**横浜ビジネス**

**グランプリ２０１７**

**提出期限**

**2016年12月１日（木）**

**17時必着**

**事　業　計　画　書**

提出日：　平成２８年　　　月　　　日

**エントリー部門**（どちらかを選択し、チェックをつけてください。）

**（□ 一般部門　　　□ 学生部門）**

|  |
| --- |
| **事業プランタイトル（２０文字以内）** |
|  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| （フリガナ） |  | | （フリガナ） |  | | |
| 応募者氏名  （代表者） |  | | 法人名（屋号）  ※個人で応募の方は記入の必要ございません。 |  | | |
| □男　　□女　　　年齢　23　歳） | | 設立　　年　月 | | 資本金　　万円 |
| 連絡先 | 所在地（住所） | 〒 | | | | |
| 電話番号 |  | | | | |
| 携帯電話番号 |  | | | | |
| E-mail |  | | | | |
| 起業の有無 | □起業予定（起業予定時期：　　年　　月）  （起業予定場所：　　　　　　）  □起 業 済（新事業開始時期：　　年　　月） | | | | | |
| 現在の職業  （いずれかにチェック） | □会社員　□経営者　□学生  □アルバイト・パート　□専業主婦  □その他（　　　　 ） | | 勤務先又は学校名・学部学科名 |  | | |
| 応募経緯  （いずれかにチェック） | □ご紹介：紹介者名（　　　　　　　　　　　　　　　　）  □Webサイト：サイト名（　　　　　　　　　　　　　　）  □Facebook  □メルマガ：どちらのメルマガですか？（　　　　　　　　　　　　　　　　）  □チラシ：どちらでお取りになりましたか？（　　　　　　　　　　　　　　）  □以前から知っていた | | | | | |
| エントリー部門の対象条件を満たしているか。 | ＜一般部門＞次の①または②に該当する方  ①１年以内の起業を予定し、横浜市内で事業を行う意思のある方  ②横浜市内に事業拠点がある、もしくは事業拠点を置く意思のある法人・個人事業主で、新たな事業に着手してから３年以内の方  ＜学生部門＞  　学校教育法に規定する大学（大学院を含む）、短期大学、高等専門学校、専修学校、若しくは日本国内のこれらに準ずると認められる学校に在籍する25歳以下（平成29年３月31日時点）の学生で、将来横浜市内での起業を考えている方 | | | | □はい　□いいえ | |

**＊事業計画書（Wordデータ）はご記入いただいたメールアドレスからybg@idec.or.jp 宛てに送信してください。**

**＊シートは広げてご記入いただいても大丈夫ですが、最大10ページ程度に収めてください。**

**＊結果通知は、ご記入いただいたメールアドレスへお送りいたします。**

**１　ビジネスプラン概要(枠に収まらない場合は、適宜広げて記入してください)**

|  |
| --- |
| **(１) 事業概要** |
| 1. **具体的な実施内容** |
| ●どのような事業であるか、どのような製品・サービスであるか。  （【１】誰に（顧客ターゲット）、【２】何を（商品、サービス）、【３】どのように（提供方法）、行うのか等）  ※必要であれば、図表や数値等を使用する等、わかりやすく具体的に。  地方観光地のホテルや旅館、飲食店に対して、チャットボットを用いた多言語顧客対応サービスをLINEやFacebookなどのチャットツール上に、自動で顧客と対話可能なボットを設置することで提供する。このサービスにより、外国人観光客に対応する従業員の負担を軽減し、外国人観光客はいつでも旅先で感じた疑問を普段使っているLINEやFacebookのUI上で解決できる。また、SNSと対話データの組み合わせの解析により外国人別の魅力発見を行い、ターゲットに応じた的確な情報発信やプラン立案を促し、地域観光の認知度及び顧客満足度向上を実現する。 |
| **②本事業を考案した動機** |
| ●なぜこの事業を行うのか、始めようと考えたのか。（事業の考案に至ったきっかけや経緯等）  現在訪日外国人旅行者数は、年間約2000万人を迎え、訪日外国人旅行消費額は約3.5兆円に達しており、日本政府はさらに2020年には訪日外国人旅行者数を4000万人にする目標を掲げている。しかし、いわゆる「ゴールデンルート」と呼ばれる首都圏や大阪・京都などの定番コースだけではこの人数は賄えない。地方に関心を向け、日本らしい自然や歴史、伝統文化、食、暮らしの魅力を楽しんで頂くことで、訪日外国人の満足度が向上し、地方創生にも大きく影響を与える。訪日外国人旅行者数は毎年増加を続けているが、その約6割は著名な観光地に集中し、宿泊場所の不足が問題となっている。この問題を解決するためには、訪日外国人観光客のニーズに合った地方観光地の魅力の発信と不満をもつ多言語案内表示などの受け入れ体制の整備が求められるが、多くの自治体は外国人目線からの魅力の把握が困難なため、有効な情報発信が出来ず、地方に呼び込むことができていない。このままでは2020年の東京五輪に向けて増加しつつある外国人観光客を獲得できない可能性が高い。そのため、それらを解決できるようなサービスを展開したいと思い、本サービスを考えた。 |
| **（２）新規性** |
| ●ここが新しい、ここに優位性があると思われる点はどこか。  （製品、技術、サービス、販売方法、営業方法等において、競合先との差別化が図られる新規性・優位性のポイント等）  　「旅人に寄り添った情報発信」をテーマに、現地滞在中の観光客へ向けた情報発信を行う点に新規性がある。これにより、従来よりもユーザーと親密な距離感を作り出せるチャットボットを使って、観光客の旅路を彩ることが可能となる。  また本事業の独⾃性は、チャットボットの双方向性を活かし、外国⼈観光客と質疑応対することで、受入れ側の負担を軽減する点にある。また、得られるビッグデータをFaceBook等のSNSと連動することで属性別に解析できる点にある。解析結果により、観光地は⾃⾝の観光情報発信と観光客のニーズとの⼀致度を調査でき、改善できる。また、求められるターゲット属性に合わせた新商品サービスの開発支援も可能になる。これにより、外国⼈観光客の満⾜度が向上し、⼝コミの増加による来客数増加が期待できる。さらに、各観光地のチャットボットの連携により、周辺の観光地間で自然と情報協⼒体制が築ける。そのため、地域全体としての魅力が向上し、従来の宿泊⽇数では巡られない場合が発⽣し、宿泊⽇数の増加やリピートが期待できる。 |
| **（３）成長性** |
| ●対象となる市場の規模・将来性を想定し、事業の成長性、収益が見込めるものか。  （市場動向、具体的な顧客ターゲット像をイメージし、確実に収益を上げ、成長していく見通し、その根拠等）  現在インバウンド誘客を目的に実施されている情報発信は、日本語で書かれた既存の情報を直訳し、不特定多  数に向けて一様に提供している。しかし、我々のサービスは、チャットボットがもつ「情報の送り手も受け手もどちらも発信できる」という双方向性を活かし、外国人観光客と質疑応対することで、旅館や商店の負担を大幅に軽減し、さらにその人が興味を持つ内容を掘り出します。加えて、得られた対話データとSNS情報を組み合わせて解析を行うことで、従来の一方発信型のWebやSNSのサービスとは異なり、発信内容と観光客のニーズの一致度の調査・改善を行うことが可能となります。チ現在，ユーザーの時間の多くが、SNSやWebメディアに匹敵するほど、LINEやMessengerなどのチャットツールに費やされている中で、我々が参入するチャットボット市場は、未だ新規で小さいが、今後大きな拡大が期待される。 |
| **（４）実現可能性** |
| **①現在の取組状況、今後のスケジュール** |
| ●事業実現に向けたこれまでの取組内容や現在の状況、今後の予定はどのようになっているか。  （既に抱えている顧客や確立した販路などがあれば、その実績。今後の具体的な事業実施体制等）  2016年度末までに、城崎温泉の旅館1軒と飲食店1軒における実証実験でシステムの精度を上げ、販売サービスを完成させる。  その後、2017年度末までに、城崎温泉組合の旅館すべて、飲食店、商店の多数で運用を行う。その中で個別システム間連携を稼働し、城崎温泉周辺の観光地に営業を行って、面の拡がりによる地域の魅力認知度向上を行う。  2018年度末までに、有馬温泉や神戸市内のホテル・飲食店等をはじめ関西を中心とした他地域に展開し、確立したシステムや体制を基に東京五輪を間近に控えた横浜市内で展開する。合わせて、得られたビッグデータを属性別に質問内容や情報頻度を用いて解析し、彼らが求める魅力ある情報種別を検証する。これを顧客にコンサルティング指導することでより的確な情報発信と新観光サービス開発支援を可能にし、外国人観光客からの地域観光情報の認知度と満足度を向上させる。 |
| 1. **事業展開上の課題・問題点と解決策** |
| ●事業実施に際し、ネックとなり得る経営課題・資源、リスク、法的な制約等は、どのような点か。  上記についての改善・解決策や現時点で検討している対策はあるか。  導入初期の自動対応に必要となる店舗別の情報(例：旅館における「大浴場の利用時間」)は、WEBサイトのスクレイピングにより自動収集により対応するが、チャットボットが情報を持っていないことで回答が不可能な質問には、店舗側で一度だけ回答を入力して頂き、自動学習させることで対応する。 |
| **（５）地域経済や社会への影響・効果** |
| ●この事業が実施されることよって、見込まれる地域経済への効果や社会的な影響はどのようなものか。  （地域資源の活用、雇用増進、地域連携等）  本サービスを活用することにより「周辺地域観光の魅力情報提供」が可能になり、高い集客効果が得られ、宿泊数及びリピートの増加が期待できる。また、これまで受け入れ体制の整備が不十分であったため、外国人観光客を断っていた地域へサービスの導入を行うことで、外国人観光客の受け入れが可能になり、波及効果が期待できる。これらの受け入れ体制の整備をはじめとした集客促進の効果として、2015年現在の兵庫県、京都府、大阪府、奈良県のインバウンド客の年間人泊97,470,384人泊が4年後には10％増加の98,445,088人に増加可能である。以上から、少なくとも262億円の期待効果を見込むことができる。そして10%増加後は外国人観光客間の口コミ効果の幾何級数的増加が期待できる。 |
| **（６）応募者プロフィール** |
| ●略歴、ノウハウ、業務経験、人脈等。（保有する経営資源、自己ＰＲ、強み等）  奈良先端科学技術大学院大学情報科学研究科在学 |

**２　資金計画**

**資金計画は「一般部門」にエントリーされる方のみ記入ください。**

**（学生部門にエントリーされる場合、書類審査を通過された方のみプレゼン審査時に必要となります）**

**（単位：万円）**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 必要資金 | | | 金　額 | 資金調達 | 金　額 |
| 資金使途 | 運転資金 |  |  | 自己資金 |  |
| 金融機関借入 |  |
| 設備資金 |  |  |
| 親族、知人等からの借入 |  |
| 補助金、助成金、その他 |  |
| 合計額 | |  | 合計額 |  |

※「必要資金」の合計額と「資金調達」の合計額は同一額にしてください。

**３　損益計算書**

**今後の予測数字を記入ください。**

**（単位：万円）**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | １年目 | ２年目 | ３年目 |
| 売上高　　　　　　　　　　① | |  |  |  |
| 売上原価　　　　　　　　　②  （仕入原価、製造原価） | |  |  |  |
| 経費　　　　　　　　　　　③ | |  |  |  |
| （内訳） | 人件費 |  |  |  |
|  | 家賃 |  |  |  |
|  | 広告費 |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  | その他 |  |  |  |
| 利益　　　　　　　①－②－③ | |  |  |  |
| ＜売上高、売上原価、経費の数値説明・根拠＞ | | | | |

|  |
| --- |
| **☛　直近の年間売上高（すでに起業されている方のみ）**  円　（　　　　年　　月　～　　　年　　月実績） |

**＜了解事項＞**

・応募プランの知的所有権は応募者に帰属いたします。ただし、特許・実用新案権などの知的財産権、企業秘密やいかなるノウハウなどの情報の法的保護についても、応募者の責任において対策を講じた上で、一般に公表しても差し支えない発表内容を決定するものとし、主催者、審査員はなんら責任を負わないものとします。

・書類選考を通過した場合、「応募者名」「プラン名」「応募概要」を公表することがあります。マスコミにプレスリリースしますので、新聞などに掲載される場合もあります。

・応募書類は、返却致しません。控えをとるなど、応募者の責任で対応してください。

・ご提出いただく個人情報につきましては、横浜ビジネスグランプリ2017に関するご連絡、業務の円滑な運営のためにのみ使用させていただきます。

・ファイナルに進出した方の応募書類は、協賛企業へ公開する場合がありますので予めご了承ください。

**＜審査発表について＞**

・通過者にはプレゼン審査参加のご案内をいたします。

・審査結果については、合否結果のみの通知となります。

・合否結果が期日になっても届かない場合は下記お問い合わせ先へご連絡ください。

＜お問い合わせ＞

公益財団法人横浜企業経営支援財団 経営支援部　経営支援課

〒231-0011

横浜市中区太田町2丁目23番地

横浜メディア・ビジネスセンター7階

TEL：045-225-3714 　 FAX：045-225-3738

E-mail：[ybg@idec.or.jp](mailto:ybg@idec.or.jp)