

記入例（郵送用）

第11回 高校生ビジネスプラン・グランプリ ビジネスプランシート

（注意）応募書類のホッチキス止めは不要 20日（水）（必着）

最終 **【あたっての留意事項】を必ずお読みください。**

1. 学校名

複数校での応募	<input type="checkbox"/> 有 <input checked="" type="checkbox"/> 無	※複数校での応募とは、複数の学校の生徒で構成されるグループを指します
学校名（代表校） ※略さず正式名称をご記入ください	(フリガナ) ビジネスプラン・グランプリコウトウガッコウ ビジネスプラン・グランプリ高等学校	
	(普通 科)	

2. 担当教員（審査結果等のご連絡先となります。）

氏名	(フリガナ) コクミン ハナコ 国民 花子	（注意点） ビジネスプランシートを手書きで記入する場合は、必ず黒ペンを使用し、読みやすい大きさに記入
連絡先	Tel : (XXX) XXX - XXXX	

3. グループ及びグループメンバー（メンバーが8名を超える場合は、別紙（8名超用シート）を添付してください。）

グループ名 ※個人応募の場合は不要 ※30文字以内、絵文字使用不可	(フリガナ) ミチノクファイターズ みちのくファイターズ	(グループ総人数) 3名
---	---	------------------------

項番		(フリガナ)	(フリガナ)	学校名	学年	メールアドレス※
		姓	名			
①	メンバー (代表者)	センダイ	スミレ	ビジネスプラン・グラン プリ高等学校	2年	sumire
		仙台	すみれ			@ XXXX.co.jp
②	メンバー	モリオカ	ケイコ	同上	2年	Keiko
		盛岡	恵子			@ XXXX.co.jp
③	メンバー	ヤマガタ	カズキ	同上	1年	Kazuki
		山形	一樹			@ XXXX.co.jp
④	メンバー	（注意点） ・ビジネスプランシートは、ページレイアウトを2アップ、A3サイズに設定して印刷 ・ビジネスプランシートは、切り取りや、のり・セロハンテープ等での貼り付は一切行わない ・メールでの提出はできない。 ・応募書類を郵送で提出する場合は、WEBでの登録は一切行わない ・提出期間は厳守する。WEBによる提出期限とは異なる。				
⑤	メンバー					
⑥	メンバー					
⑦	メンバー					
⑧	メンバー					
⑧	メンバー				年	@

※本グランプリ開催後も、ビジグラ交流会（旧OB・OG会）の開催案内等をさせていただきたいと思いますので、卒業後も連絡が取れるメールアドレスをご記載ください。（任意）

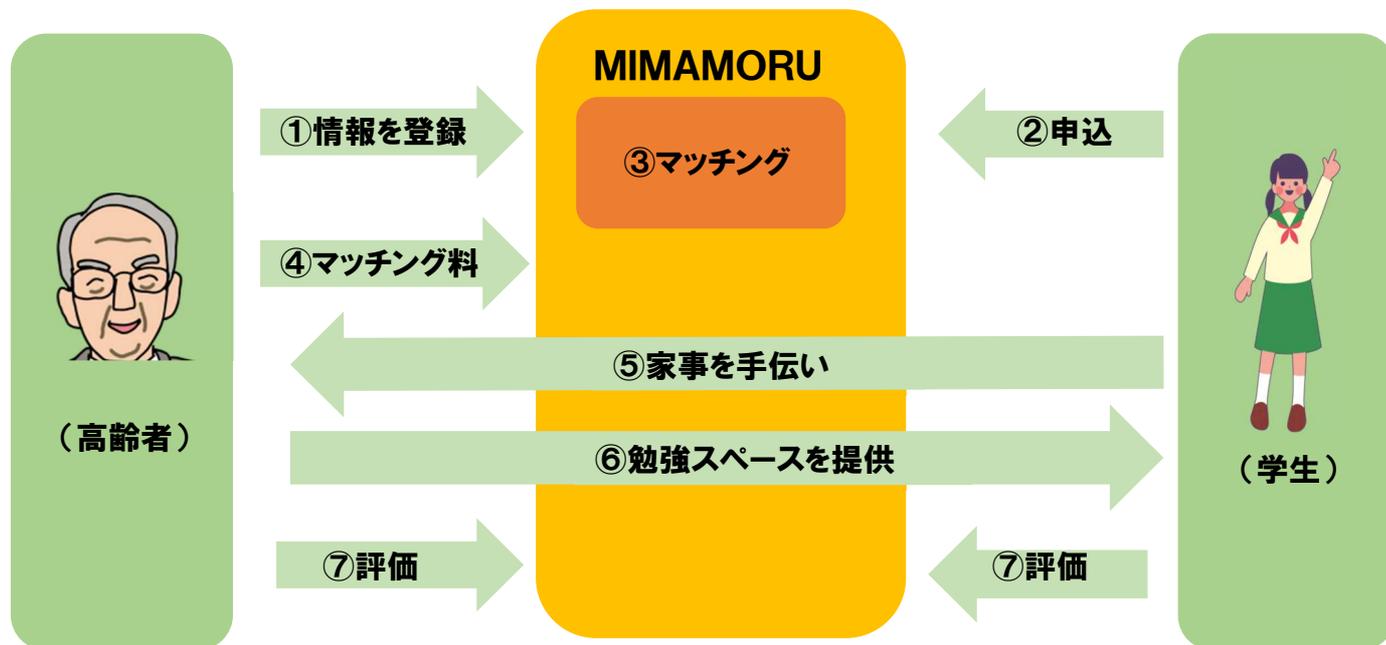
1 ビジネスプランのタイトル・概要 <small>必須</small>	
ビジネスプランのタイトル	<small>※30文字以内、絵文字・記号使用不可</small>
(フリガナ) ミマモル	
MIMAMORU	
ビジネスプランの概要	
自宅の空きスペースを活用したい一人暮らしの高齢者と勉強スペースを探している学生のマッチングサービス	

2 プランを思いついたきっかけ・目的 <small>必須</small>	
ビジネスプランを思いついたきっかけ・目的	
<p>高齢化・核家族化により、一人暮らしや二人暮らしをしている高齢者が増加している。私の祖母も一人暮らしをしているが、電球の交換など簡単な家事であっても足元がおぼつかず、危険だと感じるがあった。そのため高齢者のみの世帯をサポートするようなサービスが必要だと感じた。</p> <p>一方で、高校生である私は、無料で自由に利用できる自習スペースがもっとあればいいなと感じていた。既存の自習スペースはあるが、学生が快適に利用できるものは少ない。また、教育格差が問題視されていることから無料で利用できるものがいいと考えた。</p> <p>この2つの問題の解決策を考えた際に、ビジネスアイデアを思いついた。</p>	

3 商品・サービス **必須**

- ① 商品・サービスの内容 ② 既存の商品・サービスとの違い、セールスポイント

○サービスの内容



- ① 自宅に空き部屋があり、生活上のちょっとした家事等を手伝ってほしい高齢者が「MIMAMORU」に提供する部屋、利用できる日時、手伝い内容などを登録する。登録は高齢者でも登録できるよう、電話や郵送でも受付する。
- ② 中学生～大学生で勉強スペースが必要な学生が、場所や手伝い内容などを確認し、希望に沿ったものに申込する。
- ③ 高齢者が申込内容を確認し問題なければ申込を承認することで、マッチングが成立する。
- ④ マッチングしたら、手伝い内容によって異なるマッチング料(600 円)を高齢者が MIMAMORU に支払する。
- ⑤ 学生は高齢者が必要とする家事を手伝う。
- ⑥ 高齢者は学生に勉強スペースを提供する。
- ⑦ サービス終了後、今後のマッチングの指針とするため、お互いの評価をアプリに登録する。

○本サービスのメリット

【高齢者側】

・社会とのつながり回復による孤独死の抑制

…MIMAMORU スタッフや学生との交流により、社会とのつながりを回復できる。また、退職や配偶者の死による「老後うつ」を抑制できる。

(参考)平成 27 年の東京 23 区における孤独死だと考えられる死亡者数は、3127 人(東京都福祉保健局東京都監察医務院「東京都 23 区内における一人暮らしの者の死亡者数の推移」より)

・空きスペースの有効活用

…高齢者世帯には広すぎるスペースを有効活用できる。

<p>(参考)高齢者の約 65%が持家の居住(平成 25 年度総務省統計局「住宅・土地統計調査」より)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・軽度な家事労働を気軽に依頼できる <ul style="list-style-type: none"> …マッチング料(600 円)のみで軽度な家事などを依頼できる。 <p>[高校生側]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・学習スペースを簡単な家事手伝いにより無料で確保できる <ul style="list-style-type: none"> …図書館や学校の自習室はテスト期間になると空きがなくなる、エアコンが利かないなどでメリットがあるが、本サービスであればマッチングしたスペースは確実に確保できる。
<p>同じような商品・サービス(競合品の確認)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・高齢者見守りサービス(サービス元:大手セキュリティー会社) <ul style="list-style-type: none"> …高齢者の自宅にセンサーを設置し、動きがない場合は親族などに連絡がいくサービス <ul style="list-style-type: none"> →センサーの取付費用、毎月の費用が高額 ・簡単電話サービス(サービス元:大手通信会社) <ul style="list-style-type: none"> …ボタンを押すだけですぐにテレビ電話ができるサービス→インターネット回線工事、毎月費用が必要 ・こまごごと相談サービス(サービス元:社会福祉協議会) <ul style="list-style-type: none"> …日常生活のちょっとした困りごとを相談できるサービス→相談員の確保など企業側のコストがかかる ・自習室・塾(サービス元:学校、図書館、塾) <ul style="list-style-type: none"> →学校や図書館の自習室は無料だが、席が取れないことが多かったり、マナー違反との声もある。塾や有料の自習室は毎月費用が発生する。 ・カフェ・ファミリーレストラン(サービス元:飲食店) <ul style="list-style-type: none"> →飲食をするための場所であり、長時間の席を占有することはできない。

<p>4 顧客(商品・サービスを販売する先) 必須</p>
<p>想定している顧客(ターゲット)</p>
<p>独居老人、学生(主に中学生・高校生)、塾や自習室の費用を負担できない家庭の学生 ※貧困家庭の子供だけが利用するものというイメージがつかないように、一般の学生もターゲットとする。</p>
<p>具体的な販売(提供)方法、広告方法</p>
<p>○具体的な販売方法</p> <p>[高齢者向け]</p> <p>専用ウェブサイトやアプリから空きスペースの登録、支払い口座やクレジットカードの登録が可能。ただし、インターネット環境がなかったり使い方がわからない高齢者には、電話や訪問で情報登録のサポートができるよう体制を充実させる。</p> <p>[学生向け]</p> <p>専用ウェブサイトおよびアプリを開発し、そこから空きスペースを予約できるシステムとする。 ※事業開始当初はサービスを実施する地域を限定して行う。当初は東京周辺のベッドタウンで開始予定。</p> <p>○公告方法</p> <p>高齢者向けの広告方法としては地域誌への記事広告や折り込みチラシ、病院でのチラシの配付など、紙媒体を中心に広告を行う。</p> <p>学生向けにはSNSで情報発信を行う。</p>

5 必要な経営資源等 必須

必要な経営資源（ヒト、モノ、技術・ノウハウ）

「ポイント」 商品・サービスを実現化するためには、どのようなヒト、モノ、技術・ノウハウが必要か考えてみましょう。

専用ウェブサイト・アプリのデザイナー・管理者…1名

高齢者を訪問し、スペースの調査や契約を行う者…1名

（電話対応は外部業者に委託）

実現に向けて考えられる課題（ハードル（障害）やリスク）と対処方法

「ポイント」 ・実現するための課題（ハードル（障害）やリスク）はないか、幅広く考えてみましょう。

・対処する方法は、自分たちの力を伸ばして解決する方法でも良いですし、他の人の力を利用する方法でもかまいません。

○ **高齢者と学生の間でトラブルが発生するリスク**

- ・高齢者から登録希望があった場合は、写真にてスペースを確認することに加え、必要に応じて当社のスタッフが現地を視察し、スペースに問題がないか確認する。
- ・家事の依頼内容を常に監視し、学生側の負担が過度に大きくなるように注意する。
- ・学生がサービスを初めて利用する際は、保護者の連絡先、本人確認書類（学生証など）の登録を必須とし、利用時には必ず顔や本人確認を行うなどにより、学生による犯罪などを防止する。
- ・高齢者、学生がそれぞれ利用した先について評価し、その評価を公表することで抑止力とする。

○ **詐欺行為に活用されるリスク**

- ・当サービスの契約を装い、訪問や電話による詐欺行為が発生する可能性があるため、契約後も継続して訪問や電話でフォローを行い、担当者との顔の見える関係を維持することで高齢者が詐欺に引っかからないようにする。
- ・また、警察とも連携し、高齢者から相談があった場合はすぐに対応できる関係を構築する。

6 収支計画（年間） <small>必須</small>		1年後	[3]年後（任意の年を記入）
売上高		360 万円	5,760 万円
売上原価（仕入高）		0 万円	0 万円
経費	人件費	360 万円	2,400 万円
	家賃	96 万円	240 万円
	広告宣伝費	60 万円	600 万円
	その他	50 万円	300 万円
	合計	566 万円	3,540 万円
利益		-206 万円	2,220 万円

計算方法

「ポイント」・経費や売上原価よりも「売上高」の算出に力を入れてください。

・細かく計算するよりも、商品・サービスの価格や販売する数量など、計算する要素の妥当性をよく考えてみましょう。

(1年後)

【売上】

単価600円で月500件のマッチングができたと仮定

$600 \text{円} \times 500 \text{件} \times 12 \text{か月} = 360 \text{万円}$

【売上原価(仕入高)】

仕入は発生しないため0円

【経費】

・人件費…15万円×2人×12か月=360万円…①

・家賃…関東近辺のアパートの一室を予定 月@8万円×12か月=96万円…②

・広告宣伝費…地域誌への掲載料・チラシ製作費 月5万円×12か月=60万円…③

・その他…コールセンターへの業務委託費…年50万円…④

合計:①+②+③+④=566万円

(3年後)

【売上】

平均単価600円で月8,000件マッチングできたと仮定

$600 \text{円} \times 8,000 \text{件} \times 12 \text{か月} = 5,760 \text{万円}$

【経費】

・人件費…20万円×10人×12か月=2,400万円…①

・家賃…月@20万円×12か月=240万円…②

・広告宣伝費…月50万円×12か月=600万円…③

・その他…コールセンターへの業務委託費…年300万円…④

合計:①+②+③+④=3,540万円

7 調査、ヒアリング結果（任意）

※この欄は枚数制限（合計8ページ）に含まれます

《ポイント》 商品・サービス、必要な経営資源等、市場ニーズなどについて、調査したこと、事業されている方などに聞いてみたことを、記入してください。

- ・A市にある塾・自習室の料金設定を調査
- ・福祉協議会に電話でヒアリング
- ・高齢者にアンケートを実施
- ・同年代の学生にSNS(ツイッター)でアンケートを実施

【添付資料用シート（任意）】

※この欄は枚数制限（合計8ページ）に含まれます

※プラン内容を説明するために必要な資料がある場合は使用してください

プラン作成の感想【自由記述】

※この欄は枚数制限（合計8ページ）に含まれません

昨年、軽い気持ちで「高校生ビジネスプラン」に参加してみて、「ビジネスで社会問題を解決できちゃうなんて、おもしろい！」と感じ、去年に引き続き今年も応募をしました。

去年応募したプランから、今年は大きく改良し、アイデアも一から練り直した結果、全く新しいものになりました！

しかし、「自分の身近な問題をビジネスで解決したい」という考えはそのままです。利益を出しつつ、みんなが幸せになれるようなプランを考えるのはとても大変でしたが、達成感がありました！

ビジネスプランシート作成および提出にあたっての留意事項

応募締切：2023年9月20日（水）（必着）

提出書類について	
1	ビジネスプランシートは、 添付資料用シートを含め、合計8ページまでを上限とします （※「ビジネスプランシート作成および提出にあたっての留意事項」及び「プラン作成の感想」は除く。）。
2	ビジネスプランシートは、必ず本シートの書式を使用し、ヘッダーおよびフッターの編集は行わないでください。 添付資料用シートは、プラン内容を説明するための補足情報がある場合のみ使用可能です。
3	ビジネスプランシートは、ページレイアウトを2アップ、A3サイズに設定して印刷してください。
4	ビジネスプランシートは、切り取りや、のり・セロハンテープ等での貼り付は一切行わないでください。
5	ビジネスプランシートは返却いたしません。
提出方法について	
1	応募書類（ビジネスプランシート及び8名超用シート（メンバーが8名を超える場合のみ））は、郵送でご提出ください。 メールでの提出はできませんので、ご注意ください。
2	応募書類のホッチキス止めは不要です。提出前に、他のプランシート等と混ざらないよう必ず確認してください。
3	応募書類を郵送で提出する場合は、WEBでの登録は一切行わないでください。
記入事項について	
1	文字のフォントは10.5以上で記入してください。
2	ビジネスプランシートを手書きで記入する場合は、 必ず黒ペンを使用し、読みやすい大きさで 記入してください。
3	学校名、担当教員、グループ名、代表者、グループメンバー及びプランタイトルの項目については、ビジネスプランシートに漏れなく必ず記入してください。
4	グループ名、プランタイトルは30文字以下で記入してください。（絵文字の使用不可）
5	グループメンバーが8名を超える場合は、別紙（8名超用シート）を必ず添付してください。
その他留意事項	
1	提出期間は厳守してください。WEBによる提出期限とは異なりますので、ご注意ください。 提出期限を過ぎたものは、審査対象外として取扱います。また、アドバイスなどのコメントも行いません。
2	メールアドレスの記入は任意です。メールアドレスをいただいた方には、本グランプリに関する情報等をお送りする予定です。
3	商品化が完了し、継続的に売上を上げているなど、既に事業化しているものは対象外です（試験販売や試作品製造は除く）。
4	ご提供いただいた情報（学校名、グループ名、グループメンバー、プラン概要、ビジネスプランシートの内容等）はホームページなどで公表することがあります。あらかじめご了承ください。
5	応募できるビジネスプラン数は、1グループにつき1件です（個人の場合は一人につき1件）。同一メンバーのグループにおいて、複数のビジネスプランを応募することはできません。
6	その他の注意事項については、本グランプリホームページをご覧ください。

【 Instagram 】



【 Facebook 】



【 HP 】



日本公庫 グランプリ



<https://www.jfc.go.jp/n/grandprix/>



日本政策金融公庫

本ビジネスプランシートの無断転用・転載はお断りします。