

(例)



■申込締切 平成 30 年 6 月 8 日 (金) 17 時

■申 込 先 メール送付 (d.n.fukuoka@gmail.com) または
郵送 (〒810-8620 福岡市中央区天神 1 丁目 8 - 1 福岡市創業・大学連携課内
大学ネットワークふくおか事務局宛)

(様式第 1 号)

ビジネスチャレンジ事業申込書

※在籍大学からの問合せに対し、本申込書の情報を提供する場合がございますこと、あらかじめご了承ください。

グループ名	(ふりがな) びぐ まつす	提出日			
	Big-mouth	平成 30 年 6 月 8 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				
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	(自宅) 092-711-0000			
(携帯) 090-012-3456					
E-mail	(P C) Big-mouth@Gmaildayo.jp				
	(携帯) Big-mouth@docomokana.jp				
グループメンバーリスト	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	090-012-3456
※代表者を網掛けにして下さい	企業・大学生以外 等 社会人	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	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			
	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。			
※既存事業の発展型や改善の場合は、新たに変わって行く部分 (差別化ポイント) を詳しく記入して下さい					

<p>現 状 ※あてはまるものにチェックして下さい</p>	<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。）	
<p>実施内容 活動計画</p> <p>年間の活動 スケジュール</p> <p>※できるだけ具体的に記入して下さい</p>	<p>平成 30 年 7 月</p> <p>平成 30 年 8 月</p> <p>平成 30 年 9 月</p> <p>平成 30 年 10 月</p> <p>平成 30 年 11 月</p> <p>平成 30 年 12 月</p> <p>平成 31 年 1 月 平成 31 年 2 月以降</p>	<p>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</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>利用者および企業との契約，教育開始 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</p>
<p>事業収支 計画等</p>	<p>別紙のとおり。</p> <p style="text-align: right;">※この欄には記入不要です。</p>	
<p>成果目標</p> <p>売上，販売数 契約数，顧客 数または活動 目標等</p>	<p>（この事業を通して） 何を</p> <p>どうする （具体的な数値で）</p>	<p>利用者数：5 名（平成 31 年 2 月まで） 契約企業：5 社（平成 31 年 2 月まで）</p> <p>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</p>
<p>この事業 を実施し たいと思 う理由</p>	<p>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。</p>	
<p>事業実施 に向けて 意気込み</p>	<p>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。</p>	

※審査会でのプレゼン資料を添えて提出すること。