

第16回 大学発

# ベンチャー・ ビジネスプラン コンテスト

VISION

TEAMWORK



コンテスト当日(H28.12.16) 受賞者を囲んでの記念撮影

## 報告書

平成 29 年 3 月

大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト実行委員会

# 目次

1. 大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト開催によせて（実行委員長 貫正義）	(1)
2. コンテストの概要	(2)
(1) 事業の目的、(2) 実施体制、(3) コンテスト当日 (H28. 12. 16) のプログラム、(4) コンテスト結果、 (5) ビジネスプランの応募状況、(6) 審査員名簿、(7) コンテストの様様、(8) 講演者のご紹介、 (9) 全国大会（キャンパスベンチャーグランプリ）のご報告	
3. コンテスト開催までの実施項目	(13)
(1) ビジネスプランの募集、(2) ビジネスプラン勉強会、(3) ビジネスプランの選考、(4) 聴講者の 募集、(5) 審査基準、(6) 会場審査投票用紙、(7) 表彰基準	
4. コンテスト発表者のビジネスプラン	
(1) 崇城大学 / 古賀 碧 後藤 みどり	(17)
「Ciamo 焼酎粕を利用した光合成細菌の培養キットの開発・販売事業」	
(2) 鹿児島大学 / 山本 道雄	(21)
「病気の子ども達に「健康な子どもと同じ体験」を届ける！」	
(3) 九州大学 / 西村 直人 鬼塚 気心 原賀 虹帆 宍田 莉菜 芦刈 志帆	(25)
「九大ジビエプロジェクト 一糸島ジビエ研究所」	
(4) 九州大学 / 小山 昭典 田中 芳彦 高田 盛宏 平山 絵梨 綾部 博之	(29)
「ビジネスマン応援 歯の汚れ数値化」	
(5) 北九州工業高等専門学校 / 穴井 達 田下 美沙貴	(33)
「医療材料自動読み取り装置 —Qums (カムズ) —」	
(6) 崇城大学 / 松田 大輝	(39)
「SoyDel i 本物の豆乳を使った商品の開発と販売」	
(7) 北九州工業高等専門学校 / 池田 顕喜 上野 健太郎	(43)
「快適なカーブを実現する自動車用特殊システム -sctal- (スチール)」	
(8) 鹿児島大学 / 阿多 優里菜	(49)
「大学発ベンチャー企業支援事業その技術届けます！～医療を選択するという未来のために～」	
5. 全応募プランの概要	(51)
6. 告知物・募集概要	(57)
7. 実行委員会について	(59)

## 1. 大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト開催によせて

### 大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト

実行委員長 貫 正義

(九州電力㈱代表取締役会長)

((一社)九州ニュービジネス協議会 会長)



本日は、年末の大変お忙しい中、「第16回大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト」に多数ご出席いただき、誠にありがとうございます。

本日は、ご出席いただきました出場校のご来賓の皆さま、ご担当の先生や学生の皆さま、そして協賛企業・支援団体の皆さま、本当にありがとうございます。

さて、6月に閣議決定されました「日本再興戦略2016」では、名目GDP600兆円に向けた成長戦略の柱として、「イノベーション・ベンチャーの創出力の強化」が引き続いて大きく打ち出され、イノベーションの創出とチャレンジ精神に溢れる人材の育成が、非常に重要なカギと位置づけられております。

これに対応した具体的な施策として、世界市場や新たなフィールドにチャレンジできるベンチャー企業育成システムの構築を目指した「ベンチャー・チャレンジ2020」が取り纏められるなど、ベンチャー企業育成の環境づくりが急速に進められております。

これら国の施策の成果として、例えば、大学の研究成果であるミドリムシ培養技術で、世界の社会課題の解決を可能とする様々な製品を開発している「ユーグレナ」など、新進気鋭のベンチャー企業が続々と誕生しているところでございます。

今回、このコンテストに九州全県の大学・高専から過去最多の66組のご応募ありました。その中を勝ち抜きここにおられる8組の皆様は、まさに、緊張しつつも光り輝いているように思われます。

今日は、若者らしい伸び伸びとした発表を期待しています。そして、今日という日を、記憶に残る素晴らしい一日にさせていただきたいと思えます。

最後に、本日もご出席の皆様におかれましては、今日この壇上に立った起業家の卵達が、さらに大きな飛躍を遂げていくよう、共に応援していただくようお願い申し上げます。

また、今回はこの壇上に立てなかった学生の皆さまには、次のチャンスを生かしていただくよう強くお願いを申し上げまして、私の挨拶とさせていただきます。

平成28年12月16日

## 2. コンテストの概要

### (1) 事業の目的

新たなベンチャーの創出により、我が国経済を活性化させることが求められている情勢の中、『知の創造』拠点としての大学等には多くの研究成果が蓄積されている。こうした九州地域の大学等に眠っているシーズの発掘と育成を図り、多くのイノベーション（技術革新）を生み出すことを目的に、大学生・高専生を中心にした若者が創造能力とチャレンジ精神を養うための事業計画書（ビジネスプラン）を作成し、自ら考え解決して行く能力とプレゼンテーション能力を養成する場を提供する。

「大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト」は、翌年3月に東京で開催される「キャンパスベンチャーグランプリ全国大会（主催：日刊工業新聞社）」の九州大会（予選）も担っております。

### (2) 実施体制

【主 催】大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト実行委員会

九州経済産業局、福岡市、（一社）九州経済連合会 [九州・大学発ベンチャー推進会議 事務局]、  
（独）中小企業基盤整備機構九州本部、日刊工業新聞社西部支社、（一財）九州地域  
産業活性化センター [九州・大学発ベンチャー推進会議 事務局]、（一社）九州ニュービジネス協議会

【後 援】福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県、北九州市、熊本市  
西日本新聞社、佐賀新聞社、長崎新聞社、熊本日日新聞社、大分合同新聞社、  
宮崎日日新聞社、南日本新聞社

【助成団体】九州地域産業活性化センター [九州・大学発ベンチャー推進会議 事務局]

【協賛企業】池田工業、石村萬盛堂、NTTドコモ、大分銀行、九州電力、九州旅客鉄道、九電工、  
九南、くまで会計事務所、古賀マネージメント総研、西部瓦斯、三和酒類、白垣木材、  
筑邦銀行、テノ、コーポレーション、トーマツ・ベンチャーサポート、西日本シティ銀行、  
西日本鉄道、日本ゼオライト、はせがわ、馬場製菓、廣田商事、福岡銀行、福岡商店、  
ふくや、フラウ、やずや、レイナ、ワールドホールディングス （※50音順）

### (3) コンテスト当日（平成28年12月16日）のプログラム

日 時：平成28年12月16日（金） 13:00～18:50

会 場：福岡市役所 15F「講 堂」（13:00～17:45 開会式・プレゼンテーション・講演会・表彰式）  
15F「食 堂」（17:50～18:50 交流会）

【第一部】開会式・プレゼンテーション 13:00～16:10

- ・主催者挨拶：大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト 実行委員長 貫 正義  
（九州ニュービジネス協議会 会長）（九州電力㈱ 代表取締役会長）
- ・コンテスト概要、審査要領 説明
- ・プレゼンテーション（8プランの発表）及び審査

【第二部】若手起業家による講演会 16:30～17:00

講 師：ドレミング株式会社 代表取締役 桑原 広充 氏  
演 題：福岡から世界を目指す FinTech スタートアップの取組み

【第三部】表彰式 17:05～17:45

開会挨拶：大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト実行委員会

（九州ニュービジネス協議会 ニュービジネス支援委員会 委員長）  
（㈱やずや 代表取締役会長）

矢頭 美世子

表 彰： グ ラ ン プ リ 大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト 副委員長 嶋 崎 直  
九州経済産業局長賞 九州経済産業局 地域経済部長 芳野 勇一郎  
九州経済連合会長賞 九州経済連合会 産業振興部長 茂 島 修三  
優 秀 賞 大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト 副委員長 嶋 崎 直

講 評：大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト 審査委員長 古 賀 光 雄

（古賀マネージメント総研㈱ 代表取締役社長）

【交流会】 17:50～18:50

開会挨拶：大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト実行委員会 副委員長 嶋 崎 直  
（日刊工業新聞社 執行役員 西部支社長）

(4) コンテスト結果（敬称略） ※事業計画書は17ページ以降に掲載

■グランプリ（1件）

大学名/氏名	崇城大学／古賀 碧 後藤 みどり
事業名	Ciamo 焼酎粕を利用した光合成細菌の培養キットの開発・販売事業
事業概要	<p>焼酎粕で培養可能な光合成細菌を、大量に培養するためのキットの開発・販売を行っていく。</p> <p>光合成細菌は、農水産業分野や医薬品、環境問題への解決など広く注目されているが、光合成細菌は「高価」であるという大きな課題がある。そこで付加価値の低い「焼酎粕」を使用することで、もっと安価に販売し、農水畜産業をさらに発展させる。将来のビジョンとして東南アジアへの世界進出し、世界の産業発展と環境問題の解決と、事業の拡大を狙っていく。</p>

■九州経済産業局長賞（1件）

大学名/氏名	鹿児島大学／山本 道雄
事業名	病気の子ども達に「健康な子どもと同じ体験」を届ける！
事業概要	<p>①白血病などの疾患で長期の入院が必要となった子どもは、その間自由に外に出ることはできません。このプランはそのような子ども達に自然体験や集団行動、社会に触れる機会などの「健康な子どもと同じ体験」を360°映像を通じて届けるというものです。また病院や施設にいる高齢者に対しても360°映像を通して病室ではできない体験を届けます。②私は事業計画の立案、病院・施設等との交渉、小学校や各団体との連携などを行います。③収益は患者の家族、病院や施設等から得たいと思います。</p>

■九州経済連合会長賞（1件）

大学名/氏名	九州大学／西村 直人 鬼塚 気心 原賀 虹帆 宍田 莉菜 芦刈 志帆
事業名	九大ジビエプロジェクト 糸島ジビエ研究所—
事業概要	<p>糸島に拠点を置き、農林業被害対策で捕獲されるイノシシなどを食肉・その他に加工・販売することを通じ、人と生物の良好な関係を築いていくことを目指す産官学連携事業です。精肉の卸・小売を収益の軸としつつ、アンテナカフェの運営、皮・毛など副産物からの製品創出にも注力、鳥獣事業の新モデルを確立し、FCなど他地域での連携展開を行います。</p>

■優秀賞（5件）

（発表順）

大学名/氏名	九州大学／小山 昭典 田中 芳彦 高田 盛宏 平山 絵梨 綾部 博之
事業名	ビジネスマン応援 歯の汚れ数値化
事業概要	① 企業の健康保険組合に、歯の汚れ(歯垢)を数値化できる製品を、健康保険組合をかえして提供する。 ② 10年後に83.7兆円(1.5倍)に膨れ上がる医療費を抑制する。 ③ 医療費の負担の痛みを伴う、企業の健康保険組合への販売で利益を生む。

大学名/氏名	北九州工業高等専門学校／穴井 達 田下 美沙貴
事業名	医療材料自動読み取り装置 —Qums（カムズ）—
事業概要	看護師や薬剤師は在庫管理等の煩雑業務により患者と向き合う対人対応時間が奪われている。本事業では、医療材料自動読み取り装置を開発し、煩雑業務の自動化による業務内容改善と手術コストの見える化により医療スタッフの負担軽減を図る。本事業は病院経営の健全化に大きく寄与し、ひいては国民医療費の削減にも貢献する。年間手術数 2000 件以上の中大規模病院を主なターゲットとし販売を行う。

大学名/氏名	崇城大学／松田 大輝
事業名	SoyDeli 本物の豆乳を使った商品の開発と販売
事業概要	“豆乳で熊本の地方創生を行うブランディング事業” SoyDeli はもっと豆乳本来の味を知ってもらいたい。豆乳を使った商品でたくさんの人を笑顔にしたいという熱い思いのもと始まった、豆乳で地方創生を行う学生ベンチャーです。私たちは豆乳をと熊本県産の食材を掛け合わせて美味しい新商品を開発し、大学生らしいアイデアとデザインでブランディングしていきます。

大学名/氏名	北九州工業高等専門学校 / 池田 顕喜 上野 健太郎
事業名	快適なカーブを実現する自動車用特殊システム -sctal-（スチール）
事業概要	自動車の走行における一つの問題点は、カーブ時の遠心力による不快感である。我々が考案した遠心力を軽減する機構により、既存の自動車と比べスムーズなカーブ走行が可能となる。 自動車会社は、この機構を導入することにより販売競争で優位に立てる。我々の主な収益はシステム提案によるロイヤリティである。

大学名/氏名	鹿児島大学 / 阿多 優里菜
事業名	大学発ベンチャー企業支援事業その技術届けます！ ～医療を選択するという未来のために～
事業概要	このビジネスプランは、「インフルエンザの高感度診断キット」をより多くの患者さんに提供するために先進医療制度を利用して登録の代行を行い、病院と企業との提携をつくり、より多くの病院で検査キットを利用できるようにすることで事業規模を拡大する手助けをすることを目的とする。

(5) ビジネスプランの応募状況

九州内7県の、18大学（大学院含）、2高専の合計20校から合計65件。  
九州外の1件と合わせ、合計66件のビジネスプランの応募があった。

( ) は応募数

県別 (66)	学校別 (66)
福岡県 (14)	北九州市立大(1)、九州工業大(1)、九州共立大(1)、近畿大(1)、福岡工業大(1)、九州大(3)、西南学院大(1)、北九州高専(5)
佐賀県 (1)	佐賀大(1)
長崎県 (12)	長崎大(8)、長崎県立大(4)
熊本県 (31)	熊本大(1)、熊本県立大(3)、崇城大(16)、熊本高専(11)
大分県 (2)	大分大(1)、立命館アジア太平洋大(1)
宮崎県 (2)	宮崎大(1)、宮崎産業経営大(1)
鹿児島県 (3)	鹿児島大(3)
その他 (1)	沖縄高専(1)

昨年度との比較

応募数 66件 (+9件)  
 応募県 8県 (+1県) [内訳: +2県(宮崎、沖縄) ▲1東京都]  
 応募校数 21校 (+1校) [内訳: 大学・院18校(+3校)、高専3校(+1校)、短大0校(▲3校)、専門学校の応募は無し]

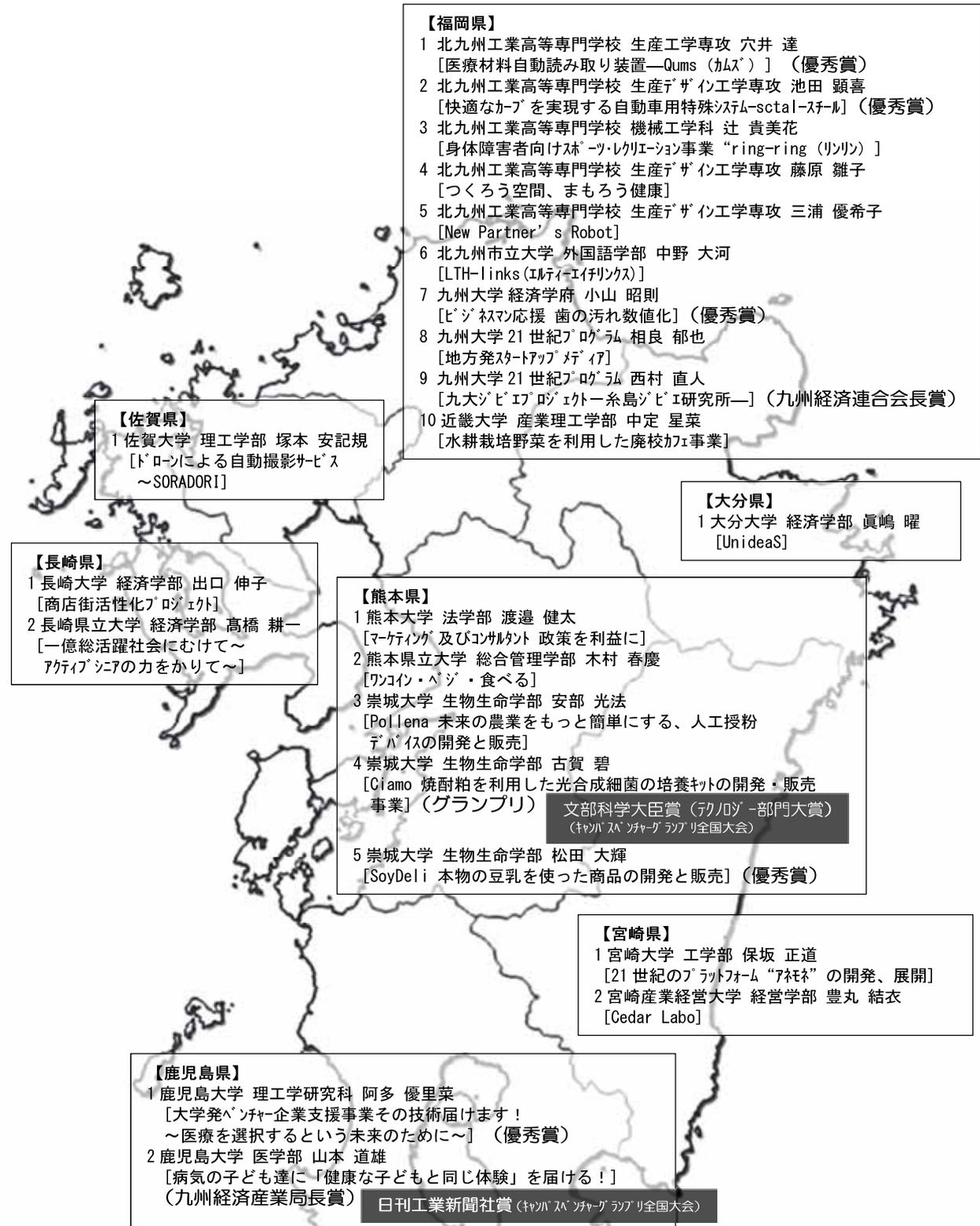
203

●応募プランの分野別分類（複数回答あり）

分類	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
	新製造技術	新エネルギー(省力化含む)	バイオテクノロジー	環境リサイクル産業廃棄物処理	住宅	災害支援	生活文化 生活支援 新サービス アミューズメント	医療・福祉	物流・流通	人材活用・教育	情報・通信 (インターネット関連含む)	ビジネス支援	食品・農林・水産品	加工製造技術	観光資源	その他(不明)
応募数(件)	4	1	1	4	4	2	40	13	1	16	14	8	8	8	6	3
構成比(%)	3	1	1	3	3	2	31	10	1	12	11	6	6	6	5	2
順位(位)	14	14	15	9	9	13	1	4	14	2	3	5	5	5	8	12

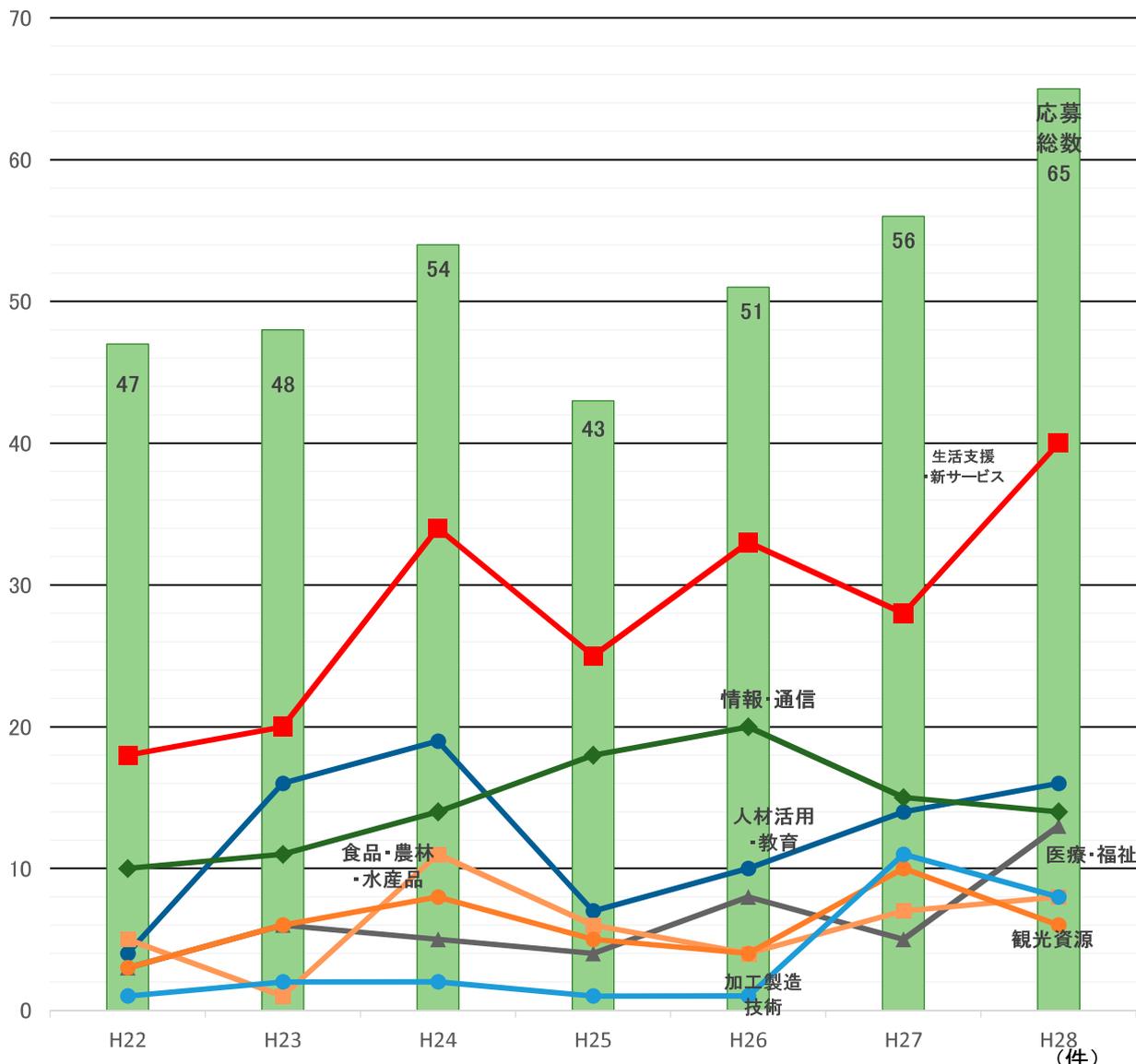
## 【参考】二次審査（プレゼン審査）進出のプラン

（学校名 50 音順、敬称略、代表者のみ記載）



## 【参考】近年の応募状況（応募数と分野の推移）

- 応募プランの分野の多様化が進んでいる。特にスマートフォン、SNS等を活用したプラン、高齢化・過疎化など地域の課題解決を目指すプラン等が、「生活支援・新サービス」分野を増加させている。
- 「情報・通信」だけではなく、その技術と「人材活用・教育」「医療・福祉」など他の分野と組み合わせたプランも増加している。
- 「食品・農林・水産品」、「観光資源」、「加工製造技術」(ものづくり)なども引き続き検討されているキーワードである。



年度		H22	H23	H24	H25	H26	H27	H28
応募総数（九州島内）		47	48	54	43	51	56	65
応募プランの分野別分類（複数回答あり）	生活支援・新サービス	18	20	34	25	33	28	40
	人材活用・教育	4	16	19	7	10	14	16
	情報・通信	10	11	14	18	20	15	14
	医療・福祉	3	6	5	4	8	5	13
	ビジネス支援	6	4	14	14	4	5	8
	食品・農林・水産品	5	1	11	6	4	7	8
	加工製造技術	1	2	2	1	1	11	8
	観光資源	3	6	8	5	4	10	6
	新製造技術	2	1	3	1	2	3	4
	環境リサイクル	4	5	5	2	4	5	4
	住宅	1	1	1	0	1	1	4
	災害支援	0	2	1	2	2	2	2
	新(省)エネルギー	0	1	5	1	2	1	1
	バイオテクノロジー	0	1	2	0	1	1	1
物流・流通	4	0	4	3	3	4	1	
その他	2	3	1	1	0	0	3	

【参考】近年の応募状況（県別・学校別応募数の推移）

凡例：★グランプリ ◎九州経済産業局長賞 ◆九州経済連合会長賞 ●優秀賞

■ 全国大会(キャンパスベンチャーグランプリ全国大会)での受賞

(学校名50音順)

(件)

年度		H20	H21	H22	H23	H24	H25	H26	H27	H28	
総計		49	49	47	48	54	43	51	56	65	
福岡県	有明高専		◎ 1	● 2	● 2	1		4			
	北九州市立大	★ 1				2	● 1		1	1	
	北九州高専			◎ 1	◆ 1	1	★ ◎ 4	★ ◎ 5	● 4	● ● 5	
	九州共立大		2	2					1	1	
	九州工業大	1						1	2	1	
	九州国際大					1		● 1	1		
	九州産業大	● 6	12		● 6	7	2				
	九州情報大					2	1				
	九州大		1	★ ◆ 3	2	● 3	1			◆ ● 3	
	近畿大			1		1	1	1	1	1	
	久留米工業大					1	◆ 1	1			
	久留米高専		★ 1	2							
	久留米大						1	2		1	
	産業医科大				★ 1						
	西南学院大			1	3	6	3		2	3	1
	中村学園大	● 1									
	日本経済大		1								
	福岡工業大				● 1					1	1
	福岡女学院大						1		1	● 1	
福岡大	◎ ● 7	● 7	● 10	3	1						
早稲田大				3	1						
佐賀県	佐賀大	5		1	2	● 2			● 4	1	
	佐賀女子短期大								1		
長崎県	長崎大	● 6	3	● 4	◎ 5		2	4	4	8	
	長崎県立大		1	1		7				4	
	長崎国際大			1							
熊本県	熊本大						7	8	◎ 7	1	
	熊本学園大			1	1	3	1				
	熊本県立大		● ● ● 6	6	● 6	●	3	1		3	
	熊本高専			1	● 1	4	◆ 6	◆ 8	5	11	
	崇城大			2				6	◆ ● 9	★ ● 16	
	東海大			1		1	1				
大分県	大分大	7	7	3	2	★ ◎ 4	● 4	3	5	1	
	県立芸術文化短期大								★ 1		
	大分短期大					1					
	日本文理大	1		1	1	2	1	● 1			
	立命館アジア太平洋大	● 14	3	1	1	1	1			1	
宮崎県	宮崎大		1							1	
	宮崎産業経営大				1	1	1			1	
鹿児島県	鹿児島大		1		2	● 2	● 3	1	1	◎ ● 3	
	鹿児島県立短期大		1								
	鹿児島国際大							4	3		

【キャンパスベンチャーグランプリ全国大会での授賞の詳細】

H28文部科学大臣賞(テクノロジー部門大賞)／崇城大、H28日刊工業新聞社賞／鹿児島大、H26 特別賞(MIT賞)／北九州高専、H24文部科学大臣賞(テクノロジー部門大賞)／大分大、H22特別賞(マイクロソフト賞)／九州大、H20文部科学大臣賞(テクノロジー部門大賞)／北九州市立大

## (6) 審査委員名簿

### ○ 第一次審査会（書類審査）…11月7日（月）

- ・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト実行委員会 所属団体の担当者  
《九州経済産業局、福岡市、（一社）九州経済連合会、（独）中小企業基盤整備機構九州支部、日刊工業新聞社西部支社、（一財）九州地域産業活性化センター、（一社）九州ニュービジネス協議会》
- ・グローバルブレインズ(株) 代表取締役社長 森 英俊 氏

### ○ 第二次審査会（プレゼン審査）…12月1日（木）

※2 以下、50音順

	委員会	氏名	所属	役職
1	委員長	古賀 光雄	古賀マネージメント総研(株)	代表取締役社長
2	委員	安樂 美代子	(株)ボーイ	取締役副社長
3	委員	末松 正典	(公社)日本技術士会	副本部長
4	委員	瀬之口 康弘	日本政策金融公庫 国民生活事業	福岡創業支援センター所長
5	委員	寺島 みちこ	(株)オフィス at	代表取締役社長
6	委員	中尾 賢一郎	(株)グランドビジョン	代表取締役社長
7	委員	羽立 幸司	日本弁理士会九州支部 (知的財産総合事務所 NEXPAT)	副支部長(所長)
8	委員	森 裕太	(株)イジゲン	取締役 CEO

### ○ コンテスト（プレゼン審査）…12月16日（金）

※3 以下、50音順

	委員会	氏名	所属	役職
1	委員長	古賀 光雄	古賀マネージメント総研(株)	代表取締役社長
2	委員	矢頭 美世子	(株)やずや	代表取締役会長
3	委員	井上 良弘	エア・ウォーター・マテリアル(株)	顧問
4	委員	箴島 修三	(一社)九州経済連合会	産業振興部長
5	委員	熊手 艶子	税理士法人くまで会計事務所	代表社員税理士
6	委員	坂本 剛	QBキャピタル合同会社	代表パートナー
7	委員	佐藤 隆	日本ゼオライト(株)	代表取締役社長
8	委員	佐藤 尚文	九州電力(株)	代表取締役副社長
9	委員	羽立 幸司	日本弁理士会九州支部 (知的財産総合事務所 NEXPAT)	副支部長(所長・弁理士)
10	委員	森 俊英	グローバルブレインズ(株)	代表取締役社長
11	委員	芳野 勇一郎	九州経済産業局	地域経済部長

### ※ コンテストにおける会場審査について

コンテストを全て聴講する一般参加者にも審査に参画していただきました。

一般参加者には自分が応援したいプランを3選んでいただき、その集計結果を専門審査委員会の参考資料といたしました。

## (7) コンテストの様相

### 【プレゼンテーションの様子（二次審査会およびコンテスト）】



### 【起業家・経営者の先輩として厳しくも親身なアドバイスを送る審査員の方々（二次審査会およびコンテスト）】



左より㈱グランドビジョン 中尾社長、㈱ポーイ 安楽副社長、㈱やずや 矢頭会長、古賀マネジメント総研㈱ 古賀社長（審査委員長）

### 【表彰式】



左よりグランプリ（崇城大 古賀 碧さんと貫実行委員長）、経済産業局長賞（鹿児島大 山本道雄さんと九州経済産業局 芳野地域経済部長）、九州経済連合会賞（九州大 西村直人さんと九州経済連合会 成島産業振興部長）、受賞者を囲んで記念撮影

## (8) 講演者のご紹介



演題 「福岡から世界を目指すFinTechスタートアップの取組み」

講師 ドレミング株式会社 代表取締役 桑原 広充 氏

#### 【プロフィール】

佐賀県鳥栖市生まれ  
石油会社での勤務時代、仙台市で東日本大震災に遭遇し「人生を後悔したくない」と起業を決意する。  
ソーシャルビジネスの起業準備中にキズナジャパン株式会社と出会い、志に魅かれ2014年に入社、その翌年スピンアウトにてドレミング株式会社を設立する。  
2015年6月 福岡市のインキュベート施設にて創業  
貧困層への金融サービスの提供を目指す「フィナンシャルインクルージョン」に取り組むFinTechスタートアップ。  
現在、福岡、ロンドン、サンフランシスコの3拠点にて展開中。ヨーロッパのFinTechのNo.1アクセラレータ“Level39”に日本企業で初めて入居。  
また“FinTech100”に日本企業で初めて選出されるなど、世界的にも注目されている。  
2016年1月 福岡県知事賞、2016年3月 総務大臣賞を受賞

## (9) 全国大会(キャンパスベンチャーグランプリ全国大会)の報告

「大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト」は、翌年3月に東京で開催される「キャンパスベンチャーグランプリ全国大会(主催: 日刊工業新聞社)」の九州大会(予選)を担っております。

「第13回キャンパスベンチャーグランプリ全国大会」は、平成29年3月16日(木)、霞山会館(東京都千代田区)で開催され、各地区を勝ち抜いた現役学生たちが、さらにブラッシュアップされたビジネスプランをプレゼンテーションで競い合いました。

九州を代表して参加した古賀 碧さん(崇城大/グランプリ)が文部科学大臣賞(テクノロジー部門大賞)、山本 道雄さん(鹿児島大/九州経済産業局長賞)が日刊工業新聞社賞を受賞しました。以下結果をお知らせします。

### 【キャンパスベンチャーグランプリ全国大会】

日時：平成29年3月16日(木) 12:30～

場所：霞山会館(東京都千代田区)

主催：日刊工業新聞社

後援：内閣府、文部科学省、経済産業省、(一社)日本経済団体連合会、日本商工会議所

協賛：日本MITベンチャーフォーラム、トーマツベンチャーサポート



### 【古賀碧さんと山本道雄さんのプレゼンの様子】



【表彰式の様子】



大賞を受賞した2チーム(右より崇城大、慶應義塾大)



日刊工業新聞社賞を受賞した  
鹿児島大 山本さん



出場者全員での記念撮影

順番	代表者名	学校名	プラン名	結果
1	仁井 滉允	大阪大学 大学院	超音波技術を用いた新薬開発ビジネス	MIT賞
2	鈴木 雄也	名古屋大学	学生とアカデミアが出会う、 日本の研究室まとめサービス	
3	名越 安優未	香川高等 専門学校	音楽教筆♪	
4	古賀 碧	崇城大学	Ciamo 焼酎粕を利用した光合成細菌の培養キットの 開発・販売事業	文部科学大臣賞 (テクノロジー部門大賞)
5	伊勢 麻奈美	松江工業 高等専門学校	手書き文字の矯正・誤字防止デバイス 「誰でも美文字アシスト」	
6	片野 航太	早稲田大学	水産業の持続可能性と地方創生 ～水産物のブランディング戦略～	
7	永井 智大	公立はこだて 未来大学	新人看護師の看護記録記述を支援 するシステム-NIAS(ニアス)	
8	山本 道雄	鹿児島大学	病気の子供達に「健康な子どもと同じ体験」 を届ける！	日刊工業新聞社賞
9	金子 優花	米沢工業 高等学校専攻科	一枚の板で世の中を照らす ～楽しむLED照明～	
10	北村 拓也	広島大学 大学院	小中高生対象のプログラミングスクール Tech Chance!	審査委員会特別賞
11	高林 稜	慶應義塾大学	超近代型低コストハウスとマイクロバブル栽培装置の レンタル販売	経済産業大臣賞 (ビジネス部門大賞)
12	林 千晴	北陸先端科学技術 大学院大学	介護福祉施設向けレクリエーション 『ジオラマすごろく回想法』	
13	フェラン ガリシア サンティアゴ	神戸大学 大学院	Omiai就活 ～企業と留学生が本音で向き合う就活～	審査委員会 特別賞

### 3. コンテスト開催までの実施項目

#### (1) ビジネスプランの募集〔平成 28 年 6 月 27 日（月）～10 月 3 日（月）〕

- ① 九州内の全大学・短期大学、高専にポスター・チラシ等 資料送付
- ② 大学発 VBPC ホームページ掲載、フェイスブック配信
- ③ 九州内主要大学の関係者へのダイレクトメール送信
- ④ 九州内主要大学を訪問し大学関係者にコンテストの目的などの説明及び資料配布
- ⑤ 各団体によるコンテストのPR
- ⑥ ビジネスプラン作成勉強会の実施による告知
- ⑦ 九州各県の後援機関、後援依頼新聞社に資料送付
- ⑧ 有識者への依頼、各種講演時でのPR

#### (2) ビジネスプラン勉強会

今年度は前年度（2会場）から会場を増やして（4会場）、実施を計画。

##### 【①長崎】平成 28 年 7 月 27 日（水）14:40～17:40

会場：長崎県立大学（佐世保）

講師：(株)ジャンクション 佐々木 茂 氏

今年度第 1 弾として長崎県立大のご協力により、長崎県立大学（佐世保）で開催しました。20 名を超える学生の皆さま、長崎県立大学の先生方、佐世保市の創業支援のご担当の皆さまなどたくさんの方々にお集まりいただき、活発な意見交換が行われました。



##### 【②宮崎】平成 28 年 8 月 8 日（月）10:00～12:00

会場：KITEN ビル コンベンションホール中会議室

講師：(公財)宮崎県産業振興機構

プロジェクトマネージャー 鳥越 健一 氏

今年度第 2 弾として（公財）宮崎県産業振興機構、（一社）宮崎県商工会議所連合会のご協力により、宮崎市の KITEN ビルで開催しました。多数の学生の皆様、県の関係者などにお集まりいただき、有意義な勉強会となりました。



<③④は台風の影響により中止（台風接近により一度延期するも、延期日程も再び台風接近のため）>

##### 【③福岡】平成 28 年 9 月 17 日（土）10:00～12:00

（独）中小企業基盤整備機構九州本部（福岡市博多区祇園 4 番 2 号）

##### 【④熊本】平成 28 年 9 月 18 日（日）10:00～12:00

熊本大学（熊本市中央区黒髪 2 丁目 39 番 1 号）

#### (3) ビジネスプランの選考

3段階の選考を経て各賞が決定いたしました。

##### ① 第一次審査会（書類審査）

11 月 7 日、大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト実行委員会に所属する 7 団体のメンバーが、66 プランについて書類審査を行いました。

各団体が事前に 66 プラン全てを 3 項目（①新規性・革新性・優位性、②実現可能性・市場性、③表現力）を 5 段階評価で採点を行い、それを元に審査会当日に審議を行いました。その結果、23 プランが第二次審査会（プレゼンテーション審査）に進む結果となりました。

##### ② 第二次審査会（プレゼンテーション審査）

12 月 1 日、九州経済連合会 6F 会議室において、第二次審査会（プレゼンテーション審査）を

行いました。

審査員は8名、プレゼン時間10分、質疑応答5分。第一次審査会と同じ3項目5段階評価で採点。全プレゼン終了後、事務局が集計を行い、審査会で順位発表。審査員による審議を行い、8プランがコンテストに進む結果となりました。

### ③ コンテスト（プレゼンテーション審査）

12月16日、福岡市役所15F「講堂」にて、一般公開によるコンテスト（プレゼンテーション審査）を行いました。

審査員は11名、プレゼン時間10分、質疑応答10分。第二次審査会と同じ3項目5段階評価で採点。全プレゼン終了後、事務局が集計を行い、審査会で順位発表。審査員による審議を行い、各賞を決定いたしました。

また、全8プランを聴講された参加者も「自分が応援したいプランを3つ選んで○を付ける」という方式で審査に参加。その集計結果も審議の参考資料として取り扱いました。

## (4) 聴講者の募集

- ①コンテストの発表校の学長、校長に「コンテスト聴講」の御案内。
- ②実行委員会の団体のホームページ掲載やメルマガ会員等への案内、SNSによる案内（フェイスブック）等。
- ③福岡経済記者クラブプレスリリース。

## (5) 審査基準

ビジネスプランコンテストにおいて、ビジネスプランの選考にあたっては、以下の要領で行うものとする。

評点は、採点表に各審査委員がビジネスプランごとに採点記入する。評価項目は以下3項目とし、簡便化のため5段階評価をする（5点、4点、3点、2点、1点）。

### 1 評価項目

- (1) 新規性・革新性・優位性 : 事業アイデア・コンセプト自体の新規性・革新性・優位性
- (2) 実現可能性・市場性 : ビジネスプランの事業化への可能性、市場性
- (3) 表現力 : 書類、プレゼンでの表現力、説得力。事業化するにあたっての考え方。

### 2 評価基準

評点の目安としては、各項目3点を標準とし、非常に優れているものを5点、優れているものを4点、いま一步を2点、最も低い評価を1点とする。いずれも採点表のとおり評価基準を設けるが、あくまでも目安で、各審査委員の経験及び他の案件との相対的な評価から出た判断で差し支えないものとする。

審査項目	採点	評価基準(あくまで目安を例示したもの)
新規性・革新性・優位性	5	事業アイデア等の新規性、優位性も大変高い。
	4	事業アイデア等の新規性、優位性も高い。
	3	事業アイデア等の新規性、優位性も普通である。
	2	事業アイデア等の新規性、優位性も普通よりやや劣る。
	1	事業アイデア等の新規性、優位性がなく劣る。
実現可能性・市場性	5	近々(2年以内)、事業化が可能であり、市場性も大変大きい。
	4	5年後には事業化できる可能性があり、市場性も大きい。
	3	計画が具体的に煮詰まっているが、起業には今一步で、市場性も普通である。
	2	計画が具体的に策定できておらず、市場性が見極めが普通より甘い。
	1	単なるアイデアであり、市場性もない。
表現力	5	表現力、説得力が十分にあり、起業家としての意識も大変高い。
	4	表現力、説得力があり、起業家としての意識も高い。
	3	表現力、説得力、起業家としての意識は普通である。
	2	表現力、説得力、起業家としての意識は普通よりやや劣る。
	1	表現力、説得力、起業家としての意識は低い。

### 3 選定

- (1) 一次審査は書類審査により、二次審査(プレゼンテーション)を行うプランを選定する。  
各審査員が上記審査基準に基づき、採点を行ったのち、協議により決定する。
- (2) 二次審査はプレゼンテーション審査により、コンテストにおける最終発表プランを6~7プラン程度選定する。各審査委員が上記審査基準に基づき、採点を行ったのち、協議により決定する。
- (3) コンテストはプレゼンテーション審査により、各賞を選定する。
  - ・専門審査委員が上記審査基準に基づき採点を行った後、会場審査の採点結果も参考にしながら、協議により各賞を決定する。
  - ・表彰はグランプリ1件、九州経済産業局長賞1件、九州経済連合会長賞1件、優秀賞数件程度とする。

### 4 コンテストにおける会場審査について

- (1) 全発表プランを聴講する参加者に限り、会場審査を行うことができる。
- (2) 「自分が応援したいと思うプラン」を3件選び投票する。それを各1点で計算する。
- (3) 会場審査の結果は、専門審査員の協議の参考資料として取り扱う。

### (6) 会場審査投票用紙

- ・ 全発表プランを聴講した方に限り、投票が可能です。
- ・ 貴方が応援したいと思うビジネスプランを「3つ」選んで○を付けてください。
- ・ ○ひとつを各1点で計算し、専門審査委員会の参考資料として取り扱います。

**第16回大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト 参加者 投票用紙**

ご所属(学校・企業・団体名) : \_\_\_\_\_

御 名 前 : \_\_\_\_\_

\*\*\*注意事項\*\*\*  
 ①採点の公平性を保つため、全発表プランを聴講した方に限り投票が可能です。  
 ②ご所属名、御名前のない投票用紙は無効となります。  
 ③○は必ず3つ付けて下さい。(○が「2つ以下」または「4つ以上」ある場合は無効となります。)  
 ④記載していただいた応援メッセージは、コンテスト終了後に(ご所属、御名前は伏せて)発表者へお伝えします。

No.	学校名	代表者	事業名	※発表者の皆さまへ 応援メッセージをお願いします。	No.	採点に○を付けて下さい。
1	鹿児島大学	山本 道雄	病気の子ども達に「健康な子どもと同じ体験」を届ける!	<b>応援メッセージも お願いします。</b>	1	
2	九州大学	小山 昭則	ビジネスマン応援 歯の汚れ数種化		2	
3	崇城大学	古賀 碧	Clamo 焼酎粕を利用した光合成細菌の発酵キットの開発・販売事業		3	
4	九州大学	西村 直人	九大ジビエプロジェクト 糸島ジビエ実所一		4	
5	北九州高专	穴井 達	医療材料自動組み取り装置 —Qume(カムズ)—		5	
6	崇城大学	松田 大輝	SoyDeli 木物の豆乳を使った商品の開発と販売		6	
7	北九州高专	池田 顕壽	快適なカーブを実現する自動車用特許システム "s-stal" (スチール)		7	
8	鹿児島大学	阿多 優里菜	大学発ベンチャー企業支援事業その技術届けます! ~医療を選択するという未来のために~		8	

ご所属、お名前をご記入ください。

○を3つ、付けて下さい。

### (7) 表彰基準

表彰区分	件数	表彰基準
グランプリ (表彰状・賞金 30 万円)	1 件	コンテストの審査において、新規性、実現化など最も評価の高いプラン
九州経済産業局長賞 (表彰状・賞金 10 万円)	1 件	コンテストの審査においてグランプリに次いで評価の高いもの
九州経済連合会長賞 (表彰状・賞金 8 万円)	1 件	グランプリの次に優秀なビジネスプランで、九州地域経済の活性化に資するもの
優秀賞 (表彰状・賞金 5 万円)	数件	コンテストの審査において上記各賞に該当しないもの



第 16 回 大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト 事業計画書

学校名	崇城大学	代表者名	古賀 碧
事業名	Ciamo		
キッザルズ「焼酎粕」を利用した光合成細菌の培養キットの開発・販売事業			

1. あなたのビジネスプランの概要を簡潔に(150文字程度)に文章でまとめてください。

- ① 誰に、何を、どうやって提供するか？ 等の要素を盛り込んでみてください。
- ② あなたがこのビジネスで果たす役割は何ですか？
- ③ どうやって収益を得ますか？ 等の要素を盛り込んでみてください。

焼酎粕で培養可能な光合成細菌を、大量に培養するためのキットの開発・販売を行っていく。光合成細菌は、農水産分野や医薬品、環境問題への解決など広く注目されているが、光合成細菌は「高価」であるという大きな課題がある。そこで付加価値の低い「焼酎粕」を使用することで、もっと安価に販売し、農水産産業をさらに発展させる。将来のビジョンとして東南アジアへの世界進出し、世界の産業発展と環境問題の解決と、事業の拡大を狙っていく。

2. ビジネスプランの具体的内容

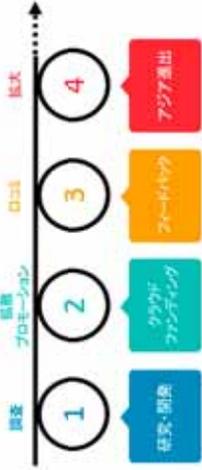
(テーマ/商品・サービスの内容、着眼点、事業化計画、事業形態、事業の将来ビジョンなど)

“球磨焼酎粕×光合成細菌が世界を救う”

我々は、微生物の力で世界をもっとしあわせにしたいという思いから立ち上がったバイオベンチャー「Ciamo」。事業内容として、焼酎粕で培養可能な光合成細菌の探索から純化を行い、大量に培養するためのキットの開発・販売を行っていく。本事業プランでは、5年後に売上高2億円、利益1.5億円を上げることが計画している。

光合成細菌は、栄養価の高い安全で有用な菌であるため、農水産分野や医薬品、環境問題への解決など広く注目されている。しかし、光合成細菌は「高価」であるという大きな課題がある。そこで、我々は、焼酎を製造する時に大量に出る副産物である「焼酎粕」を使用する

ことで、この問題を解決します。万能な微生物・光合成細菌を、もっと安価に販売し、農水産産業で使われていたただけにより、光合成細菌を使用した土壌で生産した新たな産物のプランディング化を図り、産業の拡大をはかる。さらに、農水産産業への光合成細菌の普及は、薬品の使用削減等による環境問題の解決にもつながる。将来のビジョンとして東南アジアへの世界進出し、世界の産業発展と環境問題の解決と、事業の拡大を狙っていく。加えて、我々は競合他社より低価格で信頼性の高さという理由により、より優位にビジネスを展開する。



「プロモーション」によって、顧客を獲得していく。「ロコミ」をフードバックすることにより、信頼性を高める。

3. ビジネスプランの新規性、便利性、独創性、特徴

我々の商品の強みは、大きく3つある。

① 低価格

右図は、従来の光合成細菌培養キットと私たち考えている光合成細菌培養キットを比較したものである。また、安価な培養液のみの購入により、継続した培養が可能になる。



② プロモーション

多くの微生物資材販売会社では、プロモーションが弱い傾向にあるため、クラウドファンディング READY FOR? や農業雑誌を利用し、認知度を獲得する。

③ 信頼性

微生物資材は、生産者との信頼性が大切になってきます。自社光合成細菌の自主表示基準の登録や、土壌診断企業と提携することにより、その土壌にあった光合成細菌を提供することができ、有効性と信頼性の高い製品の開発に注力できる。また、微生物資材市場のポテンシャルを引き出すことが可能となり、生産者とのネットワークの構築による多様な販路拡大に繋がる。

さらに、競合との商品を比較してみても、水産業では、本事業で代理店として提携する(株)松本微生物研究所以外に現在光合成細菌を販売している会社はない。



8. この事業に関するあなたの経験、技能、資格、特許、ノウハウなど

【メンバー】

崇城大学 生物生命学部  
 応用生命化学科 4年 古賀 碧  
 応用微生物工学科 3年 後藤 みどり  
 生物生命学部 教授 宮坂 均 (薬学博士)

チームメンバーの宮坂は、平成 26 年に崇城大学教授  
 (現職)に就任するまで、関西電力(株)環境技術

一として23年間勤務してきた。その間、電力自由化に伴う新規事業開拓を目的として、有用微生物の農水産業での  
 利用技術や米のカドミウムの簡易測定法の開発の研究を行ってきた。これらの研究を通じて、本事業の提携先の(株)  
 松本微生物研究所の他に、電力各社の農業電化部門、ナガセサンハイオ(株)、各地JA、(株)拓水(クルマエビ養  
 殖業)等、農水産分野で幅広い人脈を築いている。

また、チームメンバーの古賀は、2012年に崇城大学 生物生命学部 応用生命化学科に入学後、2015年から地方  
 創生プロジェクトの立ち上げに参画し、球磨焼酎リキュールの開発・販売事業を行った。

後藤は、崇城大学の起業部に所属し、基礎的なマーケティングからトレンドなものまで学んでいる。

【特許】

提携先の(株)松本微生物研究所との共同研究で、自然界から分離した光合成細菌を純粋培養しなくても種類を  
 判別できる技術を開発し、特許出願準備中である。

9. 事業の社会貢献度(ビジネスの必要性)、実現性や将来の事業家としての抱負

代表・古賀は、熊本県球磨郡という焼酎作りが盛んな地域で、生まれ育ち、幼い頃から、蔵元へ行っては杜氏が  
 甕に入った焼酎を汗水たらし、力強くかき混ぜる姿を見てきました。蔵元の方の焼酎に対する熱い思いを知った時  
 から、いつの日か、私の方で蔵元のために何かしなくてはならないと強く思うようになりました。

大学で研究を始めた頃、蔵元に大きな課題があることを知りました。それは、焼酎を製造する時に出る「焼酎粕」  
 です。製品の2倍の量が排出されるといわれ、蔵元にとっては大きな負担です。そこで、私は、生物生命学部  
 所属し、微生物(光合成細菌)の研究を行っていたため、焼酎粕で有用な微生物を培養することができれば、蔵元  
 のためにも、熊本県の未来の産業のためにも大きな力になるのではないかと考え研究を開始しました。また、熊本地  
 震によって、農業大園でもあった熊本では、大きな被害を受けていることを目の当たりにし、私の熊本へ対する想  
 いは大きくなるとともに、さらに進化した熊本を作りたい!という誰にも負けない強い思いで開発に取り組んでお  
 ります。

10. 売上・利益計画

(単位:千円)

事業・商品別計画 (サンダブト)	第 1 期 (平成 29 年 4 月期)	第 2 期 (平成 30 年 4 月期)	第 3 期 (平成 31 年 4 月期)
	(61.3%)	(64.5%)	(67.7%)
売上高計	13,175	74,400	223,200
経常利益	5,675	45,600	146,400

( )内は粗利益率

11. 資金計画

(単位:千円)

必要資金	金額	調達方法	金額
研究開発費	500	崇城大学からの研究費	500
運転資金	1000	VC	1000



第 16 回大学発表ベンチャー・ビジネスプランコンテスト 事業計画書

学校名	鹿児島大学医学部	代表者名	山本道雄
事業名	病気で長期入院している子ども達に「健康な子どもと同じ体験」を届ける！		
キャッチフレーズ	「病氣と闘う子ども達の未来を変えるプロジェクト」		

1. あなたのビジネスプランの概要を簡潔に(150文字程度)に文章でまとめてください。  
 白血病などで長期間の入院治療を受けている子どもは、入院中自由に外に出ることはできません。このプランはそのような子ども達に自然体験や集団行動、社会に触れる機会などの「健康な子どもと同じ体験」を360°映像を通じて届けるというものです。私は事業計画の立案、病院・施設との交渉、小学校や各団体との連携を行います。また、収益は患者の家族、病院や施設等から得ます。このプランは、病氣になったために学ぶ機会を奪われた子ども達の未来を変えるプロジェクトです。

2. ビジネスプランの具体的内容  
 (テーマ/商品・サービスの内容、着眼点、事業形態、事業の将来ビジョンなど)  
 テーマ・内容：  
 長期入院している患児に臨場感のある360°映像で「健康な子どもと同じ体験」をリアルタイムに届けることで、普段ベッドの上でゲームばかりしている患児達が病室にいながら様々な体験をできるようにします。例えば、森で昆虫を見つけたり、都会の人混みを歩いたり、集団で何かを成し遂げたりなど、病室ではできない体験を日々映像で行えるようにします。それにより患児の感性が豊かになり、学校や社会に興味が出て、さらにはこれらの経験により患児自身が物事に積極的に取り組もうとするようになるのではないかと思います。従ってこのプログラムは、単なる映像体験ではなく、患児の感性を刺激し、入院中物事に消極的になってしまいがちな患児の生活を一変させる、社会的意義の非常に大きいプログラムです。

またこれに加えて、病氣により外出できない高齢者向けに何気ない田舎の風景や美しい景色などの映像を、病院や老人ホームなどに届ける取り組みも行いたいと考えています。これにより、例えば、曇りを迎える前にどしゃ降りも経験して、雨の匂いを感じたい、雪の音を聞きたい、など、様々な体験を届けることで、心身の安らぎを提供することができると考えています。

着眼点・きっかけ：  
 臨床参加型実習で大病院の小児科を回った際、一日中ゲームばかりしている入院患児を見て、この生活を単位の単位で繰り返していただろう患児の将来はどうなるかと不安になったこと、また私自身が喘息で小児期に入院を経験して、たった1,2ヶ月の入院であっても学校へ戻るときには、周りの間に違和感があったり、自分はとても遅れているという感覚に陥った経験があることからこのプロジェクトを考えました。また、同実習で呼吸器内科を回った際に、私が担当した末期の肺癌の患者が、もう少し元気だった時に一度でもいいから四国のお遍路巡りをしたかったと言ったこと、その患者に自分がそこにいるような映像を見せてあげられたらどんなに良いだろうと思っただけのことでもきっかけのひとつです。

①360°映像のリアルタイム配信、②360°映像コンテンツの販売、③オーダーメイド360°映像制作の三つを行います。

まず①リアルタイム配信では、全国の病院で長期入院している小児や自宅療養児を対象にこのプログラムに参加する子どもを募集します。契約してもらった患者に、自然体験、集団行動体験、社会体験などを、月に1,2回程度のペースで360°映像のリアルタイム配信を行います。これにより、例えば野外体験であれば、日本のある県の1カ所で行う野外体験を全国にいる長期入院患者に共有させることができます(概念図1)。202



概念図1) 全国の入院患児が同時に一カ所の野外体験に参加できる「360°映像のリアルタイム配信」

②映像コンテンツの販売は、予め撮っておいた自然体験や社会体験などの360°映像コンテンツを、小児に限らず全ての入院患者、自宅療養児、病院や施設におられる方や寝たきりの高齢者等に向けて販売します。事業を行うにあたって病院や施設の協力を得たいと考えています。

さらに希望者に対しては、③オーダーメイド360°映像制作も行います。見たい景色をリクエストしてもらい(例えば、末期がん患者が最期に見たい景色や行きたい場所等)、実際に現地に行ってその土地の360°映像を撮影し、後日その映像を本人に体験してもらおうというシステムも行います(概念図2)。

①やってみない体験や見たい景色を入院患者にリアルタイム配信

②360°カメラで撮影を行う。その際、現地の「お土産」を届けてもらう

③360°映像と現地の「お土産」を患者に届ける

360°映像の撮影は専門のスタッフが行う

各種企業との連携  
 ・Webアプリ・ソフトウェアの制作 → Webサイト制作会社に依頼  
 ・海外や遠方での撮影 → 旅行会社やその土地をPRしたい県や市の協力  
 ・教育的効果の高いコンテンツ → 教育関係の企業の協力

概念図2) リクエストした景色を360°映像で体験できる「オーダーメイド360°映像制作」

なお360°撮影は、現在大手カメラメーカーが続々と発表している360°カメラ数種類(防水防塵や通信機能の優れたもの、4K画質対応のもの等)を用いて専門のスタッフがを行います。リコーイメージング株式会社の製品であるRICOH THETA S(写真1)などがその一例です。また実際に映像を見る際は小児用小児ではタブレットPCを、小児以外では高い没入感を得られるVRヘッドセットを用いて行いたいと考えています(写真2)。



写真1) リコーイメージング社製品 RICOH THEIA S 写真2) 没入感のあるVRヘッドセットの1例  
 (http://www.ricoh-imaging.co.jp/japan/products/theta\_s/)

**事業形態:**

事業形態としては、①360°映像のリアルタイム配信、②360°映像コンテンツの販売、③オーダーメイド360°映像作製の三つとなります。また効率の良い配信を行うためにコンテンツ配信専用のプラットフォームを作ろうと考えています。専用のプラットフォームでは、ID・パスワードでログインし、契約した患者がリアルタイム配信や購入した映像コンテンツにいつでもアクセスできるようにします。

**事業の将来ビジョン:**

将来は、患者が病院にいながら様々な体験をできるシステムを提供したいと考えています。ドーム型スクリーンやそれに投影するための魚眼レンズ型プロジェクターなど(写真3,4)を使用し、臨場感のある360°映像により日々様々な体験をすることができ、夢のある病院を創りたいと思っています。従来の治療のみを目的とした病院ではなく、治癒後の子ども達の未来を考え、「治療」と「教育」を同時に進行することができる施設の設立を目指します。このシステムは、Cure(治療)とEducation(教育)の2語を組み合わせて“CurEd”(キューアード)と名付けます。このシステムの概念図を別紙(概念図3)に示します。

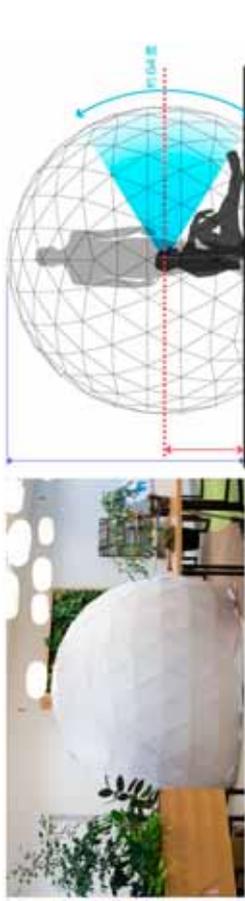
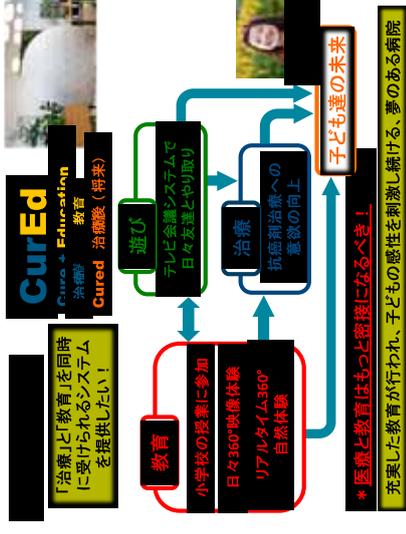


写真3) ドーム型スクリーンの一例 (BASE Mag. ショッピングメディアより)  
 (https://basemag.jp/paper-sa/eshop-jp/2016/02/22/203334)



写真4) 魚眼レンズ型プロジェクターの一例 (ドームシアタープロジェクターHPより)  
 (http://dome-theater.com/projectors/)



概念図3) 治癒後の子ども達の未来を考え、「治療」と「教育」を同時に進行することができるシステムの提供や施設の設立を行う事業“CurEd”(キューアード)

**3. ビジネスプランの新規性、便利性、独創性、特徴**

**新規性・独創性:**

長期入院の患者が病室にいながら様々な体験をできるというシステムはこれまでにないと思います。You tubeや動画ストリーミングサイトなどで、無料で見ることができる360°映像は多数存在しますが、そこから子ども達の将来に役立つ体験となるものをいくつも探すのは至難の業です。また入院患者がリアルタイムで継続的に野外活動などに参加できるというプログラムはもろろんありません。このプログラムが実現すれば、治療中外出ることのできない患者達に、将来の役に立つ、いくつもの貴重な体験を届けることができます。また高齢者を対象として、病室にいながら360°映像により様々な所へ行ってみる体験ができるというシステムもまだ存在しません。日中時間が余っている入院患者や施設利用者を対象とするという所に新規性があると考えています。

**便利性・特徴:**

最も特徴的なプランは360°映像のリアルタイム配信です。患者はインターネットを通じて、全国の病院から体験に参加することができます。単なる野外体験だけではなく、学校行事やボウイースカウトのキャンプなどに360°カメラを持って同行させてもらい、年に数回はそのような集団活動にも参加できるようにし、集団行動を学ぶことができますようにします。病院にいながら野外での集団行動を学ぶことは、彼らの将来にとって非常に価値のある体験となります。

**4. 販売ターゲット(顧客)、予想される市場規模・市場動向、販売対象エリアの状況及びその裏づけ**

**販売ターゲット(顧客):**

販売ターゲット(顧客)となりうるのは、主に次の2つになります。

- ① 4歳~15歳までの入院患者、自宅療養児(をもつ家族)、病院・施設から外出できない高齢者

② 病院、長期間の治療を要する疾患を持つ子どもを受け入れている施設、老人ホーム、緩和医療施設等

#### 販売ターゲット(顧客)のニーズ：

子どもの入院に付き添う親の美談の声を聞くと、長期間の入院生活では毎日いかにして時間をつぶすかでもと悩んでいると言います。特に院内学級のない夏休みなどは、**1日中病院の中で何をしていたら良いのか分からない**そうです。このような状況から映像で様々な活動を日々体験できるプログラムがあれば、ぜひ子どもを参加させたいと思うのではないかと思います。

またやることがないのは高齢者も同じで、病院にいて空いている時間は、皆それぞれ多彩な趣味に興じて過ごしています。行ってみたかった場所や思い出の地など様々な景色に自分の身をおくことも趣味の一つになるのではないかと考えています。

#### 販売対象エリア：

インターネット環境のある全国の病院、長期間の治療が必要な子どもを受け入れている施設、自宅療養児のいる家庭、重症身体障害者施設、老人ホーム、寝たきりの高齢者のいる家庭など

#### 5. マーケティング戦略《基本戦略、価格戦略(販売価格、価格設定方針)、販売戦略、販促戦略など》

##### 基本戦略：

最も大きな強みは、**現在はまだ入院患者向けにこのような事業をしていない競合企業がない**ことです。新規にこの事業を始めることができればとても効率よく顧客を獲得することができます。また私自身が小児科医師になるため、病院内の状況や抗がん剤治療の子どもの状態を把握できることも今後大きな強みになると考えています。患児に寄り添い、病気の状態を把握している者が、患児にとって最も良いプログラムを届けられるのではないかと考えています。さらに小児科医師の考案したプログラムというのは顧客の信頼度も高いのではないかと考えられます。入院患児、自宅療養児には、病院の外でしかできない月1,2回程度のリアルタイム体験と予め録画しておいた同様の体験の360°映像のセットを、小児科のある病院や長期間の治療が必要な子どもがいる施設、老人ホーム等にはドーム型スクリーンを使って体験できる360°映像のセットを販売していきたいと思っています。

##### 価格戦略：

価格は現在検討中ではありますが、リアルタイム体験に関しては、ボーイスカウトや集団行動などの体験1回あたり、1万円程度(月1回12ヶ月間)を想定しています。またそれぞれ5分~10分程度の360°映像のセット(例えば、公園散歩、山歩き、森林探検、海辺散歩、溪流散策など5本セット)で1.5万円程度を想定しています。病院や施設向けのドーム型スクリーンを使って体験できる360°映像のセットについても同価格で販売したいと思っています。オーダーメイド360°映像作製については、その土地の場所や交通の利便性などにもよりますが1回あたり5~15万円程度を想定しています。海外や遠方での撮影等も考慮し、今後旅行会社などと協力していく事も視野に入れています。

##### 販促戦略：

まずは全国の小児科のある病院や老人ホーム等の施設にこのようなサービスがあることを周知したいと思っています。また、専用のホームページを作成し、ホームページ上では実際に体験できるサンプル画像を見られるようにします。さらにテレビやラジオ、教育に関する雑誌などのメディアにもこのような事業があることを売り込み、全国の病院や施設に向けて宣伝していただきたいと思っています。

#### 6. 類似ビジネスとの相違点(競合製品・商品サービスと比べて優位性と弱点)

競合他社は今のところないと考えていますが、これから現れた場合には、自分の事業では**小児の教育に特化したプログラムを充実させて行きたい**と考えています。特にリアルタイム配信に関しては、それを体験することによって何が得られるかをしっかりと吟味し、子ども達の興味を引き、感性を強く刺激する体験ができるようなプログラムにしたいと考えています。必要があれば**教育を専門とする企業と業務提携**をし、プログラムの内容を練りたいと考えています。

弱点としては、今後様々な体験を映像で行うことのできるサイトが立ち上がってしまう可能性があること(但しコンスタントなリアルタイム配信は人件費もかかることから難しいのではないかと思われる)、映像体験に飽きてしまい新たな映像が配信されても見なくなってしまうこと、等が考えられます。

#### 7. 事業実施上の問題点・リスク

##### 内的要因によるリスク：

資金は今のところ当てがないため、出資・援助してくれる銀行、企業や団体を探している状況であります。リスクとして、契約が思ったほど取れず経営が立ち行かなくなることとも考えられるため、必要最低限の資金でスタートしたいと考えています。なお初期投資としては、ホームページ作成、広告・宣伝の他に映像を撮る際の人件費等で事業をスタートできるで、事業の立ち上げ自体には費用はさほど多くはかからないのではないかと考えています。

##### 長期経営上のリスク：

長期的に経営を行っていく際のリスクとしては、医師としての業務の忙しさに追われ、経営がうまく行かなくなるのではないかと考えています。しかしその際は、IT関係の企業家である実兄に協力を頼み、業務の一部を兄の会社と共同で行うことで、乗り切ることができないのではないかと考えています。

#### 8. この事業に関するあなたの経験、技能、資格、特許、ノウハウなど

私は現在、**病気で長期入院している子どもが映像を通じて学校の授業に参加するという取り組み**を行っています(写真5)。小学校に入学する直前に白血病を発症し一度も学校へ行つたことがない子どもが、自分の通うはずだった小学校の授業に、月1回双方向のコミュニケーションが可能映像で参加するというものです。

**2016年11月12日に第一回映像授業を行い、入院中の6歳の子どもが初めての小学校の授業を体験**しました。またこれまでに**360°カメラを用いて自身で撮影してきた映像を入院している子どもに見せてあげたり**などもしています。このように私は現在入院している子ども達の傍におり、新たな活動を試み、彼らの生活や感情、今何が必要なのかを理解しています。また入院している子どもを持つ親の思いもとても良く理解しています。私は単に治療をするだけでなく、治癒後の将来のことも考えてあげることのできる医師になりたいと考えています。この事業をやらずに、私がこれから小児科医になり、子どもとその親と常に対話をしながら治療を行って行くことや、治療の傍ら子どもの教育にも積極的に関与して行くことが今後とても大きな強みになるのではないかと考えています。したがってこの事業は**私にしかできない取り組み**であるとと考えています。

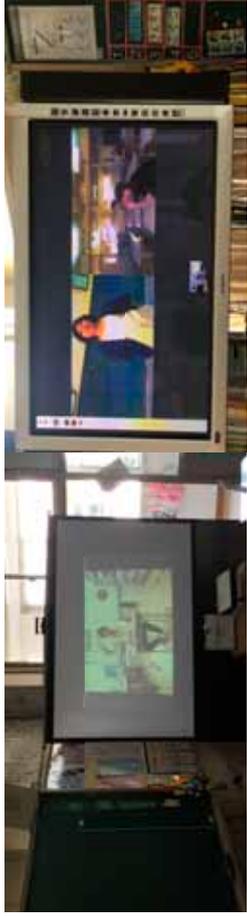


写真5) 現在取り組んでいる「病気で長期入院している子どもが映像を通じて学校の授業に参加する」という取り組みのデモンストラーションの様子

**9. 事業の社会貢献度（ビジネスの必要性）、実現性や将来の事業家としての抱負**

経営理念と社会貢献度：  
 この事業が実現すれば、年単位の長期入院をしている子どもが映像によって様々なことを体験し、彼らはそれにより刺激を受け、物事に積極的になり、入院中の生活が大きく変わるのではないかと考えています。子どもの将来を考える上で、入院中の1年をベッドの上でただゲームをして過ごしてしまうか、一方ろんな物事を映像で体験し、それをきっかけに物事に積極的に取り組んでいくかでは、将来大きな差がつくと思います。人生でいくつかがある分岐点で自信を持って自分の進む道を選択するためには、子どもの頃にできるだけ多くの成功体験をしておくことが重要です。そして病室ではこの成功体験を積める機会が圧倒的に少ないです。この事業は、決して大袈裟ではなく、「病気の子どもたちの未来を大きく変える」プランであると考えています。従ってこの取り組みの社会的意義は非常に大きいです。

**将来の事業家としての抱負：**

私は現在医大生でこれから小児科医になりますが、単に医師として子どもを治療するだけではなく、治療後の彼らのその後の人生も良くしてあげたいと思っています。現在はまだしっかりと協調できていない「医療」と「教育」をつなげることで、病気によって一度は閉ざされかけたが、この先に長く待ち受けている彼らの人生を、彼ら自身が輝かしいものにするための手助けをしてあげることが、私がこの事業を通して、私の人生で最もやりたいことです。

**10. 売上・利益計画**

事業・商品別計画 (事業名・商品名)	(単位：千円)		
	第1期 (平成30年)	第2期 (平成31年)	第3期 (平成32年)
360°リアルタイム配信	12000千円 (35%)	36000千円 (25%)	120000千円 (18%)
360°映像コンテンツ配信	18000千円 (51%)	90000千円 (61%)	450000千円 (67%)
オーダーメイド360°映像	5000千円 (14%)	20000千円 (14%)	100000千円 (15%)
売上高計	35000千円	146000千円	670000千円
経常利益	15000千円	126000千円	650000千円

( ) 内は粗利益率

**360°リアルタイム配信：**

全国に長期入院児（小児がん患者は2000～2500人）、自宅療養児、重症心身施設に入居している子どもが合わせて10000人と見積もり（総務省統計局のデータ参照）、1年目はそのうちの1%の子どもが、3年目は10%の子どもが利用すると予測しました。

- 1年目) 10千円×12ヶ月×(長期入院、自宅療養児；100人) = 120000千円
- 2年目) 10千円×12ヶ月×(長期入院、自宅療養児；300人) = 360000千円
- 3年目) 10千円×12ヶ月×(長期入院、自宅療養児；1000人) = 1200000千円 (単位：千円)

**360°映像コンテンツ配信：**

映像のセットを平均3セット購入してくれると予想。リアルタイム配信よりは気軽に体験できることや、病院や施設の高齢者も対象とするため多くの人に普及させることができると思っています。1年目は400人、3年目では10000人に普及すると予測しました。

- 1年目) 15千円×3セット×(小児、高齢者；400人) = 180000千円
- 2年目) 15千円×3セット×(小児、高齢者；2000人) = 900000千円
- 3年目) 15千円×3セット×(小児、高齢者；10000人) = 4500000千円 (単位：千円)

**オーダーメイド360°映像制作：**

50人の主に高齢者がオーダーしてくれると予想。老人ホームや緩和医療病棟などの施設で広まる可能性があり、3年目では1000人の高齢者がオーダーしてくれると予測しました。

- 1年目) 100千円×(老人ホーム等の高齢者；50人) = 5000千円
- 2年目) 100千円×(老人ホーム等の高齢者；200人) = 20000千円
- 3年目) 100千円×(老人ホーム等の高齢者；1000人) = 100000千円 (単位：千円)

**運転資金：**

家賃、人件費、コンテンツ製作、運営費用等：約1700千円/月×12ヶ月=約20000千円

**11. 資金計画**

必要資金	金額	調達方法	(単位：千円)	
			金額	金額
設備資金：		自己資金		3400千円
プロジェクト、スクリーンなど	2000千円	銀行、およびベンチャーキャピタル		22000千円
コンテンツ配信プラットフォーム	3000千円	等から借用		
運転資金：				
家賃	2400千円			
人件費	14400千円			
コンテンツ製作、運営費用	3600千円			
合計：	25400千円	合計：		25400千円

**設備資金：**

魚眼レンズ型プロジェクト、ドーム型スクリーンなど：2000千円

映像コンテンツ配信プラットフォーム制作：3000千円

**運転資金：**

家賃：200千円/月×12ヶ月=2400千円

人件費：300千円/月×12ヶ月×4人=14400千円

コンテンツ製作、運営費用：300千円/月×12ヶ月=3600千円 (単位：千円)

第 16 回 大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト 事業計画書

学校名	九州大学	代表者名	西村直人
事業名	九大ジビエプロジェクト 一糸島ジビエ研究所一		
キャッチフレーズ	「害」でなく「恵み」が、共生の途（みち）を拓く		

1. ビジネスプランの概要

糸島に拠点を置き、農林業被害対策で捕獲されるイノシシなどを食肉・その他に加工・販売することを通じ、人と生物の良好な関係を築いていくことを目指す産官学連携事業です。精肉の卸・小売を収益の軸としつつ、アンテナカフェの運営、皮・毛など副産物からの製品創出にも注力、鳥獣事業の新モデルを確立し、FC など他地域での連携展開を行います。

2. ビジネスプランの具体的内容

◆事業化の背景

現在、イノシシ・シカ・鳥類をはじめとする特定の鳥獣が、食害や踏み倒しなどにより農林水産業に与える被害は年間200億円にもなると報告されています。また当該鳥獣との接触による怪我などの人身被害や車両事故、農作業を生きがいとしている高齢者の方々にとってはこれを一夜にして破壊される精神的ショックなど、多様かつ多大な被害をもたらしています。これにとどまらず、増えすぎたシカが森を枯死させるほど地域生態系を破壊するケースなど、生物多様性・生態系保護の観点からも、いわゆる有害鳥獣による影響は甚大です。

政府は、被害の抑制と自然環境保護の観点から有害鳥獣を指定し、それらを適正な生息数へ導くべく捕獲等の対策を推進しています。特に近年顕著な増加が見られるイノシシとシカについては指定管理鳥獣に指定し、2023年までに2011年の生息数より半減することを目標に設定、現在、毎年95万頭（イノシシ約4.5万頭、シカ5.0万頭）が捕獲されているが、目標達成には現状以上の捕獲が必要と試算しています。

捕獲奨励金など多額の助成金が活用されていますが、捕獲の担い手である狩猟者は高齢化率が6割を越す現状で、今後の捕獲事業の維持や、捕獲した生物の大半を廃棄していることへの道義的責任についても課題となつていきます。

日本には従来、農家が自らの田畑を守るための捕獲やマタギ（猟師）による肉・毛皮などの利用まで一貫した、害獣ではなく恵みと捉える文化が、樺み分けと生息数を保つ役割を担っていたとされています。シカやイノシシの捕食者であるオオカミをも絶やしてしまつた現代において、田畑を守り自然を守り続けるために、彼らの役割を担う存在が求められていると私たちは考えています。

私たちは九州大学内で実際に有害鳥獣捕獲に従事し、捕獲やその後の食肉や革としての利用について取り組んできましたが、新たな担い手が生まれ、営みが受け継がれていくためには、「有害鳥獣の駆除」ではなく「山の恵み」と捉え、「生業」として成り立たせることが重要であると感じ、私たちの事業計画は充足しました。

◆事業内容

本事業は福岡県糸島市に拠点を置き、九州大学、総合警備保障株式会社（ALSOK）、市町村・県・国の連携に、猟友会、農業協同組合、地域住民・民間企業を加えた産官民連携事業として主にイノシシなどの加工販売を展開するものです。上記の連携関係全体を九大ジビエプロジェクト、その中核となりイノシシなどの加工販売を行う会社を合同会社 糸島ジビエ研究所と呼称しております。



糸島ジビエ研究所は、捕獲個体の提供にご協力いただいている福岡猟友会福岡支部有害鳥獣捕獲隊をはじめとする狩猟者の方々・認定鳥獣捕獲等事業に参入予定の株式会社総合警備保障（ALSOK）さん、自社員での捕獲、罟の設置を委託している農家・農業協同組合などからイノシシ・アナグマなどを生体もしくは放血と体で受け入れし、獣肉処理施設である浮嶽くじらセンター（当プロジェクト代表が組合長を務めている）にて、止め刺し・放血、精肉作業を行います。

精肉は、その等級に応じ高級料理店・商店への卸から一般販売、脂乗りなどが精肉としての一定水準に達しない肉は加工品製造やアンテナカフェでの調理用として展開します。このほか、血が回るなど食肉に向かない肉や皮を用いてペットフードを製造したり、皮は本革・毛皮・太鼓・堆肥、毛はブラシ、牙はアクセサリー、骨はラーメンスーブの出汁取り・アクセサリー、臓器は堆肥などに加工することで、廃棄を減らし「頂いた命をいだけきる利活用」の実現を目指します。

精肉部門は、卸を土台としつつも、実店舗や大阪の有名料亭との共同開発の牡丹鍋セットなどの通販での小売、特にFCをターゲットとした商品展開を重視している。一方で精肉としての販売にやや不向きな一部の赤身肉などはハム・ソーセージ・ジャーキー・ローストなどの手をかけずにおいしく食べることができる食肉加工品に加工（初期は外部業者に発注、段階的に製造業免許をとり内製化予定）し、ジビエを食べられない新規顧客層向けの商品とすることで、ロスの削減と新規顧客の獲得を両立させます。

店舗部門では、ハローパーク周胎寺内にすでにテナントを確保しており、アンテナカフェとして11月ごろには開業予定。イノシシをはじめとする糸島の食材を使った食事や関連雑貨を扱います。大学生を積極的に運営に登用し、狩猟に関するセミナーから雑貨作りのワークショップ、音楽などの小規模イベントを開催し、地域の方々の拠り所となるような空間を創造するとともに、学生の社会実践や地域の活性化に寄与することができればと考えています。

◆事業目標

- ・ 第一次目標 「縦展開：搬入率および利用率の向上」
- 1. 公的資金に依存しない黒字経営と地域連携・貢献の両立。
- 2. 利用可能な資源を無駄なく遣いきるノウハウとサプライチェーンの構築。

⇒福岡県の鳥獣対策担当者、県全体の捕獲・利活用の再編成および連携体制の構築を目的とした「福岡県鳥獣対策・利活用協議会」設置と助成金獲得について提言させていただき、現在本プロジェクトから呼びかけで、福岡県・猟友会・ALSOK・九大教授・糸島ジビエ研究所・浮嶽くじら処理加工組合・JAなどを召集し、来年度予算での設立に向けた話し合いが10月より開始。協議会設置時には糸島ジビエ研究所が協議会事務局に就任する方向で調整中。11月に福岡に巡回してくる移動式解体処理車の実証実験時に、当プロジェクトで使用できるよう県庁担当者に依頼し承認済み。実現すれば、捕獲個体中の精肉所搬入率および搬入個体中の商品化率の向上・安定化、不良在庫の代理販売、在庫融通によるリスク分散で大型の取引契約の推進、皮革利用などの集約化（皮のなめしなどは大きなロット数が要求される）などの調整が可能になります。

### 3. 他地域で応用展開可能な地域密着型の産官学連携事業モデルを確立。

#### ・第二次目標 「横展開：他地域展開」

鳥獣害ならびにその利活用で困っている自治体に対し、派出（現地人材がない場合）、FG、コンサルティングなどの形で、他地域でも課題解決に貢献。

#### ・第三次目標 「人と生物の共生の途<sup>みち</sup>を拓く」

現在の鳥獣対策の政策は「駆除推進」を強く推すものであるが、捕獲奨励金や大手企業の参入の影響で、地域によっては個体数の激減が発生する可能性が否定できない。当事業はそのような自体を防止するため他地域事業との連携によって、資源管理まで徹底した利活用を行う地域を広く確保する必要があると考える。

また、収益の一部を鳥獣が山を追われ畑に出た根本的原因のひとつとされる針葉樹植林地を雑木林化する森林再生事業などに投じ、人と生物の良好な関係性の創造に寄与すべく活動する。

さらに担い手の確保と教育の充実により従事者の代襲が機能し、世代を超えて持続可能な生業とすることを目標として掲げる。

### 3. ビジネスプランの新規性、便索性、独創性、特徴

当プロジェクトの最大の特徴は、ALSOKをはじめとする「産」と協議会などで調整中の県や助成金を頂いている市などの「官」、さらに「学」である九州大学との連携を土台とするネットワークの広さにあります。

私たちが九州大学内で活動を開始したのと同時期に、全国各地で有害鳥獣を対象とし官設・民間業務委託の精肉利用事業が盛んに取り組まれるようになってきました。しかしその大半が、搬入個体数確保もしくは販路開拓で難航し、施設稼働率が低迷しているのが現状です。一方で、成功例からは捕獲者や地域との連携体制により搬入個体数の安定的な確保構築できれば事業として十分成立することが示されてきました。

このことから当プロジェクトにおいても最重要課題と位置づけ、初期段階を損益分岐点の年間200頭前後を目標として以下のとおり調整を行ってまいりました。

#### 捕獲個体の搬入協力状況

福岡県県友会福岡支部有害鳥獣捕獲隊（年間捕獲実績500頭）	：	箱置⇒原則全頭（無償）
”	：	銃猟⇒優先的に搬入
”	：	一部搬入 調整中
”	：	原則搬入（一部買取）
”	：	優先的に搬入（無償）
”	：	全頭（無償）
”	：	全頭（無償）
”	：	箱置設置依頼（⇒全頭）
糸島支部有害鳥獣捕獲隊		
その他猟師数名		
九州大学内有害鳥獣捕獲		
浮嶽くじら処理加工組合 組合員（自社）	（年間60頭前後）	
総合警備保障（ALSOK）		
農業協同組合・農家		

先行事例から（本来の農業の在り方としてもだが）農家さんの自衛的な捕獲が事業の安定化に大きな影響を与えたと考えられるため、現在農家さんに駆除依頼の聞き込みを行うと同時に、ALSOK様より「わな監視装置」リモコンをご提供いただき九大内にて試験運用を行っており、順次わな監視装置とセットでの農設置フェーズに移行予定です。

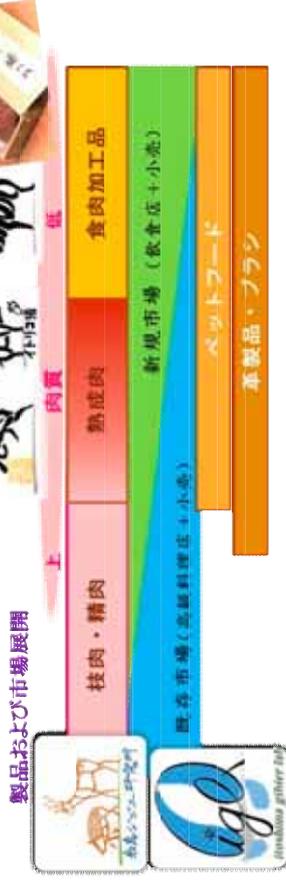
皮・毛・骨・臓器などの利活用についても、本場姫路の県立皮革技術センターならびにタナナー、大阪のブラシメーカ一、県内のラーメン店、静岡のアクセサリー製造業者、県内食肉関連企業など多方面で既に協議を

重ねており、今後製菓などさらに範囲を広げ利活用の検討を進める予定です。

九州大学ではロバート・ファン/アンブレトレナー・センター主催Chiarreng&Creatioプログラムに採択され九大基金より活動資金の助成を受けているほか、副学長・九大産学連携機構株式会社前社長・Q.B.村井・丸坂本社長・産学官連携本部熊野准教授・安田准教授をはじめ多大なご後援を頂いており、精肉技術・衛生管理・栄養評価、生息数調査ならびに適正捕獲数の管理など学術面においても他事例では類を見ない後援体制を誇っています

また、捕獲・と殺から精肉・実店舗での調理・皮革等の活用まで全てに従事することで、肉質や衛生面の担保だけでなく、自然相手の不安定さや季節に伴う変動に柔軟に対応し、施設稼働率・労働力・資源（特に肉）のロス削減に効果的に取り組むことも大きな特徴であると考えています。

### 4. 5. 市場および販売戦略



ジビエ (gibier) とはフランス語で、狩猟によって得られる鳥獣の肉をさす言葉であり、フランス料理において頻繁に用いられる食材であるため、国内でも鳥獣肉を扱う（もしくは扱いたい）店舗は多く存在する。統計データがないため正確な市場規模は不明（数十億円規模）だが、近年のジビエブーム・赤身肉ブームも手伝って需要は伸び続けている。有害鳥獣対策の活用例ではB級グルメとしての展開も見受けられるが、状態のよいイノシシ肉は小売価格で100g2000円を超えるものもあるなど広い価格帯で流通しています。

当事業では、精肉を個体の産地・系統・状態に応じ3ブランド（上図ロゴ参照）を区分し、高品質なものは精肉で既存市場に流す一方で、廉価かつ調理上の失敗の少ない加工品を新規市場の開拓にあてるなど、上図に基づき精肉の等級に従って顧客層別に展開します。

新規開拓では何よりもまず手に取って頂くことが最重要課題となる。精肉～加工までを包括して行う当事業の機動力を生かし、一般的には作業効率の問題などから廃棄される小さな個体や部位を、その特性を活かす加工をすることで、安く買の良いジビエ製品を提供し「ジビエ＝高級品」のイメージを良い意味で壊し、多様な顧客層の獲得を目指します。

初期段階では広報活動やメディア露出、試食の実施などで購入者を呼び込みつつ、長期的にはブランドینگと味の良さで勝負し、口コミやリピート購入につなげる必要があるため、協力頂いている福岡県内の飲食店や大阪の有名高級料理店のプロデュース商品なども積極的に扱い、常に高くオリエーかつ変化のある展開を行っていく予定です。

既に、夏季に捕獲した個体を事業メンバーの人脈等を通じて、県内の飲食店、都市圏の高級料亭にサンプルとして提供しており、アナグマなどの希少な肉に関しては全頭購入、イノシシについてもメニュー展開を開始

10. 売上・利益計画

(単位：千円)

事業・商品別計画 (事業名・商品名)	第2期 (平成28年10月期)	第5期 (平成29年1月期)	第17期 (平成30年1月期)
精肉部門	(25%) 560	(30%) 1100	(30%) 6600
実店舗部門	(%) 0	(50%) 550	(50%) 1200
通販部門	(%) 0	(%) 0	(30%) 500
売上高計	560	1650	8300
経常利益	120	600	2730

( )内は粗利益率

11. 資金計画

(単位：千円)

必要資金	金額	調達方法	金額
精肉所 組合のため別会計		外部顧問より投資	5000
糸島ジビエ研究所 設立資金	1000	コンベ賞金	700
実店舗整備 運転資金	3500 1800	役員出資(8名)	600

ビジネスに関するアドバイザーなどを頂いている外部顧問より出資に関して許諾済み。

していただき部位・価格に応じて購入予約を頂き始めています。

さらに全国上位の獣肉流通量を誇り、部位、年齢、雌雄それぞれに応じた販売先をもつ商社と取引の準備を進めているため、販路に関してはあらゆる個体について確保が進んでいます。

今後は作業量と売り上げのバランスを検討し、より利率の高い小売分を増加させること、都市圏への出荷で収益を安定させ、地域内では価格を抑えて提供できるよう進めていきたいと考えています。

6. 類似ビジネスとの相違点(競合製品・商品サービスと比べて優位性と弱点)

基本的に自治体規模で開始され、規模も連携範囲も狭い既存の類似事業と比較して、圧倒的に広い連携体制を構築していることから、安定性や継続性という鳥獣利活用事業における大きな課題を大幅に克服できる可能性があると考えます。

また先述の産官学連携の強みだけでなく、学術的見地からの監査機関として大学(教授)が機能することで、利益主義による行き過ぎた捕獲などを監視し、事業の正当性を常に確保し続けることができます。

一方で、多数の主体が複雑に連携体制を構築しているため、競合ビジネスとの衝突だけでなく、内部で利害関係の不一致が発生すると何らかの亀裂に繋がるリスクが類似事業よりも高い可能性があと考えます。

7. 事業実施上の問題点・リスク

- ・ 食品を扱うので食中毒事故のリスクがある。高度の衛生管理が不可欠。
- ・ 狩猟ならびに精肉作業は怪我や感染症などのリスクが高い作業となる。
- ・ 初年度のみであるが、事業主が学生であるということと責任能力や被信用度に弱点がある。

8. この事業に関するあなたの経験、技能、資格、特許、ノウハウなど

幼いころから、林業や農業、畜産など第一次産業を身近に経験し、自然の中で行動することや肉体を使った労働を日常的に積む一方で、プロオナーケストラ・歌手手島葵さんのツアー・コンサート運営主任を請け負うなど経営的経験も豊富に積んできました。狩猟自体は大学入学後に始めて触れましたが、魚釣りやそれに従う別く工程、料理などを経験していたことからその延長で取り組み始め、生物学や食肉科学など学術的な見地を参照し、実地でのフィールドバックすることを繰り返すことから「後追い放血技術」は、放血不良の肉質の回復に威力を発揮するもので、その効果は研究から開発した独自の「後追い放血技術」は、放血不良の肉質の回復に威力を発揮するもので、その効果は大阪の有名高級料亭の店主にも絶賛をもって認めていただいています。

現在までに第一種銃猟・猟銃免許、食品衛生責任者資格を取得、福岡県猟友会福岡支部所属です。

9. 事業の社会貢献度(ビジネスの必要性)、実現性や将来の事業家としての抱負

有鳥獣対策という地域社会の喫緊の課題に対して新たな解決モデルを提示し、被害地域に連携協力すること、社会貢献とビジネスを両立させ新たな共生あり方を示すことが出来れば、非常に有意義であると考えます。

この事業は人と生物が自然の中でどう生きてゆくべきかという大きな問いに向き合う上で非常に重要な示唆を与えてくれるのではないかと考えています。「有害」という視点、恵みという視点、「人対自然」人は自然と対峙する存在なのか、いや自然の中、生態系の一端を担う存在としての捉え方をすべきなのか。

家畜と狩猟肉の違いとは何か、食べること生きること、その裏に必ずある命を断つ行為とどう向き合うべきなのか。今この時代の中で「どう生きるのか」という究極の問題と向き合うものであると感じています。

冬が江念場の事業ゆえ、在学中に起業し代表として卒業後も生きてゆく覚悟を決めてから、今日まで本当に多くの方々に支えられながら準備を進めてきました。そして明日からも本気で走り続ける所存です。

何卒ご支援ご鞭撻のほどよろしくお願いたします。



第 16 回 大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト 事業計画書

学校名	九州大学大学院	代表者名	小山 昭則
事業名	ビジネスマン応援		
キャッチフレーズ	歯の汚れ数値化		

1. あなたのビジネスプランの概要を簡潔に(150文字程度)に文章でまとめてください。

- ① 誰に、何を、何を、どうやって提供するか？
- ② あなたがこのビジネスで果たす役割は何ですか？
- ③ どうやって収益を得ますか？ 等の要素を盛り込んでまとめてください。

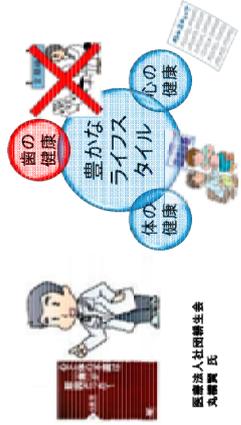
- ① 企業の健康保険組合に、歯の汚れ(歯垢)を数値化できる製品を、健康保険組合をかえして提供する
- ② 10年後に83.7兆円(1.5倍)に膨れ上がる医療費を抑制する
- ③ 医療費の負担の痛みを伴う、企業の健康保険組合への販売で利益を生む

- 2. ビジネスプランの具体的内容  
(テーマ/商品・サービスの内容、着眼点、事業化計画、事業形態、事業の将来ビジョンなど)

日本は少子高齢化が進んでいる。内閣府のデータによると社会課題 10 年後の医療・介護費は GDP ベースで最大の課題がある。そこへは予防医療などで様々な取り組みがされているが効果は限定的といえる。そこで、これまで注目されてなかった歯学の面から予防医療へつなげること、医療費が抑制できると考えた。



(出所)：内閣府 「防災白書」



(出所)丸橋賢 (2008) 「心と体の不調は「歯」が原因だった」を小山が編集



(出所)：総務省 「ICT 超高齢社会構想会議報告書」(厚生労働白書)を小山編集



(出所)豊田英樹(東京大学医学部内科学教授 伊藤 祐先生)資料を小山が編集

3. ビジネスプランの新規性、優越性、独自性、特徴

(1)新規性

医療費削減に対しては、医学の面からは様々なアプローチがされているが、歯学の面からのアプローチはな  
く新規性は高い。

(2)優越性

現状の歯の汚れを目に見えようにする製品に“歯垢着色剤”がある。しかし、この歯垢着色剤は、歯を汚  
し、手間暇や時間を必要とするため優越性が高いとはいえない。そこで、カメラの笑顔を数値化する技術(以  
下、スマイルシャッター)を応用して、歯の汚れを数値化することによって優越性を高める。

(3)独自性

予防歯科を普及させるための歯ブラシや歯磨き粉、マウスウォッシュなどがある。しかし、いずれも ICT  
との連動はなく、歯学で ICT と連動させる製品は独自性があるといえる。

(4)特徴

このサービスの特徴は数値化である。例えば、閾値を設けることによって適切な歯科受診を促すことができ、  
一般消費者はモヤモヤ感なく、口腔ケアによる健康を得ることができる。加えて、コンビニほど多く存在する  
歯医者に対しては需要拡大につなげることができる。



一次診断結果、受診  
(歯の位置と画像)



4. 販売ターゲット(顧客)、予想される市場規模・市場動向、販売対象エリアの状況及びその裏づけ

(1) 販売ターゲット

販売ターゲットは、主に企業の健康保険組合とする。なぜならば、企業の医療費抑制だけでなく、減少し続ける労働力不足の確保という波及効果も得られるため。先ずは

(2) 市場規模・動向

市場は本ビジネスのターゲットとしている30~50歳の何かしらの健康問題を経験した働き盛りのビジネスパーソンを人口構成で考えた場合、最大で総人口の55%の規模となる。

(3) 販売対象エリアの状況、及び裏付け

初期は、創業特区、且つ規制緩和に前向きな福岡市とする。またこの福岡市の立証実験プログラムを活用し、製品の価値を高めながら、賛同企業へ売り込みをかける。

**福岡市**  
**実証実験**  
**フルサポート事業**

【特許しるふ証明】  
**9/1 - 9/30**

テーマ: 防災・減災・健康・医療 福祉

【お問い合わせ先】  
 〒815-8501 福岡市東区東門外1-1-1 福岡市健康福祉局健康増進課健康推進課  
 TEL: 092-231-2111 (受付時間: 午前9時~午後5時) 受付時間外はFAXまたはEメールにてお問い合わせください。

【お問い合わせ先】  
 〒815-8501 福岡市東区東門外1-1-1 福岡市健康福祉局健康増進課健康推進課  
 TEL: 092-231-2111 (受付時間: 午前9時~午後5時) 受付時間外はFAXまたはEメールにてお問い合わせください。

【お問い合わせ先】  
 〒815-8501 福岡市東区東門外1-1-1 福岡市健康福祉局健康増進課健康推進課  
 TEL: 092-231-2111 (受付時間: 午前9時~午後5時) 受付時間外はFAXまたはEメールにてお問い合わせください。

【お問い合わせ先】  
 〒815-8501 福岡市東区東門外1-1-1 福岡市健康福祉局健康増進課健康推進課  
 TEL: 092-231-2111 (受付時間: 午前9時~午後5時) 受付時間外はFAXまたはEメールにてお問い合わせください。

5. マーケティング戦略《基本戦略、価格戦略(販売価格、価格設定方針)、販売戦略、販促戦略など》

(1) 基本戦略

“小さく生んで、大きく育てる”



(2) 価格戦略

立証実験までは既存の技術(内視鏡技術)で行い、市場導入する際はカメラ技術を活用した歯の汚れ(歯垢)の数値化までを行う。



(3) 販売戦略

予防歯科に対して、これまで様々な形によるアプローチがあるが普及できていない。なぜならば、予防歯科が普及に対して、利益を奪われる事業による弊害があるからと考えている。そのため、福岡フルサポートを活用し、小さなエリアでエビデンスを得てから、一気に市場導入する戦略を進める。

6. 類似ビジネスとの相違点(競合製品・商品サービスと比べて優位性と弱点)

類似ビジネスとの違いはICTを活用した歯科医との連携、また遠隔医療ができる点にある。その他の項目において全ての点において、優位性を有しているといえる。また弱点は利権である。類似製品が世に広まらないのには水面下で何かしらの影響力があると考えられる。そのため、福岡市ルササポートを活用して、小さく生んで大きく育てていくことによって弊害を乗り越える。

診断方法	商品	気配さ	汎用性	価格	設置場所	歯科連携	診断結果
歯垢着色剤 (ケイソウ)	カラーステッカー (ケイソウ)	X 歯に着色がつく	X 汎用性なし	O 約10円/粒	O 設置場所不要	X 不可	△ アナログで分かりにくい
イメージセンサー	今回開発	O スマホにのみ対応	O スマホ、運動センサー	O 1万円/式	O 設置場所不要	O 画像(及診断)を歯科送付	O デジタルで分かりやすい
レーザー診断	タイクワメント (の研社)	O 電源を入れるだけ	X 汎用性なし	X 約30万/式	X 電源が必須	X 不可	O デジタルで分かりやすい

7. 事業実施上の問題点・リスク

本事業は、世の中になくはない製品を出そうとしているため、下記のリスクがある。

- ①技術リスク：R&Dは完了し、製品化できるか否か不明である。
  - ②マーケティングリスク：製品化してきたとして、普及するかが不明である。
  - ③マネジメントリスク：売れたとして、オペレーションでできるかが不明である。
- これらのリスクを減らすため、ビジネスの専門性を持つ人材をチームに入れる必要がある。

8. この事業に関するあなたの経験、技能、資格、特許、ノウハウなど

本事業における基礎概念は“特開2016-150190”にて公開中である。また場合によっては商品名：仮称 歯つび〜 による商標登録の取得、加えて、ビジネスモデル特許も考案中である。

9. 事業の社会貢献度(ビジネスの必要性)、実現性や将来の事業家としての抱負

日本の医療費で大きな割合を占める生活習慣病や感染症の源流となるう蝕や歯周病は予防歯科にて予防可能である。しかし、日本における予防歯科の割合は2%で欧米の約80%と比較して、予防歯科後進国といえる。本事業で医療費削減だけでなく、歯の健康からQOL(生活の質)の向上へも波及させることができるため、豊かなライフスタイルを運べるためのインフラとして世に出していく。

10. 売上・利益計画

(単位：千円)

事業・商品別計画 (事業名・商品名)	第1期 (平成29年) (70%) (%) (%)	第2期 (平成30年) (70%) (%) (%)	第3期 (平成31年) (70%) (%) (%)
製品販売	2,500	2,500	30,000
売上高計	2,500	2,500	30,000
必要資金(販管費など)	▲3,925	▲3,925	▲28,825
経常利益	▲1,425	▲1,425	1,175

( )内は粗利益率

11. 資金計画

(単位：千円)

第1期	第2期	第3期	金額	調達方法	金額
第1期	第2期	第3期	1,000	助成金、自己資金	3,025
給与・賞与			300		
広告宣伝費			1,600		
研究開発費			125		
その他			1,000	助成金、自己資金	3,025
第2期	第3期	第4期	300		
給与・賞与			1,600		
広告宣伝費			125		
研究開発費			7,000	売上利益	19,600
その他			3,000		
第3期	第4期	第5期	3,600		
給与・賞与			1,500		
広告宣伝費			4,500		
賃貸料			1,500		
研究開発費			4,500		
その他			4,500		

	初年度	次年度	3年度	4年度	5年度	6年度	7年度	8年度	9年度	10年度
売上高	2,500	2,500	30,000	42,000	65,000	85,000	102,000	124,200	163,800	206,200
助成金	0	0	30,000	42,000	65,000	85,000	102,000	124,200	163,800	206,200
製品販売(経理簿)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
製品販売(スマホ)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
スマホ運動サービス	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
売上原価	800	900	9,000	12,600	18,000	18,000	18,000	18,000	19,800	19,800
売上総利益	1,600	1,600	21,000	29,400	47,000	67,000	84,000	106,200	144,000	186,400
販管費	3,025	3,025	19,800	26,200	44,100	54,200	63,800	72,740	79,400	86,050
給与・賞与	1,000	1,000	7,000	10,000	15,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
広告宣伝費	300	300	3,000	4,200	6,500	8,500	10,200	12,420	16,380	20,820
賃貸料	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
研究開発費	1,600	1,600	1,500	2,100	4,260	5,100	6,210	8,190	9,300	10,410
その他	125	125	4,500	6,300	12,780	15,300	18,690	24,570	27,900	31,230
営業利益	▲1,425	▲1,425	▲1,425	1,400	3,200	3,040	3,060	3,600	3,600	3,600
営業外費用	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
経常利益	▲1,425	▲1,425	▲1,425	1,400	3,200	3,040	3,060	3,600	3,600	3,600
経常利益額	▲1,425	▲1,425	▲1,425	1,400	3,200	3,040	3,060	3,600	3,600	3,600
販売個数	5,000	5,000	7,000	10,000	15,000	20,000	20,000	21,000	27,000	33,000
販売単価	500	500	4,286	4,200	4,000	4,100	4,110	4,105	4,105	4,105
販売総額	2,500	2,500	30,000	42,000	65,000	85,000	102,000	124,200	163,800	206,200

**コンビニ程多い歯医者は顧客を求めている  
日本予防歯科率2%、未開拓マーケット98%が存在**

日経新聞 2015年9月17日(木) P.1  
 特集連載「医出づる国」=「削りしろ」解説 ③=

「歯医者なぜ長引く」=供給過剰 無駄な治療も=  
 東京都内の30代の男性会社員は歯科医の言葉に首をかしげた。

「次はいつ来訪できますか?」。  
 虫歯の治療は終わったはずだが.....

歯科医いわく「歯周病の疑いがあります」。

結局、治療を続けることを決めた男性は「いったんは医者にかかると、なかなか終わらない」と苦笑する。

こんな経験をした人は多いだろう。  
 背景の一つと指摘されるのが、歯科医が置かれた環境の厳しさだ。

「経営のために」  
 神奈川県で開業する50代の歯科医は「経営のために一人でも多く患者を診なければならぬ。  
 すぐ治療の必要がない虫歯や歯周病で通院を長引かせるケースはある」と打ち明ける。

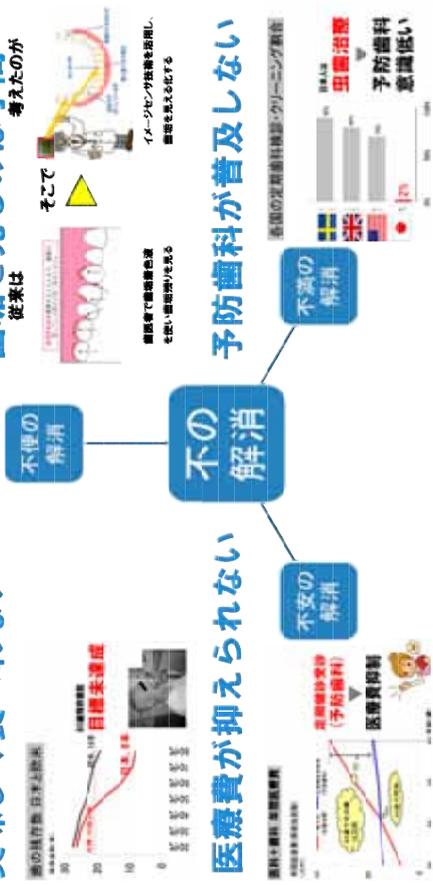
医療施設動態調査:2014年9月末 歯科医院数は68838医院  
 コンビニエンスストア新計調査月報:2014年9月 コンビニ数は51363件  
 (出所)日経新聞 2015年9月17日(木) p.1



**美味しく食べれない**

**予防歯科普及で不の解消を促せる**

**歯垢を見るのは手間**



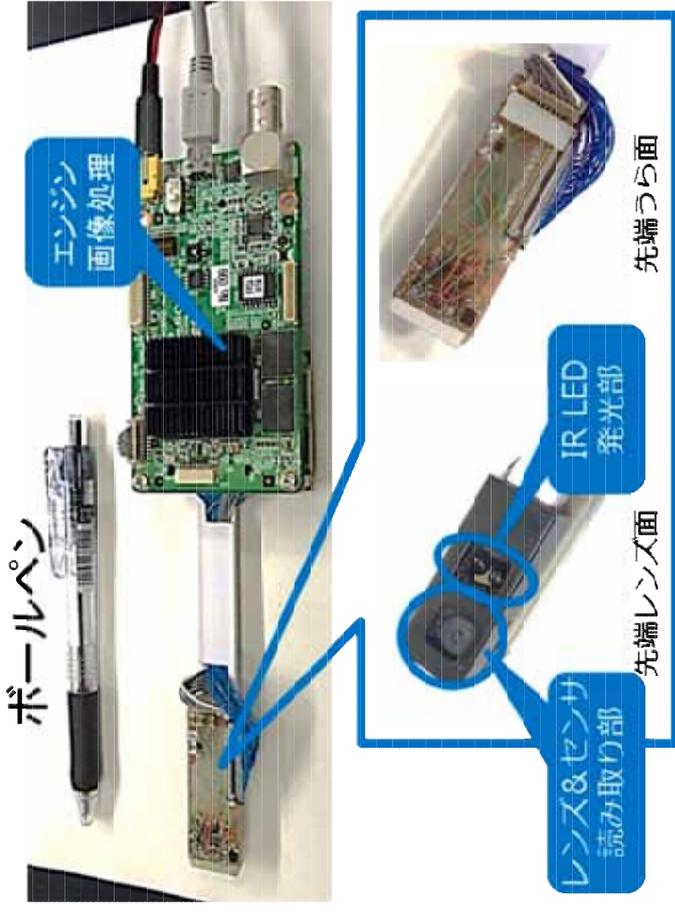
あなたは鏡を覗かないで化粧しますか?



「鏡を覗かないで化粧しますか?」  
 「そんなことはしませんよ」  
 「鏡を覗かないで化粧しますか?」  
 「そんなことはしませんよ」

**歯を見ながら、歯磨きする手法を**

**製作した試作品**



第 16 回 大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト 事業計画書

学校名	北九州工業高等専門学校	代表者名	穴井 達
事業名	医療材料自動読み取り装置 - Qums (カムズ) -		
キャッチフレーズ	ICIT による効率化で病院経営を健全化!		

1. あなたのビジネスプランの概要を簡潔に(150文字程度)に文章でまとめてください。

- ① 誰に、何を、どうやって提供するビジネスですか？
- ② あなたがこのビジネスで果たす役割は何ですか？
- ③ どうやって収益を得ますか？ 等の要素を盛り込んでまとめてください。

看護師や薬剤師は在庫管理等の煩雑業務により患者と向き合う対人対応時間が奪われている。本事業では、医療材料自動読み取り装置を開発し、煩雑業務の自動化による業務内容改善と手術コストの見える化により医療スタッフの負担軽減を図る。本事業は病院経営の健全化に大きく寄与し、ひいては国民医療費の削減にも貢献する。年間手術数 2000 件以上の中大規模病院を主なターゲットとし販売を行う。



出典：SPASERシステムによる手術室看護業務効率化と病院経営に及ぼす効果

2. ビジネスプランの具体的内容

(テーマ/商品・サービスの内容、着眼点、事業化計画、事業形態、事業の将来ビジョンなど)

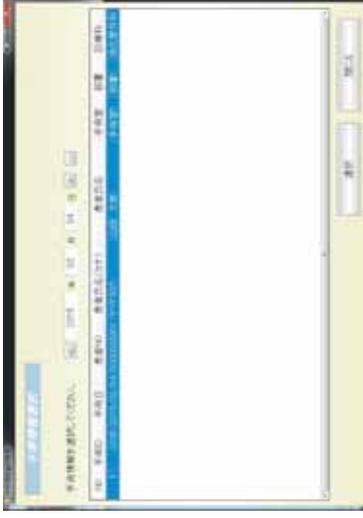
(1) 着眼点

手術室には、外科系診療科の執刀医・麻酔科医・手術室看護師と、病棟部門の看護士など、さまざまなスタッフが関わっているが、主に手術室を仕事場としているのは外科医と麻酔科医であり、使用する機器や医療材料などは専門性が高いゆえに多領域の医療者からは理解も難しいものがある。手術のコスト算定に当たっては、使用薬剤・医療材料の詳細精微な記録が不可欠であるが、これらは手作業で行うことになる。担当する手術看護師、麻酔科医による従来からの精微なノウハウおよび労力を必要とし、それが本来の業務の妨げとなっていて、また、手作業による入力ミスの入り込む余地も大きく、大学病院等では年間数千万円の請求漏れが発生している。

(2) 製品内容

本事業では、着眼点であげた問題を解決する医療材用自動読み取り装置 Qums を提供する。本製品は手術で使用した医療材料のラベルをパッケージの画像で認識・照合することによって手術で使用した医療材料の記録の一元管理・請求書の自動作成を可能とする。利用者は、手術で使用した医療材料を台にセットすることで、本製品によって自動で識別・記入作業が行われる。また、材料読み取りの際には【特許 4683395 号】回転不変パラメータマッピング技術を活用しており、画像処理認証における短時間化を行っている。以下に、本製品の試作機を示し、使用の流れを説明する。

① 手術予定選択 (対象となる手術を選択する。)



② 材料読み取り (使用済み材料ラベルやパッケージを台にセットし、読み取り開始ボタンを押す。)



③ 登録 (一回の手術分の材料読み取りが終わったら、登録ボタンを押す。)

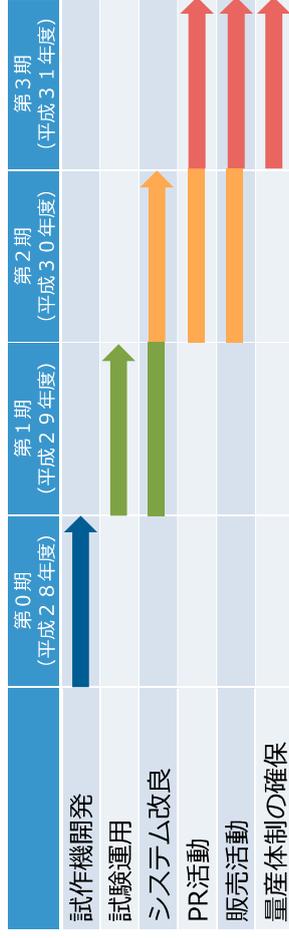


### (3) 期待される効果

本製品は、これまで手作業で行われていた術中で使用された医療材料の記録を自動化する。これは、看護師等が行っていた煩雑業務の代行にあたり、業務軽減による**業務内容改善**と**ヒューマンエラー防止の強化**による**請求漏れの削減を実現**することができる。医療のインテリジェント化は**医療スタッフのQoLが向上**するだけでなく、**病院経営の健全化**においても有用である。また、手術室の回転率アップ・請求漏れの撲滅により手術コストが削減されれば、国民の支払う**医療費の削減**も期待される。

### (4) 事業化計画

本年度を第0期とし、試作機の開発を行っている。今期内に試作機を完成させ、試験運用の準備を整える。第1期では、協力機関である遠賀中間医師会おんが病院（福岡県）で試験運用を行うと共に、ヒアリング調査を実施する。ヒアリングをもとに装置の改良を行う。第2期では、製品を完成させ、おんが病院での運用結果をもとに波及効果をもとに、販売活動の引き上げを目指す。第3期では、PR活動と販売活動を主に進行。また、市場拡大のため、販売価格の引き下げを目指す。



### 3. ビジネスプランの新規性、有利性、独創性、特徴

#### (1) 新規性

現況の医療現場で、手術で使用した医療材料の記入作業はバーコードリーダーを使って手作業で行われており、自動で読み取りを行う装置は**存在しない**。また、画像の認識においては特許技術を使用しているため、他社に模倣されず、類似製品が登場した場合でも、**認識の速度で劣ることはない**。

#### (2) 有利性

現在、多くの病院で用いられているSPD (Supply Processing and Distribution) では、病院全体の医療材料の動きやコストは把握できるが、個々の手術、処理のコストを正確に把握することは困難である。したがって、実際の手術1例1例に対してどのくらいのコストがかかるか、どこにコスト削減の糸口があるかは確認することができない。そこで、本製品の導入により、手術に使用した**医療材料の1覧が手術1例ごとに明確**になり、算定の可否も記録できるようになれば、何が手術コストを圧迫しているか明らかとなる。さらに手術における医療材料に関しても**請求漏れがなくなり、正確に使用量が把握**でき、急性期病院が導入しているDPC (Diagnosis Procedure Combination) システムと連携させれば**請求診断名や病名漏れのチェック**もできる。

### 4. 販売ターゲット(顧客)、予想される市場規模・市場動向、販売対象エリアの状況及びその裏づけ

#### (1) 販売ターゲット

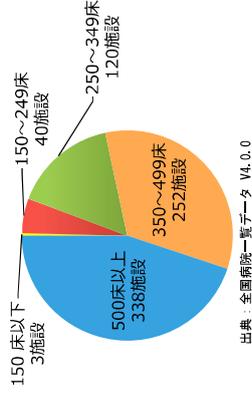
本製品の販売ターゲットとして、導入効果を予測すると、**年間手術数2,000件以上の病院**を主なターゲットとして捉えられる。また、大規模病院では複数台導入して手術の回転率を高めることも予想される。加えて、アメリカのような医療裁判の多い国では、**証拠(使用した医療材料のデータ・画像)を残すシステム**として利用できるため、**海外展開**も視野に入る。

#### (2) 市場規模・市場動向

DPC参加病院の手術件数報告による平成26年度の手術件数2000件以上を行った病院数は約750施設存在する。本製品価格を300万円に設定して市場規模を算出した場合、**23億円**の市場として期待される。なお、自動化の認知度が高まり、量産体制が整えば年間手術件数1000件程度の病院でも導入が検討されるなど、市場の拡大が見込まれる。

他方、2014年～2019年にコペンハーゲン、オースで計画されている**世界の最先端医療・介護環境の整った全世界的ホスピタル構想**に協力企業のおオクマ電子株式会社の使用済注射薬自動認識装置SPASER®が注目されるなど、海外展開の可能性も現実的である。

### 平成26年の病院規模別施設数 (年間手術数2000件以上)



#### (3) 販売対象エリアの状況及びその裏づけ

DCP制度上でも、出来高算定できる手術は病院収入に占めるウェントは大きく、**積極的に手術件数を増やす**傾向がみられる。また、これらの集計業務はバーコードリーダーによる手作業での業務を行っているため、Qums導入による手術室の回転率アップが見込まれ、需要があるといえる。また、病院で使う多くの機器は医療機器であるため、厚生労働省の許可がハードルとなる。しかし、本製品は事務機器として取り扱うことができ、病院で自由に使えるため市場が極めて大きい。

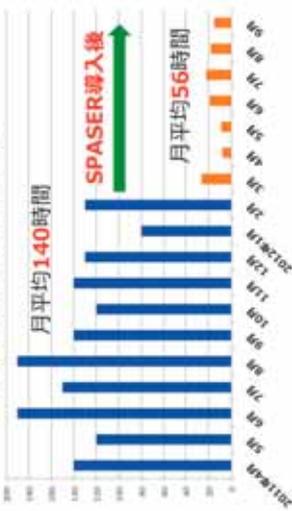
### 5. マーケティング戦略《基本戦略、価格戦略(販売価格、価格設定方針)、販売戦略、販促戦略など》

#### (1) 事業戦略

本研究室では使用済注射薬自動認識装置 SPASER®をオオクマ電子株式会社と共同開発しており、国内大規模病院に販売してきた。SPASER®は手術で使われた薬剤の判別・記録を自動で行い、看護師や薬剤師が行う煩雑業務を代行する。SPASER®の導入効果は**(a) 看護業務の改善**、**(b) 請求漏れの撲滅**、**(c) 手術コストの検証**などの観点から効果が認められており、医療従事者の生活の質向上だけでなく、病院経営の健全化においても有効であることが確認されている。以下に、実際に試験運用を行った遠賀中間医師会おんが病院(福岡県)で得られた結果を示している。

**(a) 看護業務の改善**

手術室7名の残業時間が月平均140時間から56時間へと減少し、**60%削減**されている。業務内容についても、後片付けの割合が23.5%から7.1%に激減し、本来の直接業務である術中のサポートが47.1%から57.1%へと増加している結果を得ている。薬剤の管理業務をSPASER®に任せることにより、看護師の事務作業が減り、空いた時間を患者と向き合う時間に活用できることが期待される。



出典：SPASERシステムによる手術室看護業務軽減と病院経営に及ぼす効果

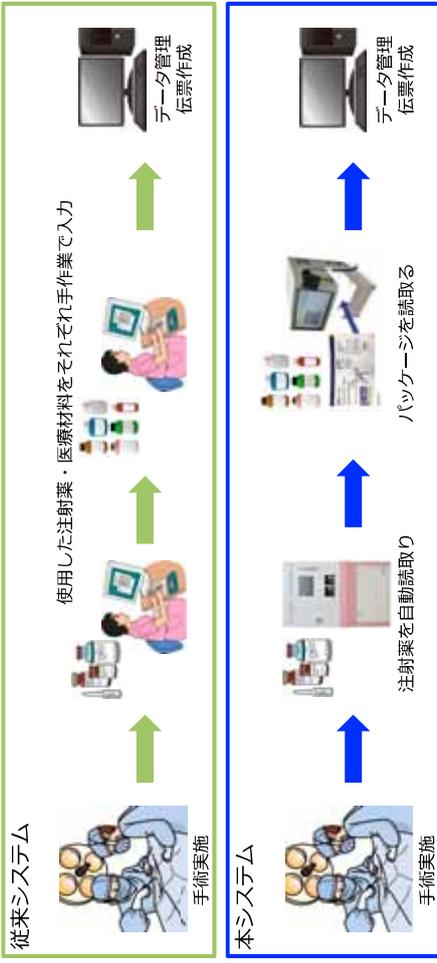
**(b) 請求漏れの撲滅**

請求漏れについては、従来の手書きによる手術伝票とSPASER®による手術伝票とで比較をしている。使用する薬剤器材の多い肝切除で確認したところ、手書きの手術伝票では40種58点であったのに対して、SPASER®では51種81点をカウントし、**28%の請求漏れを確認**できている。手作業による請求漏れはSPASER®システムによって撲滅される。

**(c) 手術コストの検証**

消化器外科手術、腹腔鏡下胆嚢摘出術で詳しく原価計算が分析されており、SPASER®を用いることによって手術ごとの原価計算を正確に算出することができる。材料費という直接経費のみならず職員の意識改革にも貢献し、**手術1件当たり平均2万円の削減効果**が証明されている。

以上の通り、SPASER®では医療現場における種々の課題を解決している。そこで、我々の開発する医療材料自動読み取り装置はSPASER®を組み合わせたことで、煩雑業務の効率化において更なる強化を図りつつ正確なコスト計算を行うことができる。我々はオオクマ電子株式会社とジョイントベンチャーすることで、**病院の経営改革と相反するリスクマネジメントが同時にできる世界初のシステム**を構築する。



**(2) 販促戦略**

製品価格は原価率を50%として販売価格を300万円に設定する。現在は開発段階であるので、量産体制は整っておらず、オーダーメイドによって生産されている。したがって、事業開始初期では生産台数が多く見込めないが、徐々に量産体制を整え、生産コストを抑えるとともに販売件数を拡大させる。販売チャネルとしては、オオクマ電子株式会社の有するSPASER®の販売代理店を活用させていただく。販売代理店として、九州2社、関西3社、関東2社、東北1社、北海道1社について販売チャネルを確認済みである。販売活動を始める事業2年目は6台の販売を目指し、事業3年目からは量産体制を整えつつ、販売台数の増加を図る。



全国の販売代理店

【製品の販売スケジュール】

期間	事業2年目	事業3年目	事業4年目
販売台数	12台	20台	40台
売上	3,600万円	6,000万円	12,000万円

※事業4年目でターゲットの約10%にあたる72件の販売を目標とする。

**6. 類似ビジネスとの相違点(競合製品・商品サービスと比べて優位性と弱点)**

本事業はオオクマ電子株式会社とジョイントベンチャーするため、SPASER®と組み合わせること、その相違点により類似ビジネスとの相違点を生み出す。  
競合製品としては株式会社ソルブの注射薬・医療材料認識システムである iMRS mini-180 がある。以下に Qums 及び SPASER® との相違点をまとめている。

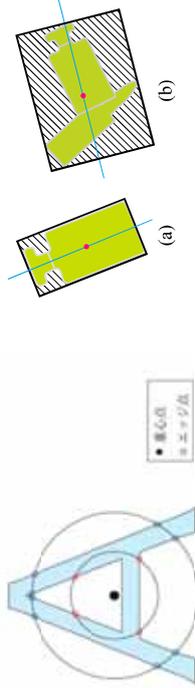
	Qums & SPASER®	iMRS mini-180
概要	注射薬・医療材料自動認識システム	注射薬・医療材料認識システム
注射薬	一度に投入し自動認識可能	1本ずつ人が投入しカウント
医療材料	バーコード不要 パッケージで画像認識	バーコードリーダーで読み取り
特徴	1台で集中的に運用可能	手術室ごとに設置が必要
売値	一式で1,300万円程度	500万円(手術室3部屋として1,500万円)

**7. 事業実施上の問題点・リスク**

医療材料の自動集計に関する各病院の認知度が低く、手作業による集計業務が定着化している為、自動化による業務改善に抵抗感がある。

8. この事業に関するあなたの経験、技能、資格、特許、ノウハウなど

従来から、物体の姿勢や位置を検出する方法として、画像処理手法の一つであるパターンマッチング法が広く知られているが、医療材料として使用される容器には様々な種類があり、色や形状、サイズが異なるものが多く存在するため適用が難しい。また、医療材料は回転してバラバラに混在した状態である。医療材料が混在して重なり合った状況では、画像による個体の認識は極めて困難である。そこで、本製品の画像処理技術には北九州高専の保有技術「重心と姿勢の検出を可能にする回転不変マッピング (Rotation Invariant Matching: RIM)」を採用している。回転不変マッピングの特徴は、対象物の姿勢や回転などにより形状が変化することを防ぐために、対象の回転によってパラメータ変動が生じない重心点からの等距離エッジ強度を利用して照合を行えることである。



9. 事業の社会貢献度 (ビジネスの必要性)、実現性や将来の専門家としての抱負

総人口に占める65歳以上の割合が25%を上回り、更なる高齢化が進むと予想される日本では医療機関の需要は益々増えると考えられる一方で、仕事のきつさ・残業の多さから離職を選ぶ看護師は多く、常勤看護師の離職率は10%を超えている。Qumsによって期待される効果は看護師の業務内容改善と病院経営の健全化である。業務内容の改善により、看護師の離職率の低下が期待されると共に、病院経営の健全化によって、国民医療費の削減が期待される。したがって、Qumsによる波及効果は、現在枯渇している医療資源の回復に寄与し、医療費を払えない医療難民の救済に貢献する。

10. 売上・利益計画

(単位：千円)

事業・商品別計画 (事業名・商品名)	第1期 (平成30年3月期) (50%)	第2期 (平成31年3月期) (50%)	第3期 (平成32年3月期) (50%)
装置	0	18,000	36,000
売上高計	0	36,000	60,000
経常利益	▲1,000	18,200	29,630

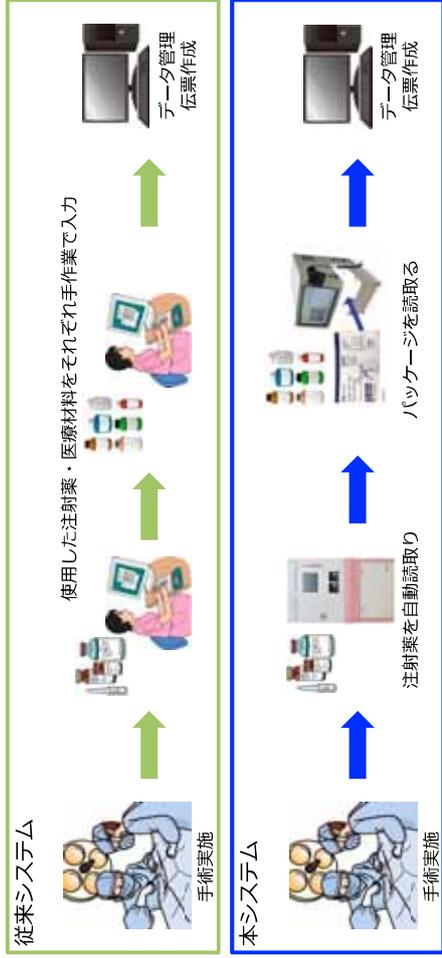
( ) 内は粗利益率

11. 資金計画

(単位：千円)

	必要資金	金額	調達方法	金額
第1期	人件費	8,500	補助金	10,000
	システム開発費	1,500	営業外収益	1,000
	設備投資費	800		
	事務所費	200		
	管理費	180		
第2期	人件費	8,500	補助金	10,000
	製造費	18,000	売上利益	36,000
	設備投資費	800		
	事務所費	200		
	その他	300		
第3期	人件費	8,500	売上利益	60,000
	製造費	30,000	前年度繰越金	18,200
	設備投資費	1,100		
	事務所費	200		
	その他 法人税	420 8,350		

1 2. 別紙 添付資料(カタログ・写真・記事)等





## 第 16 回 大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト 事業計画書

学校名	崇城大学	代表者名	松田大輝
事業名	SoyDeli		
キャッチフレーズ	本物の豆乳を使った商品の開発と販売		

## 1. あなたのビジネスプランの概要を簡潔に(150文字程度)に文章でまとめてください。

- ① 誰に、何を、何を、どうやって提供するビジネスですか？
- ② あなたがこのビジネスで果たす役割は何ですか？
- ③ どうやって収益を得ますか？ 等の要素を盛り込んでまとめてください。

“豆乳で熊本の地方創生を行うブランディング事業”

SoyDeli はもって豆乳本来の味を知ってもらいたい。豆乳を使った商品でたくさんの人を笑顔にしたいという熱い思いのもと始まった、豆乳で地方創生を行う学生ベンチャーです。

私たちは豆乳をと熊本県産の食材を掛け合わせて美味しい新商品を開発し、大学生らしいアイデアとデザインでブランディングしていきます。

## 2. ビジネスプランの具体的な内容

(テーマ/商品・サービスの内容、着眼点、事業化計画、事業形態、事業の将来ビジョンなど)

【テーマ】豆乳を使った商品の開発と販売

第一弾として熊本県の農家さんが作った果物と豆乳をかけたアイスを開発しました。

商品

熊本県産のフルーツジャムを掛け合わせて作ったアイス

【品名】(水菓)Soyice 【テイスト】ネーブル・キウイ・ブレーン・イチゴ・ブルーベリー・抹茶

価格は競合と考える高級志向のアイス会社「パレタス」が提供しているアイスの価格、1本500円より安い、1本400円の価格で販売を予定しています。

販路としては熊本を中心に販売活動を開始し、インターネット通販を利用して全国に展開します。



原料

【ネーブル2種類】 白木屋新三郎様 【キウイ】 Mr.orange 様 【イチゴ・ブルーベリー】 木内農園様  
 ※現在開発中 【抹茶】 山鹿地方の農家様と現在、打ち合わせ中です。

素材にこだわり、すべて自分の足で赴き交渉して調達しました。  
 熊本県産の果物を使用した生産元までわかる安全安心の商品になっております。

・着眼点

代表である私の実家は豆腐屋を営んでおり、私は実家の豆乳を飲み育ちました。

豆乳の市場は2000年以降拡大しています。しかし豆乳単体だと飲みづらく、栄養価が高い食品でありながら取り続けることが困難です。

また市販の豆乳は成分が調整されていたり、添加物が入っていたりと安心して味わえる美味しい豆乳製品はありません。

一人でも多くの人に美味しく味わってもらうために、地元企業・農家様と一緒にアイスクリームという親しみやすい形に仕上げました。

事業化計画

10月 パッケージデザイン・商品の確定

11月 学区内でのテストマーケティング・Makuake との打ち合わせ開始

12月 Makuake プロモーションスタート

2016年

1月 鶴屋での販売を企画

2月 展示会への参加

3月 Makuake スタート

4月 ネット通販スタート

・将来のビジョン

代表である私の実家は豆腐屋を営んでおり、私は実家の豆乳を飲み育ちました。

現在豆乳の市場は2000年以降拡大しています。しかし市販の豆乳は成分が調整されていたり、添加物が入っ

ていたりど安心して味わえる美味しい豆乳製品はありません。一人でも多くの人に美味しく味わってもらうために、第一弾は地元企業・農家様と一緒にアイスクリームという親しみやすい形に仕上げました。熊本にはまだまだ知られていない美味しい食材が眠っています。

これから私は、大好きな豆乳と掛け合わせた商品として熊本の野菜や果物を熊本県民の温かさと一緒に全国に発信します。

### 3. ビジネスプランの新規性、便利性、独創性、特徴

熊本の企業、農家の協力のもと、生産から加工まで全ての工程を見える化して商品をブランディングします。

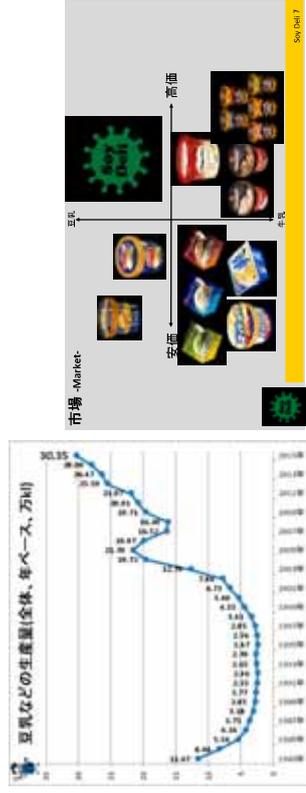
『豆乳で地方をブランディングする』これが私たちの目的です。

現在、豆乳を使用したアイスは存在しますが、熊本の果物を使った豆乳アイスは私たちにしか作れません。また、現段階で熊本の特産品を使用したアイス、「ネーブル」「キューワイ」「イチゴ」「ブルーベリー」そして私たちの自信作ブレーン（豆乳 100%）の5つを提供できます。

地域に密着した商品開発、ブランディングを行い、全国へ発信します。

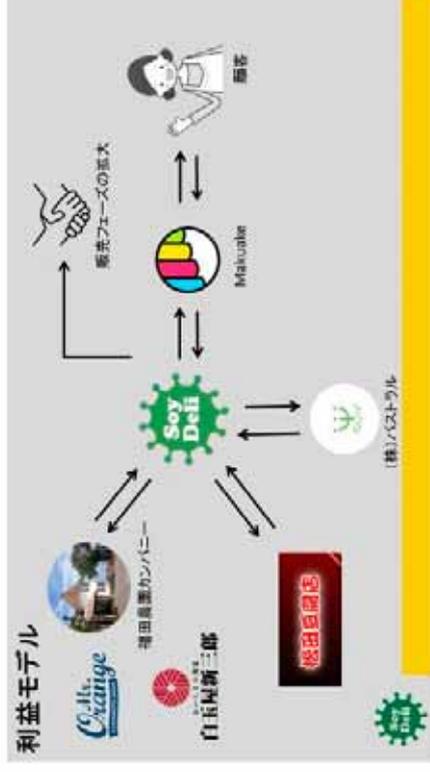
### 4. 販売ターゲット(顧客)、予想される市場規模・市場動向、販売対象エリアの状況及びその裏づけ<市場ニーズ>

現在、健康志向に伴い、豆乳製品の需要は高まっています。生産量は 2000 年以降上昇傾向にあり、市場としてはかなり魅力的です（下図左）。また、アイスクリーム市場では高純志向の豆乳を用いた商品は少ないため、私たちはそこへ参入します（下図右）。私たちは一人でも多くの人に豆乳本来のおいしさを知ってもらいたいと考えています。そこで、アイスという親しみやすい形にすることで多くの人に食べてもらえようしました。また、豆乳アイスというまだ、成熟していない市場に着目し、そこへ参入することで、より多くの方から注目してもらい、手にとってももらえようと考えています。

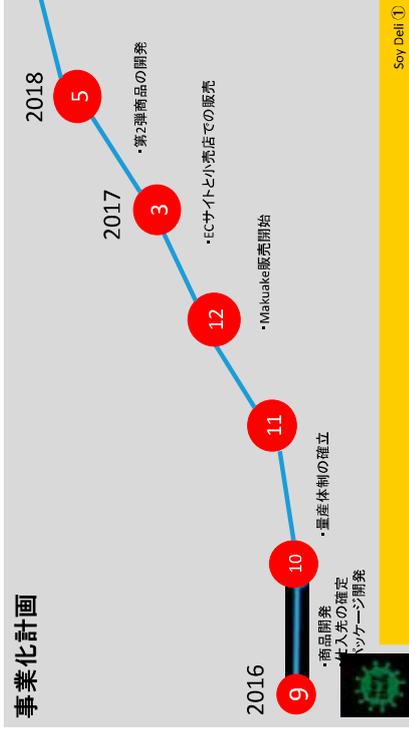


5. マーケティング戦略《基本戦略、価格戦略(販売価格、価格設定方針)、販売戦略、販促戦略、販促戦略など》  
仕入れでは熊本の農家の方と私たちが独自に契約をし、フルーツなどの素材を集めます。集めた素材を用いて、熊本県のアイス製造会社と協力して商品の開発・製造を行います。このように、全ての仕入れを私たちが直接行うことで、中間コストを抑えることができます。

販売のフェーズでは、最初にクラウドファンディング Makumake を利用して、ターゲットである女性を中心とする健康志向の高い方へ向けた販売を行います。その後、企業と契約をし、販売のフェーズを拡大していきます。



現在、第一弾商品としてアイスの開発を行っていますが、クラウドファンディング Makumake での販売終了後、そこで得た資金を元に EC サイトや小売店での販売を行います。そして、同じように第二弾商品の企画・開発・販売を行います。



## 6. 類似ビジネスとの相違点(競合製品・商品サービスと比べて優位性と弱点)

「多くの人は本物の豆乳の美味しさを知らない」  
 私の実家は豆腐屋を営んでおり、私は毎日実家の豆乳を飲んで育ちました。  
 そして大学へ入り、沢山の友達に出会い、あるとき、このことに気づきました。

本来、豆腐作りの材料である搾りたての豆乳は、コクがありまろやかなのです。  
 競合他社が作る製品は私が知っている豆乳の味とは違っていました。  
 実家の豆乳は添加物を一切使用せず、豆腐が作れるほど濃厚です。  
 だからこそ、大手企業には真似できない味があります。

仕入れの段階から直接農家と交渉して仕入れることにより、高品質の安全安心な食材を必要な分だけ必要な時期に仕入れることができます。  
 しかし、中小企業と農家からの仕入れのみで生産を行っているので安定した商品の仕入れが確立していないことが弱点です。  
 商品の販路の拡大後、契約農家として提携を結び、流通経路を確立させていく予定です。

## 7. 事業実施上の問題点・リスク

<課題>  
 クラウドファンディングMakuake終了後の販売先  
 現在、クラウドファンディング終了後の小売店やECサイトなどの販売先が未確定なため、今後、事業を行う上で小売店やECサイトとの契約は不可欠です。

<解決策>  
 クラウドファンディングでの販売を成功させ、提携先の小売店などに売り込む。自社ECサイトを開設する、イベントでのバイヤー交渉などがあります。

## 8. この事業に関するあなたの経験、技能、資格、特許、ノウハウなど

<経験・ノウハウ>  
 実家が豆腐屋であるため、材料の豆乳については安定した仕入先が確立しています。

また、専攻が生物生命学部なので担当の研究室で現在、材料である豆乳に対して具体的な機能性の研究を進めています。

昨年度行われた未来2016ではブース展示の機会をいただき、そこで豆乳スムージーという形で300人近くの方に試飲してもらいました。その結果スムージーという架けつきにくい食品であるにもかかわらず、豆乳とフルーツの組み合わせはどの層にも受け入れやすいということを実感しました。この経験を踏まえたいうえで、もっと幅広い層に親しみやすくすることによって、多くの人に口にしてみたいものではないかと考えました。そこで、アイスという食品は多くの人に食されていることに着目して、アイスの開発に踏み切りました



<受賞歴>

・大学発ベンチャー夢挑戦ビジネス大賞 2016 in 熊本 大賞受賞

## 9. 事業の社会貢献度(ビジネスの必要性、実現性や将来の事業家としての抱負)

代表である私、松田は、豆乳を愛してやまない大学生です。

また、ペジタリアン、乳糖不耐症の人など、一部の牛乳を飲めない人達が代わりに愛飲しているのも豆乳です。豆乳は、牛乳に匹敵するタンパク源でありながら、美容や更年期予防などの、様々な機能性を併せ持った最強の栄養食品です。私たちが作る食品を食べることで、誰でも美味しく健康になることができます。

私は、豆乳こそ最強の栄養食品だと考えています。一人でも多くの人に美味しく豆乳を味わってもらい、健康で幸せになってもらうため、熊本から世界へ、販路を広げていきます。

## 10. 売上・利益計画

(単位：千円)

事業・商品別計画 (事業名・商品名)	第1期 平成 28年 4月期	第2期 平成 29年 4月期	第3期 平成 30年 4月期
豆乳アイス	(40%) 1,600	(30%) 11,400	(30%) 7,745.6
豆乳ヨーグルト		(30%) 3,800	(20%) 7,000
豆乳× スタンドカフェ事業			(35%) 9,830.4
売上高計	1,600	15,200	24,576
経常利益	1,600	7,135	9,984

( )内は粗利益率

## 11. 資金計画

(単位：千円)

必要資金	金額	調達方法	金額
初期投資費	4000	自己資金 コンテスト賞金	2,000 2,000

1 2. 別紙 添付資料(カタログ・写真・記事)等

【パッケージデザイン】



第 16 回 大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト 事業計画書

学校名	北九州工業高等専門学校	代表者名	池田 顕喜
事業名	快適なカーブを実現する自動車用特殊システム -sctal- (スチャール)		
キャッチフレーズ	特殊機構による安全で快適なカーブ!		

1. あなたのビジネスプランの概要を簡潔に(150文字程度)に文章でまとめてください。

自動車の走行における一つの問題点は、カーブ時の遠心力による不快感である。我々が考案した遠心力を軽減する機構により、既存の自動車と比べスムーズなカーブ走行が可能となる。自動車会社は、この機構を導入することにより販売競争で優位に立てる。我々の主な収益はシステム提案によるロイヤリティである。

2. ビジネスプランの具体的内容

(テーマ/商品/サービスの内容、着眼点、事業化計画、事業形態、事業の将来ビジョンなど)

(1) 着眼点

現在の自動車産業では、ハイブリッド車の燃費向上等において激しい開発競争が行われている。そこで我々はそういった分野ではなく、これまでの開発競争で注目されることが少なかった新しい視点から自動車の改良を行い、さらなる自動車の高性能化を目指す。

今回我々が着目した自動車の問題は、カーブ時に遠心力が与える乗員への不快感である。ここでいう不快感とは、運転手が大きくハンドルを切る際車体が外側に引っ張られる、乗員が座席ごと外側に引っ張られ気分が悪くなるなど様々であり、根本的な原因は自動車がタイヤの摩擦だけで無理やりカーブしていることにある。

バイク等の2輪車では、傾斜(バンク)し、適正な姿勢となることで効率的なカーブを行っている。そこで我々はステアリングと運動して車体を倒すことのできる特殊な機構を導入することで、タイヤの摩擦に車体の傾斜による力を加え、遠心力による不快感を軽減させる。

また、よくコマージュナルで自動運転技術を目にする。今後はこの技術も自動車の重要な機能の一つとなると考えられる。本システムはこの自動運転をさらに高性能化させるための支えとなる技術の一つとなつていけるポテンシャルを持っている。



図 1. sctal システム操舵機構部構成図

(2) 事業概要

本事業では自動車のバンク走行を可能とし、既存の自動車と比べ、スムーズな旋回を行うことができる自動車を実現する。自動車が旋回する際に遠心力がタイヤに及ぼす影響が大きくなると、操舵性が低下し事故に繋がる可能性がある。またカーブの多い道では乗員の車酔いも起こりやすくなる。他にも旋回時に大きな加減速を繰り返すと、燃費の低下や渋滞の原因になってしまうという問題もある。これらの問題を解決するため、独自に開発した特殊な機構を用いた自動車旋回補助システムを提供する。我々の自動車旋回補助システムを自動車に導入することにより、自動車は速度と前輪の角度に応じたバンク角で傾斜させることができるようになり、遠心力の影響を軽減することができる。図 2 は本システムを搭載した自動車の内部構造イメージ図である。

本システムを搭載した自動車を自動車メーカーが販売することで一般への供給を行う。事業開始後の主な収益は、自動車メーカーへのシステム提供によるロイヤリティである。自動車の燃費競争が激化する昨今、他社にはない機能を持った製品を提供したいと考える企業にとって、機構によって車体を傾斜させるという唯一無二の機能を持った本システムはその助けとなる。自動車産業の市場規模は非常に大きく、本システムを搭載した自動車を実現され、このシステムの有用性を証明することができれば、顧客増加に伴いシステム搭載車の生産台数も増加し、巨大ビジネスへと発展するだろう。



図 2. sctal システムの搭載イメージ図

3. ビジネスプランの新規性、便利性、独創性、特微

本事業では、従来のものにはないバンク動作を取り入れることによって、自動車のスムーズな旋回を実現する。バンク動作をモータ制御のみで行うのではなく、大部分を機械的に行っている。そのため、計算によるタイムラグがなく、演算ミスによる誤動作の危険性もない。これらの点で新規性を有しているといえる。

本システム搭載車は同条件であれば、既存の自動車が旋回を行える限界速度よりも速い速度での旋回が可能となる。また、タイヤは地面と垂直な状態を保ちつつ旋回が可能のため、安定性を損なわずバンクでき、既存のもののように特殊なタイヤを用いる必要がなく、汎用タイヤを使用できる。



図 3. 駆動イメージ図

表 1. 同条件での各旋回半径における限界速度

	出力可能速度	
	既存の自動車	本システム搭載車
旋回半径:10m	31.86km/h	38.38km/h
旋回半径:20m	45.07km/h	54.00km/h
旋回半径:100m	100.80km/h	120.78km/h

タイヤの摩擦係数：0.8

本システム搭載車の最大バンク角度：26.5°

バンクされる重量：総重量の7割

表 1 より、既存の自動車であれば旋回半径 10m のとき、理論上 31.86km/h での旋回が可能である。それに対し、本システム搭載車は 38.38km/h で旋回が可能である。つまり、同条件で本システム搭載車が既存の自動車の限界速度で旋回を行うとその出力可能な速度差 6.52km/h 分だけ**走行可能な速度に余裕ができ、操作性が向上する**ため、**事故の発生率の低下**へとつながる。旋回半径が 100m の場合は理論上、既存の自動車は限界速度が 100.8km/h に対し、本システムは 120.78km/h での旋回が可能となり、その速度差は 19.02km/h にもなる。したがって、既存の自動車と本システム搭載車では、**高速で旋回半径が大きいほどその性能差が大きくなる**。

さらに、乗員はバンクを行うという**遠心力に対応するための姿勢で旋回を行う**ため、乗員から見て水平方向の**遠心力による影響は 70%以上軽減される** (図.4)。



図 4. バンク時に乗員が体感する力 (左側へバンク)

既存のバンク可能な原動機を持つ 4 輪・3 輪走行車 (自動車ではない) は旋回時、必要なバンク角をコンピュータで計算しバンクを行っているため、バンク自体をコンピュータに頼ることになる。しかしバンクのような自動車の操舵要素は重要であるため、**コンピュータの特性上ルール処理に依存するのは好ましくない**。

これに対し、本システムにおけるバンクはコンピュータに頼らず、機構によって行うため、**既存のものとは比べ信頼性が高い**。さらに機構上、運動比の調整範囲を制限すれば**意図した方向と逆にバンクすることはなく、バンクのし過ぎによる転倒も起こらない**。これに加え、運動比の調整範囲の制限は**機能的に行えるため、これにおいても信頼性が高い**。

また、既存のバンク可能な 4 輪・3 輪走行車は特殊な形状をしているが、本システムは一般的な自動車に搭載するため、既存のバンク可能な 4 輪・3 輪走行車とは違い、**部品の互換があり拡張性が高い**。

#### 4. 販売ターゲット (顧客)、予想される市場規模、市場動向、販売対象エリアの状況及びその裏づけ

##### (1) 販売ターゲット

このシステムの主な搭載可能車種は普通車・軽自動車であり、販売ターゲットは自動車メーカーである。また、我々が会社・工場を持っていないことを考慮すると、ライセンス契約という形になる。はじめは研究室のコネクションを利用し、**ドイツの自動車関連会社**と契約を結び、販売実績を上げることと他の会社とも契約数を増やしていく。

本システム搭載車における販売ターゲットは、本システムが車酔いの軽減、カーブ時における走行性能の向上を目的としていることから、**家族連れ、自動車で走るのが好きな人**となる。

##### (2) 市場規模・動向

自動車の生産台数は年々増加している。世界自動車産業専門調査会社、FOURIN の調べによると 2015 年の世界の自動車生産台数は 8947 万台であり、2010 年から 6 年連続で増加している。成長スピードはやや鈍化しているが、**向こう 10 年は市場拡大が続く**ものと予想されることである。ここ数年の自動車の生産台数をまとめたものが図 5 ある。本システムの導入率が 1% (90 万台) となり、普通車への導入率が高くなると予想し、導入車の平均価格を 300 万円とすると、その販売総額は約 **2 兆 7000 億円**となる。この内の 3% をパテント料として回収すると **810 億円**となる。

年別自動車生産台数

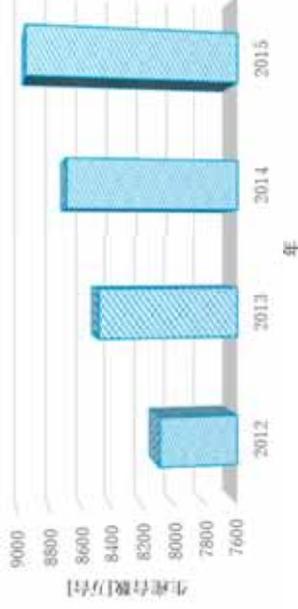


図 5. 自動車生産台数 (世界自動車産業専門調査会社 FOURIN による)

#### 5. マーケティング戦略《基本戦略、価格戦略 (販売価格、価格設定方針)、販売戦略、販促戦略など》

##### (1) 基本戦略

事業立ち上げ直後はドイツの自動車メーカーとライセンス契約を結び、そのメーカーから本システムを搭載した自動車の販売を行う。本システム搭載車は、カーブの安全性にこだわられる人やスポーツカーな自動車を好む人に対して訴求していくことで、売上を確保していく。数年間はこの形式で自動車の販売を続け、本システムの市場拡大を図る。

市場拡大については、**ドイツの自動車関連会社を拠点として世界へ展開**していく。また、欧州は EV などの販売が行われているなど、新しい技術に対し寛容であるため、**最初の販売エリアは欧州**とする。

欧州で販売実績を伸ばし、大量生産の準備ができれば、アメリカ、中国などのその他の巨大市場に参入していく。そして、最終的には世界でほとんどの自動車生産を担う**大手企業への本システム導入**を目指す。また、この段階まで来ると、日本の車検も通りやすくなり、**国内向けブランドへの導入**も期待できる。

## (2) 価格戦略

本システム搭載車の販売価格は300万円と考えている。本システム搭載による価格の上昇は1台あたり50万円程度であると予想し、250万円程度の価格帯で販売予定の自動車へ搭載すると300万円の販売額となる。同価格帯の自動車としては、ベンツのAクラス、プリウスなどがあげられるが、それらにはブランドやハイブリットという付加価値がついている。それらに対し、本システム搭載車は唯一無二の旋回性能という付加価値があるため、**高性能で安全性の高いスポーツカーブランドとして売り出していけば、一定の需要は生まれる**と考ええる。さらにドイツで生産する場合、**地理的条件・通貨などの理由から輸出コストを抑えることもできる**。

本事業は大きく分けて4つのフェーズで行っていく販売を行う平均価格を300万円・パテント使用料を3%として計算すると次のようになる。

【各フェーズごとの売り上げと利益】

	第1フェーズ	第2フェーズ	第3フェーズ	第4フェーズ
販売台数(年間)	0	500台	10000台	120000台
利益	0	4500万円	9億円	108億円

## (3) 販売・販促戦略

ドイツへの進出に関して、ドイツはいいものであれば認めてくれる文化があり、本研究室では**ドイツの自動車会社と強いコネクションを持っている**。今後も自動車関連会社との共同開発を予定していることから、このコネクションを利用して、ドイツで本システム導入のライセンス契約を結び、自動車開発に参入していく。

本事業については次の4つのフェーズ内容へ移行することで進めていく。

**第1フェーズ(1~3年目)**:本システムはすでに機構部分が完成しており、残りは設計の段階で寸法・形状の調整やその他の部品の選定を行う。そのため、中小企業への本システム提案・本システム搭載車の開発を開始していく。ライセンス契約を結ぶための営業期間を1年、プロジェクト開始から新車発表までの期間が1年半~2年かかると想定し、3年間の時間を確保している。試作機が完成次第、モーターショーでの出品・試乗を行い一般公開していく。

**第2フェーズ(4年目)**:中小企業のみでの販売台数、生産開始したばかりということを考慮し、年間売り上げを500台程度と予想している。製品の改良・新モデルの設計を開始し、引き続きモーターショー等での公開を行っていく。

**第3フェーズ(5~6年目)**:知名度が上がり、年間販売台数は5000台程度に達すると考えられる。この時期から大手企業への提案・システム導入車開発を開始していく。モーターショーでの公開、製品の改良・新モデルの設計は引き続き行う。

**第4フェーズ(7年目)**:この段階では月に10000台、年間にして120000台の販売台数が期待できる。大手企業と国産車の共同開発を行い、日本国内でも販売を行う。また、世界各地へ販路を拡大させていく。

## (4) 事業化計画

自動車の製造はライセンス契約を結んだ協力会社に委託する。まずは新車種や特殊機構の知名度を上げるために国内のモーターショーに積極的にコンセプトカーを出品する。また乗り心地は実際に体験をしなければわからないので、試乗の場を多く設ける。その翌々年度には一部地域で販売を開始する。そうして、知名度を上げながら、大手企業・日本国内への展開を目指す。その後は需要に応じて販路を拡大していく。

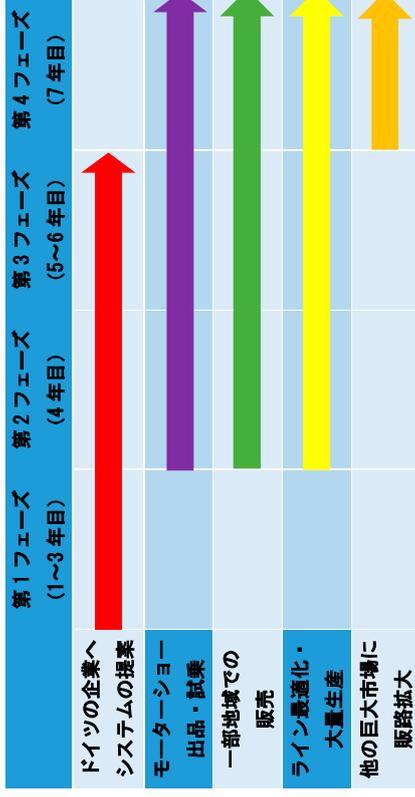


図 6. 事業計画

## 6. 類似ビジネスとの相違点(競合製品・商品サービスと比べて優位性と弱点)

本システムと既存の製品を比較すると以下のようなになる。

### 優位点

- ・バンクとステアリングは機構によって運動しているため、タイムラグ・演算ミスによる誤動作の心配がない。
- ・タイヤは水平に保つため、安定性を損なわずバンク可能である。
- ・モーターの駆動は旋回時のリアルタイムである必要があるため、出力の小さいモーターで代用できる。
- ・タイヤの駆動は従来の自動車と同じであるため、拡張性が高い。
- ・操舵要素をコンピュータに依存しない信頼性

### 弱点

- ・機構が複雑であり自動化までに手間がかかるため、生産ライン構築に初期投資が必要。

## 7. 事業実施上の問題点・リスク

製造する自動車にはこれまでにない機構が用いられているため、新しい製造設備が必要となる。そのため、初期投資が大きくなり、その回収までに時間が掛かる可能性がある。

また、全く新しい機構ということで安全性の面で消費者の正しい理解を得る必要がある。

8. この事業に関するあなたの経験、技能、資格、特許、ノウハウなど

(1) 本システムの開発

本事業でコアな部分となる操舵システムは自転車やバイクが旋回時にバンクを行うことをヒントに考案を行った。CADを用いて機構部分の確認を行い、検証用モデルを製作した。製作したモデルは想定通りに駆動した。これにより、機構部分の駆動は確認できたため、モータ等の制御に必要な要素を組み込むことで自動車搭載を実現できる可能性は高い。現在はこの技術の特許取得に向けて動いている。

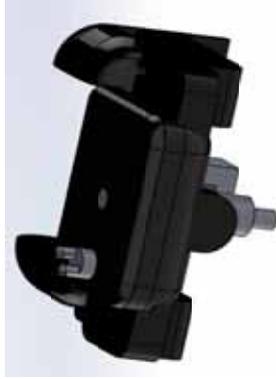


図 7. コアとなる操舵装置

(2) コネクション

本研究室では、ドイツのバーテン・ベルグ州の政府関係者の方が訪問して来たり、学生のドイツ留学を予定していたりと、ドイツと強いコネクションを持っている。さらに、今後はドイツの自動車会社との共同開発を行うことを予定している。

9. 事業の社会貢献度（ビジネスの必要性）、実用性や将来の事業家としての抱負

近年では私たちの生活において、自動車は移動手段として欠かせないものとなっている。しかしその反面、渋滞や交通事故など負の要素もあり、自動車の性能の低さはこれらの原因の一つである。これらの問題の解決に近づくためには、自動車の性能向上が必要であるが、既存の自動車の設計では限界がある。そのため、従来の考え方にとらわれない改良が必要であると考えた。私たちはこの自動車高性能化の一部分として、自動車が一歩時により優れた性能を発揮できるよう、自動車への本システム搭載に向けて開発を行う。

自動車は人々の生活と大きく関係した要素であるため、これから先も改良されていく必要がある。そして私たちはその改良へ貢献するために本システムを考案した。自動車がさらに安全・快適な乗り物として利用され続け、自動車を使う人も使われない人もよりよい生活を送っていただけるような社会にしたい。

10. 売上・利益計画

(単位：千円)

事業・商品別計画 (事業名・商品名)	第 1～3 期 (平成29～30年)	第 4 期 (平成31年)	第 5～6 期 (平成32～33年)	第 7 期 (平成32年)
ロイヤリティ		(100%) 45,000 (販売台数500台)	(100%) 900,000 (販売台数1万台)	(100%) 18,000,000 (販売台数12万台)
売上高計	0	45,000	900,000	18,000,000
必要資金	-8,200	-35,383	-378,660	-7,363,700
経常利益 (前年度追加)	-8,200	1,417	522,757	11,159,057

( ) 内は粗利益率

11. 資金計画

(単位：千円)

	必要資金	金額	調達方法	金額
第 1～3 期	出張費2人分 (契約会社数 ドイツ11、日本：1) (ドイツ10回・1回あたり500、国内15回・1回あたり100) 弁理士依頼 法人設立費用	6,500 1,200 500	自己負担	8,200
第 4 期	出張費2人分 (契約会社数 ドイツ11、日本：1) (ドイツ2回・1回あたり500、国内5回・1回あたり100) 事務所建設費用・維持費 税理士依頼 法人税 (29.74%)	1,500 20,000 500 13,383	パテント収入(販売台数500台)	35,383
第 4～6 期	出張費2人分 (契約会社数 欧州：3、日本：2、アメリカ：1) (欧州10回・1回あたり500、国内20回・1回あたり100、 アメリカ4回、1回あたり500) 事務所維持費 税理士依頼 開発への投資 法人税 (29.74%)	9,000 1,000 1,000 100,000 267,660	パテント収入(販売台数1万台)	378,660
第 7 期	出張費2人分 (契約会社数 欧州：3、日本：3、アメリカ：2) (欧州10回・1回あたり500、国内15回・1回あたり100、 アメリカ4回、1回あたり500) 事務所維持費 税理士依頼 開発への投資 法人税 (29.74%)	8,500 1,000 1,000 2,000,000 5,353,200	パテント収入(販売台数12万台)	7,363,700

## 【特殊機構による旋回補助システム sctaI】

より安全で快適なカーブを実現



ステアリングとバンク機構の連動に加え  
連動比を無段階調整可能 (0～)



第 16 回 大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト 事業計画書

学校名	鹿児島大学	代表者名	阿多優里菜
事業名	大学発ベンチャー企業支援事業		
キャッチフレーズ	その技術届けます！～医療を選択するという未来のために～		

1. あなたのビジネスプランの概要を簡潔に(150文字程度)に文章でまとめてください。

- ① 誰に、何を、何を、どうやって提供するビジネスですか？
- ② あなたがこのビジネスで果たす役割は何ですか？
- ③ どうやって収益を得ますか？ 等の要素を盛り込んでまとめてください。

このビジネスプランは、「インフルエンザの高感度診断キット」をより多くの患者さんに提供するために先進医療制度を利用して登録の代行を行い、病院と企業との提携をつくり、より多くの病院で検査キットを利用できるようにすることで事業規模を拡大する手助けをすることを目的とします。

2. ビジネスプランの具体的な内容  
(テーマ/商品・サービスの内容、着眼点、事業化計画、事業形態、事業の将来ビジョンなど)

[背景・着眼点]

現在インフルエンザの検査は抗体抗原反応を利用した簡易キットを用いて行われている。しかしウイルスが増殖しないと感染を断定することができないほど感度が低く、粘液を採取する際に痛みを伴う。そこで鹿児島大学の隅田教授は唾液からインフルエンザウイルスを検出する技術を開発し、50 万倍以上の感度を持つ検査キットの開発を行った。隅田教授は大学発ベンチャーとしてスタートアップを設立しているが現在 SUDx-biotec の、高感度の検査を導入している病院数は鹿児島市内に一拠点にとどまっている。

現在優れた技術があるにも関わらず、大学からのベンチャー企業が規模を拡大しにくい原因としては、通常と企業とは異なり、営利よりも技術力の向上に力を注ぎがちであるということがあげられる。そこで私は病院と企業(研究機関)との間を取り持ち持業者が少なく規模の拡大が難しいという点に着目し、その課題解決ビジネスを考えました。

[商品・サービス]

本事業で展開する商品は、「インフルエンザの高感度検査」である。隅田研究室では生体内で様々な機能を持つ糖鎖に着目し研究を行っている。細胞表面の糖鎖がウイルスと親和性があるということに着目し、細胞表面の糖鎖をナノ粒子表面に固定化した糖鎖固定化金ナノ粒子(SGNP)を開発した。このナノ粒子を用いてウイルスの濃縮技術を開発し、低濃度のウイルスでも検出することに成功している。この技術とリアルタイムPCR法を組み合わせ、検体中の極低濃度のウイルスを濃縮し、罹患の超早期に検出・診断可能な技術を開発している。

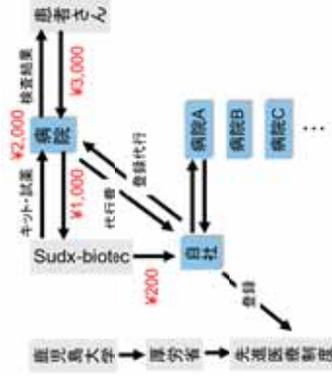


図1:先進医療制度に係る費用

[事業化計画]

主な事業内容としては、SUDx-Biotec の技術を「先進医療」として病院に使用してもらうための仕組みを確立することを支援する。

そこで私は、隅田教授が登録申請中の「先進医療制度」を利用し、病院と企業間のコネクションを作り、事業規模を拡大する事業を考えました。具体的な事業計画を説明するにおいて先進医療制度というものがあるのかということについて簡単に説明する。先進医療制度とは、未だ保険診療の対象に至らない先進的な医療技術を、一定の施設基準を設定し、基準に達する保険医療機関の届け出によりその機関での診療に関して保険診療との併用を認めるというものである。先進医療を適応することで先進医療を使用の際でも保険の適用外ではあるが、医師が必要と判断した際に先進医療を患者さんは選択することができるようになる。この先進医療制度への登録は病院ごとの登録が必要となるため、連携する病院を増やすことが顧客を増やすということにつながる。



しかし、この先進医療制度への登録は膨大な書類の提出等が必要となり、病院にとっての負担も大きくなってしまふ。また、ベンチャー企業では特に登録する病院の選択も狭まってしまふ可能性がある。そこで、私は先進医療制度の登録の代行を行い、先進医療制度に登録する病院を増やし、技術重視のベンチャー企業の事業拡大を援助することを目標とする。

3. ビジネスプランの新規性、便利性、独創性、特徴

[新規性]

今回販売を支援する隅田教授の検査キットの新規性について触れる。この技術は、従来の簡易キットの間題である感度について大幅に改善を行った。現在インフルエンザの検査は抗体抗原反応を利用した簡易キットを用いて行われているが低感度という問題点があげられる。そこでSUDx-biotec ではウイルスに特異的に結合する糖鎖を固定化したナノ粒子を合成し、ウイルス粒子を補足・濃縮することに成功し、感染性を保っている可能性のあるウイルスの量をそれがごく微量であったとしても、濃縮し精製を行うことができ、ウイルス遺伝子を精度高く測定することが可能である。一般の医院で行っている抗体抗原反応を用いた簡易検査の 50 万倍以上の感度があり唾を検査することによって症状が出ていない患者、いわゆる不顕性患者の同定にも成功している。

4. 販売ターゲット(顧客)、予想される市場規模・市場動向、販売対象エリアの状況及びその裏づけ

[販売ターゲット]

インフルエンザの診断キットのエンドユーザーは病院にインフルエンザの検査をしに来る患者さんであるが、当事業における販売ターゲットは医療機関であり、今後少子化により医療の質が問われる小児科を中心に規模を拡大する予定である。

[市場規模]

厚生労働省によると、年間のインフルエンザの感染者数は国内で推定約 1000 万人であると記載されており、実際に検査を行う患者さんはこの 3 倍にあたる 3000 万人程度であると考えられる。現在の抗体抗原反応を利

用した検査キットは5,000円であり、年間3000万人が検査キットを利用するということから市場規模は1,500億円と考えられる。(※しかしこの検査は保険適用であるため、実際に患者さんは全体の3割負担である。)このエンドユーザーのインフルエンザ患者は冬季に毎年観測されるため、比較的安定した市場であるといえる。

#### 5. マーケティング戦略《基本戦略、価格戦略(販売価格、価格設定方針)、販売戦略、販促戦略など》

[基本戦略]

「病院に営業をかける」 → 「提携する病院の先進医療制度登録代行」 → 「継続的な支援」  
このステップで営業と、継続的な支援を行い、事業の拡大を援助する。営業をかける病院としては、これから少子化により、より選択性の上がるであろうと思われる小児科を中心として営業を展開していく。

[販売戦略]

- ・直接病院に訪問し営業を行うことに加え、SUDx-BiotecのHPに病院募集の広告を提示し、紹介やHPから提携する病院を募集する。
- ・2年目以降で、実績とともに医師が参加する学会での企業ブースでの営業を行い、実績とともに医師の方々への周知と、提携する病院の拡大を図る。

#### 6. 類似ビジネスとの相違点(競合製品・商品サービスと比べて優位性と弱点)

商品として取り扱う隅田教授のインフルエンザ診断キットの優位性としては、ウイルスをナノ粒子と特異的に結合させ、補足し濃縮することが可能であり、同時に磁性ナノ粒子を用いて精製効率を上げること、高感度で、より短時間で簡易検査が可能にしている。従来の製品と比較すると簡易検査の50万倍以上の感度があり、唾を検査することによって診断を行うので、従来の鼻の粘液を採取する方法と比較した際に痛みを伴わないため、子供やお年寄りに向けて早期発見・早期治療を行うことが可能になる。このように従来のキットよりも高感度の診断が行えるということから病院としてもより早期治療を行うことが可能であり、病院にとってもメリットも大きい。安定した市場と、利益から契約する病院を比較的得やすいのではないかとということが優位性として挙げられる。

従来のキットと比べての弱点としては、先進医療として患者さんに選択してもらうために、従来のキットよりも自己負担が増えることがあげられる。このため従来のキットよりも少ない市場をターゲットとして選択しなければならぬことが弱点だと考えられる。

#### 7. 事業実施上の問題点・リスク

実施上の問題点として、各病院で患者さんに任意に選択していただくものとなるが、料金が従来のキットよりも上昇してしまうので、高い料金でも患者さんが利用してもらえないよう医師や病院に協力してもらい、病院側の負担が上昇してしまう可能性がある。

#### 8. この事業に関するあなたの経験、技能、資格、特許、ノウハウなど

本事業に関して病院への営業の際に診断原理の理解が必要となる。診断ツールには「糖鎖」が用いられており、糖鎖工学の知識が必要となる。私たちはこの技術の開発者であるSUDx-biotecの代表取締役である隅田教

授の研究室に所属しており、糖鎖工学についての研究を行っているため、より専門的な技術を持った営業が可能となると考える。

#### 9. 事業の社会貢献度(ビジネスの必要性)、実現性や将来の事業家としての抱負

現在のインフルエンザの診断キットが低感度であることから、インフルエンザの早期発見が難しい。早めに病院にいったってしまっただけで、早期のインフルエンザ患者の中にはインフルエンザに感染しているのにも関わらず、陰性反応が出てしまうという例も未だ多くある。この高感度の診断キットを用いることで早期発見できれば、薬代や治療代の削減も可能になり、お年寄りや子供などの死亡率も大幅に減少させることが可能であると考える。また、この事業でより多くの人に、高感度検査キットを用いた診断に触れる機会を提供し、医師の言いなりになるのではなく、自分が受ける医療を自分の意志で決定するための場をより多く提供していきたい。

#### 10. 売上・利益計画

(単位：千円)

事業・商品別計画 (事業名・商品名)	第1期 (平成28年4月期)	第2期 (平成29年4月期)	第3期 (平成30年4月期)
Ⅰ 病院登録代行	(97%) 24,000	(94%) 24,000	(91%) 24,000
Ⅱ キット売り上げ	(3%) 773	(6%) 1,547	(9%) 2,319
売上高計	24,773	25,547	26,319
経常利益	15,173	15,947	16,719

( )内は粗利益率

※ 病院に患者さんが払う先進医療料を一人につき3000円とし、そのうちの2/3を病院へ、1/3である1000円をキット代としてSUDx-Biotecに還元する。キット代の売り上げの中から自社への還元率を20%、として計算すると上記の表の計算となる。インフルエンザの定点観測によると病院につき500人程度インフルエンザ患者がいることから3倍程度の患者さんが検査をしていると考えられる。そのうち15%の患者さんの利用を見込んでいる。この計算から一病院あたりの一年間の利益は450,000円であると推測することができるので、登録費として初年度に10万円を支払ってもらうこととする。一か月につき3件ずつの契約を提携することとして、一年間に36件の契約を取るとする。

#### 11. 資金計画

※資金調達に関しては未定のため、見積もりのみを記載する。

必要資金	金額	調達方法	金額
広告製作費	63		
事務所関係費	200		
その他	100		

(単位：千円)

## 5. 全応募プランの概要（受付順）

【状況】1: 机上で考えた段階の事業計画である、2: 起業の為に既に企業・団体にアプローチしている段階である、3: 既に起業・事業済の段階である、4: その他

受付No	状況	状況 その他	学校名	学部・学科	学年	代表者名	事業名	プランの概要	二次審査 進出	コンテスト 進出
1	1		長崎大学	経済学部		富工 元晴	性格分析プログラム活用型恋愛コンサルティングサービス	このビジネスモデルは、晩婚化、未婚率の上昇、人口の減少化という問題にフォーカスし、異性との交流機会を提供する事で、それらの問題を解決する事を目的としている。交流会を開催するにあたっては、人間心理学的な観点に基づいたプログラムを活用したいと考えている。収益獲得の方法としては、参加者の交流会への参加費及び、企業のスポンサー料、性格分析プログラムの提供を構想している。		
2	2		九州大学 大学院	経済学府産業	1	小山 昭則	ビジネスマン応援 歯の汚れ数値化	① 企業の健康保険組合に、歯の汚れ(歯垢)を数値化できる製品を、健康保険組合をかえして提供する ② 10年後に837兆円(1.5倍)に膨れ上がる医療費を抑制する ③ 医療費の負担の痛みを伴う、企業の健康保険組合への販売で利益を生む	○	○ 優秀賞
3	1		熊本高等専門学校			高木 遼太	一体型モジュール式防災 グッズセット	このビジネスプランは、防災グッズをまだ用意していない人々に一体セットの防災グッズとそのメンテナンスを提供するビジネスです。防災グッズセットとセットの各モジュールの販売、また定期メンテナンスのための月額制支払いによって収益を得ます。また、この月額制の有料コースでは月一での防災関連の情報発信も行う予定です。		
4	1		熊本高等専門学校	電子情報システム 工学専攻	1	大久保 達矢	歩きスマホ事故防止アプリ「ヨケフォン」	近年、スマートフォンの普及に伴って、歩きスマホによる事故が社会問題の一つに上げられるようになった。そのため、歩きスマホを防止する対策が講じられてきたが、いずれも、歩きスマホを強制的に止めさせる内容であった。そこで、私たちは歩きスマホを止めさせるのではなく、歩きスマホをしながらも事故を防止できるシステムをスマートフォン用のアプリとして提供することを考えた。このアプリの利用者が増加するほど、事故の発生確率を下げることで、広告によって収益を得るため、収益も見込めるビジネスプランである。また、本アプリ名は、歩きながらのスマートフォン操作による事故を避けるというコンセプトからスマートフォンの「フォン」と事故を避ける「避け」より「ヨケフォン」とする。		
5	1		熊本高等専門学校	電子情報システム 工学専攻	1	中道 泰輔	肢体不自由者向けの障害者スポーツ用補助具の電動化	近年、障害者スポーツ「ポッチャ」が注目を集めている。ポッチャにはボールを投げる動作が含まれるため、ボールを投げられない障害者は「ランプ」と呼ばれる補助具を使っている。現状、ランプの操作は補助具が行っている。そこで、障害者が補助具なしでランプを動かせる「電動ランプ」を開発し、安価に提供することで収益を得ると共に、より多くの人がポッチャに親しめる機会を増やし、ポッチャの更なる普及を目指す。		
6	2		北九州市立大学	外国語学部 英米学科	4	中野 大河	LTH-links(エルティーエイ テリンクス)	全国のホテル・ゲストハウスに外国人がいつ、どこに滞在するのかがオンライン上で確認できるウェブ上のシステムを作ります。そして世界中の言語学習者(英語や中国語などを学ぶ人)が自分の都合のつく時に自分の好みの外国人から言語を教わることでできる仕組みを作ります。日本のホテル・ゲストハウスの約半数は宿泊者同士が交流できるコミュニティスペースがあります。そこで宿泊者が学習者に言語を教えます。また学習者が支払う代金と外国人が受け取る代金の差額を受け取るサービスです。	○	
7	1		熊本県立大学	総合管理学部 総合管理学科		永瀬 友慈	ストレス解消 Refrise(リフライズ)	ストレスに悩む20代から30代の働く人達に10分から20分程度で普段行えないようなストレス解消ができるカフェを運営する。このカフェでは、実際にストレス解消のためにやりたいと思っても会社や自宅ではなかなかできないストレス解消法ができる場を提供する		
8	1		長崎県立大学	経済学部 流通経営学科	3	高橋 耕一	一億総活躍社会にむけて 〜アクティブシニアの力を かりて〜	私たちのビジネスプランは、20〜30代の共働き世代をターゲットとした保育園事業です。資格を持った保育士と定年退職後も意欲的で元氣なアクティブシニアの方に保育園における育児の補助をしていただき保育を行っていきます。この事業では、待機児童の解消、女性の職場復帰を目的としています。また、保育の不安に対する取り組みも行っていくと考えています。このビジネスプランで果たす役割は、待機児童数の増加、保育士の人手不足といった日本社会の課題の解決です。また定年退職後もまだまだ元氣で働く意欲の高いアクティブシニアに働く場を提供できることです。収益は月々の保育料で賄っていくと考えています。	○	
9	1		熊本高等専門学校	電子情報システム 工学専攻	1	酒井 雄野	Doijin.com (Webサービス による同人クリエイター支 援とダウンロード販売)	近年、オタクは受け身だけでなく、本やゲームなどの同人作品を自ら生み出すといったクリエイティブなオタクが増加し、同人市場は著しい成長を見せている。しかし同人作品製作には多様な人材が必要であり、ハードルが高い趣味だと思われる。そこで彼らをWebによるマッチングから制作までサポートするサービスを考案した。		
10	1		長崎大学	経済学部		山本 拓哉	Courier Service	本サービスは他の宅配会社によって、サービスが提供されていない時間帯を中心にサービスを行う宅配事業である。宅配を受けられる有効時間を延ばし、利用者の希望日/時間(正確な宅配を行うこと)を目標とする。また、単にサービスを提供するだけでなく、過酷な業務を強いられる宅配員をサポートする事業を展開する。		
11	1		長崎大学	経済学部	3	松下 和樹	老後の生活支援	① 定年退職後、もしくは介護を受けていない高齢者を対象に、田舎(今回は長崎県島原市)での暮らしをサポートするビジネスである。内容としては、田舎の活用していない一軒家やアパート、或いは寮・下宿などを買い上げ、地域との交流・通院・買い物・旅行・観光プランナーによる動着(エンディングノートや介護が必要となった時の対応を考える)等の生活全般の支援サービスを行う。② 私たちの役割としては、高齢者の方々が「田舎暮らしをしたい」「地域との関わりを持ちたい」と言う希望と「今後の生活を考える中で身体が不自由に(要介護状態)になった時」「元氣なうちに(死ぬまでに)やっておきたい事」に寄り添い、それを実現させる為の計画作成と支援を行う事である。③ 収入源(収益)は、引越料・家賃収入(家賃+α)・プラン作成・外出時の車の使用料・運転代行(距離換算)・その他プランに必要な費用を収入源とする。		

【状況】1:机上で考えた段階の事業計画である、2:起業の為に既に企業・団体にアプローチしている段階である、3:既に起業・事業済の段階である、4:その他

受付No	状況	状況 その他	学校名	学部・学科	学年	代表者名	事業名	プランの概要	二次審査 進出	コンテスト 進出
12	1		九州工業大学	工学部 総合システム工学科	4	古川 健士郎	ガーデニング家電「Garden Conditioner」の開発、販売	画像認識技術を利用した新たな家電開発。最終目標として自動で庭の草刈りを行うロボの開発を目指す。初期段階では知名度の拡大のため自動でゴミの検出、移動、回収を行う自動清掃ロボットとして海岸で運用し海の清掃を行う。海水浴客へ綺麗な海、ロボの存在など視覚的な印象を与えることができ、屋外ロボットの知名度を上げる。その後草刈りロボットとして売り出す。		
13	1		崇城大学	情報学部 情報学科	1	荒木 雅樹	人工知能を主体とした革 新的デバイス「Emma」の 開発	タブレット等を手で操作していたことを「音声認識操作」へと変え「人工知能による対話型」を重点においた、コンピュータをより人間に近づけた新たなデバイスです。両手がふさがる料理中や運転中でもオールハンズフリーにより問題解決し、主婦をはじめ、あらゆる分野の人に対応していくことが可能です。Emmaは人間のための優秀なアシスタントデバイスで、順次機能のアップデートを行うことにより全世界、全年代の人々の日常をサポートしていきます。収益モデルとしてはBtoCを予定しており、クラウドファンディングからECサイト、自社直販といったように段階的に販路の拡大を図ります。		
14	1		熊本高等専門学校	電子情報システム 工学専攻	1	樋口 佳奈	声でかんたん操作。癒さ れる家庭用プラネタリウム キット	近年、宇宙ブームにも関わらず、プラネタリウムの利用者は年々減少している。また、家庭用プラネタリウムの現在の普及率はわずか数パーセントであり、30代の男性が主な購入者である。そこで、音声で操作ができ、BGMによる癒し効果が得られる、新たな家庭用プラネタリウムキットを開発し販売する。自分で手軽に組み立てられ、音声による簡単な操作やBGMによる癒し効果を得られるようにすることで、ターゲット層を子どもや女性に広げ、天文だけでなく工学にも興味を持ってもらう機会を増やす。		
15	1		熊本県立大学	総合管理学部 総合管理学科	3	木村 春慶	ワンコイン・ベジ・食べる	農家がどうしても出荷できない野菜を利用したおかずを、お昼休みの大学生に昼食として、移動販売車で提供する。私たちは、そういった規格外品にもならない野菜(食用には問題ない)の廃棄ロス減少に貢献する。そして、雇用機会を求め高齢者の料理の腕を活用することで雇用を促進する。	○	
16	2		北九州工業 高等専門学校	生産デザイン工学 専攻	2	三浦 優希子	New Partner's Robot	本事業で提供するサービスは、ロボット・ウェアラブル端末・アプリケーションで構成される。医師、看護師・患者に向けたサービスである。本サービスが看護師の簡易作業を代わりに行うことで、医師、看護師にとって働きやすい環境・患者も利用しやすい環境を提供する。	○	
17	2		熊本大学	法学部		渡邊 健太	マーケティング及びコンサル タント 政策を利益に	社会の諸問題に困っている地域住民及び行政機関の関係者に対して、それらのニーズを解決するサービスを提供するビジネスです。この事業を通して、従来行政機関が行ってきたサービスを、収益のある民間企業として独立して行い、行政機関の負担軽減、企業としての利益享受と同時に社会問題を解決する役割を果たします。	○	
18	1		長崎県立大学	経済学部 流通経営学科	3	阿南 裕大	南海トラフが来て大丈夫な 防災事業の提案——想 定外から想定内へ	①利用者に減災・防災器具の販売、備蓄の確認・点検や災害時の避難経路の情報提供などのサービスを行う。 ② 災害が起きた際に、被害を最小限にし、このサービスの利用者に安心を提供する。 ③ 主に、商品の販売で得る利益によって収益を得ようとしている。その他の利益獲得手段としては、情報提供サービスによる収益を獲得しようとしている。		
19	1		長崎大学	経済学部	3	出口 伸子	商店街活性化プロジェクト	私たちが住む長崎県では、年々人口が減少傾向にあります。特に郊外や離島では過疎化が急激に進んでいます。そこで私たちは、地元の人が生涯住み続けたいと思えるような、活気のある街づくりをプロデュースする事業を提案します。地元の特産品を生かした新たな商品を開発し、その収入を元にカフェやイベント等を展開、徐々に商店街全体を盛り上げ、地方創生に貢献したいと考えます。	○	
20	1		熊本高等専門学校	電子情報 システム 工学専攻	1	上田 倫也	バンパー自動展開式ス マートフォン保護ケース	提案する事業は、スマートフォンユーザを対象として、スマートフォンの落下時に自動でバンパーが展開して本体を保護するケースの特許を売却することで利益を上げる。本発明により、全てのスマートフォンユーザへ、落下に対するスマートフォンの強固な保護を提供することができる。		
21	4	企業と共同 開発中	北九州工業 高等専門学校	生産工学専攻	1	穴井 達	医療材料自動読み取り装 置 —Qums(カムズ)—	看護師や薬剤師は在庫管理等の煩雑業務により患者と向き合う対人対応時間が奪われている。本事業では、医療材料自動読み取り装置を開発し、煩雑業務の自動化による業務内容改善と手術コストの見える化により医療スタッフの負担軽減を図る。本事業は病院経営の健全化に大きく寄与し、ひいては国民医療費の削減にも貢献する。年間手術数 2000 件以上の中大規模病院を主なターゲットとし販売を行う。	○	○ 優秀賞
22	1		鹿児島大学 大学院	理工学研究科	1	水間 大資	ユーチューバー育成塾	①小中学生にユーチューバーになるための技術や知識を伝える授業を行うビジネスを行う。②授業を通し技術の発展、マネー・法律の知識の普及に貢献する。③収益は月謝で得る。		

【状況】1:机上で考えた段階の事業計画である、2:起業の為に既に企業・団体にアプローチしている段階である、3:既に起業・事業済の段階である、4:その他

受付No	状況 その他	学校名	学部・学科	学年	代表者名	事業名	プランの概要	二次審査 進出	コンテスト 進出
23	1	長崎県立大学	経済学部 流通経営学科	3	中村 優井	一人暮らしでも大丈夫！ これからの時代に向こう 三軒両どなり型の地域密着 見守りサービス	① 70歳以上の高齢者を対象として自宅を巡回・訪問・生活援助するサービスである。サービス内容は、基本的に1日に12人の会員宅を訪問し、買い物や電球の交換などの生活の手助けを行う。 ② 巡回スタッフとして地域に暮らす退職後の人を雇うことで地域のコミュニティを強化できる。また独居老人の地域からの孤立、孤独死を防止する。 ③ 会員から毎月3万円の会費で収益を得る。		
24	1	福岡工業大学	情報工学部	1	大園 裕矢	様々なホテルの個性に対応 できる受付ロボレンタル 事業	私たちはコミュニケーションロボットを扱う事業プランを提案します。具体的にはホテルのフロントなどで仕事のサポートをするロボットのビジネスです。フロントでロボットに会えるという話題性、万が一問題点があればすぐに修正し、同じミスを二度としないことが強みです。ロボットはレンタルとし、企業との契約で収益を出そうと考えています。		
25	1	熊本高等専門学校	電子情報システム 工学専攻		田中 陽平	出張レストラン	このビジネスプランは、海や山で釣り、山菜採りをしている人をターゲットとしていて、採れたての食材を頂き、その場で調理し提供するというサービスである。このビジネスより、最近減少傾向のある釣りや山菜採りを行う人の増加が期待できる。このビジネスでは、食材の調理代や調理器具の貸し出しなどで収益を得る。		
26	1	熊本高等専門学校	電子情報システム 工学専攻		福本 裕和	衝撃波食品加工業務用機の ビジネス	衝撃波食品加工業務用機を使って、果物の皮や種、植物の根などからその成分を抽出することが可能になり、果実の栄養素を最大限に活かしたジュースを作り出すことや、柑橘類の皮からアロマオイルを抽出することが可能になった。この装置を使うことでより健康で、素早く、誰でも簡単に衝撃波を用いた健康食を提供することができる。今回は業務用として老人ホームや祭り、飲食店などにこの装置を開発、提供、販売する。		
27	2	長崎県立大学	経済学部 流通経営学科	3	白須 究	世界遺産登録を目指す佐 世保市黒島でのレンタル セグウェイ・ビジネス	長崎県佐世保市に所在する黒島には、世界遺産登録も期待されている黒島天主堂がある。その天主堂や、豊かな自然を観光客にセグウェイで巡ってもらい、収益は、セグウェイを貸し出したレンタル料金から得る。黒島でビジネスを行うことにより、黒島や佐世保市の地域発展に貢献することができる。		
28	1	西南学院大学	商学部 経営学科	3	松尾 優香	広告入りプリント傘	傘を持ち歩くのが面倒な人と広告を多くの消費者に見てもらいたいという企業を掛け合わせビジネスです。広告代理の報酬として広告がプリントされた傘を無料で貸し出す。このビジネスは企業と消費者という立場を逆にして、企業の活性化と消費者の負担を減らす目的があり、収益は広告依頼主から得る。		
29	1	熊本高等専門学校	電子情報システム 工学専攻		前園 崇徳	国内旅行活性化サービス	本サービスは、旅行を趣味とする人、興味のある人に対し、その交流を行う場と旅行を補助する機能を提供することで、旅行希望者を支援するビジネスである。私達は、サービスとなるアプリケーション・サイトの製作と運営を行う。収益は、広告収入と、特定のサービスを有料とすることで得ることとする。		
30	2	近畿大学	産業理工学部 経営ビジネス学科	3	中定 星菜	水耕栽培野菜を利用した 廃校カフェ事業	地域に居住する高齢者を主たる対象に、廃校となった小学校の施設を利用し、廃校カフェを中心とした地域高齢者支援サービスのビジネス・パッケージを開発し、フランチャイズ方式で販売する。廃校の教室では水耕栽培を行う園芸療法場の場にするとともに、収穫した野菜などはカフェで提供する。カフェでは、飲食だけでなくカウンセリングやICTを使った高度遠隔医療の機会も提供する。	○	
31	1	北九州工業 高等専門学校	生産デザイン 工学専攻	2	池田 顕喜	快適なカーブを実現する 自動車用特殊システム - scetal- (スチール)	自動車の走行における一つの問題点は、カーブ時の遠心力による不快感である。我々が考案した遠心力を軽減する機構により、既存の自動車と比べスムーズなカーブ走行が可能となる。自動車会社は、この機構を導入することにより販売競争で優位に立てる。我々の主な収益はシステム提案によるロイヤリティである。	○	○ 優秀賞
32	1	長崎大学	経済学部 総合経済学科	3	安藤 昂志朗	スクーターシェアリング	市民や観光者に原付バイクを共有してもらうサービス。観光都市であり坂の多い長崎ならではの移動手段としての提供。現在観光地間の移動で利用されている観光バス、路面電車、バスに代わる移動手段として原付バイクを提案し快適かつ柔軟な観光地巡りを実現し提供する。また長崎市在住の原付バイクを所有しない市民もサービス提供の対象とし、長崎市の移動を快適にする。収益として使用料と契約金によって確保する		
33	1	熊本高等専門学校	電子情報システム 工学専攻	1	津々浦 雄貴	自己加熱式お弁当箱	自己加熱式お弁当箱は、日頃お弁当を使用しており、食する際、身近に電子レンジがなく温められない人に向けて提供する。私たちは、開発設計を担当する。このお弁当箱を委託会社に作製販売してもらい、その売上の一部を収益として得る。		

【状況】1:机上で考えた段階の事業計画である、2:起業の為に既に企業・団体にアプローチしている段階である、3:既に起業・事業済の段階である、4:その他

受付No	状況 その他	学校名	学部・学科	学年	代表者名	事業名	プランの概要	二次審査 進出	コンテスト 進出	
34	1	佐賀大学	理工学部 知能情報 システム学科	4	塚本 安記規	ドローンによる自動撮影 サービス ~SORADORI	ドローンを操縦できないユーザが、ボタン1つでドローンから撮影してもらってサービスをするための、スマートフォンアプリ(撮影用アプリ/操縦用アプリ)を提供する。代表者らは、スマートフォンアプリの開発/改良、およびメンテナンスを担当する。撮影用アプリは、すべて無料提供して広告収入を期待する。操縦用アプリは、高機能版/カスタマイズ版を有料で提供する。	○		
35	1	崇城大学	工学部 宇宙航空 システム工学科	3	高玉 大希	VRIに現実での動きを取り 入れ地球にいながら宇宙 旅行を提供する事業	このビジネスは宇宙が好きな人、もしくは宇宙を目指す人にVRとクレーンやプールや回転機械などを使い、無重力空間を意図的に生み出し宇宙旅行の体験を提供するビジネスです。このビジネスでは宇宙を身近に感じてほしい、宇宙が好きな人や宇宙を目指す人を増やしていき、より宇宙開発が発展しやすくなります。販売やレンタルで収益を得ます。			
36	2	宮崎産業経営大学	経営学部 経営学科	2	豊丸 結衣	Cedar Labo	10代~50代の日本全国の女性に対して、宮崎県の特産品である「豚足」を加工して作成したヘアブラシ「豚足の小櫛」を提供する。ネット販売での受注生産に限定して販売する。地元向けの製品PRを道の駅等で行うことも予定している。 豚足の繊細な肌触りと温もりのある色合い、強度を生かした今までにないヘアブラシである。宮崎県で活躍している企業様に協力して頂いて実現できた新しいビジネスだといえる。	○		
37	4	技術は完成。販売する段階。	鹿児島大学 大学院	理工学研究科	1	阿多 優里菜	大学発ベンチャー企業支援事業その技術届けます！~医療を選択するという未来のために~	このビジネスプランは、「インフルエンザの高感度診断キット」をより多くの患者さんに提供するために先進医療制度を利用して登録の代行を行い、病院と企業との提携をつくり、より多くの病院で検査キットを利用できるようにすることで事業規模を拡大する手助けをすることを目的とする。	○	○ 優秀賞
38	2	鹿児島大学	医学部 医学科	5	山本 道雄	病気の子ども達に「健康な子どもと同じ体験」を届けよう！	①白血病などの疾患で長期の入院が必要となった子どもは、その間自由に外に出ることはできません。このプランはそのような子ども達に自然体験や集団行動、社会に触れる機会などの「健康な子どもと同じ体験」を360°映像を通して届けようというものです。また病院や施設にいる高齢者に対しても360°映像を通して病室ではできない体験を届けます。 ②私は事業計画の立案、病院・施設等との交渉、小学校や各団体との連携などを行います。 ③収益は患者の家族、病院や施設等から得たいと思います。	○	○ 九州経済 産業局長 賞	
39	1	崇城大学	生命科学部 応用生命工学科	1	佐藤 大誠	BUONA NOTTE	私たちは、「鳴ったら寝る」新しい習慣を提供する目覚ましアプリ、BUONA NOTTEを製作、配信します。このプランは朝快適に起きられず悩んでいる人/レム・ノンレム睡眠の周期に基づいて、「鳴ったら寝る」新しい習慣を用いることで、スッキリ起きることが出来る朝を提供します。また、ユーザーのアプリ内課金アプリの機能で集計したデータを研究者に情報を販売することで収益を得ます。			
40	1	崇城大学	情報学部 情報学科	1	山内 浩嗣	ANIMALPLANT	植物と相互的コミュニケーションが図れ、まるでペットのように感じる事が出来る製品「ANIMALPLANT」の開発・販売によって、人々に癒しを与えること目的とした事業です。ANIMALPLANTは話し相手になったり、甘えたり、気遣いを見せるので、顧客は愛情を感じることができると考えています。また、この商品は世界中の人々に使っていただきたいと考えているためECサイトを立ち上げて販売する予定です。			
41	1	崇城大学	工学部 ナノサイエンス 学科	2	谷村 祐哉	電子レンジで対象物だけを加熱できるような蓋【caps】の開発、販売	皆さんは、コンビニ弁当など電子レンジで温めたくないものなどで温まっても嫌な思いをしたことはありませんか？私たちはそのような悩みを持つ方たちに対象物のみを加熱するシールを提供します。このシートを使って加熱することによってお弁当を丸ごと美味しく食べて頂けます。また、このシートを利用したコンビニ弁当の蓋を開発し、利用してもらうことで収益を得ていきます。			
42	1	長崎大学	経済学部 総合経済学科	3	岩崎 有基	キャンパー育成事業	アウトドアをしたくても諦めてきた学生に対して、キャンプラン・指導者・キャンプ用具をセットにしたサービスをインターネットを中心に広め、販売しようと考えている。このサービスを利用することにより、諦めてきた学生が行動的な若者へと変化することを目指している。収益としては、キャンプランの提供による収入を考えている。			
43	1	長崎大学			東山 裕紀	自己実現カフェ	本事業は、自分の店を持ちたいと考えている人に対して、店を出す場と機会を提供することによって、その人の持つ自己実現欲求を高たすことを支援するビジネスである。店の売り上げと関係なく、その場を貸し出すことにより発生するレンタル料を主な収益源として考えている。			
44	4	企業と共同 研究中	北九州工業 高等専門学校	生産デザイン 工学専攻	1	藤原 雛子	つくろう空間、まもろう健康	健康志向の人やお年寄り、小さな子供の保護者、ペットの飼い主にゲーミフィケーションをきんだ見守りを見える化やフィードバック、ポイント制、プッシュ通知として提供する。我々は健康面を考慮した最適な空間づくり、それにそれを維持するためのサポートシステムを実現する。本事業の収益はシステム販売により得る。	○	

【状況】1: 机上で考えた段階の事業計画である、2: 起業の為に既に企業・団体にアプローチしている段階である、3: 既に起業・事業済の段階である、4: その他

受付No	状況 その他	学校名	学部・学科	学年	代表者名	事業名	プランの概要	二次審査 進出	コンテスト 進出
45	4	長岡技術大(高度技術)での高専生の企業をサポートしていただけるプロジェクトで講習などを受けている。 沖縄工業高等専門学校	メディア情報工学科	2	真栄田涼介	個人の車を利用したレンタカーサービス	① 車が欲しい…だけど、「あまり使わないからもったいない」と思う消費者へ、車のオーナーになり、使わないときはレンタルして貸し出すことをアプリや店舗で仲介するビジネスです。 ② 手数料を支払うことによってアプリ利用者と、レンタカー事業者の間での車の貸し借りを仲介する役割。 ③ 振り込み手数料or 売上手数料、レンタカー屋さんからの手数料(台数、時間により)収益を得ます。		
46	4	既に起業したベンチャー企業内で新事業を立ち上げる段階である 北九州工業高等専門学校	機械工学科	5	辻 貴美花	身体障害者向けスポーツ・レクリエーション事業“ring-ring(リンリン)”	重度障害者を対象に、リング状のレーンを傾けることによって音の鳴るボールを転がす新しいスポーツ・レクリエーション“ring-ring(リンリン)”を提案します。これは、障害者施設で急務である余暇活動の充実や健常者と障害者の共同遊戯を実現するものです。障害者支援施設に“リンリン”を販売・提供することで収益を得ます。	○	
47	2	九州共立大学	経済学部経営学科	3	北川 本気	W2(ワクワク)R2(ルルルン)ConditioningサロンのFC展開	①足の痛みで困っている全ての人(特に高齢者)に対して、フット&レッグコンディショニングのノウハウを活用して、その人本来の足の形に治していく。 ②足の悩みを持つ人々を救いながら、足に対する知識を上げ、足の重要性を広げる。 ③フット&レッグコンディショニングの施術代と、ノウハウを提供しながらのセミナー&指導等を行いFC加盟料によって収益を得る。		
48	1	崇城大学	生物生命学部 応用生命科学科	1	遠山 稜	リノベーションデザイン「ほぼろん」の研究開発と販売	① コワーキングスペースの利用者に、より活動を活性化させ、その活動をより有意義なものにする環境を、コワーキングスペースをリノベーションすることで提供するビジネスです。 ② どのような環境にすれば起業家の方々の共同の活動がより有意義なものになるのかを具体的に提案します。 ③ まず、コワーキングスペースのデザインを担当する方に売り込むと同時にSNSやMakuakeによる情報拡散により評判を高め、ゆくゆくは教育の場である学校にも売り込んでいこうと考えています。		
49	1	長崎大学	経済学部 総合経済学科	3	生越 歩	Stay with IOC	本事業は、来る東京オリンピック、進みゆくグローバル化に対応するための、いわゆるグローバルマインドをもつ学生の育成とシェアハウスの運営を融合させた事業である。シェアハウス運営とグローバルマインドに関するレッスンを開講することで事業収益を得る。		
50	1	立命館アジア太平洋大学			梅田 涼平	Uncle Agency	別府に豊富にある温泉にて高齢者が旅行者をもてなす。交流を通してローカルな情報を提供するだけでなく、それと同時に高齢者の人材登用を図る。海外へ別府の魅力の魅力をアピールを担ってもらうサービス利用者からの収入と同時に、別府市内の観光施設や飲食店と広報提携を結ぶ。それによって利用者に対してそれらを広告することで収入も目指す。		
51	1	崇城大学	工学部 宇宙航空システム工学科	1	山脇 正	従来のヘアアイロンにはまだない新技術を搭載したアイスヘアアイロン	「Senpu」は従来のヘアアイロンとは違い、髪の毛を冷やすことで、今までにない髪の毛の美しさを手に入れることができる最先端のアイスヘアアイロンです。 「Senpu」を使うことにより、今まで髪の毛にコンプレックスを抱いていた方に思わず笑顔がこぼれるような感動を提供します。		
52	3	九州大学	21世紀プログラム	4	西村 直人	九大ジビエプロジェクト—糸島ジビエ研究所—	糸島に拠点置き、農林業被害対策で捕獲されるイノシシなどを食肉・その他に加工・販売することを通じ、人と生物の良好な関係を築いていくことを目指す産官学連携事業です。精肉の卸・小売を収益の軸としつつ、アンテナカフェの運営、皮・毛など副産物からの製品創出にも注力、鳥獣事業の新モデルを確立し、FCなど他地域での連携展開を行います。	○	○九州経済連合会長賞
53	2	九州大学	21世紀プログラム	2	相良 郁也	地方発スタートアップメディア	福岡を中心とした地方の学生に対して、福岡のスタートアップ企業の取材記事・動画やインターン情報を、ホームページ上で発信する。独自コンテンツだけでなく、地方の起業シーンに特化した情報のプラットフォームを構築する。広告を中心としつつ、一部有料掲載、記事のSEO対策、オフラインでのイベント開催でも収益をあげる。	○	
54	1	熊本県立大学	総合管理学部 総合管理学科	3	谷川 達哉	天下の回りもので天下を救う	このビジネスは突然の降雨をお金に換えて地域や世界へ募金をする活動である。 具体的には、熊本県立大学に500円を入れたと傘が出てくる自動販売機を設置する。利用者は自動販売機の傘を買い取りレンタルか選択できる。傘を破損のない状態で売店に返却した場合は利用者に対し300円のキャッシュバックを行う。 また学内に設置されている傘(2本/月)を回収し、当たり傘として自動販売機に設置する。		
55	1	崇城大学	生物生命学部 応用微生物工学科		安部 光法	Pollena 未来の農業をもっと簡単に、人工授粉デバイスの開発と販売	私たちは、超音波を使って授粉作物の花粉を振動させることで、授粉を行う人工授粉デバイスを開発し、ハチなどの昆虫や、人の手に頼らない自動化された授粉の作業を提供します。また、このデバイスをヨーロッパのハウスや植物工場の経営者に販売することで収益を得ます。	○	

【状況】1:机上で考えた段階の事業計画である、2:起業の為に既に企業・団体にアプローチしている段階である、3:既に起業・事業済の段階である、4:その他

受付No	状況 その他	学校名	学部・学科	学年	代表者名	事業名	プランの概要	二次審査 進出	コンテスト 進出
56	1	崇城大学	生物生命学部 応用生命学科		岩井 蘭子	どんな国の人でも楽しめる オンライン学習システム	私が提供するのとは図鑑とVR(仮想現実)を組み合わせたものです。VRを使うことによって立体的、かつ、より視覚的に図鑑というものを体験することができます。様々なテーマ(動物、昆虫、植物etc.)のコンテンツを学生・教育機関を中心に販売します。そして、学びの形を立体化することによって、興味、関心を具体化します。		
57	2	崇城大学	薬学部 薬学科	2	川口 晴香	子供の絵を使って薬局で 使うお薬の袋を変える 「PILL PACKAGE」	私たちPILLPACKAGEは毎日多くの薬を飲むことを煩わしく思っている患者さんに、全く新しいデザインの薬袋を提供します。新しいデザインとは、子供の絵と薬袋を組み合わせたものです。多くの方はちょっとした風邪にかかった時に病院に行かないでしよう。その一因には「何日も薬を飲むのが煩わしい」と。健康な人であればそれで済みますが、毎日薬を飲む必要のある人はどうでしょう。毎食必ず待っている大量の薬。もう食事が楽しくなくなりますよね。私たちはそんな患者さんの心の負担を減らすお手伝いをしたい。そんな想いからこの「PILLPACKAGE」を発足しました。		
58	1	崇城大学	生命生物学部 応用生命学科		平良 花南子	VRを用いた歩行を楽しむ するリハビリデバイスの開発	近年のリハビリは、ICT化される社会の波に乗り、リハビリ器具や装具も進化を遂げているのではないのでしょうか。その結果、以前より手軽に便利なリハビリが、介護するスタッフの負担が軽減すると思われる。しかし、それだけでよいのでしょうか?リハビリに取り組む方の気持ちに寄り添い、自ら高いモチベーションで楽しめるリハビリもあつたらいいなと思ひ、私たちImAはVRを使ったリハビリデバイスの開発を行うことにしました。プラン概要としては、「歩行中の風景を無機質な壁面ではなく、生活感がある楽しい空間にするためにVRゴーグルを使って目の前を明るく変える。」というものです。そこで私たちImAは、VR機器に歩行に合わせて風景が変わるCGコンテンツを組み込み、それをもとにECサイトを立ち上げ、商品化に向けて共同開発をしたい、という企業を探します。その後、プラットフォーム事業に展開し、CG技術者とともにさらなるコンテンツ開発を目指します。		
59	2	大分大学	経済学部 経営システム学科	4	真嶋 曜	UnideaS	①大学生、ビジネスマンに、論文を作るため、またはサービスや商品を作るためのアイデアを募集することができるプラットフォームを、システム開発してオンライン上で提供する。 ②論文や商品企画、または起業する際に、まず必要となるためのそれらの種である「アイデア」である。このビジネスはそのアイデアを効率良く集めることができる。 ③アイデアを募集するホスト・ユーザーに対して、アイデアを提供するプロアロハイザーからのプラットフォーム利用料(手数料)である。	○	
60	1	宮崎大学	工学部 情報システム工学科	2	保坂 正道	21世紀のプラットフォーム 「アネモネ」の開発、展開	私たちは「誰でも手軽に利用出来るプラットフォーム「アネモネ」」を提供することで身の回りに困っている問題をすべて解決します。芝刈りをしてほしい、引っ越しのお手伝い...そのような身近な問題をも企業に委託するのをやめませんか?私たちは若者からインターネットが使える高齢者まで、すべての人の身近な問題をインターネットで解決します。収益は手数料と広告収入です。	○	
61	1	崇城大学	工学部 機械工学科	1	森瀬 太一	テレビ放送でのユー チューバーの社会進出の 実現化	現在、注目されつつある大手ユーチューバーがテレビ活動できる場を提供し、企画・コンテンツ紹介を普段のユーチューブ活動と同じ形で放送します。私たちは、ユーチューバーの活動範囲の拡大と広告やマスメディアの衰退からの回復、そしてさらなる市場の発展を行います。 私たち「ユーチュー部」はユーチューバーの未来を明るく照らすビジネスを提供します。		
62	1	崇城大学	生物生命学部 応用微生物工学科	2	平田 竜一	Whodo	みなさんはスーパーなどで新鮮な野菜の正しい見分け方がわかりますか?実は私もよくわかりません。しかし、新鮮な野菜のおいしさは匂いからよく知っています。私が生まれ育った人吉球磨地方は熊本県南部にある盆地で、周りの山から流れるきれいな水で作られたおいしい野菜や果物が有る。近年は私も自身が農家の息子です。私は新鮮でジューシーな、野菜本来のおいさを多くの人に知ってもらいたいと考えていました。 そこで私は、農家のノウハウを生かした栽培キットで育てた野菜を顧客自ら収穫して買ってもらうことで、新鮮な野菜のおいしさを知っていただくと考えています。さらに自分で収穫していただくことで、すでに収穫されているものに比べて流通の過程がないので、その分、野菜をおいしく食べられる期間を数時間~数日延ばすことができます。		
63	1	崇城大学	生物生命学部 応用微生物工学科	2	池園 友梨	工(たくみ)	① 日本の伝統工芸を支える職人とデザインを学ぶ学生や若者を対象に、その双方をマッチングするサービス。また、マッチング後も私たちを介して商品を販売することで、販売場所の提供と支援を行っていく。 ② 衰退している日本の伝統工芸の技術や魅力を発見し、その伝統工芸の価値や魅力を世の中に広めていく。 ③ 収益の一つ目に私たちのサイトへの加入料、二つ目に実際に私たちのサイトを通して商品を販売して もらう。そこで得た売り上げの3割を私たちの収益とする。		
64	2	崇城大学	生物生命学部 応用微生物工学科	3	松田 大輝	SoyDei	“豆乳で熊本の地方創生を行うブランディング事業” SoyDeiはもったいなく豆乳本来の味を知ってもらいたい、豆乳を使った商品でたくさんの人を笑顔にしたいという熱い思いのもと始まった、豆乳で地方創生を行う学生ベンチャーです。 私たちは豆乳をと熊本県産の食材を掛け合わせて美味しい新商品を開発し、大学生らしいアイデアとデザインでブランディングしていきます。	○	○ 優秀賞
65	1	熊本高等専門学校	電子情報システム 工学専攻	1	登田 晃浩	スマホマウス	近年、多くのビジネスマンには欠かせないパソコン。外出先でもノートPCを持ち歩く姿が多く見受けられる中で、マウスを持ち歩くことでかさばる。内蔵のトラックパッドでの操作が面倒といった不満が挙げられる。このことから現在普及しているスマホにマウス機能をアプリとして導入することで前述の問題を解消することができる。これによって作業効率の向上を図り、さらには有料コンテンツとして販売して収益を得る。		
66	2	崇城大学	生物生命学部 応用微生物工学科	4	古賀 碧	Ciamo	焼酎粕で培養可能な光合成細菌を、大量に培養するためのキットの開発・販売を行っていく。 光合成細菌は、農水産物分野や医薬品、環境問題への解決など広く注目されているが、光合成細菌は「高価」であるという大きな課題がある。そこで付加価値の低い「焼酎粕」を使用することで、もっと安く販売し、農水産物をさらに発展させる。将来のビジョンとして東南アジアへの世界進出、世界の産業発展と環境問題の解決と、事業の拡大を狙っていく。	○	○ グランプリ

第16回 大学発

# ベンチャー・ ビジネスプラン コンテスト

**募集期間**

2016年

6月27日(月) - 10月3日(月)

[コンテスト開催日時] 平成28年12月16日(金) 13:00~19:00(交流会含む)  
[コンテスト開催場所] 福岡市役所(15階)講堂 福岡市中央区天神一丁目8番1号

**募集対象者**

起業を目指す、または既に起業している九州内の専門学校、高専、短大、大学の学生・院生・研究者等(留学生も含まれます)。

**募集テーマ**

大学・高専の技術シーズを活用した事業や、社会の課題解決型事業、日常生活の周りにあるアイデアをヒントにした事業、食や農業、観光など九州の特色を活かした事業等。事業の実施場所は海外でもかまいません。

**👑 グランプリ副賞 30万円!** 九州経済産業局長賞…副賞 10万円  
九州経済連合会長賞…副賞 8万円 優秀賞…副賞 5万円

「グランプリ」と「九州経済産業局長賞」の受賞者は全国大会へ出場!

**主催**

大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト実行委員会 九州経済産業局、福岡市、九州経済連合会、中小企業基盤整備機構九州本部、日刊工業新聞社西部支社、九州地域産業活性化センター、九州ニュービジネス協議会

**第15回(前回) 助成・協賛企業等一覧**

九州地域産業活性化センター 池田工業、石村萬盛堂、エア・ウォーターマテリアル、NTTドコモ、大分銀行、九州電力、九州旅客鉄道、九電工、九南、くまで会計事務所、古賀マネジメント総研、西部瓦斯、三和酒類、白根木材、筑邦銀行、テノ、コーホレーション、トーマツ・ベンチャーサポート、西日本シティ銀行、西日本鉄道、日本ゼオライト、はせがね、馬場製薬、廣田商事、福岡銀行、福岡商店、ふくや、フラウ、やすや、レイナ、ワールドホールディングス (協賛企業 50音順)

【お問い合わせ先】 大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト事務局(九州ニュービジネス協議会内)  
Tel: (092) 771-3097 Fax: (092) 721-6288 <http://www.qshu-nbc.or.jp/daigaku-vbpc/>

起業プラン大募集!!  
あなたのアイデアが時代を動かす——さあ、始動!!

**ビジネスプラン作成の  
支援をさらに充実!**

- **ビジネスプラン作成勉強会を開催**
- HPでビジネスプランの書き方、考え方を紹介
- 個別にビジネスプラン作成をアドバイス
- 留学生を対象に日本語対応フォローを実施



※詳しくはホームページ、または事務局まで

大学発VBPC 検索

# 第16回大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト募集要項

エントリー

- 募集対象者 起業を目指す、又は既に起業している、九州内の専門学校、高専、短大、大学の学生・院生・研究者等、留学生を含みます。
- 募集テーマ 大学・高専等の技術シーズを活用した事業や、社会の課題解決アイデアや日常生活の周りにあるアイデアをヒントにした事業、食や農業、観光など九州の特色を活かした事業、等。  
事業の実施場所は海外でもかまいません。  
アイデアのみではなく、事業化にむけての具体性のあるビジネスプランを募集します。

- (例)
- ①新技術、環境、新エネルギー・省エネルギー、バイオテクノロジー、リサイクル、産業廃棄物処理、住宅、災害支援などの技術分野  
(大学等の技術シーズを活用したビジネスプラン。リサイクル、リユースなど環境保全に資するプラン 新エネルギー・省エネルギーに資するプラン 等)
  - ②生活文化・生活支援、新サービス・アミューズメント、福祉、物流・流通、人材・教育、ビジネス支援、ソーシャルビジネスを含むニュービジネス分野  
(高齢化社会に対応した介護システムプラン。生活利便等に関するプラン。シルバー人材の活用に関するプラン。流通の効率化等に関するプラン 等)
  - ③食品・農林水産品、加工・製造技術、観光資源など九州が持つ強みや特徴を活用、組み合わせて展開するビジネス分野  
(機能性食品の開発、製造に関するプラン。外国人観光客を誘致していくためのプラン。地域資源・農商工連携に関するプラン 等)

- 募集期間 **平成28年6月27日(月)～10月3日(月)**
- 応募用紙 大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト ホームページ (<http://www.qshu-nbc.or.jp/daigaku-vbpc/>) からダウンロード。または事務局までお問い合わせください。
- 提出先 大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト実行委員会事務局<九州ニュービジネス協議会内> ([daigaku-vbpc@qshu-nbc.or.jp](mailto:daigaku-vbpc@qshu-nbc.or.jp))へ電子メールで送信してください。
- 応募の留意点
  - ①特許権などの知的所有権に関しては応募者に帰属しますので、各自で法的保護をしてください。他人の知的所有権を侵害しないで下さい。著作権などに関して問題が生じた場合は応募者の責任になります。
  - ②応募書類は返却しません。
  - ③応募提案に関して媒体(新聞、雑誌、情報誌など)への掲載は主催者の責任で行います。
  - ④審査内容については公表しません。
  - ⑤プランの応募及び発表は日本語で行ってください。

審査1

書類選考(10月下旬予定)

審査2

1次審査で選定したプラン応募者による公開プレゼンテーションを開催、  
最終選考作品を決定(11月中旬予定) **発表者 交通費(一部)支給**

- 審査委員  
審査員は、ベンチャーサポート企業や第一線で活躍中の企業経営者等に委嘱。

コンテスト

一般公開でのプレゼンテーションを行い、審査員による審議で各賞を決定

各賞 **グランプリ** (副賞30万円) 1点  
九州経済産業局長賞 (副賞10万円) 1点  
九州経済連合会長賞 (副賞 8万円) 1点  
**優秀賞** (副賞 5万円) 数点

日時 **平成28年12月16日(金)13:00～19:00**(交流会を含む)

会場 福岡市役所 15階 講堂

〒810-8620 福岡市中央区天神 1-8-1 TEL 092-711-4111

**発表者 交通費(一部)支給**

- 審査項目
  - ①新規性、革新性、優位性
  - ②実現可能性・市場性
  - ③表現力

**全国大会 「グランプリ」「九州経済産業局長賞」を受賞したプランは「キャンパスベンチャーグランプリ全国大会」へ出場！！**

**コンテスト応募のための支援を行います** (ご希望の方は事務局までお問い合わせ下さい。)

※「事業計画(ビジネスプラン)」作成勉強会を開催します。

※中小企業基盤整備機構九州本部が個別にビジネスプラン作成に関するアドバイスを行います。

※留学生を対象に日本語対応フォローを行います。(「事業計画(ビジネスプラン)」作成フォローではありません。)

【お問い合わせ・ご応募先】

大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト  
実行委員会事務局(九州ニュービジネス協議会内)

〒810-0001 福岡市中央区天神 2-3-36 ibb fukuoka 3F 303号

E-mail [daigaku-vbpc@qshu-nbc.or.jp](mailto:daigaku-vbpc@qshu-nbc.or.jp)

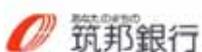
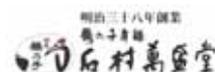
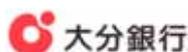
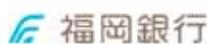
TEL 092-771-3097 FAX 092-721-6288

URL <http://www.qshu-nbc.or.jp/daigaku-vbpc/>

- 主催 大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト実行委員会  
(九州経済産業局、福岡市、九州経済連合会、中小企業基盤整備機構九州本部、日刊工業新聞社西部支社、九州地域産業活性化センター、九州ニュービジネス協議会)
- 第15回(前回)後援機関等  
福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県、北九州市、熊本市、西日本新聞社、佐賀新聞社、長崎新聞社、熊本日日新聞社、大分合同新聞社、宮崎日日新聞社、南日本新聞社
- 事務局 九州ニュービジネス協議会

リサイクル適性の表示：紙へリサイクル可

私達は、大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテストを応援しています！！



#### < 協賛企業 50音順 >

(株)池田工業、(株)石村萬盛堂、(株)NTTドコモ、(株)大分銀行、九州電力(株)、九州旅客鉄道(株)、(株)九電工、(株)九南、くまで会計事務所、古賀マネージメント総研(株)、西部瓦斯(株)、三和酒類(株)、白垣木材(株)、(株)筑邦銀行、(株)テノ、コーポレーション、トーマツ・ベンチャーサポート(株)、(株)西日本シティ銀行、西日本鉄道(株)、日本ゼオライト(株)、(株)はせがわ、(有)馬場製菓、廣田商事(株)、(株)福岡銀行、(株)福岡商店、(株)ふくや、(株)フラウ、(株)やずや、レイナ(株)、(株)ワールドホールディングス

< 助成団体 > (一財)九州地域産業活性化センター [九州・大学発ベンチャー振興会議 事務局]

#### < その他協力(審査員等) 50音順 >

(株)イジゲン、エア・ウォーター・マテリアル(株)、(株)オフィス at、九州経済産業局、(一社)九州経済連合会、九州電力(株)、QBキャピタル合同会社、(株)グランドビジョン、グローバルブレインズ(株)、古賀マネージメント総研(株)、(株)センターフォワード、知的財産総合事務所 NEXPAT、(公社)日本技術士会、日本政策金融公庫、日本ゼオライト(株)、日本弁理士会九州支部、(株)ボーイ、(株)やずや

### 大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト実行委員会

九州経済産業局、福岡市、(一社)九州経済連合会 [九州・大学発ベンチャー振興会議 事務局]、(独)中小企業基盤整備機構九州本部、(株)日刊工業新聞社西部支社、(一財)九州地域産業活性化センター [九州・大学発ベンチャー振興会議 事務局]

事務局：(一社)九州ニュービジネス協議会

〒810-0001 福岡市中央区天神2-3-36 ibb fukuoka3F

TEL : 092-771-3097 FAX : 092-721-6288 E-mail : daigaku-vbpc@qshu-nbc.or.jp

HP : <http://www.qshu-nbc.or.jp/daigaku-vbpc/>