

第7回 めぶきビジネスアワード 応募申込書

〔記載上の留意事項〕

- 第7回めぶきビジネスアワード募集要項の末尾記載「応募上のご注意事項」をお読みいただき、同意のうえ、お申込みください。
- 本様式中の各項目に関し、記入しきれない場合、当該項目に「別記」と記入のうえ、任意の様式に記載ください。ただし、その場合であっても、本申込書と合わせて15ページ以内（A4サイズ）での記載としてください。

1. 応募者概要

(フリガナ)	カブシキガイシャ メブキショクヒン	(フリガナ)	メブキ シゲモリ
応募者名	株式会社芽吹食品	担当者名	芽吹 繁盛
		役職名	代表取締役社長
		担当者 生年月日	西暦 1964年5月5日
※グループで応募の方はグループ名および代表会社名を記入			
応募者区分	<input checked="" type="checkbox"/> 法人 <input type="checkbox"/> 個人 <input type="checkbox"/> グループ	※いずれかにチェック	
グループ応募の場合の参加者			
〇〇大学 △△ 教授			
応募の経緯 (該当口に✓)	<input type="checkbox"/> 常陽銀行 <input checked="" type="checkbox"/> 足利銀行	(めぶき) 支店	<input type="checkbox"/> その他 ()
所在地 (住所)	〒320-1111 栃木県宇都宮市めぶき町1-1-1		
電話番号	028-0129-0130	FAX 番号	028-0130-0129
E-mail	mebuki.shigemori@mebukishokuhin.co.jp		
URL	https://www.mebukishokuhin.co.jp		
事業概況（直近の業況をご記入ください） ※創業予定の方は創業予定年月のみご記入下さい。			
創業(西暦) ※創業予定年月	2001年 5月	(業歴 22年)	業種： 食品加工製造業 従業員数： 20名
売上高	1億2,000万円	経常利益	5,000万円
当期純利益	1,000万円	資本金	4,000万円

2. 応募分野について

応募分野項目	※該当する分野について選択してチェックしてください。(1分野選択)		
<input type="checkbox"/> ものづくり分野	<input checked="" type="checkbox"/> アグリ・フード分野	<input type="checkbox"/> メディカル・ヘルスケア分野	
<input type="checkbox"/> ロボティクス・AI分野	<input type="checkbox"/> ソーシャルビジネス分野	<input type="checkbox"/> その他分野	

3. ビジネスプラン内容説明

(1) ビジネスプラン名
【プラン名】(40文字以内)
玄関開けたら5分で「かまど炊きごはん」
【補足・サブタイトル名】(120字以内)
電子レンジでチンするだけの「かまど炊き」並みにおいしいごはんの開発
(2) ビジネスプランの概要
① 想定顧客のどのような課題を解決するのか? もしくはどのような社会課題の解決につながるか?
【記載にあたって】 ・ どのような製品もサービスも、「誰か」もしくは「何か」の課題を解決するために存在します。 ・ 「製品・サービスの説明」に先んじて、まずはどの顧客のどのような課題に取り組むのかをご説明ください。 ・ ここでいう顧客とは、その製品やサービスに共感し対価を支払ってくれる人を指します。(望ましくは顧客候補インタビューを実施していること。) ・ 対象となる顧客のバリューチェーン(価値連鎖)やジャーニーマップ(想定顧客の行動と感情の流れを可視化したもの)などの方法を活用すると、より分かりやすい表現になります。
・ 近年、共働き世帯や単身世帯等の増加に伴い、総じて家庭での調理時間を省きたいとするニーズが増加している一方で、味にはこだわりたいとするニーズも増加してきている。 ・ 当該マーケットに対応する商品として、すでに「パックごはん(無菌包装米)」が、スーパーやコンビニで販売されているが、炊飯器で炊いたごはんに対して食味が劣るため、食味にこだわりをもつ消費者にはなかなか受け入れられていない。
② 課題解決策について
【記載にあたって】 ・ 課題をどのように解決するかを記載ください。 ・ 今回の製品・サービスによる解決策が出る前まで、顧客はどうやって課題を解決していたか。その既存の解決策と比較して、このビジネスプランはどのようなメリットがあるかを述べてください。 ・ 他に考えられる解決策があれば、なぜこの方法がより適切なかを記載ください。 ・ 顧客の持っている一般的には知られていないような課題や不満などについて、気づいていることがあれば、是非ご説明ください。 ・ また、副次的に、地域活性化につながるシナリオ等があればここでは是非ご説明ください。
・ パックごはらは、一度炊いたごはんを乾燥させてパッケージしたものである。おいしさを保つよう工夫はされているが、すでに炊き上げたごはんなので劣化が進んでいるほか、パッケージと米飯が密着することで発生する臭いもでてしまう。このように既存のパックごはらは、顧客にとって調理時間短縮メリットは享受できるものの、食味は少なからず犠牲にしていたと思われる。 ・ 当社開発商品は、調理時間短縮と単純調理はそのままに、当社が開発した技術により、臭みがなく炊き立てそのままの品質が提供可能となる。 ・ また病院、介護施設などでは、高い衛生品質、効率的な調理、おいしいご飯の提供という条件が要求されるが、それらのニーズにも対応可能な商品である。
③ 製品・サービスの内容
【記載にあたって】 ・ 課題をどのように解決できる製品・サービスなのかを記載ください。 ・ 課題を解決するために必要な機能・技術・テクノロジー・ビジネスモデル・UI/UX(※)などの組み合わせによる、特出すべき効果などがあれば、是非その点について触れてください。 ※UI: User Interface(利用者と製品・サービスとの接点)、UX: User Experience(ユーザーが製品・サービスを通じて得られる体験)
・ 本商品の技術による商品の特徴は以下のとおり。 ① パック充填後の袋内の残酸素濃度を〇%以下に減少させる自動充填包装機を開発(特許申請済)したことで、カビ・雑菌の増殖リスクを抑えることが可能となった。そのため、酸化防止剤填入なしでも「常温で製造後〇ヵ月」の賞味期限を設定できた。

- ② 既に炊き上げたごはんを乾燥させた既存の「パックごはん」と異なり、電子レンジで加熱し包装内で一定の圧力がかかると一定の蒸気を放出するレンジ専用調理袋と調理袋の中に別個装された専用米を入れ、規定量の水を投入して電子レンジで加熱するという新たな調理方式は、米を炊くと同様の効果があり、まさに炊き立ての状態で食することが可能となる。

④ベンチマーク（基準）となる競合先との比較優位性

〔記載にあたって〕

- ・特定の他社製品・サービスをベンチマーク（基準）とした時に、どこにどのような優位性があるのかを説明してください。
- ・その優位性が証明できる特許があれば明示してください。
- ・説明の方法として、4象限マトリクス（縦軸・横軸の図表上で特徴の位置関係を記載）や星取表等で、競合する他社との位置関係を示すことができると効果的です。
- ・「競合がない」という表現は避けてください。ほとんどの場合、なんらかの代替手段が存在しますので、その代替手段と比較してください。

- ・他社商品との比較は下表のとおり。特に最もニーズが類似し、競合商品である既存パックごはんと比較すると、調理時間はやや長いものの、炊飯器で炊いたごはん並みの食味が期待できる。

種類	調理方法	味	所要時間	酸化防止剤
普通の米	炊飯器	◎	40~50分	不使用
既存パックごはん	電子レンジ	△	約2分	使用
ソフトチム米	専用炊飯器	○	約10分	不使用
アルファ化米	熱湯を注ぐ	×	約15分	不使用
当社開発品	電子レンジ	◎	約5分	不使用

⑤市場規模（想定している課題を抱えている顧客がどの程度いるのか）

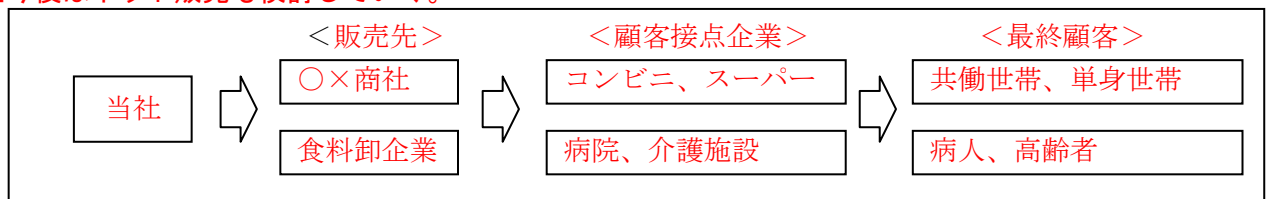
〔記載にあたって〕

- ・小さい市場規模から徐々に大きな市場規模に発展していくシナリオなどを説明できれば効果的です。
- ・市場規模と合わせて、競合先とのシェア関係について、わかる範囲で現在から将来にかけての推移等を記載ください。
- ・市場の伸びについて、伸びているのか、維持なのか、漸減なのか。自社がどういった市場で勝負するのかを認識していることは大切です。
- ・パックごはんマーケットは、〇年市場規模は金額ベースで〇億円（前年比〇%増）、数量ベースでは、生産量〇万t（前年比〇%増）と過去最多を更新。コロナ禍に伴う生活様式の変化により、今後も市場拡大が期待できる。
- ・マーケットはここ数年間に金額ベースで〇億円程度、年〇%ずつ拡大。食品需給研究センターの市場予測は10年以内に〇億円規模となるとの見解。また、〇年の病食者用食品市場は〇億円、高齢者用食品市場は〇億円と試算。

⑥ビジネスモデル

〔記載にあたって〕

- ・どうやって稼ぐかをご説明ください。具体的には、広告料収入・物品の販売・手数料収入・コンテンツ課金・ライセンス収入・レベニューシェア（パートナーと契約して収益を分け合う提携形態）等々です。
- ・それらを実現できる独自の組織体制・協力体制があれば、合わせて記載ください。各プレイヤーの関係がわかるポンチ絵があると効果的です。
- ・顧客接点企業への個別直接販売は困難なため、販売先は販売先を多く持つ商社や食料卸企業を主体に販売。
- ・また今後はネット販売も検討していく。



⑦事業化する製品・サービスの実現可能性

〔記載にあたって〕

- ・すでに顧客からの引き合いがあったり、販売実績がある場合で、その顧客の属性（課題を持っている顧客はどんな人か？）を把握している時は併せてご説明ください。契約や内諾なども確からしさを担保する材料となります。
- ・現在開発中（構想中）の場合は、計画上どの程度まで出来ていて、いつ頃市場に投入予定か、実現可能性はどの程度高いのかを記載ください。

- ・すでに衛生用品・食品事業を手掛けるS社と商談を進めているほか、同社との共同開発により低カロリーの健康志向商品を開発。全国の介護施設等への販売も実施してもらう予定。
- ・大手商社O社グループとの販売契約を締結済。コンビニや大手スーパーへの販売が見込まれる。

⑧チーム（連携）について

〔記載にあたって〕

- ・何故、このチーム（連携）だと実現できるのかを中心に説明してください。
- ・例えば、「学歴」「受賞歴」「研究歴」「合計15年の業界経験」「独特の経験」など、何故自分たちならこのアイデアを実現できて、他の競合に勝てるのかを主張してください。
- ・そのほか活用した補助金があれば記載ください。

- ・ラミネート技術やコーティング技術を活用したプラスチックフィルム開発を20年経験している〇〇氏
- ・アレルギー物質、栄養価（脂質、たんぱく質、炭水化物）分析など食品の情報分析専門家の〇〇大学△△教授

⑨茨城県、栃木県、群馬県など北関東地域や福島県などへの経済貢献について（加点項目）

〔記載にあたって〕

- ・めぶきFGの主力営業地盤である上記地域経済への波及効果について記載ください。
- ・例えば、1年以内に工場を建設して〇〇人の雇用を創出する計画や、3年以内に事業拡大により〇〇人の雇用を創出する計画、〇〇の地場産業への経済効果が〇億円程度見込める等、本プランから想定される展開をできるだけ具体的に記載ください。

- ・茨城県内に新たに生産工場を新設することで、1年後には正社員として30名程度新たに雇用する計画。
- ・主力地盤である栃木県、茨城県以外では、群馬、福島、宮城県の大型介護施設約100施設との新たな契約が進んでおり、今後5年間で約10億円の経済効果が見込める。

⑩SDGsへの貢献度合いについて（加点項目）

〔記載にあたって〕

- ・例えば、環境保全・再生エネルギーの利用、女性・外国人・障がい者・高齢者の活躍等ダイバーシティ経営、地域資源の積極的利用等があれば、17の国際目標のどの項目かを明記し、ビジネスプランがその目標に対しどのように貢献しているかを具体的に記載ください。

- ・好きな時に、好きな量だけ食べることができる本商品は、食品ロスの減少につながることから、SDGs17の国際目標のうち、「12. つくる責任つかう責任」に貢献する。
- ・また、新工場を設立し、多様な人材の雇用が増加することは、「5. ジェンダー平等を実現しよう」に貢献し、介護休暇制度などの雇用後の働きやすい環境整備により、ディーセントワーク（働きがいのある人間らしい仕事）を推進することは「8. 働きがいも経済成長も」に貢献する。

(3) 事業プランの今後3年間（営業年度）の収支計画 (単位：万円)					
	1年目	2年目	3年目		
<1>売上高	120,000	240,000	360,000		
<2>売上原価	60,000	140,000	200,000		
<3>売上総利益(粗利益) [$\langle 1 \rangle - \langle 2 \rangle$]	30,000	100,000	160,000		
<4>販売費、一般管理費	25,000	80,000	120,000		
<5>営業利益 [$\langle 3 \rangle - \langle 4 \rangle$]	5,000	20,000	40,000		
<6>営業外収益	0	0	0		
<7>営業外費用	0	0	0		
<8>経常利益 [$\langle 5 \rangle + \langle 6 \rangle - \langle 7 \rangle$]	5,000	20,000	40,000		
【記入数値の説明・根拠】					
(4) 今後3年間（営業年度）資金計画 (※①と②の合計を一致させて下さい) (単位：万円)					
資金内訳		1年目	2年目	3年目	
資金使途	運転資金	研究開発費	1,000	700	500
		人件費	1,500	1,500	1,000
		広告宣伝費		300	500
	設備資金	製造ライン導入		20,000	
		ソフトウェア導入		2,000	
		合計(※①)	2,500	24,500	2,000
資金調達	自己資金	500	500	2,000	
	借入金	2,000	24,000		
	出資				
	その他 ()				
	合計(※②)	2,500	24,000	2,000	
【記入数値の説明・根拠】					

※ご記入いただいた個人情報は、本ビジネスアワード運営と関連事業の実施のために利用いたしますので、法令に定めのある場合やご本人が同意している場合を除き、目的外利用することや第三者に提供することはありません。