

2017年度 学生研究会講義録（全20回）

今年で5年目を迎える「学生研究会」。昨年度入会した学生研究員に、今年度数名の後輩たちが加わり、スタートした。デザインやビジネスプラン、プレゼンテーションについて、この1年間学びました。そしてその成果をアウトプットする場として7月の「グッズコンテスト」や12月の「ビジネスプランコンテスト」に応募し、さらにはプランのアイデア及び、プレゼンテーションなどの指導も受け、結果、学生研究会のメンバー数名が入賞するなど、大きな成果がありました。また11月に行われました「きたしんビジネスマッチングフェア」では昨年度から稼働しました「北摂エリアマッププロジェクト」の広報も兼ねて、来場者の方々にアンケートを行うなどして学生研究員のメンバーと共に活動し、とても充実した活動内容の1年でした。

以下は2017年度学生研究会の活動の記録です。

第1回（2017.5.11）

この授業では

- ・ウェブサイトのディレクションやデザインを学ぶ
 - ・グッズコンテストの案とプレゼン資料を作成する
 - ・ビジネスプランの実現
- 等を進めていきます。

【ウェブサイト製作を学ぼう】

ディレクター、デザイナー、コーダー、プログラマーといった人がいます。また、クライアントの担当者や責任者もいます。

●ディレクターの仕事

コンテンツを決定する

予算を管理する

スケジュールを管理し納期を守る

それらの前に、仕事を取るために提案する

●参考サイトを探す

- ・ある企業（医療系）のコーポレートサイト

イーライリリー

テルモ

東洋製薬化成

冒険案？ハーゲンダッツ

- ・ある企業（エンタメ）が開始するコミュニティーサイト

JUGEM

OLYMPUS

PIXIV

KAGGLE

【グッズ案を出そう】

●プレスター

プレスターを使ってアイデアを出す練習
出たアイデアを整理

【ビジネスプランを実現しよう】

ほっとメールについて、以下を考えてください

- ・資本金
- ・必要人員
- ・設備・製作物
- ・宣伝方法・販路

第2回 (2017.5.18)

【ビジネスプランを実現しよう】

●社長夫人にプレゼンをして頂きました。

●先週に続き、ほっとメールについて、以下を考えてください

- ・資本金： [] 円
- ・必要人員： [] 人… [] をする人・ [] をする人…
- ・設備／製作物： [] を [] 個…計 [] 円（初年度）
- ・宣伝方法／販路： [] で… [] 円（費用／手数料）

●資本金の調達

自分で・親から

親戚・友達

銀行（資本金に含まれません）

●資本金の役割

会社を潰さない為に用意しておくお金。想定ほど売上げが伸びず、半年間ゼロに近い場合どうなるか考えましょう。

●固定費

売上げがゼロでも必要なお金。可能な限り小さくしておく必要があります。

人件費の割合が大きい。つまり人員は少なく保つ必要があります。

●変動費

原価や販売手数料など、売上げに応じて変化する費用のこと。

【グッズ案を出そう】

●プラスチック製品案を出す

学生が喜ぶもの。前後の机で数を競います。

【宿題】

●プラスチック製品案を1つ選ぶ

全員の案の中から、もっとも良いと思うものを1つ選んできてください。

以下の9つの評価項目に照らし合わせて考えてください。

評価項目

- ・話題になる
- ・市場が大きい
- ・競合に勝てる
- ・使用頻度が高い
- ・役に立つ
- ・面白い
- ・売り上げを見込める
- ・開発コストを抑えられる
- ・実現可能

第3回 (2017.5.25)

【グッズ案を出そう】

●プラスチック案

2人ずつのチームに分かれ、9つの評価項目に従って1つのプラスチック製品案を選び、各項目にエントリーする。

(プリント画像参照)

- ・話題になります
- ・市場が大きいです
- ・競合に勝てます
- ・使用頻度が高いです
- ・役に立ちます
- ・面白いんです
- ・売り上げを見込めます
- ・開発コストを抑えられます
- ・実現可能です

各項目に参戦したチーム同士で、なぜその評価にふさわしいかプレゼンし、1チームが勝つ。

(結果：写真参照)

各項目について考えプレゼンすることで、その案にどういう良い点があるのか、どう説明できるのかが明らかになります。

良い点があると思えてもうまく説明できなければ、プレゼンには含めない方が良いでしょう。

●追手門PRグッズ案

4人でプレストのルールを意識しながらプレスト、時々ヒントになりそうなカードを配ります。
良さそうなアイデアを選び、考えていきます。

【ウェブサイト製作を学ぼう】

Canvaのアカウントを作成、ログインし、参考サイトから切り取って画面デザインを作成
・医療サービス業のコーポレートサイト

第4回 (2017.6.1)

【グッズ案を出そう】

※締め切りは再来週です

●キーワードでグッズアイデアを出す。

小さい／大きい／中くらい

重い／軽い

硬い／柔らかい

高い／高くない（低い・安い）

動く／動かない（動かさない・動かせない）

形がある／形がない

一人で使う／二人で使う／みんなで使う

新しい／古い

明るい／暗い

赤・オレンジ・ピンク・黄色／青・緑・紫

白・透明・水色／黒・グレー・茶色

熱い／冷たい

触れる／触れない（触れられない）

見ることに関する／音に関する／匂いに関する

甘い／苦い／辛い／すっぱい

嬉しい・楽しい／面白い・興味深い／気に障る・腹が立つ／悲しい・つらい

若い／実年・壮年／年寄り／女性／男性／それ以外の性

勉強／ビジネス／健康／趣味

友人／恋愛／家庭

●ワールドカフェ4x4?で話し合う

●案を選出

元のチームに戻ってチームごとに案1つを選出、他のチームと重なったら2位の案を使う

●ロールプレイ

高校生：これは何ですか、これは～ですか？

大学生：これは～です。はい、そうです。～が出来ます、なぜならば～。

●プレゼン資料作成の準備として4コマ漫画を描く

※各チーム1つずつ回答例を添付します。

●プレゼン資料を作成する

- ・課題
- ・分解
- ・解決方法
- ・詳細
- ・まとめ
- ・補足

※これを雛形（テンプレート）として、プレゼン資料を考えましょう。難しければ少しアレンジしても良いです。来週、続きをやります。

【ビジネスプランを実現しよう】

シミュレーション

- ・原価を払い在庫がある
- ・売り上げは思うように上がらずお金が入ってこない
- ・自分たちは給料が必要

ごく簡単にですが、起業の恐怖を味わえたのではと思います。このシチュエーションを元に色々と話し合ってください。

【宿題】

社長夫人株式会社を設立して1ヶ月経ったとします。資本金から原価と人件費等を支払い、売り上げは思うように上がらずキャッシュが減って、このままでは数週間で潰れてしまいます。

あなたは社員の一人です、明日は経営会議です。発言する内容（立て直しのアイデア）を考えてきてください。



第5回 (2017.6.8)

【デザインしよう】

●Canvaを用いてウェブサイトのデザインを製作する

- ・参考ウェブサイトを探す
- ・Command + Shift + 4 でスクリーンショットを撮る
- ・Canvaにアップロードする
- ・ヘッダ、ナビなどを組み合わせてウェブサイトのデザインを作る

●ポスターをデザインする

- ・商品写真などをキャプチャする
- ・グッズ案のポスターをデザインする
- ・文字や図形を用いる

ポスターに必要な要素とは？

- ・画像
- ・内容説明
- ・価格

目を引くには？

- ・派手
- ・色、コントラスト
- ・大きな文字
- ・シンプル
- ・好みのデザイン
- ・マージンが大きい
- ・写真
- ・興味のあるもの

? → ! (興味 → 驚き、納得)

●アプリアイコンをデザインする

- ・図形を用いてアプリのアイコンをデザインする

【ビジネスプランを実現しよう】

●起業1ヶ月後

- ・思ったように売りあげが上らず原価と経費を支出している状況

どうする？

1. 給料含めコストを削減
2. レターセットを頑張って売る
3. 他のビジネスを始める

レターセットは？

1. 売り続ける
2. タダで配る
3. 捨てる

多くの場合、起業前の目論見はそれほどうまく行かず、ビジネスの転換を迫られます。
最初の商材（レターセット）、サービス（シニア向けコミュニケーションの提供）と関連のある、他のビジネスを考えます。
このことをピボットと言います。

【宿題】

社長夫人株式会社の新たなもう一つのビジネスを考えてきてください。

【グッズのプレゼンをしよう】

グッズ案1つを選び（仮のものでも可）、プレゼン資料を作成、発表する

- ・課題
- ・分解
- ・解決方法
- ・詳細
- ・まとめ
- ・補足

※締め切りは来週です

※提出する人は書類を持ってきてください

第6回 (2017.6.15)

【グッズ案をプレゼンしよう】

● 5種類の視点でそれぞれの良い点・悪い点を考える

- ・生産者
- ・販売店
- ・購入者・使用者
- ・買う・使うのを見る
- ・テレビで紹介する

※捨てるでも良い部分もある（生産者の良い点・見る人とテレビの人の悪い点など、比較的に）

1. アピールできそうな点を2つ選ぶ
2. できない部分をできるようにする工夫を考え付け加える
3. できるところをより強くする工夫を考え付け加える
4. 発表順を考えて記述する

● 図・イラスト・写真を考える

- ・イラストより写真の方が良い、ただし撮影が難しい
- ・図は瞬間的な分かりやすさ、説得力を大きく増す

図の種類を挙げる

- ・円グラフ
- ・棒グラフ
- ・折れ線グラフ
- ・地図（マッピング）
- ・左右比較図
- ・ベン図
- ・イラスト風の解説図（ステップを登るなど）
- ・2x2マトリックス
- ・2軸チャート
- ・バブルチャート

人数分の図を入れることにして、1人1つずつ書いてみましょう。

● 素晴らしいプレゼンを参考にしよう

- ・スティーブジョブズのiPhoneのプレゼンを見る
- ・良い点を挙げる
- ・自分たちに応用できるか考える

第7回 (2017.6.22)

【ビジネスプランを考えよう】

ビジネスプランコンテストの準備を始めます。

● どういった種類のビジネスがあるのか？

製造業（作ったものの価値をお金に交換する＝なぜお金を貰えるのか分かりやすい）

投資：機械 材料→在庫

人件費：作る人に払う

特徴：投資が大きい、利益率が高い（利益率は場合による）

販売業（仕入れた金額と売る金額の差が儲けになる）

投資：店舗や什器 仕入れ→在庫

経費：広告宣伝費等

人件費：仕入れて売る人に払う

特徴：製造に比べ投資が小さく、利益率が低い（利益率は場合による）

販売以外のサービス業（なんらかのニーズを満たすことで対価を得る）

投資：低い（業種による）

経費：低い（業種による）
人件費：サービスを行う人に払う
特徴：投資が小さく、人件費が高い

アルバイト（職種にもよる）

投資：無し
経費：ほとんど無し
特徴：ある時間単価で労働力を購入したい人と、その単価で提供しても良い人がいるとき成立する。
購入する人は主に自分の経済活動を最大化するために購入する。

●フレームワークを研究しよう

フレームワークとは？

自由に無秩序に考えるのではなく、一定のルールに従って考える。そのルールのこと。
様々なものが考案されており、広く使われているものもあるが、実際の効果は分からない。

フレームワークを調べて挙げよう

- ・ロジックツリー
- ・基本競争戦略 コストリーダーシップ・差別化・集中
- ・3C分析 自社・顧客・競合
- ・VRIO 経済価値・希少性・模倣可能性・組織体制
- ・5フォース（5F）分析 新規・競合・代替品・売り手・買い手
- ・プロダクト・ポートフォリオ・マネジメント（PPM） 花形・金のなる木・問題児・負け犬
- ・アンゾフの成長マトリクス 新規／既存市場 新規／既存製品
- ・SWOT分析 強み・弱み・機会・脅威
- ・PEST分析 政治・経済・社会・技術
- ・バリューチェーン分析
- ・ポジショニング分析／ポジショニングマップ
- ・ビジネスモデルキャンバス

●ジグソー法で理解を深めよう

1. 調査・学習（学習者）
 2. 実践（当事者）
- チーム替え
3. 解説（教師）
 4. 話し合い（学習者）

最初のチームではロジックツリー、3C分析、PPM、5フォース分析のうち1つを用いてビジネスを考え、チーム替えをした後のチームでそれについて解説します。その後そのままのチームでフレームワークを比較し話し合います。

ロジックツリーが有効そうという結論になりました。

【宿題】

ロジックツリーフレームワークを用いて、「シャッター街」に関する画期的なビジネスアイデアを考えてきてください。

第8回 (2017.6.29)

【ビジネスプランを考えよう】

●ソーシャルビジネス

自然環境、貧困、高齢化社会、子育て支援などといったさまざまな社会的課題を市場としてとらえ、持続可能な経済活動を通して問題解決に取り組む事業のこと。このような社会的課題の解決を目的に事業を展開する組織や企業を社会的企業またはソーシャルベンチャー-social ventureとよぶ。

(Wikipediaより)

- ・少子化とAIについて、メリットとデメリットを挙げ、相関を考える

●プレゼン資料作成

- ・シャッター街について宿題提出

(ロジックツリーを使い、シャッター街の問題点を検討する)

- ・文字のみ30ページ程度のプレゼン資料を作成

ビジュアルな要素が使えないため、文字のみで要点を整理する必要がある→効率よくプレゼン資料を作成する元となる。

第9回 (2017.7.6)

【ビジネスプランを考えよう】

●社会問題を挙げよう

挙げた中からチームごとに1つ選び↓で使います。

●ロジックツリー再び

今回は原因を展開しました。

- ・環境汚染
- ・過疎化

ロジックツリーを用いて、解決方法を展開します。

●解決策とは

単に〇〇します、だけでは解決策とは言えません。

例えば『地方の過疎問題』について、『観光資源を増やす』…その方法は？財源は？これらまで考慮されたものが解決策です。

そこでロジックツリーで展開して行きます。

ある市場の例：

価格競争が激化し、野菜の品質が下がり、さらなる価格競争を生む。

→新規参入業者は商品ごとに既存商品より高い価格を設定しなければならない→品質競争になる。

セグメンテーション：

航空チケットやコカコーラ例など、特定の状況での価格が他の状況の価格下落を招かない場合、マーケットがセグメントされている。

●新しいフレームワークの紹介

・雲

対立する2つの事象を、原因を考えて繋げて行きます。

・UDE／現状問題構造ツリー

UDE (Undesirable Effect) …好ましくない結果、思いつく限り挙げてポストイットに書きます。

現状問題構造ツリー…各UDEがどのように関係しているか、結びつけて行きます。

グループごとに1つを選び、UDEをリストアップし、現状問題構造ツリーを作成します。

第10回 (2017.7.20)

【ライフタイムバリューを考えよう】

●ライフタイムバリューとは？

ライフタイムバリュー (LTV) とは、1人の顧客と企業が取引を始めてから終わりまでの全損益の合計のこと。ここでは広義に捉えて、1人の人が生涯に特定のジャンルに用いる金額の合計を考えます。

いま欲しいものはありますか？

- ・Tシャツ 何円×何枚？
- ・休み 時間を作るためにお手伝いのバイトを雇うといくらと計算できる？
- ・自転車 何円？ランニングコストは？

大学生が4年間で使う費用の合計は？

- ・服
- ・食事代
- ・コンビニ
- ・飲み代
- ・デート

驚くほど大きいこれらの費用を、削減するための策は？

【ビジネスプランを考えよう】

大学生が使うお金を削減する案を元に、ビジネスプランを考えます。

- ・ジェネラリストとスペシャリストに分かれます
- ・スペシャリストは1つのアイデアを持ちます
- ・スペシャリストはジェネラリストに相談します

- ・ジェネラリストはアイデアを聞き、アドバイスをします
- ・ジェネラリストはマネタイズ（お金儲け）の方法を考えてアドバイスします
- ・スペシャリストは順に異なるジェネラリストに相談し、ジェネラリストはアドバイスします
- ・スペシャリストはジェネラリストを選び、ペアになりビジネスアイデアをまとめます

【プレゼン資料を作成しよう】

MacでKeynoteを使い、プレゼン資料を作成します

- ・文字を使ってはいけません
- ・起承転結を意識し、画像を探して貼り付けます

2つのチームに発表してもらいました。

【宿題】

1.

iPhoneでKeynoteを使い、プレゼン資料を完成させましょう。

後期の最初の授業で発表してもらいます。

2.（未消化の宿題・後期の授業で扱うので出来るだけやってみてください）

ロジックツリーフレームワークを用いて、「シャッター街」に関する画期的なビジネスアイデアを考えてきてください。

3.（未消化の宿題・後期の授業で扱うので出来るだけやってみてください）

社長夫人株式会社の新たなもう一つのビジネスを考えてきてください。

後期授業で行う内容は以下の予定です。

- ・ビジネスプランを実現しよう（社長夫人のビジネスの続き）
- ・ビジネスプランコンテストへの挑戦（1人1件以上、チームごとに1件以上のプランをまとめます※応募するかどうかは自由）
- ・ビジネスプランに活用できるアプリ作成
- ・ビジネスプランを考えるため／資料作成のためのフレームワークを構築する

第11回（2017.9.21）

【ビジネスプランを考えよう】

●最近のビジネスの例

- ・カーシェア

15分単位などで手軽に借りられるレンタカー。オンラインで予約しコインパーキングなどで手続きなしに乗ることが出来る。

・ AirBnB

空き家をホテル代わりに貸し出すサービス。オンラインで予約し、鍵を受け渡して宿泊する。

・ Uber

自家用車でタクシー業を行えるサービス。オンラインで空車を探し、来てもらい乗車する。

● アイデアを転用してアイデアを出そう

レンタカーのスマホサービス化→カーシェア

ホテルのカーシェア化→AirBnB

タクシーのAirBnB化

● 日常生活を元にアイデアを出そう

1日の生活で利用する商品やサービスをリストアップする。

・ パン

・ 電車

・ キオスク

・ コンビニ

...

そこにアイデア転用を当てはめる

電車のAirBnB化

キオスクのUber化

...

● 要素技術からアイデアを考えよう

技術が進むことで新しいビジネスが可能になります。

・ スマホ

・ GPS

・ AR

● ランダムにアイデアを出そう

好きなアルファベットと言葉の組み合わせでアイデアを出す。

● 担当を決めて考える

・ データマン

・ 現実的な財務

・ 顧客担当（宣伝担当）

・ ITの専門家

・ プレゼン

次週以降、アイデアを練ってビジネスプランコンテストに向け考えていきます。

第12回 (2017.9.28)

【ビジネスプランを考えよう】

●フィッシュボーン図を作成してアイデアのヒントを得よう

例：

課題『商店街が淋しい』

- 家賃 - 安くする / 高くする / ...
- 売上 - 商品 / 来店数 / ...
- 高齢化 - ...
- 設備 - ...
- 交通 - ...
- 魅力 - ...

●これまでの図をおさらい

- ・2x2マトリックス
- ・2軸チャート
- ・バブル図

●新たな図の候補

- ・ピラミッド図
- ・PMIリスト

●穴埋めで考える

その案は...?

- [] を [] します。(例：空き家を半減します)
- [] と [] を [] します。(例：商店街の空き家と一人暮らししたい大学生をマッチングします)
- [] の時、[] なので良い。(例：夜でも、人が多くなるので良い)
- [(場所)] でも、[] なので良い。(例：年齢層の高い地域でも、若者が増えるので良い)

●ストーリーを作り、プレゼンの流れを考える

困っている人 (自分)

- 解決策を与えられる (ドラマチックに)
- 色々あって... 解決に至る

- ・デメリット → 無くす方法 → ナルホド感
- ・うたがわしい → 証拠・データ → ナルホド感
- ・偶然解決され、それを応用する (洪水被害から、在庫が少ない方が良いことを知る)
- ・他のものからのインスピレーションを得る ()

●スマホアプリを考えよう

今日、多くのビジネスはスマホが存在することに依存し (AirBnBやUberなどの例)、スマホの機能や性質を利用しています。そこで自分のビジネスでもスマホ利用を考え、そのことでさらに案を具体化しましょう。

- ・見積もり『アプリ開発見積りシミュレータ』を使う
 - 空き家案：通知を無くす、デザイン込み→188万円
 - 高速案：会員データ、SNSログインを無くす→167万円
 - 動物園案：ログイン、課金、ソーシャルを無くす→165万円

- ・予想より費用がかかることが分かる
- ・ミニマムなスタートを考える必要がある
- ・デザインを抜いては絶対に成功しない

●財務面を考えよう

- ・初期投資
 - アプリ
 - ほか
- ・固定費
 - 人権費
 - 広告費
 - ほか販管費
- ・変動費
 - 原価
 - 販売手数料

●宣伝を考えよう（今週は省略）

●顧客について考えよう（今週は省略）

●プレゼンについて考えよう

必要なもの

- ・重大な課題（複数）
- ・すばらしいアイデア
- ・困難さ→解決策
- ・ハートフル
- ・学生ならではの
- ・新規性

ある方が良いもの

- ・データ
- ・分かりやすさ（図）
- ・おどろき・ナルホド感

第13回 (2017.10.5)

【ビジネスプランを考えよう】

●ビジネスモデルキャンバスを描こう

ビジネスモデルキャンバスとは、自己のビジネスの要素を書き出し整理するための図

- KP パートナー
- KA 主要な活動
- KR リソース
- VP 価値
- CR 顧客との関係
- CH 販売チャネル
- CS 顧客セグメント
- CO コスト
- RS 収益

例：ケータイゲーム／ペットボトル飲料／ハーレーダビッドソン

●CS（顧客セグメント）を書くためにSTPで考えよう

STPとは

- ・セグメンテーション
- ・ターゲティング
- ・ポジショニング

セグメンテーションとは

B2Cなら

- ・人口（年齢、性別）
- ・地理（地域、人口密度）
- ・社会心理学的変数（ライフスタイルなど）
- ・行動的変数（購買契機など）

B2Bなら

- ・人口（業種、規模）
- ・オペレーティング変数（使用頻度、顧客の能力）
- ・購買アプローチ変数（購買方針、購買意欲）
- ・状況要因変数（緊急性、受注量）

各セグメントの評価の例

- ①Rank：優先順位づけ。顧客層を重要度に応じてランクづけしているかどうか
- ②Realistic：有効規模。そのセグメントで十分な売上高と利益を確保できるかどうか
- ③Reach：到達可能性。セグメント化された市場の顧客に製品を確実に届けることができるかどうか
- ④Response：測定可能性。そのセグメントの顧客層からの反応を分析することはできるかどうか

ターゲティングとは

①無差別型マーケティング

- ・市場セグメント間の違いを無視して、共通の製品・サービスを提供する。

Ex) コカコーラ、ボールペンなど

②差別型マーケティング

- ・複数の市場セグメントを取り上げ、それぞれの市場セグメントに対して異なる製品・サービスを提供していく戦略。

Ex) 各自動車メーカーの小型車から大型車の生産販売など

③集中型マーケティング

- ・1つもしくは少数の市場セグメントに注目し、そのセグメントに経営資源を集中していく戦略。高級品メーカーやベンチャー企業などはこの戦略をとっていることが多い。

Ex) ポルシェ、ランボルギーニなど

ポジショニングとは

セグメントごとに評価基準を定め、自社製品の立ち位置を決めること。例：ハンバーガーショップ

- ・評価基準とは価格やブランドなど
- ・2軸チャートでプロットしてみる

【宿題】

授業中に出した自分のビジネスアイデアについて、授業中に記入しかけた紙を用いて、ビジネスモデルキャンバスを完成させてください。紙は来週提出してください。

第14回 (2017.10.12)

【ビジネスプランを考えよう】

ほぼ全員が先週出席していなかったため、先週の内容をおさらいし、ビジネスモデル作成のワークショップを行いました。

(先週の講義録を参照)

●就職に役立つ？自分と企業の分析方法

- ・好きなことを仕事にするかどうか？
- ・自分の強みの探し方／アピールの方法
- ・企業が求める人物像とは

【宿題】

ビジネスモデルキャンバスを完成してきてください。

第15回 (2017.10.19)

【ビジネスプランを完成させよう】

●バリューチェーン分析をしよう

ビジネスモデルキャンバスを描いた自分のビジネス案について、バリューチェーン分析を行います。バリューチェーン分析とは、自社と競合他社の両方について行い、自社のビジネスの強みと弱みを

- ・主活動と支援活動を分離
- ・主活動を各活動（レイヤー）に分割
- ・各活動について強み／弱みを挙げる
- ・各活動をVRIO（価値／希少性／模倣可能性／組織）で分析する
- ・自社の競合優位となる活動と、弱い活動を抽出し、戦略を検討する

●売るものは何ですか

ハーレーダビッドソンの社長は『我が社はバイクを売っているのではない、ライフスタイルを売っているのだ』と言いました。モノを売るとき、単にモノを売っているだけでなく、それに付いてくる何かを売っていると考えることが出来ます。

1. モノを売る（車輪とモーターを組み立てました）
2. 機能を売る（速く移動することが出来ます）
3. 効果（経験）を売る（離れた場所でも余裕で用事を済ませられます）
4. 買い手の向上を売る（移動があっても焦らないあなたになれます）
5. 物語を売る（ある天才のヒラメキで発明されました／これを買った人に素晴らしい出来事がありました）

次の商品について、何を売っているのか考えてみよう：

スマホ／牛乳／スマホゲーム／結婚相談所／飲み会

コンビニや文房具店で売られているもののうち、自分が買ったことのないもの／買いそうにないものを思い浮かべ、モノでなく別の側面で売れるか考えよう。

●完全に顧客の立場でビジネスを考えよう

自分がこのビジネスの顧客だったとして、価格を下げて欲しい／サービスの品質を上げて欲しいなど、あらゆる要望をリストアップし、それぞれを実現するためにどのような方法があるか考えましょう。

関連：フリーミアムモデルなど

●プレゼン資料作成

ビジネスモデルキャンバスから、最も重要と思える部分を見つけ、キャッチコピーを考える。

【宿題】

ビジネスモデルキャンバスから、最も重要と思える部分を見つけ、キャッチコピーを考え、プレゼンの流れを考えて来る。

第16回 (2017.10.26)

【ビジネスプランを完成させよう】

●バリューチェーン分析をしよう (先週参照)

ビジネスモデルキャンバスを描いた自分のビジネス案について、バリューチェーン分析を行います。

●売るものは何ですか (先週参照)

次の商品について、何を売っているのか考えてみよう：

スマホ／牛乳／スマホゲーム／結婚相談所／飲み会

自分のビジネスが売るものを、5パターンで表現しなおしてみます。

●完全に顧客の立場でビジネスを考えよう (先週参照)

自分のビジネス案を完全に顧客の視点で考えてみます。

●キャッチコピー作成を作成しよう

同 同じ言葉を繰り返す

逆 逆の言葉を使う

短 短いフレーズでおどろきを演出 そうだ、ほら、実は、あ、やっぱり、なんて、本当に

長 長めのフレーズで溜めを作る これだけは忘れないでください、一言だけ加えさせてください

体 体の反応を表現する 唇が震えるほどの、目が離せない

世 世界的な視点を加える 全米が泣いた、世界が注目しています

次の製品やサービス等について、キャッチコピーを考えてみよう

京都／チョコレート／乾燥機／生命保険／独自のもの

京都の例：

次は、京都、京都

東京じゃない、京都

そうだ、京都行こう

もう一度だけ、思い出して欲しいんです。京都

胸は高鳴らない、だから京都

京都は、世界で、ここにしかない

参考書籍：伝え方が9割

<https://www.amazon.co.jp/dp/4478017212>

<https://matome.naver.jp/odai/2136912785272315701/2137075721861699503>

【宿題】

自分のビジネス案について、プレゼンの流れとキャッチコピーを考えてきてください。

第17回 (2017.11.2)

【ビジネスプランを完成させよう】

プレゼンは推理小説のように考えよう

つまらない例：

ビジネスアイデアを思いつく→発表

おもしろい例：

社会の問題→解決します→不可能→ビジネスアイデア発表

さらに発展させる

社会問題は大きければ大きいほど良い：

とても重大、身近、多くの人困っている、アンケート、経済効果、…

関連：質問から始める→自分のこととして考える

解決はクリアであるほど良い：

50倍にします、困っている人を0人にします、…

不可能と思えるほど良い：

貧困をゼロにします、大学生がみんな進んで勉強します、…

ビジネスアイデアは虚をつくものが良い

つまり普通に社会問題を考えたときは思いつかないようなものが良い

●ビジネスプランコンテストの応募資料

ひたすら資料作成しました。

【宿題】

木曜日中、遅くとも金曜日夜までに、ビジネスプランコンテストの応募資料を作りかけでも良いので出来るだけ全て埋めて、福嶋までメールで送ってください。



第18回 (2017.11.9)

【プレゼンを考えよう】

● 1枚の紙でビジネスプランを表現しましょう

→これを元に、どういった順番でどこに注目するかで、スライドを考えます。

● 各指標で評価しましょう

- ・新規性
- ・オリジナリティ
- ・実現性
- ・収益性
- ・審査員受け
- ・納得感

● プレゼンは推理小説のように考えましょう

つまらない例：

ビジネスアイデアを思いつく→発表

おもしろい例：

社会の問題→解決します→不可能→ビジネスアイデア発表

● 4つの要素を盛り込み、膨らませましょう

社会問題は大きければ大きいほど良い：

とても重大、身近、多くの人が困っている、アンケート、経済効果、…

関連：質問から始める→自分のこととして考える

解決の宣言はクリアであるほど良い：

利用客を100倍にします、困っている人を0人にします、…

不可能と思えるほど良い：

貧困をゼロにします、大学生がみんな進んで勉強します、…

ビジネスアイデアは虚をつくようなものが良い

つまり普通に社会問題を考えたときは思いつかないようなものが良い

● 資料提出

【宿題】

一次審査を通過したチームは、プレゼンを作成して来てください。

以下、アドバイスを転記します。

まず商店街の方ですが、2階はまだ住居として利用されているケースが多く、プランとして不備があります。この点に関して

- ・実際の商店街を1つ選んで、1階が閉店している店舗のうち、2階に人が住んでいる割合を調査してください。
 - ・2階に人が住んでいたら、1階を店舗として貸し出すのにどのような問題があるか、どうすればクリアできるかを考えてください。
 - ・1階／2階がそれぞれ空いているかどうかで4パターンに分けて、パターンごとにどう扱えば借りる人が喜ぶのか、どうすれば安く貸しても十分に収入が挙げられるのか、考えてください。
- これらがうまく考えられれば、優勝もあり得ると思います。以上を踏まえてプレゼンを考えて来ててください。

観戦の方は、プレゼンテーションを4つに分けて考えて、作って来ててください。

1. 国内外でどういった大学スポーツが盛り上がっているかを調べて、なぜ人気があるのか分析してください。
2. サービスメニューと料金体系を詳しく決めてください。
3. 中継の方法と、それによる部活側のメリットについて、思いつくことを可能な限り挙げてください。合計100個を目標に。
4. 3から有望なものを選んで、実際に追大で頑張っている部活動（団体競技／個人競技各1つずつ以上）に聞いて意見をもらってください。

他の案よりプレゼンが肝になると思います。どうすれば優勝できるほどプレゼンをショーアップできるのか、よく考えてください。

また両チーム、チームに誰を引き込むか考えておいてください。2回生にも出来るだけ入ってもらってください。

第19回 (2017.11.30)

【プレゼンを完成させよう】

●ワイワイ観戦チーム

- ・動画インタビューを冒頭に
もっと楽しくプレーできる／やりがい／など？
- ・次にアメリカの大学スポーツがすごいデータ
- ・大学生活を楽しく、をカット
- ・具体的な内容
年間パスポート／選手データ
下記値引きのために定価5,000円で無く10,000円（子供5,000円）に
- ・販売戦略
家族+友達 半額5,000円（子供2,500円）、4人家族10,000円
地元商店街 お客さんに販売してくれたら商店主は無料に→将来のスポンサー候補
- ・年次計画
数年でなく、10年20年後を見据えたビジネス。子供が大学生になり、親になるまでを想定
- ・この案はプレゼンが重要
審査員の気持ちの流れを想定
何だ？（動画）→なるほど！→ふむふむ（具体的な内容）→ちょっと高い？→そういうことか！（販売戦略）→10年後、なるほど！子供、なるほど！

●商店街ええとこチーム

- ・分かりやすく不可能に思える目標
シャッター街をゼロにする
- ・提案型、準備期間を設け足で情報を集める
- ・シャッター街とは何か、の分類（1Fを店舗、2Fを住居とする）
 - 1Fあき、2Fあき
 - 1F店舗、2Fあき
 - 1Fあき、2F住人
 - 1F店舗、2F住人
- ・賃貸のパターン・対策
 - 同じ人に両方を安く貸す
 - 別々に貸す、2Fが1Fを手伝う、1Fの商品やサービスを2Fに安く提供
 - プライバシーの確保、最低限のリノベ・カメラ設置
 - お試し期間1～3ヶ月
 - 2Fを他に引っ越し
 - 1Fに介護ビジネス・整骨院・キッズ
- ・まとめ、これまでに無い不動産仲介
 1. 商店街を専門に扱う
 2. 学生・若い創業者を応援する
 3. カスタマイズ・リノベを行う
 4. インターネットやアプリを活用する提案型の仲介業者

第20回（2017.12.14）

【社内企画資料を考えよう】

●企画資料について

コンテストのプレゼン資料と異なり、企画資料は印刷して配布することを前提に作る必要があります。おのずと各ページの構成はいくつかのパターンに収斂します。

- ・企画資料のページのパターン
 1. 図と、文または箇条書き
 2. 文または箇条書きと、図またはイラストや写真
 3. 図と、図
 4. 複数資料の提示
- ・企画資料の流れ

- ・課題
- ・具体策
- ・詳細、ユーザ層など
- ・お金について
- ・まとめ、具体策→課題解決

- ・図について

2x2マトリックス図は非常に強力、どの資料にも必ず入れることを検討すべき。

●企画資料を作成しよう

- ・資料を作成する

以下の条件で企画を考え資料を作成します。

エキリテール社の社内資料、同期5人での社内コンペ

コラボ案件

期間は来年度

予算1000万円／店舗

ターゲットは20～30台後半

飲食以外

床面積狭い

- ・フレームワークで考える

アイデアが出ない

→キーワードランダム

→マンダラート

→ブレスト

アイデアを膨らます、整理する

ビジネスモデルキャンバス

ロジックツリー、フィッシュボーン

TOC、クラウド



北おおさか信用金庫 × 追手門学院大学

地方創生をキーワードに
学生が北摂地区の
魅力を伝える地図を作ります

**北摂 エリアマップ
プロジェクト**

ご連絡はこちらへ
hokusetu.mpj@gmail.com

北摂エリアマッププロジェクトでは、「地方創生」をキーワードにし、北摂の7市1町の魅力を学生ならではの目線で発信していきます。

昨年度から北おおさか信用金庫様、北摂7市1町と共に始めたこのプロジェクトをより沢山の方々に知っていただく為、これからも動画や写真などを通して様々な情報を発信します。











学生研究会 会則

2016年4月1日制定

(目的)

第1条 本会は、ベンチャービジネス研究所の目的に則り、本学学生が社会に出て役立つ人材になる為、ベンチャービジネスの理論並びに実態調査を学び研究することを目的とする。

(会員資格)

第2条 会員資格は、本学全学部生（院生含む）対象とする。

(入会手続)

第3条 会員になろうとする者は、所定の入会申込書を提出しなければならない。

(除名)

第4条 会員が、次のいずれかに該当するときは、所員会議の決議により除名することができる。

- (1) 研究会の名誉を傷つけ、又は目的に反する行為をしたとき。
- (2) 会員としてふさわしくないと認められる行為をしたとき。

(退会)

第5条 会員は、退会届を提出して、任意に退会することができる。

(改正)

第6条 規則の改正は、所員会議に諮り決定する。

付 則 本規則は、2016年4月1日より施行する