

- ① この応募用紙の外枠の書式・大きさを変更しないこと。②この応募用紙の欄外への記入や追記資料、2ページを超えるページは審査対象外とする。③「ビジネスのイメージ図」以外は手描き不可。④ビジネスプランの名称に略語等を使用する場合は、読みを付記すること。⑤その他、KUBICホームページのFAQも参考にすること。

応募	応募部門	本選会対象	テーマ部門賞対象	テーマ記号	協賛団体名
○	テーマ部門	○	○	ST5	サンスターループ
	自由応募部門	○	—	—	—

↑いずれかに○を記入すること

↑テーマ部門の場合、テーマ記号と企業名を記入すること

1. ビジネスプランの名称 (フェースシートと同じプラン名称を記載してください。)

※テーマ部門のテーマをそのまま記入しないこと。あなたが考えた独自のプラン名称を記入してください。

おえかき粉ペースト ～楽しく描いて美味しく栄養補給！～

2. ビジネスプランの概要

1) 概要: あなたが提案するビジネスはどのようなものですか。(400字程度)

健康で丈夫な身体づくりには、栄養バランスの良い食事が欠かせない。しかし、好き嫌いのある子供は多く、保護者の約70%が、「子供の栄養バランスに不安がある」と答えているという。そこで、サンスターが、ビタミンやたんぱく質を含む野菜ペーストを開発・提供することによって、好き嫌いのある子供でも楽しく栄養を摂取することができる施策を提案する。

このペーストは、子供が調理後の仕上げとしてトーストやおにぎりなどの料理やお皿などにおえかきをするための商品である。本商品の特徴は、日々の食事に「ちょい足し」するものとして、子供がおえかきをしながら楽しく栄養補給できる点である。

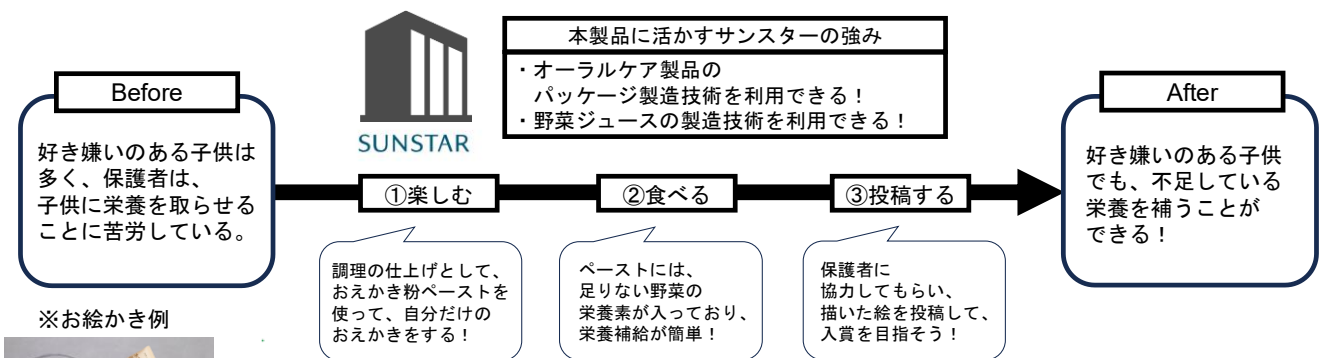
サンスターは、本商品の注目を集めるために、親子を対象として、野菜ペーストを使用して描いた絵の出来映えを競うおえかきコンテストを開催する。参加者は、サンスターの公式SNSの「おえかき」の欄にハッシュタグをつけて投稿を行い、優秀作品は、公式SNSにてランキング形式で表彰される。(409字)

2) 類似ビジネス: 類似するビジネスにはどのようなものがありますか。(200字程度)

類似するビジネスとして、デコペンなどのフードペンを開発・提供するビジネスが挙げられる。このフードペンは、食材に絵を描き、楽しむことを目的とした商品である。しかしながら、この商品には大量の着色料が使われており、栄養補助食品ではない。その一方、本商品は食材に絵を描き、楽しむという目的に加え、好き嫌いのある子供に栄養補給をさせることを目的としており、楽しみながら栄養補給できる栄養補助食品である。(196字)

3. ビジネスのイメージ図: どのような顧客に対し、誰がどのように関わるビジネスですか。

※図のみ手描き可。必要に応じて補足説明文も記入してください。



- 【ご説明】
- ①味や色が異なるペーストを、プレートや食材に直接描きこむ。自分だけの文字や絵を描くことができる！
 - ②おえかき粉ペーストには、栄養がたくさん入っている。1日で大きじ1杯を目安にお絵かきをする。大きじ1杯には野菜約20gが含まれており、不足しがちな栄養素を、効果的に補うことができる。色は赤・黄・緑の3色展開であり、トーストやご飯、パンケーキなどさまざまな食材に描くことができる！
 - ③親子で協力して描いたおえかきを、サンスターの公式SNSに投稿する。入賞者はベストお絵かきとして公式SNSに掲載される！
- ①～③を通して、好き嫌いのある子供でも、栄養補給ができる！

4. 市場の特徴

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字程度)

本施策の主な標的顧客は、子供の好き嫌いに悩む未就学児の保護者である。子供の約90%が野菜嫌いであり、保護者の83%が子供に野菜を食べさせようときまぎらな工夫をしているが、その中で、子供に野菜を食べさせることを諦めてしまう保護者は96%もいるという(西友「子どもの野菜摂取実態を把握するための調査」)。子供の自主的な栄養補給を促すことができる本施策は、子供の好き嫌いに悩む多くの保護者を惹きつけるであろう。

2) 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字程度)

調査によると、保護者の約80%が栄養補助食品を活用することで食事に不足しがちな栄養を補うことが有効であると考えている(食育に関する保護者の実態調査)。また、保護者の90%以上が食育に関心があるという(食育に関する保護者の実態調査)。以上より栄養補助食品への需要は高まっているといえよう。不足しがちなビタミンやたんぱく質などの栄養を摂取することができる本商品は注目され、将来の市場規模の拡大が見込める。

3) 競争状況:市場での競争相手にどうやって勝ちますか。(200字程度)

競争相手は、子供の栄養不足を補うことを目的とした商品である。本商品は、食事に栄養をプラスすると同時に、子供の好きなおえかきを取り入れることで主体的な栄養補給を促せる点に加え、おえかきコンテストを行うことで話題性が生まれるという点において優位であると言える。また、サンスターの野菜ジュース、歯磨き粉のパッケージの製造技術を使用することができ、低コストで製造を始められる。

5. 採算計画

1) 事業を開始するために必要な費用を説明してください。(100字程度)

変動費としては、容器代、原材料費、光熱費、人件費が必要である。固定費としては、初年度は機械購入費、機械維持費、デザイン費用が必要であり、2年目以降は機械の維持費も必要である。

2) 事業開始後5年間の売上高、変動費、固定費および利益を予測し、それぞれの金額を以下の表に記載してください。

	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
売上高	9,562	9,562	61,200	63,648	66,193
変動費	▲12,709	▲12,709	▲17,769	▲17,950	▲18,139
固定費	▲13,050	▲5,000	▲5,000	▲5,000	▲5,000
利益	▲16,197	▲8,147	38,431	40,698	43,054

単位:千円

3) 上記2)にもとづき、事業開始後5年間の利益推移の理由を簡潔に説明してください。(100字程度)

機械導入費が必要となる初年度は、赤字が生じるものの、イノベーター理論に基づく売上増加により、3年目以降は黒字に転換する。また、3年目以降は、フォト投稿型キャンペーンの効果として、毎年4%ずつ売上が増加すると仮定し、利益は年々増加すると予測される。

6. 調査方法・参考文献:参照文献を示し、プラン作成の際にどのような調査を行ったかを説明してください。

【食育への関心についての調査を、インターネットを用いて行った】

・食育に関心があるか否かという調査に対して、「関心がある」と答えた人は、全体の約8割であった(農林水産省参照)。

【売上目標および、費用の算出方法について、インターネットを用いて調査を行った】

・顧客数は、1,2年目においては、19,125人、3年目以降は、122,400人とした。顧客数は、子供向け健康食品の標的顧客数と幼児の健康食品利用率とイノベーター理論による普及率の積で計算した。

0歳～5歳の人口は、約5,100,000人である(統計局HP参照)。幼児の健康食品利用率は、15%である(厚生労働省行政推進調査事業費補助金(食品の安全確保推進研究事業)研究報告書参照)。

イノベーターの理論により、1年目および2年目において新製品が普及する顧客をイノベーター(2.5%)、3年目以降において新製品が普及する顧客をイノベーターとアーリーアダプターを合わせた人数(16%)として捉え、年ごとの顧客の増加の割合を決定した。それゆえ、1年目の顧客数は、5,100,000×0.15×0.025=19,125(人)とした。2年目も同様であり、3年目以降は、5,100,000×0.15×0.16=122,400(人)とした。

楽天市場にて、フードベン6本が1,000円で販売されていることから(楽天市場参照)、本商品は3色を1セットにし、1セット500円で販売する。また、SNS拡散による売上上昇は、4%とした(Shorty Awards参照)。

・初年度の固定費は、機械導入費(マスコロイダー(500,000円)と粉砕機コントロール(500,000円)、ベルトコンベヤ(550,000円)、パッケージデザイン(300,000円))、本施策においては、これらの機械をそれぞれ5台ずつ購入すると仮定した(株式会社しらかわ五葉倶楽部参照)。サンスターは、野菜ジュースの製造設備を整えていることを考慮する。マスコロイダー、コントロール、ベルトコンベヤともに、平均相場価格を使用した(モントラウ参照)。パッケージデザイン費は、平均相場に合わせ、300,000円とした(パッケージデザイン相談所参照)。設備の維持費・保全費用が初期コストの30%に相当する(公益社団法人日本プラントメンテナンス協会参照)ことから、機械維持費は約5,000,000円とした。

それゆえ、初年度の固定費は、500,000×5+500,000×5+550,000×5+300,000+5,000,000=13,050,000(円)となる。なお、2年目以降の固定費は、機械維持費5,000,000円のみである。

・変動費は、包装資材費、光熱費、人件費、原材料費である。容器代である包装資材費は、売上高に対して5%とした(村上紙器工業所参照)。光熱費は、売上高に対して2.4%かかるとした(新電力ネット参照)。人件費は、大阪府の平均月給のデータを参照し、約327,000円×3人×12ヶ月とした(会社員年収向上委員会参照)。原材料費は、野菜パウダーの費用である。本施策においては、1本のチューブの製造に際して必要な野菜の量を1日に不足する栄養量の量である40g(野口ファーム参照)とした。規格外野菜20kgは1,513円である(サイトマップページ参照)。すなわち、40gの規格外野菜を仕入れるのに必要な金額は、4円である。よって、1セットあたりの原材料費は、12円となる。

それゆえ、1年目および2年目の変動費は、9,562,000×(0.05+0.024)+327,000×3×12+12×19,125=12,709,088(円)となる。

【参考文献】(以下最終アクセス:6月5日)

農林水産省(<https://www.maff.go.jp/syokuiku/shiki/h29/3-1.html>) / 統計局ホームページ(<https://www.stat.go.jp/data/jinsui/topics/pdf/137.pdf>) / 厚生労働省(https://mhlw-grants.niph.go.jp/system/files/report_pdf)

楽天市場(<https://www.rakuten.co.jp>) / Shorty Awards(<https://shortyawards.com/8th/dove-hair-love-your-curls/>) / 株式会社しらかわ五葉倶楽部(<https://shirakawa-goyouclub.com/processing/paste/>) /

モントラウ(<https://www.monotaro.com/>) / パッケージデザイン相談所(<https://package-design-office.com/column/2024package-design-price-list/#co-index-2>) / 日本プラントメンテナンス協会(<https://www.jpmp.or.jp/news/>) /

村上紙器工業所(https://www.hakoya.biz/blog/haribako/item_1062.html) / 新電力ネット(<https://pps-net.org/industryenergy/>) / 会社員年収向上委員会(<https://salaryup.biz/ave-income-osaka/>) /

野口ファーム(<https://noguchi-farm.com/archives/column/yasai-sessyu#~:text=>) / サイトマップページ(<https://www.wholesale-vegetable.net/sitemap/>) / 西友(<https://www.ryusuu.biz/promotion/1110648.html>)

7. 過去の公表履歴

なし