

ビジネスコンテスト参加報告

第 21 期生 長谷川 萌々子

◆KUBIC とは？

KUBIC とは、関西大学が主催する、「学生の力」をキャッチ・フレーズとして、若い力を発信するためのビジネスプラン・コンペティションです。この KUBIC には、企業から指定されたテーマに沿ったビジネスプランを応募する、企業テーマ部門と、自由な発想で考えたビジネスプランを応募する、自由応募部門が設けられています。

今年第 21 期生有志 3 チームが参加し、企業テーマ部門に 3 案、自由応募部門に 1 案の合計 4 案を応募しました。

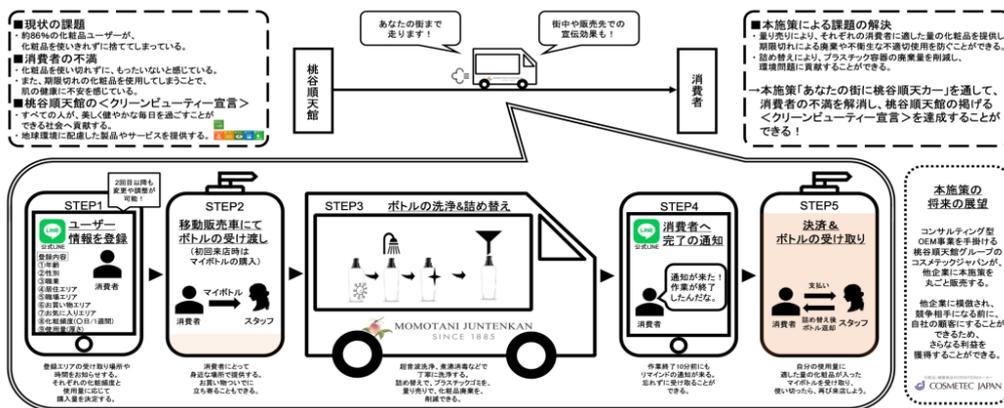
◆プランの概要

・出題企業：株式会社桃谷順天館

出題テーマ：化粧品ビジネス提案～新しい美容サービス，化粧品を考えてみよう～

提案プラン：あなたの街に！ 桃谷順カー

1 組目の第 21 期生有志チーム（臼井，伊東，國吉）が提案したビジネスプランは、多くの消費者が、化粧品を期限以内に使い切れずに廃棄している、あるいは不適切な状態で利用しているという問題を解決するプランです。具体的には、移動販売車を利用した化粧品の量り売りを導入し、各消費者の化粧品の使用頻度や一回の化粧での使用量をもとに計算した量を提供します。移動販売車を利用することで、消費者の身近な場所での購入機会を多く提供することができます。さらに、ラッピングされた車は、道行く人々に対して広告効果を持ち、詰め替え作業もその珍しさから人々の目を引くでしょう。



◆プランの概要

・出題企業：センコーグループホールディングス株式会社

出題テーマ：「食のトレンドや健康を意識した新サービスの提案」～回転寿司，ダイニングレストランほか飲食店への提案～

提案プラン：百人一首レストラン

2組目の第21期生有志チーム（飯島，今野，中越）が提案したビジネスプランは，取り上げられることの少ない日本文化である百人一首をコンセプトにし，更なる日本の魅力を発信することを目的とした体験型レストランです。このレストランでは，百人一首の和歌をモチーフにした料理を提供します。注文の際には，顧客がメニューと対応する和歌の上の句を詠み，店員が下の句で注文確認を行うサービスを行い，百人一首の世界観を表現します。料理を待っている間には駅で簡易的な百人一首を遊ぶこともでき，実体験を通じた魅力を発信することができます。



◆プランの概要

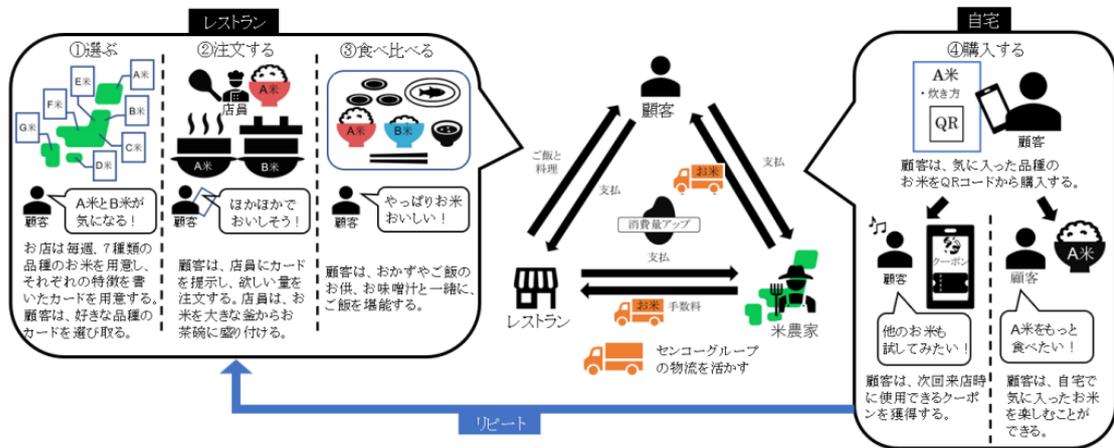
・出題企業：センコーグループホールディングス株式会社

出題テーマ：「日本の魅力アップに向けた新たな事業の提案」～地域活性化，トキ消費，ホテル・観光事業などの提案～

提案プラン：お米食べ比べ食堂～運命のお米，うんめえ～

3組目の第21期生有志チーム（加藤，長谷川，山田）が提案した1つ目のビジネスプランは，日本人にお米の魅力を再認識してもらい，日本においてお米の消費量が低下している問題を解決することを目的としたレストランです。店は，週替わりで7種類のお米と，それぞれのお米の特徴を書いたカードを用意します。顧客は，気に入った品種のカードを選びます。食べた品種のお米を気に入った顧客は，カードに記

載されている QR コードを用いて、米農家から直接お米を購入することができます。

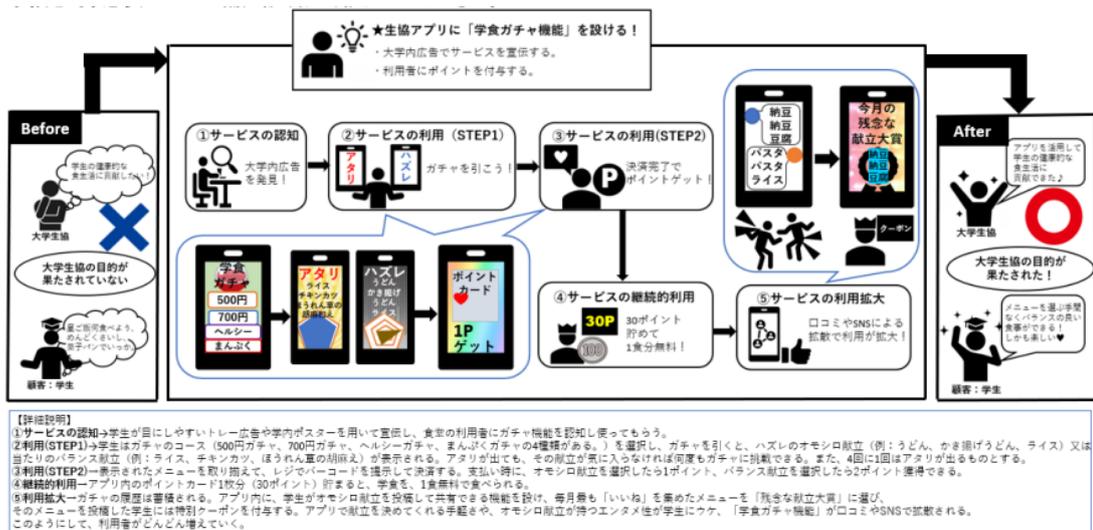


◆プランの概要

・自由応募

提案プラン：みんなで栄養 gotcha (ガッチャ) だぜ！ ～学生の健康を考えた大学生協ガチャ～

3組目の第21期生有志チーム（長谷川，加藤，山田）が提案した2つ目のビジネスプランは，簡単な食事で済ませ，栄養を蔑ろにしている大学生の健康を守ることと，大学生協アプリの利用者を増やすことを目的としたプランです。具体的には，大学生協アプリに学食の献立を提案するガチャ機能を導入します。学生が，アプリでガチャを引くと，栄養バランスの取れた献立や，ヘンテコな組み合わせの献立が，設定した予算内でランダムに表示されます。学生たちは，栄養バランスの取れた献立を注文することで，アプリ内ポイントを貯め，生協マネーと交換することができます。



◆活動後記

私たち第21期生は、ゼミ活動を始めて間もない4月中旬ごろ、KUBICに応募するため、9人各々ビジネスプランの考案を始めました。私たちは、同時期にディベート活動も並行して行っていたため、ディベートに関する話し合いをした後、夜中に同期全員で zoom をつなぎながらビジネスプランを考えた記憶があります。本ゼミでいくつかのプランを発表するも、全員が「このプランならいける！」と思えるようなプランはなかなか生まれず、ビジネスプランの考案にはかなり苦戦しました。

私は、自分を含む多くの大学生が抱える「昼ご飯に食べたいものが分からない問題」を解決することはできないだろうか、という思いから「学食ガチャ」を発案しました。発案後はKUBICへの応募に向け、メンバーと一緒にビジネスプランを具体化していきました。抽象的なアイデアを具体化し、ビジネスプランを完成させるのは、想像以上に骨の折れる作業でした。ビジネスプランを完成させるまでには、詳細な最案計画を作成したり、類似ビジネスとの差別化ポイントを考えたりと、いくつもの困難がありました。これらの困難にぶつかる度に、先生や先輩方、同期からのアドバイスを頂き、乗り越えることができました。

私たち第21期生が考案したビジネスプランは、受賞することができませんでしたが、KUBICに向けた取り組みを通して、新しいアイデアを発案し、実現可能なビジネスプランにしていくことの難しさを学びました。私は、「新しいことを発案するのは得意な方だ」と思っていたのですが、ビジネスプランは、ただ単に面白いだけでは不十分で、「本当にニーズはあるのか」、「根拠を持って実現可能と言えるのか」など、考慮すべき点が山ほどあり、一筋縄ではいかないということを知りました。現代の世の中では、日々新しい製品やサービスが生まれていますが、その裏側には多くの人々の努力があるのだろう、と感じるとともに、彼らへの感謝の気持ちを忘れず生活しようと感じました。

先生や先輩方の協力のおかげで、我々第21期生は、「桃谷順天カー」、「百人一首レストラン」、「お米食べ比べ食堂」、「学食ガチャ」の4つの良いプランを提案することができました。私たちは、本選出場を目標としていたので、悔しい結果とはなってしまいましたが、KUBICに向けたビジネスプランの発案は、私たちにとって非常に貴重な経験となりました。第21期生一同、小野先生や先輩方のご指導の下、ビジネスプランを提案できたことを誇りに思います。本当にありがとうございました。