

記入例② (WEB 用)
(グループ/学生応募の場合)

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

- ・応募登録を学生が行った場合は、応募登録者欄に当該学生の氏名・連絡先を記入
- ・担当教員の氏名と連絡先も忘れずに記入する

7日(水) (WEB登録完了)
提出にあたっての留意事項を必ずお読みください。
(メンバーの学校名を必ず入力してください。)

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) オオサカフリツ ニッポンコウコウコウトウガッコウ	大阪府立 日本公庫高等学校	
		(商業科)

2. 応募登録者 (応募登録者が学生の場合、審査結果通知、表彰状等は、担当教員が所属する学校宛に送付します。)

氏名	(フリガナ) コウコ ハナコ	担当教員名 ※応募登録者が学生の場合に記入	
	公庫 花子	(フリガナ) トウキョウ タロウ	東京 太郎
連絡先	Tel: XXX-XXX-XXXX	Mail: hanako@XXXXX.co.jp	Mail: fano@XXXXX.co.jp

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) エグザクト	(グループ総人数)
EXACT		5名

・メンバー(代表者)は、応募登録を行った学生の氏名等を記入する(「応募登録者」と「メンバー(代表者)」は同一人物)となる。)

項番	(フリガナ) 姓	(フリガナ) 名	学校名	学年	メールアドレス※1
①	メンバー (代表者) ※2	コウコ 公庫	ハナコ 花子	大阪府立日本公庫高等学校	2年 hanako@XXXXX.co.jp
②	メンバー	オオサカ 大阪	ジロウ 次郎	同上	2年 jiro@XXXXX.co.jp
③	メンバー	ナゴヤ 名古屋	ヨシコ 佳子	同上	2年 yoshiko@XXXX.co.jp
④	メンバー	サッポロ 札幌	ケイコ 恵子	同上	2年 keiko@XXXX.co.jp
⑤	メンバー	フクオカ 福岡	ヨウコ 洋子	同上	2年 yoko@XXXX.co.jp
⑥	メンバー				年 @
⑦	メンバー				年 @
⑧	メンバー				年 @

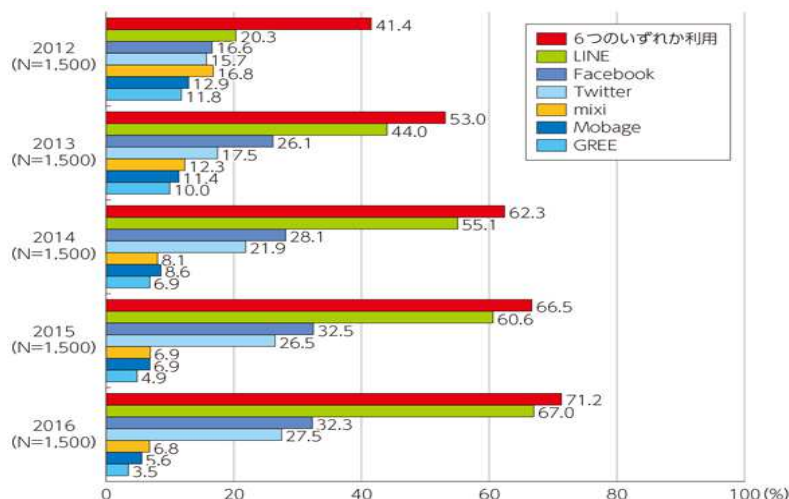
※1 本グランプリ開催後も、Bizグラ交流会 (旧OB・OG会) の開催案内等をさせていただきたいと思いますので、卒業後も連絡が取れるメールアドレスをご記載ください。(任意)

※2 応募登録者が学生の場合、メンバー(代表者)は応募登録者のお名前等をご記入ください。

1 ビジネスプランのタイトル・概要 必須
ビジネスプランのタイトル ※30 文字以内、絵文字・記号使用不可
(フリガナ) トラブルカラアナタヲマモル エスエヌエス ホケンサービス
トラブルからあなたを守る SNS 保険サービス
ビジネスプランの概要
SNS における、なりすましや誹謗・中傷といった被害にあった場合、保険会社が被害状況の調査、アカウントの凍結依頼、発信内容の削除依頼、被害者のケアを行う保険を携帯電話会社と協力の上、販売する。

2 プランを思いついたきっかけ・目的 必須
ビジネスプランを思いついたきっかけ・目的
<p>友人が SNS において友人本人になりすましたアカウントによって、思ってもいないような内容や悪口を SNS で発信される被害にあった。運営元に連絡し、アカウントの凍結や発信内容の削除を求めたが、認められなかった。結果、なりすましアカウントによって発信された内容が SNS 上に残ってしまっている(デジタルタトゥーとなってしまっている)。</p> <p>このような被害対応するために、アカウント凍結や発信内容の削除を個人ではなく会社として求めることで、凍結や削除される可能性を高める仕組みや、被害者をケアする仕組みを作りたいと考えた。</p> <p>【参考情報】</p> <p>○SNS における「なりすまし」とは？ 第 3 者が、本人と同様の写真、プロフィールなどを使ってアカウントを作成し、あたかも本人のように装って情報を発信すること。</p> <p>○「デジタルタトゥー」とは？ SNS などに発信した情報は、インターネット上に拡散してしまった場合、完全に削除することが難しいことを「入れ墨を完全に消すことはできないこと」に例えた表現。</p>

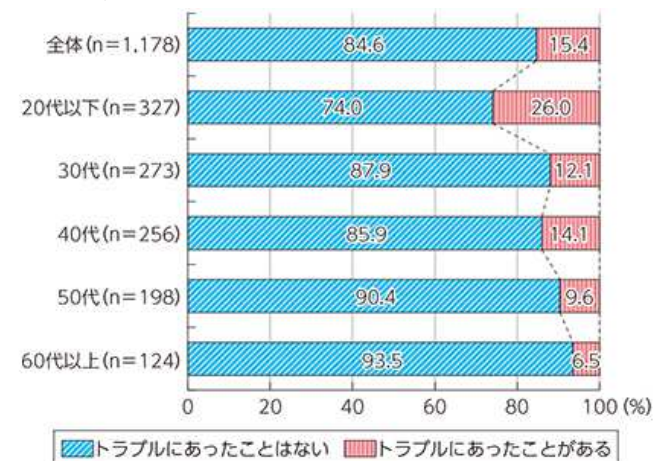
○代表的な SNS の利用率の推移



左表より SNS のうち、LINE 利用率がもっとも高いことがわかる。

〔出典〕総務省情報通信政策研究所「情報通信メディアの利用時間と情報行動に関する調査」

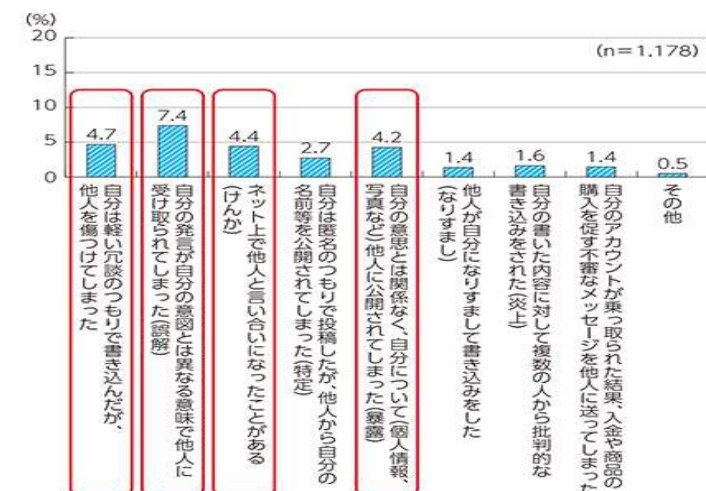
○SNS 上でのトラブル経験の有無



左表より SNS の利用率が高いと考えられる 20 代以下において SNS トラブルを経験した割合が高いことがわかる。

〔出典〕総務省「社会課題解決のための新たなICTサービス・技術への人々の意識に関する調査研究」(平成27年)

○SNS 上でのトラブル経験の内容



左表より SNS トラブルの内容は誹謗中傷や誤解を招く表現に関するものが最も多いが、「なりすまし」によるものも一定数いることが確認できる。

「図表4-2-2-7 SNS上でのトラブル経験の内容」のExcelはこちら / CSVはこちら

〔出典〕総務省「社会課題解決のための新たなICTサービス・技術への人々の意識に関する調査研究」(平成27年)

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

①商品・サービスの内容

- 携帯電話契約時に加入することが可能。契約は携帯電話会社が代理で行う。
- 月額で定額の料金を支払うことで、以下の内容のサービスが受けられる。
 - ・通院・カウンセリング費用の補償
 - ・チャットボット・コールセンターを活用した SNS に関する 24 時間の相談サービス
 - ・ホワイト・ハッカーなどへの外部委託による情報拡散状況調査・情報削除
 - ・SNS 運営会社への情報削除の代理申請、ないすましアカウントの停止要求
 - ・必要に応じて、警察への通報
 - ・通院以外に金銭的損害が発生した場合はその費用を補償



当社 (SNS 保険)

- ・24 時間の相談サービス (チャットボット・コールセンター)
- ・情報拡散情報の調査
- ・情報削除の代理申請、アカウント停止要求
- ・金銭的負担が発生 → 費用を補償
- ・SNS 利用に関する講習会などを開催



外部委託業者
(ホワイト・ハッカーなど)
情報拡散状況調査などを委託

②既存の商品・サービスとの違い、セールスポイント

- SNS におけるないすましや誹謗・中傷では金銭的補償は発生しにくいですが、精神的な負担が大きいので、相談サービスや専門家による調査など精神的負担を軽減させるサービスを充実させている。
- 既存のサービスで個人の SNS 被害を補償するサービスはない。

同じような商品・サービス (競合品の確認)

大手保険会社の A 社が企業向けに「ネット炎上損害保険」を販売。ネットで炎上し損害が発生した場合、最大で 1,000 万円の保険金が受け取り出来るものがある。
ただし、個人の SNS 炎上に特化したサービスは現在存在しない。

4 顧客（商品・サービスを販売する先） 必須

想定している顧客（ターゲット）

- SNS トラブルの経験が他に比べて高い 20 代以下の世代
- 20 代以下の携帯電話の契約をしている 40 代～50 代の親世代

具体的な販売（提供）方法、 広告方法

- 大手携帯キャリアや格安携帯会社と連携し、携帯電話の新規契約・機種変更時などの契約時に合わせて契約できるようにする。
- Twitter やインスタグラムなどにおいて SNS 広告を実施し、サービスの周知を図る。

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。

企画、アプリ開発エンジニア、デザイナーなど 5 人

営業担当 5 人

その他人事、ファイナンス担当 3 人

【社外の業務委託先】

ホワイトハッカー 5 人

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。

○ **新規利用者の獲得**

→ 契約等のハードルが高い大手携帯キャリアだけでなく、格安 SIM サービスなどにも合わせて営業する

○ **ホワイトハッカーなどの外部委託先の確保**

→ 契約内容を他のエンジニアリングの仕事より好条件とする。

○ **事業実績が乏しいため資金調達に苦勞する可能性 → クラウドファンディングを活用**

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		3,600 万円	36,000 万円
売上原価（仕入高）		0 万円	0 万円
経費	人件費	3,588 万円	18,000 万円
	家賃	60 万円	360 万円
	広告宣伝費	500 万円	1,000 万円
	その他	1,600 万円	11,200 万円
	合計	5,748 万円	30,560 万円
利益		-2,148 万円	5,440 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】

○売上高

携帯電話会社と協力し 1 年後に 10,000 件の契約を目指す。

月額 300 円 × 12 か月 × 10,000 件 = 3,600 万円

○売上原価(仕入高)

発生しない

○経費

・人件費 月 @ 23 万円 × 12 か月 × 13 人 = 3,588 万円…①

・家賃 インキュベーション施設に入居し家賃を節約

月 5 万円 × 12 か月 = 60 万円…②

・広告宣伝費 SNS 広告費・パンフレットなどの印刷費 500 万円…③

・その他

・ホワイトハッカーへの業務委託費 1 件当たり 10 万円

10,000 件のうち 100 件に対し調査を実施したと仮定 10 万円 × 100 件 = 1,000 万円…④

・水道光熱費、法定福利費等 月 50 万円 × 12 か月 = 600 万円…⑤

(合計)

① + ② + ③ + ④ + ⑤ = 5,748 万円

【3年後】

○売上高

100,000 件の契約を目指す。

月額 300 円 × 12 か月 × 100,000 件 = 36,000 万円

○経費

- ・人件費 月@30万円×12か月×50人=18,000万円…①
 - ・家賃
月30万円×12か月=360万円…②
 - ・広告宣伝費 SNS 広告費・パンフレットなどの印刷費 1,000万円…③
 - ・その他
 - ・ホワイトハッカーへの業務委託費
1,000件に対し調査を実施したと仮定 10万円×1,000件=10,000万円…④
 - ・水道光熱費、法定福利費等 月100万円×12か月=1,200万円…⑤
- (合計)
- ①+②+③+④+⑤=30,560万円

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。

- SNSのアンケート機能で93人から回答を得た結果、約7割が「サービスがあれば利用したい」と回答した。
- 大手携帯会社の企画担当者にプランを説明したところ、「世の中で問題になっていることを解決する画期的なサービス」との見解を得た。

【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

- 友人の体験をきっかけに思いついたビジネスアイデアだったが、このアイデアをプランにする際にたくさん調査をしたので、SNSトラブルにとっても詳しくなれた。また、様々な統計の調べ方についても勉強することができた。
- グループメンバーと意見を交換しながら作ったので、チームでひとつのことを行う難しさを感じ、チームビルディングの大切さを学んだ。

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27日（水）（WEB登録完了）

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」、「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返却いたしません。
提出方法について	
1	専用WEBページから、応募するプランタイトル・グループ名・グループメンバー等の情報を登録してください。
2	ビジネスプランシートは、専用WEBページからPDF形式・word形式のいずれかのファイル形式で提出してください。また、ファイル名は「学校名+代表者名（個人の場合は代表者名のみ）」で保存してください。
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、読みやすい大きさに記入してください。
3	学校名、応募登録者情報、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。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	メールアドレスの入力は任意です。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	学校名、グループ名、代表者、グループメンバー、学年およびプランタイトルの項目については、WEB登録上と異なる場合は、WEB登録上の記載内容が正しいものとして取扱います。
4	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）。
5	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。
6	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。
7	提出期限の直前は、WEB登録画面が非常に込み合う可能性がありますので、登録の際はご注意ください。
8	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/>