

2024 第10回 愛知産業大学 経営学部総合経営学科 高校生ビジネスプランコンテスト

プラン募集

【A 部門】

どのようなお店を開きたいですか？



【B 部門】

食と農を活かして地域を活性化する
ビジネスプランを考えてみよう！

【C 部門】

デジタル機器の新しいアプリを考えてみよう！



■応募期間: 2024年8月31日(土)締切 当日消印有効

■提出書類: 応募申込書、ビジネスプランシート(文書、図表等の補足資料を添付することができます。)

■一次審査: ビジネスプランシート審査

■二次審査: プレゼンテーション審査 ※2024年10月12日(土)

■表彰: A部門、B部門、C部門あわせて

- ・最優秀賞 1点 賞状及び副賞(図書カード1万円)
- ・優秀賞 5点程度 賞状及び副賞(図書カード5千円)
- ・佳作 5点程度 賞状及び副賞(図書カード2千円)
- ・奨励賞 若干名 賞状

■応募資格: 中部圏に所在する高校の生徒、個人またはグループ(2名まで)

■応募部門: 3部門の中から1つを選択

愛知産業大学

検索

詳しくは愛知産業大学HPまで

主催: 愛知産業大学 経営学部総合経営学科 〒444-0005 愛知県岡崎市岡町原山12-5

E-mail kejeibpc@asu.ac.jp TEL 0564-48-4511(代) FAX 0564-48-7756

第10回 2024年度

愛知産業大学 経営学部 総合経営学科

高校生ビジネスプランコンテスト

～プラン募集～

※A部門

どのようなお店を開きたいですか？

街やインターネット上には、様々なお店があります。なんとなく気になるけど一度も入ったことのない、あるいはアクセスしたことのないお店。今度とはもだちと一緒にいきたいお気に入りのお店。あなたのオススメのお店（インターネット上のお店も含む）はどのようなお店ですか？自分の店を持つことが子供の頃からの夢の人も多いと思います。あなたの理想とするお店のアイデアを形にしてみませんか。どんな商品やサービスを扱うのか、どんな場所にお店を開くのか、どのようにしてお客さんを集めるのかなど、文章で表現してもいいですし、図を使って表現してもOKです。自由な発想であなたのお店を表現してみてください。

※B部門

食と農を活かして地域を活性化させるビジネスプランを考えてみよう！

現在、様々な手法でまちおこしや地域活性化の取り組みが行われています。なかでも、農業は地域特性を持ち「食」を生み出します。それらを活かしたビジネスプランを考えてみましょう。新商品や新サービスの企画など、地域活性化につながるものならなんでもOKです。地域の特色や特産物は何か？、地域が元気になるために必要なものは何か？、どうやって情報を広めるのか？など、地域のことを知ることから始めてみましょう。そこからアイデアを導き出し、様々な工夫をしてみてください。「地域の特色」を活かしたアイデアの良さとその企画を考えた理由を重要視します。自由な発想によるあなただけの企画を提案し、地域活性のきっかけにしてみませんか？

※C部門

デジタル機器の新しいアプリを考えてみよう！

今や日常の生活に欠かせなくなったスマートフォンをはじめとする機器。そして、これらの機器を一層興味深いものとしているのが、沢山の魅力的なアプリです。無料通話アプリや画像編集アプリ、そしてゲームアプリなど、皆さんも便利なアプリを多く利用しているのではないのでしょうか。そんなスマートフォンなどのアプリについて、「こんなアプリがあったらイイな」という独自のアイデアを考えてみませんか？どのようなアプリのアイデアでも結構です。日常生活をより楽しく、便利にするアプリのアイデアを考えてみましょう。

※注意

- ・課題内容に関する質疑は受け付けません。各自ご判断下さい。
- ・提出するアイデアは未発表で自作のものに限ります。盗用等、不正と判断された場合には、受賞が取り消されることがあります。
- ・アイデアの著作権は応募者に帰属しますが、アイデアの発表に関する権利は主催者が有します。
- ・提出されたアイデアはそれらをまとめて冊子にし、配布することがあります。

■事務局

〒444-0005 愛知県岡崎市岡町原山12-5

愛知産業大学 経営学部総合経営学科 高校生ビジネスプランコンテスト事務局

担当教員：今枝・小野・建部 E-mail: keieitpc@asu.ac.jp

TEL: 0564-48-4511 FAX: 0564-48-7756

なお、お問い合わせは原則メールにてお願いいたします。

【過去参加校】・愛知県立東海商業高等学校・岐阜県立大垣養老高等学校・静岡県立御殿場高等学校・富士市立高等学校・岡崎学園高等学校・愛知県立春日井工業高等学校・愛知県立豊橋商業高等学校・愛知産業大学三河高等学校・愛知産業大学工業高等学校・愛知県立古知野高等学校・浜松修学舎高等学校・三重県立四日市商業高等学校・岐阜県立山県高等学校・名城大学附属高等学校・愛知県立一色高等学校・愛知県立春日井商業高等学校・愛知県立南陽高等学校・静岡県立清水桜が丘高等学校・長野県立松本深志高等学校・愛知県立新城有教館高等学校・岐阜県立岐阜商業高等学校・福井県立大野高等学校・静岡サレジオ高等学校

■応募資格

- ・中部圏（富山、石川、福井、長野、岐阜、静岡、愛知、三重、滋賀）に所在する高校の生徒
- ・個人または2名までのグループ

■応募書類提出

提出締切：2024年8月31日（土）
（当日消印有効）

*提出するもの

- ・応募申込書
- ・ビジネスプランシート
（1プランにつきA4用紙1枚、裏面使用不可）
（文書、図表等、補足資料の添付可）
- ・「応募申込書」「ビジネスプランシート」の書式は本学ホームページ（<http://www.asu.ac.jp>）よりダウンロードできます。

*提出方法

- ・応募申込書、ビジネスプランシート（補足資料含む）は下記事務局宛に郵送して下さい。
- ・封筒に「高校生BFC応募書類在中」と明記して下さい。

■審査と発表

*一次審査（ビジネスプランシート審査）

- ・入選プラン（3部門合計で15点程度）を選考します。
- ・入選者には9月下旬までに連絡をいたします。
二次審査会（プレゼンテーション審査）にご出席ください。

*二次審査（プレゼンテーション審査）

- ・二次審査会：2024年10月12日（土）
- ・二次審査では、プレゼンテーションソフトを使用し、5分程度のプレゼンテーションを行って頂きます。
- ・審査により、最優秀賞、優秀賞、佳作を決定します。
- ・二次審査会後に表彰式を実施します。

■審査員

学部長 その他学内審査員

■表彰

A部門、B部門、C部門あわせて

- ・最優秀賞1点 賞状及び副賞（図書カード1万円）
- ・優秀賞5点程度 賞状及び副賞（図書カード5千円）
- ・佳作5点程度 賞状及び副賞（図書カード2千円）
- ・奨励賞若干名 賞状

第10回(2024年度) 愛知産業大学経営学部総合経営学科

高校生ビジネスプランコンテスト 応募申込書

提出締切：2024年8月31日 土曜日(当日消印有効)

応募部門 (応募する部門に○をつけてください)

A部門 どのようなお店を開きたいですか？

B部門 食と農を活かして地域を活性化するビジネスプランを考えてみよう！

C部門 デジタル機器の新しいアプリを考えてみよう！

ビジネスプランタイトル

応募者① (グループ代表者)

氏名 (ふりがな) : _____

学校名 : _____ 学科 : _____ 学年 : _____

応募者② (グループメンバー)

氏名 (ふりがな) : _____

学校名 : _____ 学科 : _____ 学年 : _____

指導教員

氏名 : _____ E-mail : _____

連絡先 (学校)

住所 : 〒 _____

電話 : _____ FAX : _____

【ビジネスプランシート提出・問い合わせ先】

愛知産業大学 経営学部 総合経営学科 高校生ビジネスプランコンテスト事務局
〒444-0005 愛知県岡崎市岡町原山 12-5

E-mail : keieibpc@asu.ac.jp TEL : 0564-48-4511 FAX : 0564-48-7756

担当 : 今枝・小野・建部 (お問い合わせは原則メールにてお願いいたします。)

2024 年度 愛知産業大学経営学部総合経営学科
「高校生ビジネスプランコンテスト」 ビジネスプランシート

※学校名、応募者名を記入しないでください。 ※1 プランにつき A4 用紙 1 枚、裏面使用不可

応募部門（応募する部門に○をつけてください）

A 部門 どのようなお店を開きたいですか？

B 部門 食と農を活かして地域を活性化するビジネスプランを考えてみよう！

C 部門 デジタル機器の新しいアプリを考えてみよう！

①ビジネスプランタイトル

②ビジネスプランの概要

③プランを思いついた理由・目的など

・思いついたきっかけや理由をできるだけ具体的に書いてみましょう。

④具体的な商品やサービスの内容

⑤既存の商品やサービスとの違い、セールスポイントなど

- ・商品・サービスの基本的な機能、仕組み、価格などを考えてみましょう。
- ・似た商品・サービスと比べて、それらにはない特徴や機能を考えてみましょう。

⑥想定している顧客（ターゲット）

・顧客（ターゲット）はできる限り絞り込み、具体的なイメージ（年代、性別、地域など）を持ってみましょう。

⑦具体的な販売（提供）方法や宣伝（広告）方法

- ・誰が、どのような方法で販売するかを考えてみましょう。
- ・販売効果を上げるための宣伝（広告）方法についても考えてみましょう。