や競争激化が続く21世紀において、事業承継を目指す読者の問題解決に資するため、事業承継に必要な基礎知識を、実際の事業承継の事例を交えながらリスクマネジメントやマーケティング、中小企業政策、資金調達、資本政策、新株予約権等といった様々な観点から考察し解説した。

2014年度ベンチャービジネス研究所 所長・所員・研究員・顧問一覧

役 職	氏 名	所 属 等
所 長	田淵 正信	経営学部教授
所 員	池田 信寛	経営学部教授
所 員	石盛 真徳	経営学部 准教授
所 員	稲葉 哲	経営学部専任講師
所 員	岡崎 利美	経営学部准教授
所 員	金川 智恵	経営学部教授
所 員	地代 憲弘	基盤教育機構教授
所 員	朽尾 安伸	経営学部准教授
所 員	長岡 千賀	経営学部准教授
所 員	朴 修賢	経営学部准教授
所 員	葉山 幹恭	経営学部専任講師
所 員	原田 章	経営学部教授
所 員	藤田 正	経営学部教授
所 員	水野 浩児	経営学部准教授

役 職	氏 名	所 属 等
所 員	宮宇地俊岳	経営学部准教授
所 員	宮崎 崇将	経営学部専任講師
所 員	村上 喜郁	経営学部准教授
所 員	森島 覚	経済学部教授
所 員	八木 俊輔	経営学部教授
所 員	山下 克之	経営学部准教授
所 員	李 建	経営学部教授
研 究 員	梶原 晃	久留米大学商学部教授
顧 問	合田 順一	茨木商工会議所会頭
顧 問	牧 美喜男	客員教授
顧 問	阪田 真二	公認会計士
顧 問	西岡 健夫	追手門学院大学名誉教授
事 務 員	宮下 知子	

2014.11.1現在

(50音順)

- ① 2015年度ベンチャービジネス研究所活動に参加して頂ける教員（所員）を募集しております。ベンチャービジネスや事業承継について研究、出版にご参加ください。
- ② 学生研究会会員募集
アプリ制作、起業、事業承継の研究会メンバーを募集しています。
先生方からも学生にお伝え下さい。

Newsletter vol.13

■ 編集・発行 2015年2月20日印刷
2015年2月20日発行

■ 編集代表者 田淵 正信

■ 印刷所 川西軽印刷株式会社

■ 発行所 追手門学院大学 ベンチャービジネス研究所
〒567-8502 茨木市西安威2-1-15
TEL/072(641)7374 FAX/072(643)9597
(事務局 宮下知子)

E-mail: venture@ml.otemon.ac.jp

http://www.otemon.ac.jp/research/labo/venture/