

いわきビジネス アイデア・プランコンテスト2003



2003年9月
 いわきビジネスアイデア・プランコンテスト2003
 実行委員会事務局 / いわきリエゾンオフィス (ILO)
 〒970-8043 福島県いわき市中央台鹿島1-22-3
 Tel: 0246(46)2720 Fax: 0246(46)2721
 E-mail: info@iwaki-liaison.co.jp
 Homepage: http://www.iwaki-liaison.co.jp

いわきリエゾンオフィスとは？ (ILO)



リエゾン: 連結



いわきを楽しく豊かに！

起業支援とは？

- いい就職とは？
- リストラ
- 高齢化社会
- IT
- 起業とは？
 - 株式会社、有限会社、合名会社、合資会社・
 - SOHO (Small Office Home Office)
 - NPO (特定非営利活動法人)
 - テレワーカー

ILOの事業

- 地域の情報化を推進する事業
 - いわきSOHOネットワーク (ISN)
 - いわきXML研究会 (IXI)
 - 情報産業・都市型産業の誘致・育成
- 地域の国際化を推進する事業
 - 「Career Awareness」(未来設計の探索プログラム)
 - いわき国際ビジネス研究会 (IIBI)
- 新しい産業の創造と起業を促進する事業
 - いわきビジネスプランコンテスト
 - いわきNPOセンター (INC)
 - 「いわきSOHOルーム」の提供
- 産学官連携を促進する事業

ILO事務所 いわきSOHOルーム



いわきSOHOルーム

- ・広さ: 8畳程度
- ・料金: 3万円/月
- ・高速インターネット常時接続 (8フレッツ)
- ・入居期間: 2年程度
- ・多目的のルーム利用可能

いわきビジネス アイデア・プランコンテスト2003とは

<開催趣旨>

- ビジネスプラン・アイデアを競うコンテスト
- ビジネスプラン = 事業計画
- 時代を先取りする豊かな感性、柔軟な発想力、独創性に富む人材を掘り起し、支援

いわきを元気に！

応募資格

- いわき市在住の方
- いわき市で仕事をしたいと考えている方

7

All right reserved © 2003 Iwaki Liaison Office

開催部門

- **ビジネスアイデアコンテスト**
 - まだ具体的な事業化計画はないが、ビジネスのアイデアをお持ちの方が対象
 - いわき市における消費者のニーズを掘り起こすようなアイデアを募集
 - 情報・環境・福祉などさまざまな分野におけるビジネスアイデアを持っている個人を対象（法人はこの部門には応募できません）
 - 応募される方が実際に事業化する意志があるかどうかは問わない
- **ビジネスプランコンテスト**
 - ビジネスを立ち上げる段階の方が対象
 - 売上や資金の計画等を含めた具体的ないわき市での起業計画を募集
 - 新規性の高いノウハウや技術を元に、情報・環境・福祉などさまざまな分野におけるビジネスプラン
 - いわき市において着手予定もしくは事業着手後概ね1年以内である個人または法人が対象

8

All right reserved © 2003 Iwaki Liaison Office

募集内容

- 事業の内容や業種は不問
 - 事業内容（サービスを提供する、ものを販売するなど）
 - 業種（製造業、販売業、運送業、卸業、印刷業・・・）
- 構想段階で未発表のもの

9

All right reserved © 2003 Iwaki Liaison Office

応募方法と注意事項

- 規定の応募用紙に必要な事項を記入
- 実行委員会へ郵送またはメール
- 応募の秘密は厳守します
- 機密保護については基本的に自己責任
- 応募書類は返却しません
- 同一内容で両方の部門への応募は不可
- 異なる内容なら複数応募は可

10

All right reserved © 2003 Iwaki Liaison Office

審査方法

- 一次審査（書類審査）
 - 応募書類による審査
- 二次審査（プレゼンテーション審査）
 - 20分程度の発表を審査

ビジネスアイデア : 一次審査のみ

ビジネスプラン : 一次審査 + 二次審査

11

All right reserved © 2003 Iwaki Liaison Office

表彰

- **ビジネスアイデア部門**
 - 優秀賞：賞状、図書券3万円（3件）
 - サンシャイン賞：賞状、パソコン1式（1件）
 - **ビジネスプラン部門**
 - 最優秀賞：賞状、副賞50万円（1件）
 - 優秀賞：賞状、副賞10万円（2件）
- ビジネスプラン入賞者にはインキューバートチケットが授与されます

12

All right reserved © 2003 Iwaki Liaison Office

開催スケジュール

- 公募期間
 - 2003年9月1日～10月31日
- 説明会開催
 - 2003年9月
- 一次審査結果発表
 - 2003年11月上旬
- 二次審査、表彰式、記念講演開催
 - 2003年11月28日

13

All right reserved © 2003 Iwaki Liaison Office

ビジネスプラン実現化支援

単なるイベントで終わらせずに優秀なプランを持ち、プラン実現の熱意がある方には具体的な支援します

- 支援対象
 - ビジネスプランコンテスト入賞者
- 支援内容
 - 専門家による個別指導
 - 事業計画のブラッシュアップ
 - 事業具体化に関するコンサルティング
 - 公的資金調達指導
- 支援方法
 - インキュベートチケット

14

All right reserved © 2003 Iwaki Liaison Office

審査委員会

- | | |
|---------|-------------------------|
| 名誉審査委員長 | 孫 泰蔵(インディゴ株式会社代表取締役会長) |
| 審査委員長 | 樽井 保夫(FDK株式会社 執行役員) |
| 審査副委員長 | 伊藤 実(日刊工業新聞 福島支局長) |
| 審査委員 | 高山 文雄(いわき明星大学 理工学部教授) |
| | 大隈 信行(福島高专 物質工学科教授) |
| | 大川 信行(東日本国際大学 経済学部教授) |
| | 安斎 実(ハイテックラボ 技術支援センター長) |
| | 荒川 新平(ひまわり信用金庫理事長) |
| | 庄司 秀樹(東洋システム株式会社代表取締役) |
| | 妹尾 康志(株式会社UFJ総合研究所) |



孫 泰蔵氏

15

All right reserved © 2003 Iwaki Liaison Office

実行委員会

- いわき市
- いわき商工会議所
- 福島県産業振興センター
- 福島県商工会連合会
- 福島県中小企業団体中央会
- いわき明星大学
- 国立福島工業高等専門学校
- 東日本国際大学
- いわきリエゾンオフィス(事務局)

16

All right reserved © 2003 Iwaki Liaison Office

協賛

- 富士通株式会社
- 株式会社UFJ総合研究所

17

All right reserved © 2003 Iwaki Liaison Office

ビジネスアイデア応募記載内容

- 事業の名称
- 事業の概要
- 応募の動機
- 商品・サービスの内容
- 顧客ニーズと販売
- 事業の課題

18

All right reserved © 2003 Iwaki Liaison Office

ビジネスプラン応募記載内容

- 事業の名称
- 事業の概要
- 事業の動機・目的
- 事業の内容
- 知識や経験、資格
- 事業の優位性
- 事業の市場性
- 顧客
- パートナー
- 事業のリスク・課題と対応
- 資金計画
- 売上計画と損益

マーケティングと計画を
詳しく記載！

19

All right reserved © 2003 Iwaki Liaison Office

アイデアをまとめる

- 街の酒屋
- 個人経営
- 売上低迷
- 新たなサービス



日本酒の量り売り！

20

All right reserved © 2003 Iwaki Liaison Office

事業の名称

- 事業のキャッチフレーズ
- 事業コンセプトを一言で
- どのような顧客に対しどのような便益を提供するのか

「現代版お酒の量り売り」 → お酒の新しい楽しみ方の提案

「日本酒の計量販売」 → 環境へ配慮、低価格

21

All right reserved © 2003 Iwaki Liaison Office

事業の概要

- 事業としての核になること
- 中心的テーマ
- 事業の特徴

飲みたい日本酒が少量でも欲しいだけ買える
自分の好みの瓶に入れて楽しめる

↓
手軽でお洒落な新しい日本酒の楽しみ方の提案！

22

All right reserved © 2003 Iwaki Liaison Office

応募の動機

- なぜこの事業をやりたいのか？
- 自分にとってその事業をする意義は？
- 自分はなぜこの事業の担い手として適当なのか？

20年間酒屋を経営しているが、ディスカウントショップなどの進出により売上低迷、自分自身が大の日本酒党であり、若い人にも日本酒のおいしさを是非知ってほしい
酒屋経営の中で得た商品知識やお客さんの嗜好についての知識を生かせる

23

All right reserved © 2003 Iwaki Liaison Office

商品・サービスの内容

- どんな製品、サービスか？
- 既存の製品やサービスとどう違うのか？
- なぜその製品やサービスは顧客を満足させる事ができるのか？

・飲んでみたい日本酒が欲しいだけ(少量でも)買える
・日本酒を入れる瓶を選べる
・日本酒についてのコンサルティングを受けられる

24

All right reserved © 2003 Iwaki Liaison Office

顧客ニーズ

- だれを顧客としているのか？
- 顧客のどんなニーズに対応しようとしているのか？

- ・商圏は店舗から半径5キロ以内
- ・いろいろな日本酒を飲んでみたいと思っている個人客
- ・おいしい日本酒を手軽に飲んでみたいと思っている方
- ・生活の潤いとしてお酒とお酒を飲むシーンを楽しみたいと思っている方

25

All right reserved © 2003 Iwaki Liaison Office

販売

- いくらで売るのが？
- どのように宣伝するのが？

- ・趣味性の高いサービスなので価格の安さよりお洒落なパッケージなどの見た目重視
- ・商品知識を持っているまたは持ちたい方へ情報提供し、品揃えや品質にポイントを

26

All right reserved © 2003 Iwaki Liaison Office

コンテストに
応募しよう！



27

All right reserved © 2003 Iwaki Liaison Office