

福井発！ビジネスプランコンテスト2023

第2回 ビジコン ミーティング

2023年8月18日(金)18:00~20:00

福井発！ビジネスプランコンテスト 実行委員会

高原裕一

NPO法人アントレセンター

1

- I. **ワークシートで着眼**(1回目資料)
- II. **プランを練り込む6つのポイント**
- III. **アピールポイントを押さえる**
- IV. **質疑・意見交換**

1. ワークシートで着眼

「あなたの強み」に目を向ける

あなたの強みは何ですか？

経験がもたらした独自の考え・信念

興味のあること、集まってくる情報

おもしろく、飽きないこと

資格・知識・キャリア

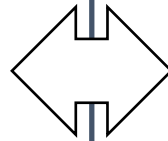
自信のあること

自ら進んでしたいこと

ニーズ・ウォンツに目を向ける

- ○○さんが、こんなことに困っている
- ○○さんに、こんなことあったらいいな

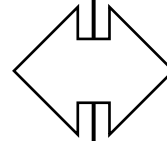
具体的に、どのような人の、どんなニーズ、ウォンツ？



社会・価値観の変化に目をむける

• 具体的事例

何が問題か、よりよい社会のために…



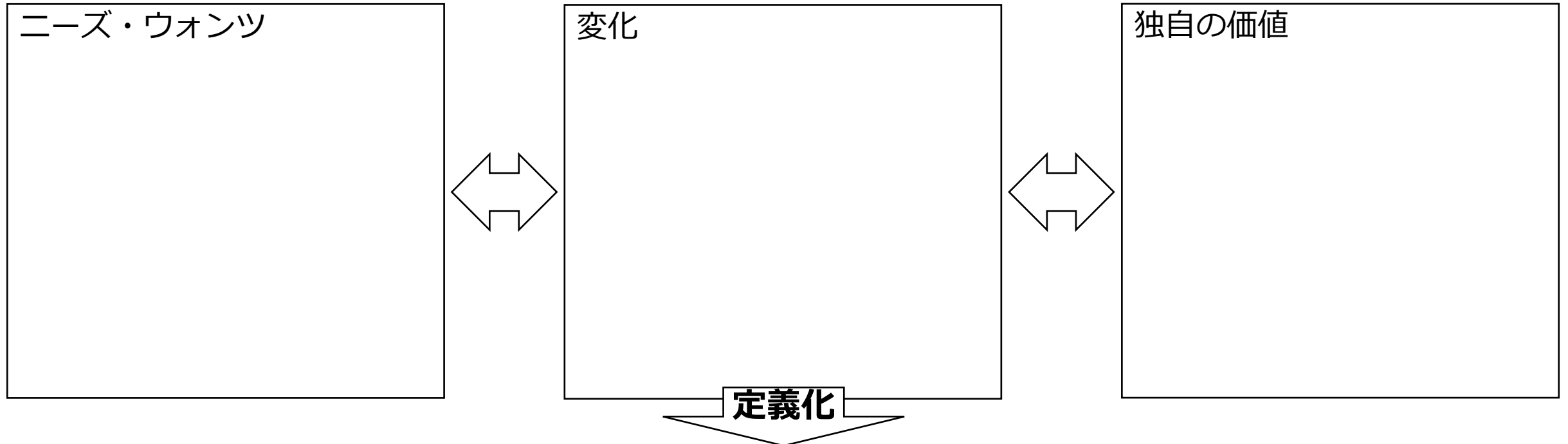
起業家は未来に点を打つ

これまで、どうだったか

これから、どうなるか

だから、どうする？

「ニーズ・ウォンツ」×「変化」×「価値」でビジネスを定義



〇〇（提供する独自の価値）で〇〇（ニーズ・ウォンツ）を解決・満たすビジネス！

ビジネス着想の基本型

WHO

誰に？

具体的な顧客の
「不」「欲」・課題

WHAT

何を？

商品がもたらす便益
顧客が本質的に買うもの

HOW

どのように？

ビジネスモデル
(チャネル・提供方法)

ビジネスをまとめて人に話そう

事業名（店名・会社名）は何ですか？（サブタイトルをつけるとすると？）

--

それは、誰の（どのような人の） どのような欲求を満たすものですか？

誰（どのような人）の

の	を解決する。満たす。
---	------------

そのために提供するあなたの商品・サービス独自の強みは何ですか？

強みは、特長は

で、	従来商品や競合と比較して が違う！
----	----------------------

あなた自身は、どう評価しますか？

① **新規性・独創性**はどこにありますか？

② **実現可能性**があると言えるのはなぜですか？

③ **その他特筆すべき魅力**は何ですか？

商品やサービスのイメージを絵に

お客様は笑顔ですか？
何と云って感謝の気持ちを述べてもらえますか？

ビジネスの仕組みを図で表わす

調達、製造、販売、納品、代金回収、継続取引まで、ヌケ・モレなく完結してますか？

II. プランをさらに、練り込む6つのポイント

「良いプラン」と言えるものは・・・

時流に合っている。世の中の関心事に対応している。

既存の商品・サービスとの違いがはっきりと言える。

根強い支持を得られ、広がりが感じられる。

多くの人から「応援したい！」と思ってもらえそう。

プランを練り込む6のポイント

必要条件



顧客の存在



独自の価値



商品イメージ

十分条件



発案者の背景



ビジネスのしくみ



共感ビジョン



Customer

顧客はどんな人ですか？

商品を強く求め、繰り返し利用する人は「確実に」いますか？

属性

【個人】年齢、性別、エリア、職業、家族構成、ライフスタイル、趣味…

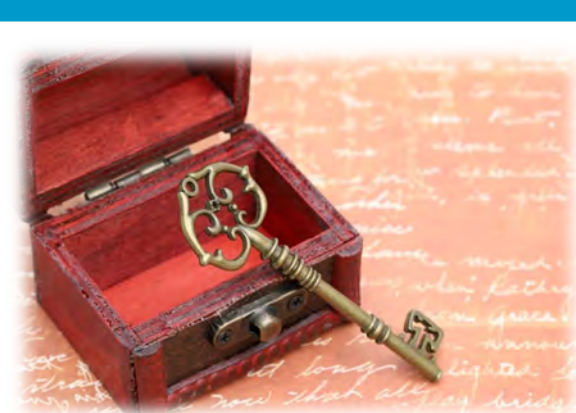
【法人】業種・業態、規模、エリア、経営課題、財務状況、対象顧客…

ニーズ・ ウォンツ

抱えている「不*」、苦しみ、痛み、解決したい問題
求めている未来、理想の状態

行動

顧客は何と言っていますか？誰と相談していますか？
何をしていますか？何を使っていますか？



Uniqueness

独自の価値は何ですか？

これまでになかった独自の価値を提供できるといえる理由は？

価格 < 価値

価格に対して価値は上回っていますか？
価格妥当性・優位性がありますか？

QCD

Q:品質・性能、C:価格・コスト競争力、D:供給力・調達力
競合する代替商品との決定的な違いはどこに？

技術

独自の技術が使われている。
既存技術の組合せで価値を高めている。

感性

心を揺さぶられる。安心する。ここでしか得られない何か。
無関心の人に関心を持つ・行動する。人と地球にやさしい。



商品イメージは伝わりますか？

商品やサービスを絵や図、模型・試作品で表現できますか？

Prototype



2016 西村



2016 前田



2019 八木



2016 竹原



2013 沼田

商品やサービスのイメージを絵に



Who you are?

発案者の背景は？

あなたはなぜこのビジネスをしたいと思いましたか？

キャリア

あなた独自の強み

願望

I have a dream!

覚悟

やり遂げる、諦めない理由

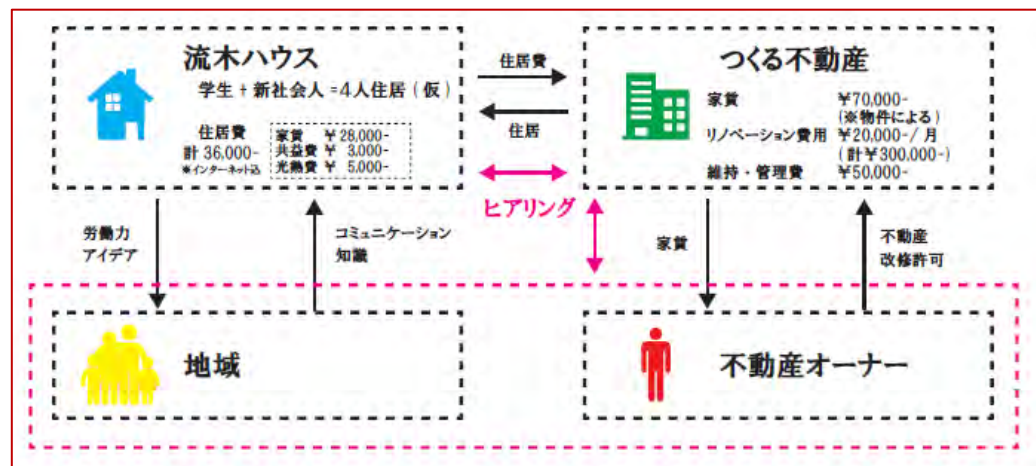


Model

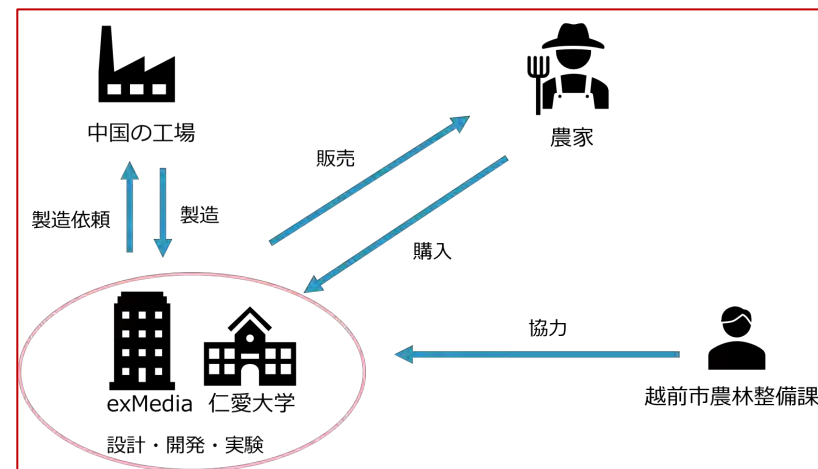
ビジネスのしくみは？

ビジネスをどのように進めていきますか？

顧客を発掘し、継続して利用してもらうために、
誰と組んでどのような機能を果たしてもらうか？デザイン出来ていますか？



2015 猪部



2019 大道

利害関係者の協力は得られそうですか？

ビジネスの仕組みを図で表わす

調達、製造、販売、納品、代金回収、継続取引まで、完結してますか？



Vision Drive

共感できるビジョンはありますか？

「世の中がよくなりそう」「応援させてほしい」

具体

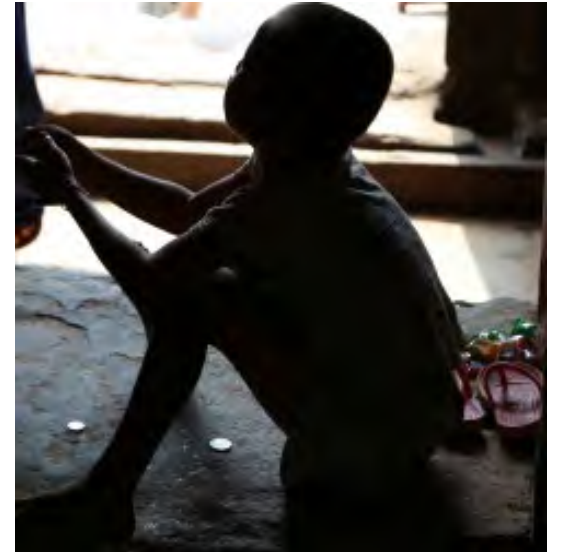
「〇万人」の困っている人が助かる。

Story

多くの難民を助けたい！→この子を救いたい。

時機

「新幹線が福井に来年通りますが、地域格差を～」
「少子高齢化が加速していますが、未来を担う～」



商人の矜持(誇り)

商売は自由意志

**世の中の人
が見てみないふりをしている
矛盾・不・痛みを直視する**

人間の本性・基本的欲求を ベースにする

市場を絞り 1番をつくる



III. アピールポイントを押さえる

良く練りこんだら
5つの要求項目別にまとめる

応募シートに求められている要件

- I. ビジネスの概要（どんなビジネス？）
- II. 対象とする顧客と市場性について（誰に）
- III. 商品やサービス・ビジネスの特徴（何を）
- IV. 準備状況、展開計画について（どのように）
- V. 特にアピールしたい点、将来ビジョン（思い）

I. ビジネスの概要

あなたのプランの要約・概要について簡潔にわかりやすく記述してください。
あなたが考えるビジネスは、誰にどのような商品やサービスを提供しますか？
そのビジネスの魅力は何ですか？（図やイラスト、写真で表現しても可）

Ⅱ. 商品やサービス・ビジネスの特徴

あなたが提供する商品やサービスはどのような特徴がありますか？

既存商品との違いや優位性、新規性は何ですか？（写真やイラストがあれば貼付）

ビジネスのしくみはどのようなものですか？（品質は？価格は？デリバリーは？）

Ⅲ. 対象とする顧客と市場開拓方法について

ビジネスの対象となる顧客は、どこにいる、どのような人ですか？

顧客はどのような動機であなたの商品やサービスを選ぶのですか？

今後その顧客、市場をどのように、どれくらい獲得・開拓していきますか？

IV. ビジネスの準備、展開計画について

このビジネスは、今現在どこまで進んでいますか？

あなたの事業は、未来に向けてどのような発展・変化を目指していきますか？

その時の事業の規模、売上、利益、組織、社員などはどのような状態ですか？

V. 特にアピールしたい点、将来ビジョン、 提出者のこのビジネスに対する思いなど

あなたが、このビジネスを是非実現したいという思い、発案の背景は何ですか？

ビジネスプランコンテストに応募しようとした動機は何ですか？

このビジネスを通して将来何を実現したいですか？特にアピールしたい点は何ですか？

宝はフィールドに落ちている！？

ペンを捨ててフィールドに出る

試作・アイデアを持って会いに行く



フィールドワークから得られたもの

プランを見直し、実現性を高める

- ・ 想定顧客候補
- ・ 仕入・協業先候補
- ・ 技術・場所の提供元候補

- ・ 新機能・サービス追加
- ・ チャンネルの変更
- ・ 新技術の追加、立地検討

IV. 質疑・意見交換

次回ご案内

9月13日（水）18：00～

福井市地域交流プラザ605（AOSSA）

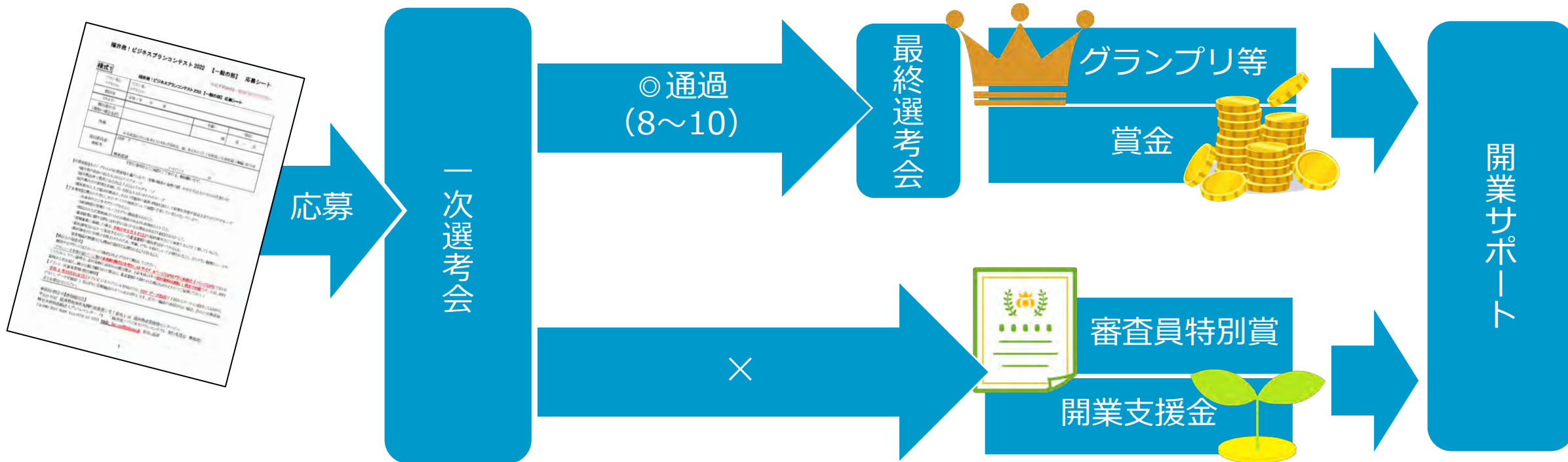
テーマ：魅力あるタイトル～サブタイトル～

プランシート記入のポイント

みんなでプランをブラッシュアップ

ビジコンミーティングに（1回以上）参加された方で 惜しくも一次選考不通過になった方への特別賞について

残念ながら最終選考会に残れなかった方でも、
開業の意思がある方、プランがよく練られている方を審査員が評価し、
審査員特別賞を授与。開業支援金、開業サポートが受けられます。



事務局(問合せ／エントリー・プラン提出先／相談先)

福井発！ビジネスプランコンテスト2023 実行委員会 事務局

〒910-0347 坂井市丸岡町熊堂第3号7番地1-16

福井県産業情報センタービル8F

特定非営利活動法人アントレセンター内

Tel ; 090-3297-8609 Fax ; (0776)67-7344 Mail ; bp-con@yalossa.jp

みんなで最終選考会に行こう！

最終選考会アーカイブ

<https://yalossa.jp/entre/bpcarchive.html>



