



■ 申込締切 令和元年6月14日(金) 17時

■ メール送付 (biz.challenge.fuk@gmail.com) または
申 込 先 郵送 (〒810-8620 福岡市中央区天神1丁目8-1 福岡市産学連携課内
福岡未来創造プラットフォーム宛)

(様式第1号)

ビジネスチャレンジ事業申込書

グループ名	(ふりがな) びっぐ まうす	提出日				
	Big-mouth	令和 元年 6 月 7 日				
事業名	若者に夢を It's a dream to a young man.					
事業目的	お金がない事で起こる教育格差をなくし、有能な人材を社会に輩出する					
カテゴリ	※該当するものに、☑をつけてください。複数ある場合はすべて選んでください。わからない場合は空欄で結構です。 <input type="checkbox"/> 地方創生 <input checked="" type="checkbox"/> 社会的課題解決 <input type="checkbox"/> エンタメ/スポーツ <input type="checkbox"/> 企業課題解決 <input type="checkbox"/> その他 ()					
使用ツール	※該当するものに、☑をつけてください。複数ある場合はすべて選んでください。 <input type="checkbox"/> IoT <input type="checkbox"/> EC <input type="checkbox"/> ドローン <input type="checkbox"/> シェアリングエコミー <input type="checkbox"/> AR/VR <input type="checkbox"/> メディア <input type="checkbox"/> アプリ <input type="checkbox"/> その他 () <input checked="" type="checkbox"/> 特になし					
代表者	氏名	(ふりがな) ふくおか たろう 福岡 太郎				
	住所	〒810-0001 福岡市中央区天神 1-1-1				
	電話番号	※普段連絡がとれる電話番号を記入してください。 090-012-3456				
	E-mail	※PCからのメールを受信できるアドレスを記入してください。 Big-mouth@Gmaildayo.jp				
グループメンバーリスト ※代表者を網掛けにして下さい	※記入欄が不足する場合、行を追加してください。 大学生	氏名	大学名・学部名	学年	連絡先(携帯 TEL)	
		福岡 太郎	九州大学工学部	3年	090-0123-4567	
		博多 二郎	福岡大学商学部	3年	090-789-0123	
		春日 花子	中村学園大学 流通科学部	2年	080-456-7890	
		大野 城	九州産業大学 経営学部	3年	090-123-4567	
事業内容 ※既存事業の発展型や改善の場合は、新たに変わって行う部分(差別化)	誰に(ターゲット)	対象者: 経済的に恵まれない若者, 利用者: 優秀な人材を欲する企業				
	何を(ニーズ・課題)	経済的に恵まれない若者に対して教育サービスを提供 人材を欲する企業に資金を提供してもらい, 優秀な人材を供給				
	どこで	福岡を中心にはじめ, 将来的には全国で				

ポイント)を詳しく記入して下さい	どうする (提供方法)	優秀な若者の育成およびその若者と企業をマッチングさせるサービス ・ハングリーでやる気のある若者に対し、企業から提供してもらう資金で(企業ニーズに合った)教育サービスを提供する。資金提供は、その企業への就職を前提とするが、教育後に両者の希望が合わない場合は、提供資金は返済義務のある低利子の奨学金として扱う。
現 状 ※あてはまるものにチェックして下さい	<input checked="" type="checkbox"/> 今回の応募のために考案した(机上で考えている段階) <input type="checkbox"/> すでに企業等にアプローチしている段階 <input type="checkbox"/> 事業自体は行っており、発展・改善をする段階 (これまでの活動内容がわかる資料があれば、添付してください。)	
実施内容 活動計画 年間の活動 スケジュール ※できるだけ具体的に記入して下さい	令和元年 7 月	生活保護世帯・母子家庭等の需要調査, 利用者(若者)の選定基準や募集方法の決定, 標的企業のニーズ調査や見込企業のリストアップおよび営業先の絞り込み
	8 月	教育プログラム(教育モデル, インターンシップ計画等)の開発 ▶ 高校 3 年間・大学 4 年間モデル, 高大 7 年間モデル等 ▶ 高校, 大学, 社会人向け研修機関等の教育機関との連携
	9 月	想定される人材育成モデルプランの検討・作成 教育途中の企業向けのレポート様式の検討・作成
	10 月	ビジネスモデルの検討・確立, 企業へのプレゼン資料作成 ホームページ等の作成, 広告媒体(チラシ等)の作成
	11 月	利用者の募集開始, 企業への営業開始準備 利用者および契約企業の開拓(営業活動: 目標 1 社人/月) ▶ 人材育成や社員教育等への投資に積極的な企業の開拓
	12 月	利用者の選定とニーズ確認, 顧客企業のニーズ確認 利用者と企業のマッチング(ニーズのすり合わせ)と教育計画の決定
	令和二年 1 月	利用者および企業との契約, 教育開始
	2 月以降	利用者および契約企業の開拓(営業活動の継続) 利用者および顧客企業のニーズ確認とマッチング 教育計画の決定, 契約, 教育開始 等の繰り返し
事業収支計画等	別紙のとおり。※この欄には記入不要です。	
成果目標 売上, 販売数 契約数, 顧客 数または活動目標等	(この事業を通して) 何を	利用者数: 5 名(令和 2 年 2 月まで) 契約企業: 5 社(令和 2 年 2 月まで)
	どうする (具体的な数値で)	売上: 企業からの受諾資金 120 万円/人×5 社=600 万円 粗利益: 手数料収入: 600 万円×15%=90 万円
この事業を実施したい と思う理由	日本の子供の貧困率が徐々に上昇している。世帯収入の格差が教育格差を生み、さらに所得格差へと負の連鎖が続き、貧困から抜け出せない状況を変えたい。 一方、人材不足に悩む企業は多いものの、若者の「草食化」や「意識の低さ」などで「使える若者」が不足しており、普通に募集しても優秀な人材の獲得は困難である。また新入社員を社内で育て上げるには、多額の教育投資が必要となっている。 そこで、経済的には恵まれないが、やる気のある若者に対し、企業が資金提供して十分な教育を施し、「使える人材」を養成し、企業に送り込むビジネスを考えた。	
事業実施に向けて 意気込み	将来的には、趣旨に賛同してくれる企業を集めて基金を設立し、またベンチャーキャピタルからの出資も受けて規模拡大していく。普通の高校・大学等での教育だけでなく、「企業で使える人材」に育てるための教育プログラムを開発していく。	

※審査会でのプレゼン資料を添えて提出すること。