

第17回 東三河ビジネスプランコンテスト

テーマ

総合模型ミュージアムの開設

(一般事業部門)

会社名・団体名
株式会社 大木家

申込者
氏名（フリガナ）
ヨネツ ナオアキ
米津 直昭

事業プランの内容

①ラジコンサーキットの設営（オン・オフロード・ドリフト、初心者とベテランの使い分けが可能）
②各種模型・パーツの販売（豊橋市内のファインモールド様・イーグル模型様と販売コラボ）
③制作ブースの貸出（定期的にプロによる模型製作教室を実施）
④ドローン体験
⑤ミニ四駆コースの設置
⑥その他模型関係全般（レースは定期的に行い、タミヤ様等メーカー協賛レースなども参加し、ファンを増やす）

ビジネスプランのセールスポイント
(商品・サービスの特色、競合商品との比較など)

これだけの規模の模型に特化した設備は類を見ない。
のんほいパーク様とのコラボで相乗効果が期待できる。
管理敷地内なので子供も安心して遊ぶ事が出来る。
ホビーファンを増やししながら豊橋市の名所にしたい。

申込者のアピールポイント
(技能・経験・ネットワーク)

幼少の頃より現在まで、ラジコン模型（プラモデル）などホビー系全般を精力的に嗜んできました。現在は自分の子供と一緒に楽しんでおります。特にラジコン歴は20年以上になります。自分の子供と遊ぶ視点で、以前から思っていた「こうあったらいいな、」という形を具現化させ、ホビーの楽しさを体験できる事業として、必ず実現させたいと思います。

事業プランが想定している市場・ユーザー

のんほいパーク様・のんほいサーキット様へ来るお客様が共通のお客様となる。愛知県・静岡県下のホビーファンやホビーに興味がある人達を取り込むことによる相乗効果を狙う。

競合商品（ライバル）

模型店だけ、サーキット場だけ、制作ブースだけとかの単品運営事業はあるが、今回の提案の総合的な事業は無いし、他にはないような設備を作りたい。

資金計画（一般事業部門応募の方は必須）

◇資金の使途

	金額（千円）	用途
設備資金	50,000	コース・建物施設他
運転資金	4,000	仕入・人件費他(1ヵ月分)
その他	500	予備資金他(1ヵ月)
合計	54,600	

◇調達計画

	金額（千円）	調達先
自己資金	54,600	会社全体の売上より
借入金		
その他		
合計	54,600	自己資金で用意可能

支援して欲しい内容

1 資金調達

2 販路拡大

3 業務提携

4 技術支援

5 その他

のんほいパーク様内の場所の一部を貸してもらい、そこに模型ミュージアム施設を作りたい旨、のんほいパークの瀧川園長さんに相談している。その時の瀧川園長さんの話では「のんほいパーク内には空いているスペースがかなりあるので、一般企業に誘致を検討しているところだった。土地を貸すのはやぶさかではないが、市の同意が必要であるので春の予算案の会議の際に了承をもらうように提案したい。」との事だった。瀧川園長さんの感触はかなり良かった。市の了承を得るには、弊社としては何が必要で、課題をクリアするにはどうすれば良いのか助言を頂きたい。豊橋信用金庫さんからは設備資金をお貸しいただきたい。