

高校生ビジネスプランコンテスト

応募締切 **9.1**
2025

(当日消印有効)

ビジネスプラン募集

※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。今度はと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す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と思うものならなんでもOKです。地域の特色や特産物は何ですか？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、そ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いいな」という独自のアイデアを考えてみませんか？アプリのアイデアは文章でも図でもOKです（プログラミング不要）。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。



The 11th Business Plan Contest for High School Students

■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

■応募書類提出締切

2025年9月1日（月）当日消印有効

■応募方法

【応募書類】

- ・応募申込書
 - ・ビジネスプランシート
（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BPC応募書類在中」と明記して下さい。

■審査と結果発表

【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月下旬までにご連絡いたします。
二次審査会にご出席ください。

【二次審査】（プレゼンテーション審査）

- ・日時：2025年10月11日（土）
- ・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】

- ・石橋 豊 愛知産業大学 経営学部総合経営学科 教授・学部長
- ・山崎方義 愛知産業大学 経営学部総合経営学科 教授・学科長
- ・木村秀幸 愛知産業大学 経営学部総合経営学科 教授
- ・奥田真之 愛知産業大学 経営学部総合経営学科 教授
- ・小野 琢 愛知産業大学 経営学部総合経営学科 准教授
- ・建部貴弘 愛知産業大学 経営学部総合経営学科 准教授

■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

■その他

- ・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

高校生ビジネスプランコンテスト事務局

担当：今枝・小野・建部

E-mail：keieibpc@asu.ac.jp

TEL：0564-48-4511

FAX：0564-48-7756

※連絡および問い合わせはなるべくメールにてお願いいたします。

第 11 回（2025 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

応募締切：2025 年 8 月末日（消印有効）

プラン番号

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（お問い合わせはなるべくメールにてお願いいたします。）

2025 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

プラン番号

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。
- ・販売効果をあげるための宣伝（広告）方法についても考えてみましょう。

2025 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

プラン番号

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

○○○○PRプロジェクト

サンプル

②ビジネスプランの概要

地域の特色である○○○○をPRするために、「親しみやすいキャラクター」をデザインし、イベント等で知名度アップや売上増加を目指す。

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。
○○○○は非常に質の高いものであるが、全国的な知名度は高いとは言えないことから、○○○○をPRするプロジェクトを立ち上げ、地域の特色である○○○○業界に貢献できるビジネスができないかと考えた。

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。
「親しみやすいキャラクター」のデザインコンテストを実施し、コンテストでのPR活動を行う。
選ばれたキャラクターを用いて、グッズの製作、○○○○の宣伝広告での活用、企業との連携したPR活動を行う。
○○○○は親しみやすいイメージがあまりなく、キャラクターを活用することで親しみやすさを強調することができる。

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。
○○○○にあまり関心が無いと思われる○○代女性とその家族・友人

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。
・販売効果をあげるための宣伝（広告）方法についても考えてみましょう。
プロジェクトのホームページを作成し、コンテスト等の告知を行う。
グッズの販売は協力店舗、ネット通販で行う。
キャラクターを活用したイベントの開催、ポスター・チラシ等によるPR、SNSの活用