

第17回 東三河ビジネスプランコンテスト

テーマ

休眠特許を用いたお土産商品～ムビスケ～

(アイデア部門)

申込者

会社名・団体名
中京大学 総合政策学部
坂田隆文ゼミ 尾崎チーム

氏名 (フリガナ)

オザキ ミユウ
尾崎 美憂

事業プランの内容

お土産商品の中でもお菓子が人気であることから、竹島水族館やのんほいパーク等の娯楽施設へお土産クッキー (添付資料2参照) に着目した。そのクッキーには、富士通の特許である「印刷画像へのコード埋込技術」を活用することで、画質を損なうことなく印刷される。専用アプリをインストールしたスマートフォンでそのクッキーの印刷面を撮ることにより、飼育員によって撮影された動物動画の視聴が可能である。

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)

クッキーの印刷部分を専用のアプリをインストールしたスマートフォンで撮影することで、印刷と同じ動物を動画で見ることができる。見た感じでは、普通のクッキーと変わらないが、目には見えない印刷コードを専用アプリ上で読み取ることで、動画を見ることが可能である。競合商品に「バーコードクッキー」(ビーテック株式会社) が挙げられる。比較点として、クッキーの印刷面のデザイン性が挙げられる。「バーコードクッキー」は、QRコードをクッキーに印刷するため、デザイン性を損ねている。その一方「ムビスケ」は、目には見えない印刷コードを使用しているため、デザイン性を損なう心配もない。お土産として渡す際に、一緒に動画を見ることができ、お土産話のネタとなる商品だ。

申込者のアピールポイント

(技能・経験・ネットワーク)

私たちは、マーケティングを専攻するゼミに所属している。私たちのゼミでは、多くの商品開発や商品提案、ビジネスコンテストを行っている。そのような活動の中で、富士通のビジネス開発部の責任者の方に対して、直接本提案のプレゼンを行った。学生だからといって妥協することなく、企業の方々の目線からご意見・ご批判などをいただきながら、何度も議論を重ねてきた。
また、実際に動物園や水族館へ足を運び、ネットなどが集めてきた情報に頼るのではなく、自分の目で確かめることを徹底してきた。

事業プランが想定している市場・ユーザー

市場は、竹島水族館やのんほいパーク - 豊橋総合動植物公園などの娯楽施設のお土産売場を想定している。現在は、動物園や水族館で考えているが、動物園以外の製造会社の提携先にも提案することで、販路開拓が可能である。ターゲットとしては子供連れの家族 (添付資料3) を想定しており、ユーザーはお土産をもらう人と考えている。

競合商品 (ライバル)

バーコードクッキー (ビーテック株式会社)
QRコードを読み込むことで、HPにアクセス可能なクッキー

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		
運転資金	500,000	研究開発の材料費・委託費など
その他		
合計	500,000	

◇調達計画

	金額 (千円)	調達先
自己資金	500,000	本人
借入金		
その他		
合計	500,000	

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

今回のビジネスプランコンテストに対して、業務提携と技術支援の二つを希望する。その理由として、今回私たちは竹島水族館やのんほいパーク - 豊橋総合動植物公園などの娯楽施設へのお土産を提供したいと考えているため、娯楽施設との業務提携は必要だと考えるからだ。のちに、お菓子製造会社の紹介をいただきたいと考えている。そして、技術支援は富士通の内諾のもと、特許の「印刷画像へのコード埋込技術」(添付資料1参照) を使用させていただいている。