

第8回ビジネスプランコンテストを終えて

ベンチャービジネス研究所 経営学部教授 水野 浩児

第8回ビジネスプランコンテストは、一次審査に73組260名の参加申込を得て、前年度の60組210名の応募を大きく上回る結果となりました。2年前は39組136人の参加でしたので年々コンテストの認知度が上がっていることを実感するとともに、ビジネスプランを考える学生のチームワークの良さや積極的な姿勢に喜びを覚えました。平成29年12月7日の二次審査に進んだ21組87名は、アイデアを駆使したハイレベルなプレゼンテーションを披露し、発表会を盛り上げていただき盛会裏に終わりました。これもひとえに、コンテストの企画から審査ならびに採点さらには会場設営に至るまで携わっていただきました審査員の皆様や所員・研究員の先生方をはじめ、多くの関係者の皆様に心から感謝申し上げます。今回は実務を担っている企業の方や行政の方が、わざわざ見学に来ていただくなどコンテストの認知度向上を感じました。そのような中、事業に直結する可能性を感じながらの緊張感あふれる雰囲気で行われました。

ベンチャービジネス研究所の取組方針に、「学生が成長できる研究所」を掲げ取組んでおり、このコンテストでの入賞を目標に、多くの学生が真剣に取り組んでくれたことは、成果だと感じております。このコンテストに参加した皆さんが、ビジネスプランコンテスト入賞を一つの目標として、研究を重ね、仲間と議論し、指導者から指導を受け臨んだことは、友人との絆の構築にも繋がっており、学生生活の貴重な思い出にもつながったのではないのでしょうか。二次審査では、企画力の評価を現場レベルの厳しい目線で評価いただき、いい企画はそのままビジネスに使っていただけることを期待して、審査員の先生

方をお願いをしました。日本政策金融公庫吹田支店長・ガンバ大阪事業部長・毎日放送報道局チーフプロデューサーの方々に囲まれ、企業の事業プレゼン並みの緊張感の中発表が行われ、その空気の中で発表した皆さんは素晴らしい経験ができたように思います。

ビジネスプランコンテスト第8回目の特徴は、一次審査通過水準が非常に高くなったことに加え、甲乙つけがたい接戦になったことがあげられます。惜しくも二次審査に進めなかったチームでも、アイデア的に興味深いものが多く、二次審査に進めば高得点を獲得できたと思われるプランも数多くありました。二次審査では、発表者のプレゼンテーション企画力が非常に高く、動画を活用した若者目線での表現も多数行われ、画像も斬新かつ分かりやすく、プランのポイントを的確に表現できていました。一方で、計数面でのアピールに弱点があるプランも多く、これからの課題と認識しました。

最優秀賞を獲得されたチーム2（藤澤さん、辻村さん、竹内さん、銭谷さん、安部さん）の「お年寄りと学生のルームシェア」は、若者と高齢者がコミュニケーションをとる現代社会のニーズを捉え、高齢化社会の問題解決策を正面から捉えたプランのように思われました。優秀賞に選ばれました「手作りぬいぐるみビジネス」や「駅ナカレンタル傘ReDiu」のプランは、世の中のニーズを的確に捉え、すぐにでもビジネスにできそうなインパクトあるプランでした。同じく優秀賞に選ばれました「大学でわいわい観戦」や「グリーン・プロジェクト」は現代社会のモノ消費から体験型のコト消費に着眼した斬新な内容でした。

Newsletter

追手門学院大学ベンチャービジネス研究所

いずれのプランも、更なる工夫を加え、本気でビジネスプラン実現に向け取り組み、企業において即戦力で使える内容だったように思われます。

他の発表者も、堂々と発表を行い、パワーポイント画面についても見やすく、発表者の意図を伝えるための工夫がされ、レベルの向上が窺えました。

一方、ビジネスプランにおける実現可能性面で検討が必要であると思われるプランが散見された気がします。時間の関係もありましたが、事業をスタートする際の設備面の検証や、ビジネスプランの採算性の説明について、実際の事業をスタートするには大きな壁があるように感じるプランも多かった気がします。この点の改善は今後の課題として前向きにと捉え、来年度以降にさらにレベルアップすることを期待しつつ、教育現場からも更なる指導を行う必要があると感じました。

前回のビジネスプランコンテストにて最優秀賞を受賞したチーム（社長夫人）は、後に行われた関西ベンチャー学会で発表を行い、そこでも優勝しており、このコンテストのレベルの高さが窺われました。今回最優秀賞を受賞した「チーム2」は追手門学院大学代表として

関西ベンチャー学会での発表を予定しており、優秀な評価を得てくれることが期待されます。

今回のコンテストに応募いただいた学生の皆さんは、是非ともこの経験を活かして将来に役立ててください。また来年度も数多くの応募があり、レベルの高いビジネスプランを披露いただけることを楽しみにしています。いつの日かこのコンテストから、日本を代表するビジネスが出ることを願い結びとさせていただきます。



第8回追大学生ビジネスプランコンテスト<感想>

審査員 (株)ガンバ大阪 事業部部長 伊藤 慎次

昨年に引き続き、追手門学院大学ビジネスプランコンテストの審査員として参加させて頂き、多くの気づき、刺激を受け、とても勉強になりました。

参加された皆さんが、それぞれの現代社会の課題解決を調査され、柔軟な着眼点でビジネスプラン実施に向けての創造力、展開力、行動力などの取り組み方法をよく検討され、このコンテストの意識の高さを感じました。

また、発表は実に堂々としたプレゼンテーションで素晴らしく、これまで多くの時間と協力者が不可欠であったと想像でき、昨年以上にレベルアップしたと思います。

この主催頂いた追手門学院大学ベンチャービジネス研究所、学生の皆さんには、貴重な機会を頂き、感謝申し上げます。

1. 社会ニーズに対する高感度リサーチ力、
 2. 地域貢献の意義、
 3. アプリ開発の技術革新、
 4. ターゲットの絞込み
 5. 収益構造のフレームワークなど
- 全てにおいて、素直に感銘を受けました。

最後に、私が感じる社会に必要とされる人材について、
PASSION（情熱を持って）
MISSION（社会の使命感に）
ACTION（常に行動する）

お疲れ様でした。

ガンバ伊藤 拝

第8回追大学生ビジネスプランコンテスト<感想>

審査員 (株)日本政策金融公庫 吹田支店長 天鷲 和之

第8回追大学生ビジネスプランコンテストに参加されたファイナリストの皆さん、大変お疲れ様でした。昨年に続き2回目の審査員として参加させていただき、今回もファイナルに至るまでの、いろいろな苦労、努力を十分に感じることができる素晴らしいプレゼンテーションで、私自身も良い刺激を受け、とても勉強になりました。

今年は大学生によるもの20組、高校生によるもの1組の合計21組の審査をしたわけですが、どのグループも第一次審査を通過してきていただけあって良くまとまっており、審査結果は大混戦であったと思います。

その中でも最優秀賞を受賞した「チーム2」の「高齢者と学生のルームシェア」は着眼点、発想力に優れ、実現性もあり、特にプレゼンテーションは見事なものでした。高齢化社会という社会問題に取り組んでいくというプラン内容も最優秀賞に十分に値するものと評価します。その他、優秀賞を受賞した4組とともに、皆さんそれぞれに工夫したプランでの取組は素晴らしいものでした。欲を言えば「ビジネスプラン」ですので「収支計画」「市場調査」の分野をもう少し追求できれば、より一層素晴らしいものになったのではないかと思います。

ビジネスプランコンテストに挑戦を決意し、グループで議論を重ね、プレゼンテーションまでやり遂げたことは、大変良い勉強・経験になり、達成感も味わえたと思います。この経験を忘れず、今後の大学生活、就職活動に十分にいかしていただきたいと思います。

ビジネスの原点に「三つの輪」というものがあります。第一に「やりたいこと」(創業動機、熱意、信念等)、第二に「できること」(スキル、人脈、経験等)、第三に

「ニーズがあること」(時流、客観性、資金収支等)の3つが重なるものがビジネスになるという考え方です。特に第三は、めまぐるしく変化する現代社会では困難なハードルですが、私はいつの時代でも「人を感動させられること」には必ずニーズがあり、ここがポイントだと考えています。これらのことを今後のビジネスプランコンテストに挑戦していくための参考にしていただければ幸いです。

懇親会の講評でも触れましたように、国の政策金融機関の支店長として「学生の創業」に融資したいという夢がありますが、残念ながらまだその経験がありません。追大学生ビジネスプランコンテストから、その夢を実現してくれるような素晴らしいプランが出てくるよう、皆さんの今後のご健闘を期待します。

今年も貴重な経験、勉強をさせていただき、ありがとうございました。

最後になりましたが、貴大学のますますのご発展を祈念しております。



第8回追大学生ビジネスプランコンテスト<感想>

審査員 株式会社毎日放送 報道局ニュースセンター 統括編集長 池崎 光恭

去年に続いての審査員としての参加でした。今年もどんなプランが発表されるのかとワクワクしながら聞いていました。プランを発表するということは、なぜそれを思いついたのか、どうやって実現していけばいいのか、どこにオリジナリティを見出すのかなど、論理的に考え、まとめる力が求められます。

これは去年も感じたことですが、この一連の作業は、テレビニュースの特集をどうやって作っていくのか考える工程にも似ています。

記者やディレクターは自分が取り上げたいと思うネタについて、どこにニュース性や社会性を求めるのか、それを効果的に伝えるにはどんなシーンが撮ればいいのか、そして、集まった映像素材をどのように組み立て、どのようなナレーション原稿を書けば、最終的に自分が何を訴えたいことをまとめられるのかを試行錯誤しながら考えています。なにか似ているような気がしませんか。

しかし、よく考えてみれば、これはどんな仕事にも当てはまる思考経路なのでしょう。例えば、自分が担当している商品を売るには、商品の特性を熟知したうえで、

どこに訴えればもっとも効果的なのか、そのためにはどんな行動が求められるのか、さまざまな戦略を練る必要があります。

つまり、学生のみなさんは、ビジネスプランを考えるという行為を通じて、論理的な思考方法を鍛えているということになります。もちろん独創的なアイデアを考え付くに越したことはありませんが、それに負けず劣らず、そのアイデアをどう肉付けしていけばいいのか、どんなプレゼンをすれば分かりやすく伝えられるのか、こうした戦略を考えることはとても重要だと思います。

今回、高得点を取ることができた人もできなかった人も、こうした思考形態を身に付けることは、将来、必ず役立つはずです。

しかし、大勢の前で発表するということはとても緊張することだと思います。今でこそ、人前で話すことはあまり苦にならなくなりましたが、つい最近までは本当に苦手でした。大勢の前で話すということも貴重な体験です。

みなさんの今後の活躍を期待し、楽しみにしています。

第8回追大学生ビジネスプランコンテスト<感想>

審査員 本学名誉教授 西岡 健夫
(ベンチャービジネス研究所 顧問)

今回コンテストにおける21件の発表を聴いて、まず感じたのは、学生が社会の動きをよく見てニーズを的確に捉えている点である。それは、シェア経済 (Sharing Economy) の実現 (1、8、11、12、20番)、ICTの活用 (2、5、7、9、10、11、12、18番)、高齢化への対応 (3、8、15、21番)、環境問題の解消 (1、14、20番)、その他経済・社会問題への対応 (シャッター商店街 (4番) や限界集落 (6番) など) に表れている。次に、大学生にとっての身近な問題にも目を向けて解決策を考えている点に感心した (1、5、13、16番)。また、どの発表を見てもオリジナリティ、アイデアのきらめきがあると感じた。

全体を通じて、私が一番うれしかったのは、利益をあげることだけを考えるのではなく、社会的貢献についてもよく考えている点であった。中には、いわゆる社会的企業 (Social Enterprise) として創業できそうなもの (3、6、8、14、15、21番) も見られる。これらは、是非実現してほしいと思う。

物足りなさを感じた点もある。それは具体的事業計画についてである。発表全体を通じてのことだが、アイデアは出せても、それを実現することは非常に難しい。私自身、かつて会社勤めの時代に全社的総合企画部門 (社長室) において、新規事業立案のチームにも席を置いていたが、その時の経験から見て、とくに計画の掘り

下げ、実現可能性、収支計画が重要である。そこで、その点に関して厳しい目で発表を聴いていたのだが、各発表の新規事業・起業の計画には具体化の不十分さ、詰め甘さがあり、気にかかった。

しかし、発表者はまだ学生である。自身の学生時代を振り返れば、どれだけのことができたのか？ それを思えば、発表者の学生は実によくやっている。社会をよく見て、確かな問題意識を持っており、しかも、儲けることだけでなく、社会問題の解決にも貢献しようとしている。これは、賞から漏れた発表者についてももちろん言えることである。次代を託す若者を頼もしく思った。

最後に、今後学生の皆さんに望むこととして、経済社会の大きな流れに目を向けること、経済をマクロ的にも見ること、の2つを挙げたい。前者においてはICT (IoT, AI) 革新とマネー経済化が顕著だが、今回の発表でICTは取り上げられていたものの、マネー経済に関するもの

は無かった。金融の勉強は是非してほしい。

後者については、経営学だけでなく経済学をしっかり学ぶことを勧めたい。

企業の経営をするにも、経済全体の動きがわからなければ、前には進めないからである。

若い優秀な皆さんにエールを送る。力を発揮して社会に貢献してください。

※発表順番については7ページ参照



第8回追大学生ビジネスプランコンテスト<講評>

審査員 経営学部 准教授 中野 統英
(ベンチャービジネス研究所研究員)

今回、審査員をさせて頂いた経営学部教員の中野です。今回のすべての発表を審査して感じた点を以下に記します。

まず、皆さんが『実現可能性』および『市場性』をかなり考えていると感じました。この2点に関しては、正直に言うと予想よりもしっかり考えたチームが多く驚きました。これらの点はとても良かったと思います。

そして『プレゼンテーション力』については、チーム間でいくらか差があったように思います。まずスライドは皆さん上手く作っていたように思います。さらに話の仕方であったり、内容であったり発表に際してよく練習しているようにお見受けしました。あと聴衆に対してアニメーション、動画、試作サンプル等といった印象に残すような工夫にも気を配っていたチームがあったのは、とても嬉しかったです。

『社会貢献性』は学生さんには少し難しいかな、と感じました。何が社会貢献なのかは、社会に出てある程度経験を積まないとわからない面もあるかと思います。ただこの点について皆さんが真剣に考えてくれていたのは

大変嬉しく、同時に頼もしく思いました。

最後に『プラン・アイデアのオリジナル』については、もう少し独創性があったともよかったですと思います。ここが一番難しいのですが、我々年寄りが求めているのは、若い皆さんでないと思いつかないような、良い意味でとんでもない「とんがった」アイデアです。そこは少々粗削りであったり、実現可能性や市場性が提案時点で「？」であったりしてもいいと個人的には思います。例えばソニーのウォークマン（当初は携帯型カセットテーププレーヤー）は、当時社内からは「録音機能の無いテープレコーダーは絶対に売れない」と反発されましたが、結果的には爆発的に売れ、オーディオの世界のみならずファッションの世界でもおしゃれとして大流行しました。

この『オリジナルのアイデア』をどうやって考えるか、というのが難しいところです。そこで、私が以前勤めていた会社の（当時の）某研究所長が、某商品事業部にいたころに使っていたアイデア創出法を書いておきます。

1. まず部門の全員で研修所に入り、徹夜覚悟の合宿を行う。

2. そこである商品（例えば冷蔵庫）についての新しいアイデアを考え、部屋中に貼った紙に一つずつ書いていく。

そうすると、アイデアが100を超えたあたりから本当に『オリジナルのアイデア』が出てくるそうです。参考になれば幸いです。

色々を書きましたが、会場で一番感じたのは「学生さんのエネルギー」でした。今後ともこのエネルギーを大切に、良い方向に爆発させてほしいと思います。今回の経験は将来絶対に生きてきますので、入賞できなかったチームの方々も胸をはって、これからも頑張っ

てください。



ビジネスプランコンテストの審査員として参加して

審査員 地域創造学部 講師 稲葉 哲
(ベンチャービジネス研究所所員)

1次審査を通過した作品ばかりですから、さすがと思う報告ばかりでした。シェア自転車、お弁当の出張販売、服のコーディネート、フライヤー予約などは、私たち中年ではわからない、学生諸君が身近に感じている課題だということが見えてきて面白かったです。一方、高齢者のための遊び場の提供、お年寄りと学生のルームシェア、高齢者限定の人材紹介、買い物代行サービスなどは、あまり身近には感じていないであろう高齢化社会の課題を解決する取り組みであり、興味がないと思われる学生諸君からこのようなアイデアが出てきたことに、その意外性から新鮮さを感じました。

また、廃棄予定の規格外の農作物の収穫体験、子供服のレンタルや服のコーディネート+フリマアプリ、大学スポーツ観戦、駅ナカレンタル傘などは、社会的に無駄が生じている資源の有効活用を図ろうという話で、これらは社会的にも価値があり、比較的無理のないビジネスだと思いました。

こうした中で、私が特に面白いと感じたのは、高齢者のための遊び場の提供と廃棄予定の規格外の農作物の収穫体験、手作りぬいぐるみビジネスに関する発表でした。ゲームは今後も進化し続けるでしょうが、高齢者向けのゲーム開発はまだまだで、今後、さらに進化していくでしょうし、そのゲームをするために新しい知り合いと出会えるのなら、老後も刺激的な生活ができそうで楽しみ

です。廃棄予定の規格外の農作物の収穫体験は、規格外で市場に出回りづらい農作物のほうが、形が不格好でかわいらしく、写真映えもして感動も大きくなる可能性があります。これもやりようによっては話題になるのではないかと思います。さらに、子どもが描いた図案をぬいぐるみにするビジネスは、そもそも子どもの描いた絵は修正を加えず、そのままにしておいたほうがいいのではと思っていましたが、修正してぬいぐるみにした方が顧客の受けが良いなら、加工による工夫で、より多様なビジネス展開が期待できるのではないかと思います。

今、日本経済に必要とされているベンチャー企業は、斬新なアイデアで、社会的課題を解決する優秀な企業というイメージがあるでしょう。しかし、失敗を恐れず果敢に挑戦する社長の行動力や組織の柔軟性もベンチャー企業の大きな特徴です。ビジネスプランコンテストで見ることができるのは、斬新なアイデアで社会的課題を解決するビジネスプラン上の工夫だけですが、他人に頼らず、自ら先頭に立って困難に立ち向かう起業家のような「行動力」を養うことも重要です。

今回発表してくれた学生諸君が自ら行動し、他の学生諸君に良い刺激を与え、社会的課題を解決する起業家精神をもった人材として、今後さらに成長してくれることを期待します。

ベンチャービジネス研究所主催
第8回追大
学生ビジネスコンテスト
最終結果の発表

最優秀賞1組 (副賞:クオカード5万円分)

グループ名	名前(学年)	学部	プラン名
チーム2	藤澤 尚史(4) 辻村 早香(4) 竹内 梨乃(3) 銭谷 亮太(2) 安部 有咲(2)	経営	お年寄りと学生の ルームシェア

優秀賞4組 (副賞:クオカード3万円分)

有限会社 一番	平本 玲香(4) 林 達郎(4) 中田 裕介(3) 岡田 真治(2) 宮越 亜怜(2) 横山 勇介(2)	経営	手作り ぬいぐるみビジネス
チームMIKIKO	美濃部 慎子(3) 小西 麻里奈(3) 太野 瑛奏絵(3) 高須 こはる(3) 嶋岡 菜摘(3)	地域 創造	駅ナカ「レンタル傘」 ReDiu
大福	大野 露葉(3) 渡邊 あや香(3) 伊達 友美(2)	経営	大学でわいわい観戦
スカイ ウオーカー	前河 大草(4) 佐渡 夏希(4) 峯 徳洋(3) 岡村 俊(3) 木村 直人(2) 前田 留花(2)	経営	グリーン・プロジェクト

奨励賞6組 (副賞:クオカード5千円分)

SPI3	松山 拓哉(4) 山田 逸斗(4) 崎山 翔吾(3) 大畑 裕太(3) 小原 瑛奈(2) 向日 美咲(2)	経営	シニアリンピック
届けもん	若山 弘樹(4) 金澤 葵(4) 寺田 知可子(3) 田中 俊輔(2) 吉田 裕哉(2)	経営	買い物代行サービス (アルバイトとボランティアのハイブリッド型)
もみじ	小川 健人(4) 五十君 朋也(4) 柳川 麻衣(4) 月田 真穂(3) 曹 真澄(2) 兼 美紗希(2)	経営	「老」働案内所
天才とバカは 紙一重	木村 駿(2) 近澤 意人(2) 島田 直美(2) 栗原 佑介(2)	経営	茨木三角エリア、 シェア自転車
チーム中島(株)	原 歩実(4) 本田 結佳(4) 中島 彰斗(3) 重森 香穂(3) 山住 光(2) 竹内 亮(2)	経営	PTSS (professional training share service)
リーダーは スモーカー	久保 有輝(3) 西村 拓海(3)	経営	フライヤーネット 予約システム

ベンチャービジネス研究所主催

第8回 追大
学生ビジネスコンテスト
第2次審査 発表順番

発表: 21組

順番	チーム名(代表者名)	ビジネスプラン名	目安 開始 時間
1	天才とバカは紙一重	茨木三角エリア、シェア自転車	15:20
2	スーピー(スーパーポピー)	Cook of super	15:29
3	SPI3	シニアリンピック	15:38
4	だだだ	あっこの商店街ってええとこやねんで!	15:47
5	早くお弁当を届け隊	お弁当の流動的出張販売	15:56
6	チーム限界集落	過疎化地域を盛り上げよう!	16:05
7	チームV	コーディネートはこーでねーと!	16:14
8	チーム2	お年寄りと学生のルームシェア	16:23
9	チーム中島(株)	PTSS (professional training share service)	16:32
10	遊戯研究会(大手前高校)	e-sport 認知度拡大計画	16:41
11	チームSKI	フリコ	17:00
12	大西レンタル(株)	子供洋服レンタルアプリケーション	17:09
13	大福	大学でわいわい観戦	17:18
14	スカイウオーカー	グリーン・プロジェクト	17:27
15	届けもん	買い物代行サービス	17:36
16	リーさん	お助け充電器	17:45
17	ポテトマン	ワンコインポテト	17:54
18	有限会社 一番	手作りぬいぐるみビジネス	18:03
19	リーダーはスモーカー	フライヤーネット予約システム	18:12
20	チームMIKIKO	駅ナカ「レンタル傘」 ReDiu	18:21
21	もみじ	「老」働案内所	18:30

第2次審査(ビジネスプラン発表会)は、
12月7日(木)の15:20から6101教室で実施します。
どなたでも見学ができますので、ぜひお気軽にお越しください。

お問い合わせ: ベンチャービジネス研究所 (研究棟6F)
E-mail: venture@ml.otemon.ac.jp TEL:072-641-7374

第8回 追大学生ビジネスプランコンテスト募集要項

① 趣旨

本学の教育理念（目的）は「**独立自強・社会有為**」です。その実践事業の一つとして、ベンチャービジネス研究所では、学生による「ビジネスプランの作成と発表」の場を設けます。これによって起業家マインドの醸成と起業の正しいあり方への関心が高まることを期待します。

② 募集内容

ニーズがあるものこれまで供給がなかった、社会に役立つ**ビジネスプラン・アイデア**。

③ 応募資格

大阪府下の高校、大学、大学院に通う学生
個人またはグループ。ただし、大学生、大学院生の場合は、追手門学院大学の学生個人か、1名以上の追手門学院大学学生を含むグループ。プラン・アイデアの内容が異なれば何件でも応募することができます。

④ 審査基準

プラン・アイデアのオリジナル性、市場性、実現可能性、社会貢献性、及び、プレゼンテーション能力。

⑤ 審査員

本学ベンチャービジネス研究所の所員・研究員・顧問の中から審査委員会を設けて審査します。

⑥ 審査方法とスケジュール

- (1) **第1次審査**: 8月1日(火)～11月7日(火)の間に提出された書類を基に審査を行います。
・審査結果を11月中旬にメールで通知します。
- (2) **第2次審査**: 12月7日(水) **（会場）**追手門学院大学 6101 教室
・ビジネスプラン発表会でのプレゼンテーション(パワーポイント等を使用)を基に審査します。
発表会と第2次審査の後、結果発表と表彰を行います。

⑦ 応募方法・提出先

所定の応募申込書に必要事項を記入の上、必ず**メールに申込書を添付**してご応募ください。(データ申込みのみ受け付けます)。応募申込書は下記のホームページからダウンロードしてください。プラン・アイデア1つにつき応募申込書1部が必要です。

<http://www.otemon.ac.jp/research/labo/venture/>

メール送付先: venture@ml.otemon.ac.jp

⑧ お問い合わせ先

追手門学院大学ベンチャービジネス研究所 (研究棟6階)
〒567-8502 大阪府茨木市西安威2-1-15
TEL:072-641-7374 FAX:072-643-9597 E-mail: venture@ml.otemon.ac.jp (担当 宮下)

⑨ 募集期間

平成29年8月1日(火) から平成29年11月7日(火) まで必着

⑩ 賞状と賞金

- 最優秀賞 QUOカード5万円分 1組
- 優秀賞 QUOカード3万円分 4組
- 奨励賞 QUOカード5千円分 6組

⑪ その他の注意事項

応募プランの知的所有権は応募者に帰属します。受賞したプランは、応募者に了解を得て、概要を公表します。審査結果の発表後、盗作や虚偽の事実等が判明した場合は受賞失格となります。応募にあたっては、知的財産権等について、第三者の権利の侵害、その他の問題が生じないよう、十分に注意してください。その他、応募に関して、何かご不明な点がありましたら、上記問合せ先まで、ご遠慮なくご質問ください。

第8回 追大 学生ビジネスプラン コンテスト

応募期間

2017. 8.1(火) - 11.7(火)

ビジネスプラン発表会 (第二次審査)

2017. 12.7(水)

応募資格

大阪府下の高校、大学、大学院に通う学生
個人またはグループ。ただし、大学生、大学院生の場合は、
追手門学院大学の学生個人か、1名以上の
追手門学院大学学生を含むグループ。

最優秀賞

QUOカード 5万円分 × 1組

優秀賞

QUOカード 3万円分 × 4組

奨励賞

QUOカード 5千円分 × 6組



追手門学院大学

お問い合わせ TEL:072-641-7374 FAX:072-643-9597 E-mail: venture@ml.otemon.ac.jp
追手門学院大学ベンチャービジネス研究所 (研究棟6階)

ビジネスプランコンテスト 最優秀賞

「高齢者と学生のルームシェア」

藤澤 尚史・辻村 早香・竹内 梨乃・銭谷 亮太・安部 有咲
(経営学部2, 3, 4年)

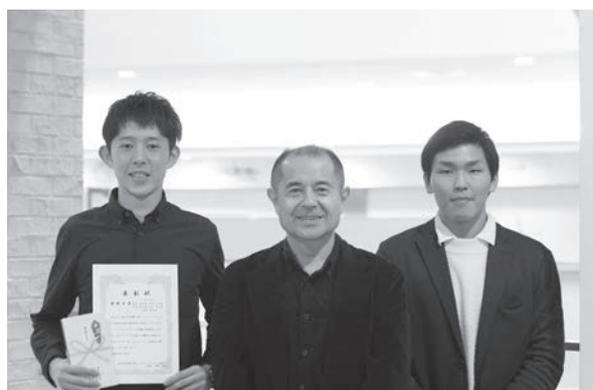
私たちは今回のビジネスプランコンテストに出場させていただき、初出場ながら最優秀賞を頂くことができました。私たちはこの出来事から学んだこと、感じたことが3つあります。

1つ目はビジネスプランをつくる難しさです。サービスを優先すると利益が出ない、利益を優先するのならそれに見合ったサービスをつくらなければならないなどの難しさがありました。特に、費用から利益を算出するため給与、広告費、家賃、交通費、通信費などの費用を実際のデータを元に計算し、そこから利益を計算することに頭を抱えることが多々ありました。例えば、営業のために使う電話代を計算する際に、コスト削減のためにイオンでんわ10分かけ放題プランなど実際にあるものを調べ、家賃は現在借りることの出来る都内のオフィス調べ、広告費はチラシの作成、配布の委託を依頼できる企業を探す等、自分達が実際にビジネスをすると想定して調べました。

2つ目はチームで動くことの重要性です。私たちのチームは2~4年生の5人チームで、それぞれモチベーションやスケジュール、考え方などが大きく違いました。しかしこのビジネスプランコンテストにはリーダーのみならずチームメンバーの協力も必要であり、心理学や組織についての本も読みました。今回の1番の課題はチーム1人1人のモチベーションでした。より細かく、より正確に、顧客へのサービス等を実際に自分たちでビジネスをすると考えデータやプランを作成することは、思った以上に大変な作業で、普段の授業の課題やアルバイトに加えてこのような作業があったので時にチームのメンバーのモチベーションが下がることもありましたが、しかし、このような時にリーダーの声かけや1人1人に自主性があったということもあり、各個人の役割をしっかりと全うし、チームのメンバー全員でこのプランを完成させました。チームというのは面倒な事や時には衝突することもあります。それらを乗り越えて結果に結びついた時には、1人では得られない程の学びや喜び、嬉しさを得ることができました。

3つ目は講義で学んだことを実際に活かすことの重要性です。私たちは経営学部所属しており経営学について様々な講義を受講しているのですが、実際に学んだ知識を利用することはしてきませんでした。今回このビジネスプランコンテストに出場するにあたり、経営学などの本を読み自ら進んで学びました。そして実際に試行錯誤するなかでより学びが深まったと同時に、自らの知識の無さを痛感しました。この様に講義を受けるだけではわからない、実際に行ったからこそ気づいたことは非常に良い経験になりました。

今後はこのビジネスプランコンテストに出場して得た経験、知識、チームメンバーの先輩や後輩との繋がりを大切にするとともに、より一層勉学に励みこれからの大学生活では自ら進んで学ぶ姿勢で何事にも取り組んでいきます。このような機会を与えて下さったベンチャービジネス研究所様に心から感謝しております。ありがとうございました。



高齢者と学生のルームシェア

チーム2
藤澤 辻村 竹内 銭谷 安倍

本日の内容

- ・事業概要
- ・事業理念
- ・提供価値
- ・事業内容
- ・当事業の意義
- ・収益予想

事業概要

事業概要

地方から上京してきた学生が高齢者のみの世帯と一緒に暮らすことをサポートするシステム

家しいなあ... マッチング 家賃高いなあ...

事業理念



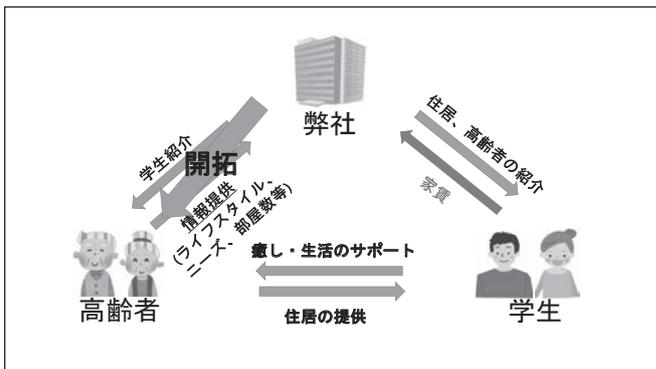
提供価値

提供価値

- ・学生の経済的負担(アルバイトの時間等)を減らし、将来の為の活動につなげる時間を増やしてもらう事
- ・単身世帯の高齢者の生活の不安解消
- ・高齢者が若者とコミュニケーションを取ることで温かみのある生活の提供



事業内容



エリア	東京
顧客層	大学進学時の東京への流入者数約7万人 (※1)
宣伝方法	学生：SNSで宣伝 (instagram、twitter、facebook等)
料金	東京の学生マンションの平均家賃(6-8万円)より約半分低い料金
高齢者	宣伝方法：チラシの配布、電話での営業。 市場：高齢者の単身世帯は約50万世帯 (※2)

※1: 文部科学省調べ
※2: 総務省調べ

事業内容

- ・高齢者と学生それぞれの信条・趣味・嗜好について事前調査
- ・生活のルールも曖昧でなく明文化 (洗濯機やテレビの利用時間等)
- ・同居する上で対等な関係性をベースとする (介護等を必要としない高齢者を対象とする)

事業内容(強み)

利用者の声、心理学の研究者とのタイアップ、細かい調査で得たデータベースで高齢者と学生の確実なマッチングをサポート

他社との差別化、弊社の強み

当事業の意義

当事業の意義

オリジナル性

日本ではシェアハウス等の制度はあるが、健康な高齢者と上京した学生を制度をサポートする機関の存在はまだ無い

当事業の意義

市場性

東京へ流入する大学の新入生約7万人、東京の高齢者のみの世帯の約50万世帯を市場とする予定。

当事業の意義

実現可能性

「家賃が半分以下になるなら高齢者と住むことを選びますか」

追手門学院大学の生徒100名

「はい」 55%
「いいえ」 45%

当事業の意義

実現可能性

フランスのNPOの満足度調査 (2011年)

フランスの若者と高齢者双方の250組

「はい」 95%
「いいえ」 5%

当事業の意義

社会貢献性

学生の経済的負担の軽減、高齢者の生活の不安解消

収益見込み

単位：千円

	初年度	2年目	3年目
売上	19,200	48,000	96,000
販売費及び一般管理費	17,087	28,377	28,377
営業利益	2,113	19,623	67,623

単位：千円

	初年度	2年目	3年目
売上	19,200 [60(月額)×12ヶ月×80(80×8人(見込人数))] (19,200)	48,000 [80(80)×120(見込人数)] = 48,000	96,000 [80(80)×120(見込人数)] = 96,000
売上原価	0	0	0
売上総利益	19,200	48,000	96,000
販売費及び一般管理費	17,087 内訳 給与 16,000 (72,000×6人) 委託費 200 (72,000×6人) 雑費 884 (72×12) 交際費 1,000 (7500×13人) 雑費 89 (72×12人)	28,377 内訳 給与 25,000 (72,000×6人) アルバイト (72,000×6人) 委託費 200 (72,000×6人) 雑費 884 (72×12) 雑費 89 (72×12)	28,377 内訳 給与 25,000 (72,000×6人) アルバイト (72,000×6人) 委託費 200 (72,000×6人) 雑費 884 (72×12) 雑費 89 (72×12)
営業利益	2,113	19,623	67,623

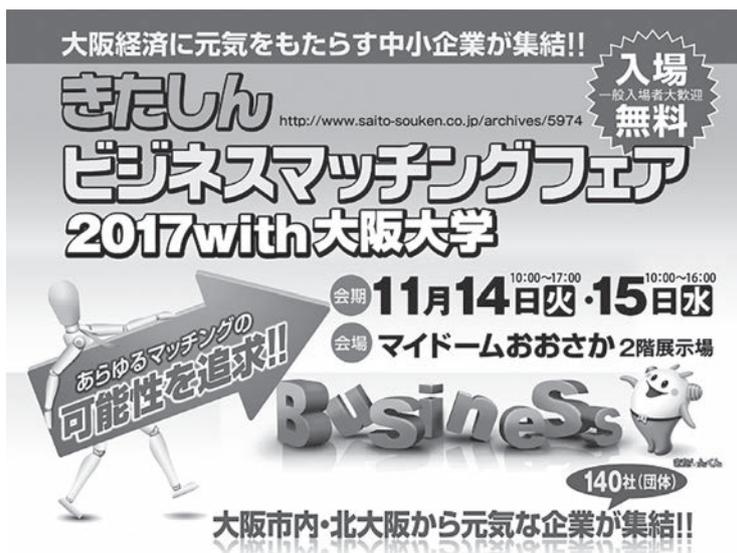
まとめ

・学生へ安価で住む場所を提供
・高齢者の孤独化防止

↓

学生の経済的負担軽減、高齢者の不安解消

ご清聴ありがとうございました



きたしんビジネスマッチングフェアに出展いたしました。

1. ビジネスマッチング

学生研究員が現在活動しているプロジェクト「北摂エリアマッププロジェクト」の活動内容等の説明・広報・展示を行いました。さらには北摂エリアの美味しいカレー屋さんの取材を事前に行い、北摂7市1町のおすすめカレー店を紹介、そして来場者200名近くの方々にカレー店の人気投票やアンケートを行うなど、大盛況のうちに終了いたしました。このアンケート結果は「北摂エリアマッププロジェクト」下記facebookで発表しています。

【北摂エリアマッププロジェクト】

Facebook: <https://www.facebook.com/hokusetu.mpj/>

ホームページ: <https://hokusetumpj.wixsite.com/mpj-1>

YouTube: <https://www.youtube.com/watch?v=JCIIIXef281Q>

Instagram: <https://www.instagram.com/hokusetu.mpj/>



2. 中小企業経営支援セミナー

中小企業経営へのワンポイントアドバイスとして

金森喜久男教授（本学経営学部・ベンチャービジネス研究所研究員）

「働き方改革：明るい職場づくりと情報セキュリティ」

井上秀一講師（本学経営学部・ベンチャービジネス研究所所員）

「(中小) 企業経営と管理会計システム」

それぞれのテーマにてセミナーを開催致しました。



働き方改革：明るい職場づくりと情報セキュリティ



日時：2017年11月14日(火)13:30～15:00

会場：マイドームおおさか2階B

講師：追手門学院大学経営学部教授

金森喜久男（マーケティング学科）

中小企業経営支援セミナー
きたしんビジネスマッチングフェア

**働き方改革と明るい職場づくり
情報セキュリティの活用によって**

2017.11.14
追手門学院大学 経営学部
教授 金森喜久男

パナソニック客員
情報セキュリティ・リスクマネジメント関西研究所
代表理事

金森略歴(1)

<住んだ所> 名古屋・富山・大阪・東京・埼玉・金沢

<職歴> 松下電器産業株式会社 入社 営業
同社 北陸支店 支店長

松下電送システム株式会社 常務取締役
物を企画し製造・販売・保守

松下電器産業株式会社・パナソニック システムソリューションズ社
常務取締役

同社 情報セキュリティ本部 本部長 世界松下Gを統括

内閣府・経産省 情報セキュリティ諮問委員会委員 政府の委員

金森略歴(2)

<職歴> スポーツ界

株式会社ガンバ大阪 代表取締役社長

スタジアム建設基金団体 代表理事

アジアフットボール協会(AFC)委員

AFC:プロフットボールクラブ委員会 委員長

趣味：

中小企業経営者の課題

1. 社員の離職 2. 人材育成難しい
人材いない

3. ITにどう対処 **問題
課題** 5. 製品開発

4. 技術を高めたい 7. 残業時間多い

8. 将来展望どう描いたら！

深刻な事業承継問題 70歳越えは！

社長の平均引退年齢70歳

34万人 2015年

245万人 2025年

中小企業数420万社の60%占有

関西では
118万人雇用喪失
4兆円のGRP消失

情報セキュリティの役割

多くの問題は「意思疎通の悪さに原因」

この仕事電子化したら良いのに！

社長 残業時間多いな！

社員 この商品作ったら！

この会社将来性あるかな！

情報伝達がスムーズにいけば職場を造る
社員が言いたいことは一杯ある

◎カレーハウスCoCo壱番屋の対応

カレーハウス
CoCo壱番屋
画像

愛知県清須市開業
喫茶店「バックス」1974年開業
宗次徳二・直美夫妻
異物混入の疑い⇒廃棄依頼4万枚

ビーフカツ
画像

パート従業員スーパーで発見？

即対応 2016. 1. 13発表
情報が正確に伝わっている

× 西日本JR脱線事故事例

2005年4月25日9時18分
死者107名負傷者562名

西日本JR脱線事故
画像

5時間後

置き石が原因と発表
しかし真実は
異常スピード
自動列車停止装置(ATS-SW)

情報が正確に伝わらない為に大きな不信任

神戸製鋼データ改ざん事件の対応

KOBELCO

2017. 10. 8
アルミ・銅・鉄粉など性能データ
改ざんと発表

10. 20
アルミ、銅製品データ改ざん発表

10. 26
子会社でもデータ改ざん 続々

◎不正発生の企業体質が問題
◎一連の発表で重大な失敗

企業の最大の問題

組織の中で「情報が正しく伝わっていない」事から問題が発生

情報が正しく伝わる環境造れば

1. 経営者は安心してマネジメント
2. 社員はストレスなく仕事に励む
3. 顧客は安心して取引

明るい職場創りができる



情報セキュリティの真の意味

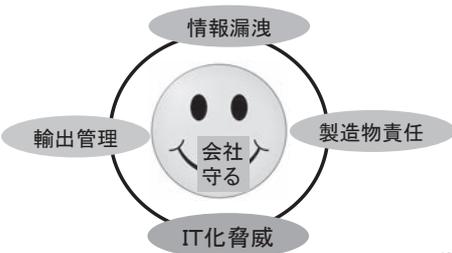
経済産業省指導要領では！

リスクマネジメント・情報セキュリティを収益の源泉としてリスクを捉え、リスクのマイナス影響を抑え、リターンを最大化を追求する経営

↓ これでは対応できない！

情報が加工されず正確に伝わり、正しく使われる環境を創り上げる

従来のリスクマネジメントは！



誰のためのリスクマネジメントか！

企業を守る: この考えでは **限界**

顧客を守る

顧客の創造



情報セキュリティ本部の発足

2004年1月1日 東京より転勤

全世界統括

- 本部長就任
- 法務職能
- 技術職能
- システム職能

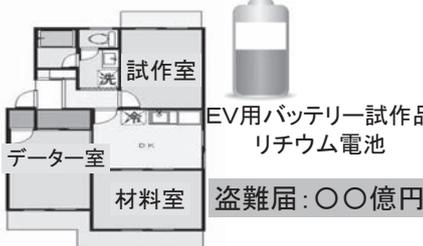
仲間が待っていた

情報セキュリティ事故事例(1)



会社内において
PC, サーバーが盗難
実験室 から
製造ラインから
研究所 から

情報セキュリティ事故事例(2)

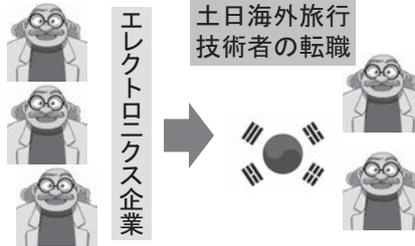


盗難届: 〇〇億円

情報セキュリティ事故事例(3)

土日海外旅行 技術者の転職

エレクトロニクス企業



情報セキュリティ事故(4)

個人情報保持: 数億人

個人情報保護法 2005.4.1施行

↓

正しい知識・管理



気づかない漏洩：発覚した事件

新日鉄住金 → **企業秘密盗難** → **韓国企業**

方向性電磁鋼板の製造方法盗み

和解金300億円
2016.9.30 報道

19

気づかない漏洩：発覚した事件

発覚した理由
・ポスコの社員が中国企業に売り渡す
・ポスコが社員を「営業秘密」違反で提訴

・ポスコ社員は裁判でポスコの技術でなく新日鉄住金技術であり盗んだことにならない

この裁判 **無罪** 新日鉄住金の驚き!!

え! 盗まれていたの!

20

企業経営に新リスクマネジメント

従来は企業を守る
1. 不祥事・事故・事件などへの対応
2. 法規制の対応

↓ **目的を変える**

ポジティブ思考へ変換
1. 経営品質向上のため
2. 経営スピードアップ、権限移譲

競争力向上

21

スポーツの在り方に対する考え

エンデュランススポーツ: 耐久スポーツ
長い距離を移動し長い時間をかけて行われる競技
マラソン・トライアスロン・ヒルクライム等耐久レース

耐える きつい 長い 苦しい → 克服 成長 訪問・観光 交流

ネガティブ思考 絶対不可能なスポーツ → ポジティブ思考 楽しく奥が深いスポーツ

22

リスクファクターの整理

1. 市場リスク
2. 信用リスク
3. 財務リスク
4. 不動産リスク
5. 自然要因リスク
6. 人的リスク
7. 制度的リスク
8. 技術システムリスク
9. 情報漏洩リスク
10. 業務リスク
11. 製品リスク 等

・全て同時は混乱・コスト高
・けん引するタスク項目を一つのテーマ推進で風土・体制を構築できる

情報セキュリティリスク (情報セキュリティ活動で対応)

23

FF式石油ストーブ事故対応で活きる

2005. 1. 15中毒死
1985年製造

企業理念: 水道哲学
社会に安全・安価・幸せ

↓ **人が傷つく**

製造業: 絶対に許せない
15万台回収

顧客

CO中毒
ゴム管破損 ストーブ

24

「顧客を守る」基軸に!

1) TV・ラジオ・新聞全てのメディアCM中止

製品回収の告知

2) 直接お客様へ!
全社員15万人
全国販売会社1万人
全国販売店2万店 → 家庭訪問

石油機器事業の廃止

25

情報資産の所在

紙情報

電子化情報

試作品・化体物

頭の中の情報

26

説得力あるこの一枚: 情報資産(情報資産整理の意義)

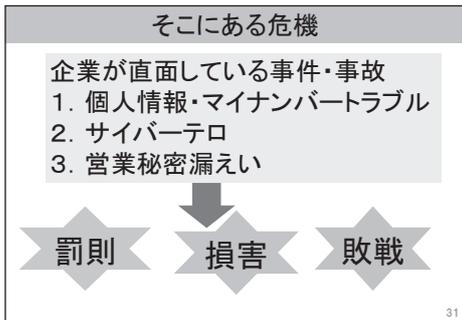
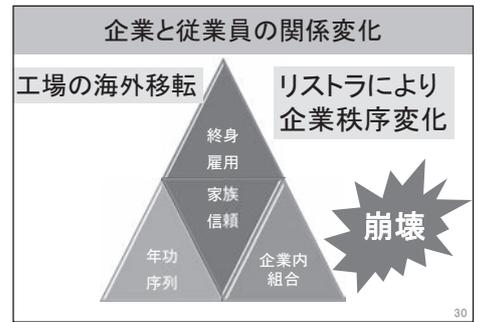
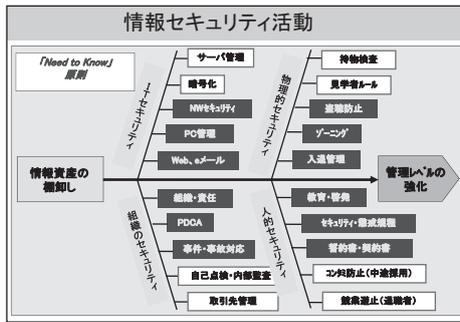
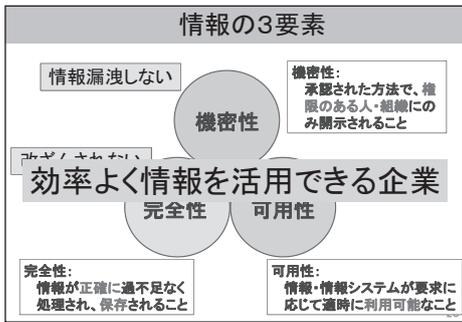
毒入り 紛れ込んでも判らない!

情報資産の整理が 情報セキュリティの第一歩

取られても判らない!

増えたり減ったりすれば すぐ判る!!!

27



中小企業経営支援セミナー

きたしんビジネスマッチングフェア

ご清聴ありがとうございました

2017.11.14
追手門学院大学 経営学部
教授 金森 喜久男



(中小) 企業経営と管理会計システム



日時：2017年11月14日(火)13:30~15:00

会場：マイドームおおさか2階B

講師：追手門学院大学経営学部講師

井上 秀一 (経営学科)

(中小)企業経営と管理会計システム —経営に役立つ会計—

2017年11月14日(火)
追手門学院大学 経営学部
講師 井上 秀一
京都大学博士(経済学)

講師プロフィール

名前：井上 秀一
年齢：30歳
出身：岡山県
出身校
高校：岡山県立井原高等学校
大学：同志社大学商学部
大学院：京都大学大学院経済学研究科
学位：京都大学 博士(経済学)
専門：管理会計・原価計算

1. はじめに

○会社でこのような光景を見た(愚痴を聞いた)ことがありますか？

上司の立場

「部下が思うように動いてくれない」
「社内のコミュニケーションや部門間の連携がうまくいかない」
「組織としての目標はあるが、個人の行動はバラバラ」

部下の立場

「上司の指示に納得がいかない」
「数字を上げると言われても、どれくらい上げたいのかかわからない」
「現場の状況をわかっていない、あるいは無視しているのではないか」

→これらの対立が起こる要因の1つとして、管理会計がうまく活用されていない可能性がある。

本講義の目的

○管理会計とは何か、また、管理会計が経営にどのように役立つのか確認する。

本講義の概要

○管理会計についての概要を説明した後、中小企業(病院含む)における管理会計の課題とその対応について紹介する。

2. 会計の目的—財務会計と管理会計—

○会計は「企業をはじめとする経済主体が行う経済活動をすべて金額で表示し、その情報(会計情報)を関係者(経営者、株主、債権者)に報告する」こと。

○会計情報は財務諸表とよばれる書類によって表示される。

→損益計算書と貸借対照表。

(1) 損益計算書

(P/L : Profit & Loss Statement)

○会社が1年間の活動でどれだけ儲けた(損した)のかを報告するもの。

→会社の1年間の経営成績を表す。

(2) 貸借対照表

(B/S : Balance Sheet)

○ある時点で、会社の資産・負債の状態(バランス)を報告するもの。

→会社の現時点の財政状態を表す。

損益計算書			
I	売上高	(+)	100
II	売上原価	(-)	40
	売上総利益		60
III	販売費及び一般管理費	(-)	30
	営業利益		30
IV	営業外収益	(+)	10
V	営業外費用	(-)	15
	経常利益		25
VI	特別利益	(+)	15
VII	特別損失	(-)	10
	税引前当期純利益		30
	法人税、住民税及び事業税	(-)	12
	法人税等調整額	(±)	0
	当期純利益		18

営業損益計算
(営業活動の成果)

経常損益計算
(営業外活動を
加味した成果)

純損益計算
(臨時的な損益を
加味した成果)

貸借対照表			
資産(借方)		負債(貸方)	
科目	金額	科目	金額
流動資産		流動負債	
現金・預金	35	買掛金	10
受取手形	15	短期借入金	13
売掛金	20	固定負債	
棚卸資産	10	長期借入金	67
固定資産		純資産	
有形固定資産		株主資本	
土地	60	資本金	70
建物	40	資本剰余金	22
機械及び装置	20	利益剰余金	18

資金の運用形態

資金の調達源泉

他人資本
自己資本

(1) 財務会計(制度会計)

- 財務諸表の数値はどのようなルールに基づき作成されているのか。
- 外部報告会計
商業簿記, 会計基準, 経営分析など。

(2) 管理会計

- 会社の利益をどのように管理するか。
- 内部報告会計
工業簿記・原価計算, 業績評価(測定), 予算管理, 意思決定など。

10

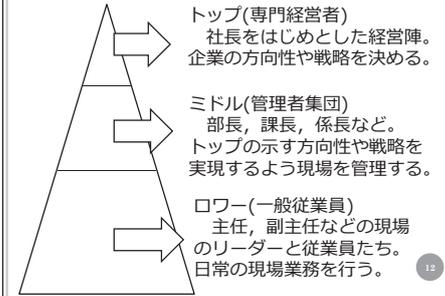
3. 経営管理と管理会計

- 管理会計とは「管理者集団を目標利益や経営計画にそつ方向へと説得・誘導する管理者管理を目指して, 専門経営者が企業目的の達成に向けて管理している企業活動に関する会計情報を会計手段を用いて収集・総合・報告する行為である」(上総 2017, p.17)

→管理会計は管理者管理のための会計

11

○企業の階層構造



12

3-1. 管理会計の役割

(1) 財務管理機能

- 経営者は, 企業目的の達成に向けて企業活動を合理的に管理する。

- 目標利益をはじめとした管理指標(数値目標)を設定し, 企業活動を管理する。

→誰にでもわかる「貨幣」(共通尺度)で計画を作り, それに基づいて経営する。

13

(2) 動機づけ機能

- 経営者は, 企業全体の目標利益を従業員1人1人が個人目標として受け入れ, 彼らが個人目標の達成に向け適切に行動することを期待している。

→従業員の好意的な納得と自発的な行動を引き出すために会計情報が利用される。

→目標を明確にしてやる気を高める。

14

(3) 経営者の分身を作ること

- 従業員数が増えるほど経営者1人で全ての従業員を管理することが困難になる。

- 自分(経営者)の考えるように考える能力をもった仲間を育てることが重要。

- 管理会計を用いて経営者の考え方を伝えることができる。

→会計実践による経営者の考え方の体験的修得。

15

3-2. 中小企業の管理会計の課題

- (1)経営資源が十分でなく、そのため特に資金繰り・資金管理に余裕がない。

- (2)予算管理等の月次ないし四半期の短いサイクルでの業績管理の仕組みが不十分。

- (3)正確な売上高や仕入高、売上原価等の管理がきちんと行われていない。

- (4)部門別業績管理が十分に行われていない。

本橋(2015)

→どんぶり勘定。業績の見える化が必要。

16

3-3. 管理会計の適用事例：病院

本講演では病院の管理会計を取り上げる。

なぜ病院の管理会計なのか。

- 中小企業と同じ課題を抱えている事例が多い。

- 管理会計システムを導入して短期間で経営状況が改善した事例が多い。

- 中小企業と同規模・同水準の管理会計システムが導入・運用されている事例が多い。

17

3-3-1. 病院の特徴

(1) 従業員の多くが医療専門職

- 従業員は医師をはじめとして看護師, 薬剤師などの医療専門職で構成される。

(2) 目標の不一致が起こりやすい

- 医療専門職は組織の目標よりも専門職としての目標を優先する。

(3) 経営者は必ずしも経営のプロではない

- 医療法上, 院長は必ず医師でなければならないが, 医師は経営の専門家ではない。

18

3-3-2. 病院の管理会計の特徴

- (1) 医療専門職が経営に協力的ではない
- 医療専門職は所属している病院よりも、専門職集団に忠誠心がある。
- (2) (予算)目標が形骸化してしまう
- 医療専門職は医療が第一であるため、利益や売上といった話は二の次。
- (3) どんぶり勘定
- 月次レベルで部門別(診療科別)に損益を管理する仕組みがない。

管理会計システムに問題があると・・・

- 病院全体の損益はわかるが、部門ごとの損益はわからない。
- 誰の意思決定や行動によってこの成果が出てきたのかというのが全く見えない。
- 良い仕事をしたかどうかを判断するための十分な(会計)情報がタイムリーに提供されていない。

- 経営計画の立案や策定に役立つ情報や、自身の意思決定に役立つ粒度の細かい情報を得られない。

→病院の存続を考えて経営をする場合には、中期経営計画、年度予算、年度経営計画が重要になるが、情報が不足しているために実行可能な計画を立てられているかどうか判断できない。

- 計画が実行可能かどうかはトップが決めるのではなく、現場の働き具合にかかっている。
- しかし、そういう数字や情報が現場の仕事ぶりや意思決定や行動と結びついていない(どんぶり勘定)。
- 権限と責任が不明確な組織風土の要因。
- 従業員1人1人が自分の問題として病院の存続を考えることができない。

現場管理者からの情報提供の要請

- 「実際にどのくらい検査や入院がオーダーされ、どのくらい利益が発生しているか全然わからない。様々な会議でそういう話が出てと思うが、できたらそういう細かいデータを出してもらえれば我々も知恵を絞れると思う。」
- 医療専門職は会計情報に興味がないわけではない。むしろ医療専門職がそれを活用できるような環境を作ることが重要。

3-3-3. 管理会計システムの改善案

- (1) 診療科別に損益を計算し、月次レベルで業績管理(部門別採算)を行う。
- (2) 月に1回、部長レベルのメンバーとトップが集まる会議で各部門の業績報告と改善提案を行う。
- (3) 業績評価の単位は各診療科単位で行う。

改善例

- 診療科別に損益計算を行った結果、黒字だと思っていた診療科が赤字であったり、その逆の場合もあった。
- これまで赤字体質であったが、業績が短期間で改善し、黒字化。
- 各診療科の医療専門職が自分たちの行動が病院にどれだけ貢献しているのかがわかるようになった。

4. おわりに

管理会計は経営に役立つ道具

- 目的(存在意義・経営理念・組織の使命)が大前提。その上で、まずは目標を明確にし、どのようにすれば目標が実現するのか、しっかりした計画を作る。
- しかし、実行すると思ったとおりにはいかないため、行動を修正しながら計画をブラッシュアップする。これを繰り返す。

自分の考え方を理解してもらうには？

- 頭だけでなく体で理解する。経営の考え方を実践を通じて体感的に理解する。
- 経営者の分身を増やしていく。
- 必要条件：情報の公開・共有
- 管理会計はあくまで道具であるため、道具の使い方は使い手によって決まる。
- 使い手の意義は目的によって決まる。

参考文献

上総康行 2017 『管理会計論 第2版』 新世社

本橋正美 2015 「中小企業管理会計の特質と課題」 『会計論叢』 第10号 pp.51-69

飛田 努 2012 「中小企業における経営管理・管理会計実践に関する実態調査：福岡市内の中小企業を調査対象として」 『会計専門職紀要』 第3号 pp.57-69

28

井上ゼミの活動紹介

○井上ゼミは、経営において会計がどのように活用されているのかについて研究を行うゼミです。

○研究活動の一環として企業にインタビュー調査に行き、協力先の経営を分析し、フィードバックを行っております。

○もしご興味がありましたら下記までご連絡ください。sh-inoue@otemon.ac.jp

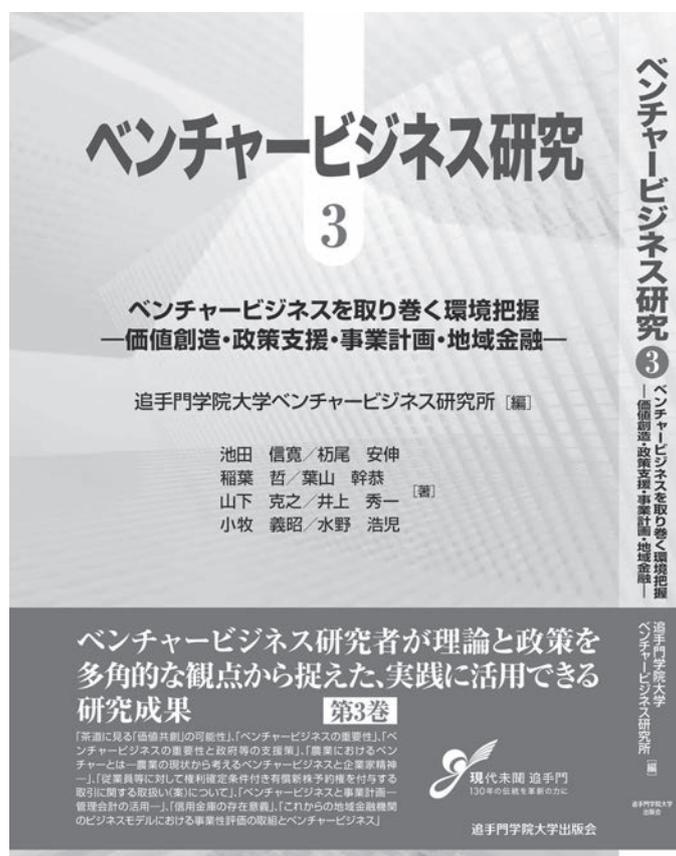
29



3-3-2. 病院の管理会計の特徴

- (1) 医療専門職が経営に協力的ではない
 - 医療専門職は所属している病院よりも、専門職集団に忠誠心がある。
- (2) (予算)目標が形骸化してしまう
 - 医療専門職は医療が第一であるため、利益や売上といった話は二の次。
- (3) どんぶり勘定
 - 月次レベルで部門別(診療科別)に損益を管理する仕組みがない。

130周年記念事業の一環として『ベンチャービジネス研究』第3巻を本学出版会より出版いたしました。



ベンチャービジネス研究 第3巻 ベンチャービジネスを取り巻く環境把握 — 価値創造・政策支援・事業計画・地域金融 —

- | | |
|---|--|
| <p>1. 茶道に見る「価値共創」の可能性
池田 信寛 (追手門学院大学経営学部 教授)</p> <p>2. ベンチャービジネスの重要性
枋尾 安伸 (追手門学院大学経営学部 准教授)</p> <p>3. ベンチャービジネスの重要性と政府等の支援策
稲葉 哲 (追手門学院大学地域創造学部 講師)</p> <p>4. 農業におけるベンチャーとは — 農業の現状から考えるベンチャービジネスと企業家精神 —
葉山 幹恭 (追手門学院大学地域創造学部 講師)</p> <p>5. 従業員等に対して権利確定条件付き有償新株予約権を付与する取引に関する取扱い (案) について
山下 克之 (追手門学院大学経営学部 教授)</p> | <p>6. ベンチャービジネスと事業計画 — 管理会計の活用 —
井上 秀一 (追手門学院大学経営学部 講師)</p> <p>7. 信用金庫の存在意義
小牧 義昭
(北おおさか信用金庫 常務理事 総務部長
地方創生推進委員会 委員長)</p> <p>8. これからの地域金融機関のビジネスモデルにおける事業性評価の取組とベンチャービジネス
水野 浩児 (追手門学院大学経営学部 教授)</p> |
|---|--|

<内容紹介>

ベンチャービジネスを1・価値共創の観点 2・ベンチャービジネスの重要性 3・政府の政策支援策 4・農業の現状からの企業家精神 5・有償新株予約権に関する会計基準 6・管理会計の活用 7・地域金融機関の存在意義 8・金融機関のベンチャー企業の事業性評価姿勢 について7人の実務家と研究者により、実務と理論を交えながら論じたものです。幅広い観点からベンチャービジネスを取り巻く環境をタイムリーにまとめており、起業を目指す人々のヒントになることを願っています。

2017年度ベンチャービジネス研究所 所長・副所長・所員・研究員・顧問一覧

役職	氏名	所属等
所長	水野 浩児	経営学部教授
副所長	村上 喜郁	経営学部准教授
所員	池田 信寛	経営学部教授
所員	石盛 真徳	経営学部准教授
所員	稲葉 哲	地域創造学部専任講師
所員	井上 秀一	経営学部専任講師
所員	岡崎 利美	経営学部准教授
所員	朽尾 安伸	経営学部准教授
所員	長岡 千賀	経営学部准教授
所員	朴 修賢	経営学部准教授
所員	葉山 幹恭	地域創造学部専任講師
所員	宮宇地俊岳	経営学部准教授
所員	宮崎 崇将	経営学部専任講師

役職	氏名	所属等
所員	八木 俊輔	経営学部教授
所員	山下 克之	経営学部教授
所員	李 建	経営学部教授
研究員	金川 智恵	経営学部教授
研究員	金森喜久男	経営学部教授
研究員	中野 統英	経営学部准教授
研究員	梶原 晃	久留米大学商学部教授
研究員	田淵 正信	客員教授・公認会計士・税理士
顧問	合田 順一	茨木商工会議所会頭
顧問	西岡 健夫	追手門学院大学名誉教授
顧問	藤田 正	府立大阪女子大学名誉教授
事務局	宮下 知子	

2017.4.1現在

(50音順)

- ① 2018年度ベンチャービジネス研究所活動に参加して頂ける教員（所員・研究員）を募集しております。ベンチャービジネスや事業承継について研究、出版にご参加ください。
- ② 学生研究会会員募集
 ビジネスプラン・プレゼンテーション・ホームページ・アプリなどに興味のある学生研究会メンバーを募集しています。先生方からも学生にお伝えください。

Newsletter vol.19

■ 編集・発行 2018年3月15日印刷
 2018年3月15日発行

■ 編集代表者 水野 浩児

■ 印刷所 川西軽印刷株式会社

■ 発行所 追手門学院大学 ベンチャービジネス研究所
 〒567-8502 茨木市西安威2-1-15
 TEL/072(641)7374 FAX/072(643)9597
 (事務局 宮下知子)

E-mail: venture@ml.otemon.ac.jp

http://www.otemon.ac.jp/research/labo/venture/