

5. ターゲット市場について

1) 標的となる顧客：このビジネスのターゲットとなる顧客は誰ですか（200 字以内）

本案は、ビジネスに興味はあるが、アグリビジネスには目が向かなかった学生が農ガール、農ボーイを志し、より発展的な内容を学ぶために、東京で農援隊の活動に参加する学生を想定する。よって標的となる大学は、日本橋に通学可能な関東地方の、経営・経済学部のある大学、と設定する。標的とする学生は、ターゲットと設定した大学の、就活をすでにスタートさせ自分の進路を決めてしまう 4 年生以外の、1, 2, 3 年生と設定する。

2) 顧客の便益：このビジネスは、顧客にとってどんなメリットがありますか（200 字以内）。

大学側の便益は、①通常は農学部を設置されるアグリビジネス論講座を、経営・経済学部を設置することで、同学部に入学後に農業に興味を持ち始めた学生のニーズに応えられる、②パソナの実践的ノウハウを活用し、自ら授業を設置するコストを削減できる、③キャンパス緑化費用を削減できる、の 3 点である。学生側の便益は、①農援隊のノウハウを得られる、②農業の楽しさが味わえる、③卒業単位が得られる、の 3 点である。

3) 市場の魅力度：その市場の将来の規模や成長率はどうか（200 字以内）。

「将来は就農を選択肢の 1 つとして考えているが、農学部へ進むことで将来の可能性を大幅に狭めてしまうことのデメリットを感じる」といった「わがままな学生」のニーズにも応えられるので、本講座を設置した経営・経済学部への入学者増が見込める。また本寄付講座を通じて、農業の楽しさや経営を学んで農ガール、農ボーイとなった大学生の中から、農援隊に参加する人も見込めるので、農援隊の事業規模拡大にも資するであろう。

4) 競争状況：市場での競争相手は誰ですか。どうやって競争に勝ちますか（200 字以内）

パソナの直接の競争相手は、大学と共同して講座を設置しようとする可能性のある団体である。たとえば「実学！アグリビジネス大学」という、パソナの「農援隊」の類似事業があるが、農学部における講座の設置はあるものの、経営・経済学部への寄付講座の実施はしていない。よって他者より先に寄付講座の設置を実現することで競争に勝つことができる。学生に、この寄付講座を通して、農援隊の蓄積されたノウハウを活用し、「アグリビジネスといえばパソナ」というブランドイメージを確立することで、同業他社よりも先発優位を確立できるからである。

6. 採算計画：

①事業開始 3 年後の売上と利益を予測してください（図表で提示するのが望ましい）。

項目		金額	1 年目	2 年目	3 年目
収入	受講料	145,000 円 ^{*1} × 500 人 ^{*2} × 2% ^{*3}	0	1,450,000	1,450,000
	講師人件費	12,130 円 ^{*4} × 6 か月 ^{*5}	72,780	72,780	72,780
支出	講座運営費	5,700 円 ^{*6} × 6 コマ ^{*7}	34,200	34,200	34,200
	種苗費	280 円 ^{*8} × 500 苗 ^{*9}	140,000	140,000	140,000
	土壌費	10 キロ 1,335 円 ^{*10} × 2352 キロ ^{*11}	313,992	313,992	313,992
	農具費・諸材料費	648 円 ^{*12} × 84 個 ^{*13}	54,432	0	0
	総収入		0	1,450,000	1,450,000
総支出			615,404	647,372	647,372
利益			▲615,404	802,628	802,628
累積利益			▲615,404	187,224	989,852

寄付講座より、人件費は農援隊が招く講師代のみ。^{*1}Agri-MBA 参加料金。^{*2}受講者は、慶應での寄付講座受講者と同規模の 500 人を想定。^{*3}500 人のうち、2%が農業を志し、農援隊受講者となることを想定。寄付講座を受けた生徒が農業従事者となる割合は和洋女子大学の例(家政情報学部 106 人のうち農業体験を受けた上で就農した数は 2 人。2 ÷ 106 ÷ 0.0189)より算出。^{*4}関西大学非常勤講師組合によるアンケートより算出。^{*5}半期(9 月～2 月)の 6 か月。^{*6}明治大学における Teaching Assistant の月額が 5700 円である。^{*7}半期(9 月～12 月)全授業 12 回分。^{*8}タキイネット通販 HP より、いちご(とよのか) 一株 280 円。^{*9}種苗数は 500 人分。^{*10}土は「プラント 土壌改良材入り最高級腐葉土 20L」1335 円のものを使用し、毎年更新。^{*11}プランター 84 杯分。^{*12}プランターはアイリスオーヤマ製大型プランター「エコアース菜園プランター」(1 個 648 円)を使用し、3 年間継続利用。^{*13}イチゴの苗 500 本分。

① 売上と利益の根拠を簡単に説明してください（100 字以内）。

現在アグリビジネスの講座が設置されていない、経営・経済学部には実践的なビジネスを学びたいという学生が集まっており、彼らに農援隊の実践的なアグリビジネスを教えることにより、和洋女子大学のように 1.89%は農ガール、農ボーイを志す学生が生まれると推測される。

7. 調査方法・参考文献：プラン作成のために行った調査や参考資料・文献を必ず挙げてください。

- ・パソナ農援隊ホームページ <http://www.pasona-nouentai.co.jp/> ・和洋女子大学ホームページ <http://www.wayo.ac.jp/>
- ・慶應義塾大学ホームページ <http://www.keio.ac.jp/> ・関西大学 HP <http://www.meiji.ac.jp/cip/lounge/recruit.html>
- ・パソナグループ HP <http://www.pasonagroup.co.jp/news/company/2008/p08100801.html>
- ・アイリスオーヤマホームページ「エコアース菜園プランター」<http://www.irisplaza.co.jp/Index.asp?KB=SHOSAI&SID=G199993F>
- ・Amazon.com「プラント 土壌改良材入り最高級腐葉土 20L」<http://www.amazon.co.jp/dp/B00BIV0TMO>
- ・タキイネット通販「いちご・とよのか」http://shop.takii.co.jp/CGI/shop/search/detail.cgi?item_code=NIC003&prev=enabl
- ・朝日新聞社 開蔵 II ビジュアル <http://database.asahi.com.kras7.lib.keio.ac.jp:2048/library2/main/start.php>