

※プラン名は必須項目です。ビジネスプランのいわば『顔』です。内容を表しつつ、ご自分のセンスを遺憾なく発揮できる名前を付けてください！

プラン名

廃培キットで持続可能な社会を担う子供を育む『しいたけ先生』

代表者名 ○○○○

所属 ○○○○○○

部門 学生

学校名または勤務先を記入してください

「一般」or「学生」応募部門を記入してください

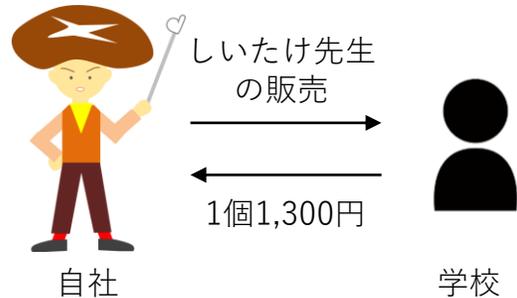
本プランを一言で表すと、

食育とSDGs教育が同時に学べる教材、「しいたけ先生」を開発・販売します

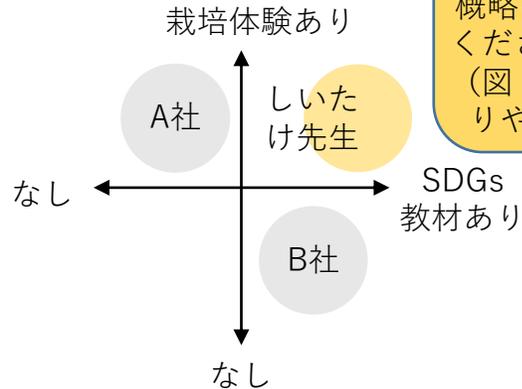
事業概要 (誰に、何を、どうやって? 図解もあると◎)

誰に：食育・SDGs教育に取り組みたい小4～中2の学校の先生（または保護者）
何を：紙や竹といった「廃棄物」から「しいたけ」を栽培できるキット、『しいたけ先生』を販売する。しいたけ先生にはWEB教材が付属しているため、学校の先生は、短時間かつ専門知識なしでも、食育・SDGs教育が実践できる。

【簡略化したビジネスモデル】



【競合との比較】



「誰に何をどう売ってお金を儲けるのか？」

概略を簡潔に表現してください。
(図・数値があると分かりやすくなります)

背景 (事業動機・顧客ニーズ・市場分析など)

- 1、農村振興について学ぶ中で「放置竹林」が課題となっていることを知った
- 2、学校では食育・SDGs教育が重要視されているが、適切な教材が不足している

収益性・成長性 (単価、販売数、売上目標、利益など)

- ・単価1,300円、5,000個を販売し、3年後に売上770万円、利益150万円を目指す
- ・SDGs・環境意識の向上により、需要が増すと予想

静岡の活性化

- 1、食育・SDGs教育の推進
- 2、放置竹林・廃棄物の有効活用など、環境問題等への意識向上

顧客のメリット

短時間かつ専門知識なしでも、食育とSDGs教育が実践できる

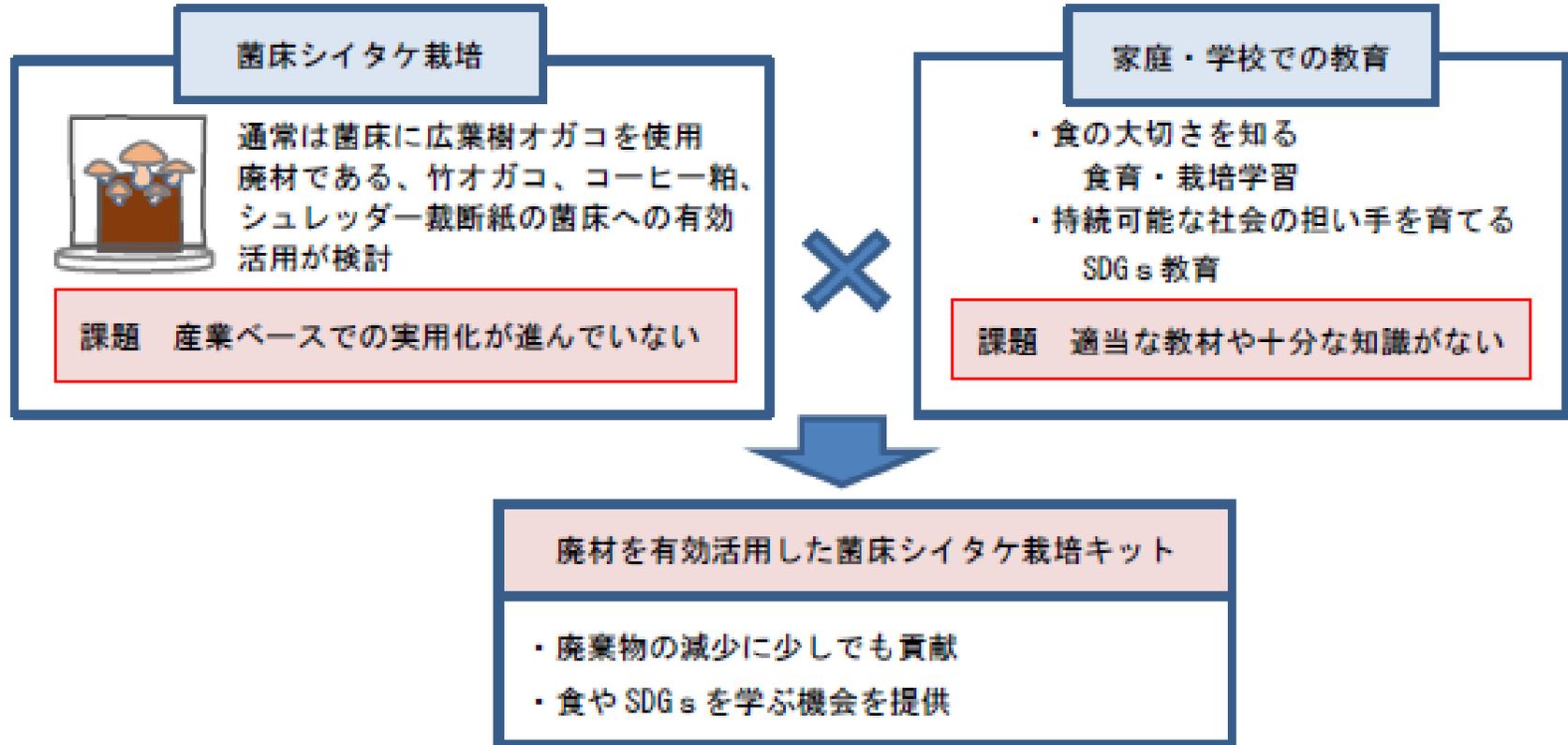
①事業動機 (ビジネスプランを始める動機)

私は、現在、授業の一環で農村振興について学んでいますが、農村
放置竹林問題を解消するために、堆肥としての利用やメンマの製造な
てしています。その中で、竹オガコをキノコ菌床の基材に利用するというものがあります。

また、.....
.....

「私はこのプランを実現して世の中を変えたい！」
「困っている人を助けたい！」
「実現に当たって、こんな人がバックアップしてくれる！」

事業動機は自分自身や周りの身近な人が抱えている課題を解決する
ための経緯などを記載すると、他の人の共感が得られます。



②ターゲット顧客・ニーズ

事業の前提となるターゲットとしている顧客は誰か、またニーズの有無、地域、ターゲット市場の規模、市場の将来性等を踏まえてご記入ください。

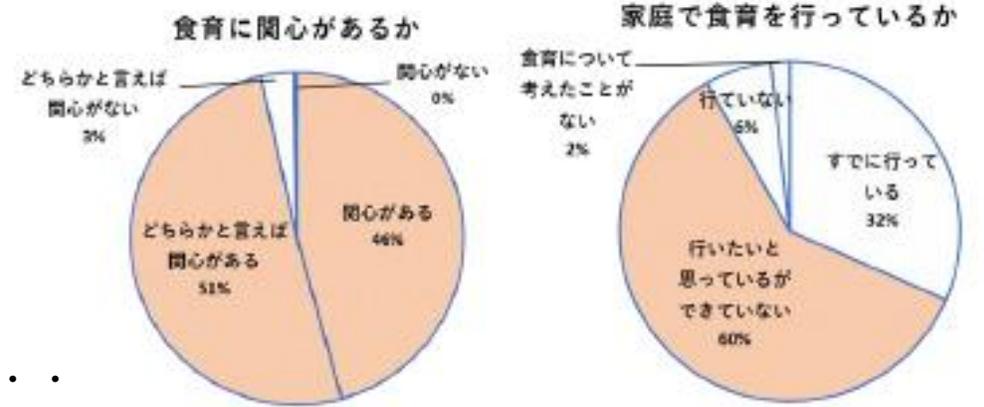
※ターゲットへのアンケートや、既存・類似業種の分析やヒアリング等もあるとベターです。

子供たちへの家庭、学校での食育とSDGs教育には次のようなニーズが見られます。

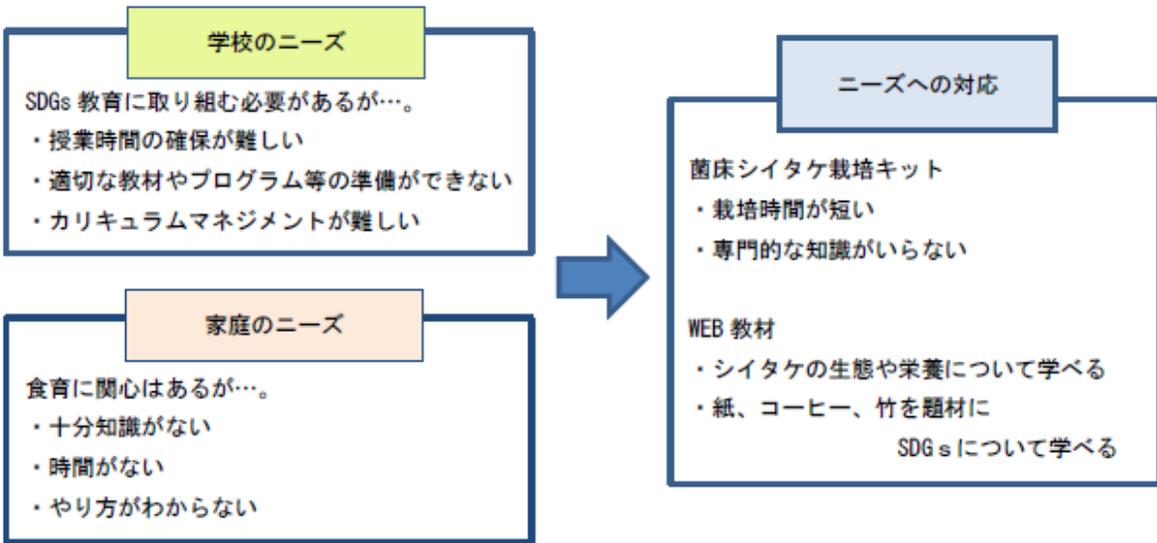
<家庭> 子育て世帯には、食育に関心をもっている家庭が97%いますが、行いたいと思っているができていない家庭が60%あります。

できない理由：十分な知識がない(55.9%)、時間がない(39.5%)
やり方がわからない(37.5%)等

<学校>
.



実施機関：



[ターゲット顧客]
このようなニーズから以下のターゲットに絞り込みました。

家庭 全国の子育て世帯 (小4~6)
※ 全国児童数 311 万人

学校 県内の小学校 4 年生・5 年生・6 年生
※ 県内小学校数 502 校 1 学年あたりの児童数 60.8 人
県内の中学生 1 年生・2 年生
※ 県内中学校数 291 校 1 学年あたりの生徒数 111.9 人

③商品・サービスの内容

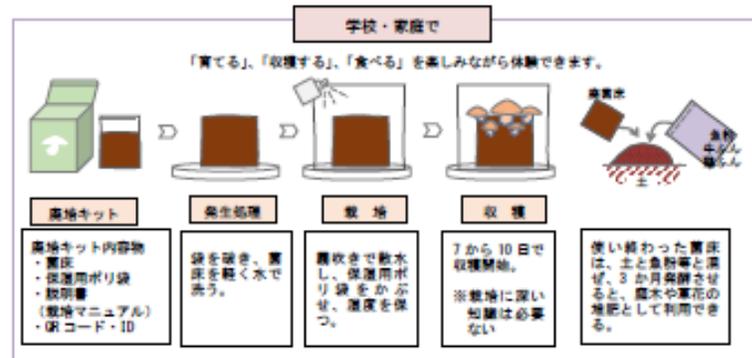
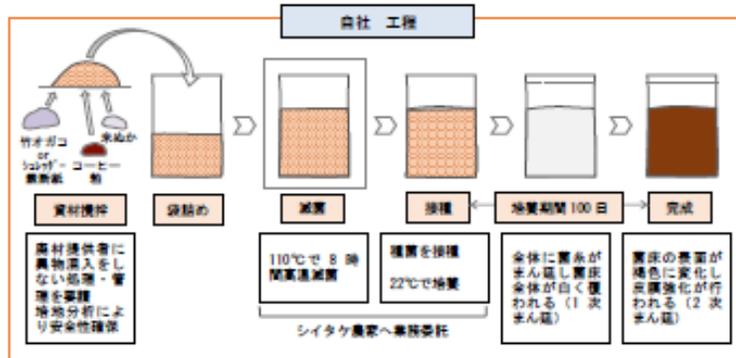
ビジネスモデルを下記項目①～④に従い具体的かつ簡単にご記入ください。
 ①取扱い商品・サービスの具体的内容、顧客提供価値 ②セールス（差別化）ポイント（類似サービス、類似商品との比較） ③商品・サービスの販売チャネルについて ④商品・サービスの販売促進策について

(1)取扱い商品・サービスの具体的内容、顧客提供価値

「しいたけ先生」には、シイタケ栽培を行うための菌床に加え、保湿用のポリ袋、説明書が付属しており、説明書にある QR コード・ID から WEB 教材にアクセスできます。

通常の菌床シイタケ栽培では菌床の基材として広葉樹オガコ、栄養材として米ぬかやフスマが使用されていますが、当社が提供する菌床には基材として、シュレツダー裁断紙または竹オガコを、栄養材としてコーヒークラッシュと米ぬかを配合したものを使用しています。

「しいたけ先生」で・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・



* 学校のカリキュラムに応じて菌床の培養途中でも販売が可能です（菌糸の成長過程や菌床の資材による成長の違いが観察できます）。ただし、培養日数が長くかかり、雑菌の混入などで収穫に至らないこともあります。

④ 経営資源

今回のビジネスプランの実現可能性を示す項目でもあります。

「私にはこんな経験ある！こんな資格がある！」「こういう問題意識の下にプランを考えた。」
などをお書きください。 ※実際の創業の際には、周囲の協力具合も重要な要件です。

(自社の強み等のほかに、プロフィール(年齢・略歴・資格など)、設備の確保について(必要な場合))

(1) 申請者のプロフィール

< 学歴 >

〇〇〇〇年 〇〇〇〇 〇〇部 入学

トマトをメインに様々な野菜を栽培し、実践的な栽培技術を学びました。

〇〇〇〇年 〇〇〇〇 〇〇部 入学

農業経営や農村振興などについて学んでいます。

現在、農村交流施設での商品開発支援や廃材を利用した菌床キノコ栽培の実証試験に取り組んでいます。

< 資格 >

〇〇取扱者、〇〇技能講習修了、〇〇自動車免許、〇〇技術検定〇 級

(2) 設備の確保について

< 生産施設 >

倉庫：家賃 〇〇〇 千円/月で賃借

機械：攪拌機 〇〇〇 千円で購入

袋詰機 〇〇〇 千円で購入

その他：栽培棚 〇〇〇 千円で購入

⑤ 事業で想定されるリスクと対策

事業は順風満帆に行くとは限りません。
事前に、現状の課題・問題点・将来起こりうるリスク・問題などの棚卸しを行い、

① 問題が起こるとしたら何か？

② 起こってしまった場合どう対処・解決したらよいか？

などを考えることにより、素早く立て直すことが可能です。
問題が起こってから対処法を考えていると、対応が後手に回ってしまう可能性があります。

<リスクⅠ>

学校のカリキュラムに取り入れてもらうための商品理解を得られるか。

・その対処方策

直接学校に足を運び、対面で商品説明する機会を多くする。
試供品を学校に無料提供し、試作とWEB教材の一部を体験してもらう。

<リスクⅡ>

余剰在庫の発生を防げるか。

・その対処方策

学校販売用の菌床栽培キットを主力とし、前年度中に予約を確保することで計画生産する。

⑥ 資金計画

金額欄の数字は、右揃えで記入してください。

このビジネスプランを開始するにあたって、

- ・必要となるお金はいくら？
- ・そのお金をどう工面するのか？・・・考えてみてください。

プランの数字への落とし込みは、不確定要素も多く難しい作業かもしれませんが、プランをより現実に近づけるための一歩です。

- ① 資金調達および必要な資金の合計額は一致します。
- ② 資金の調達実現性（借入は可能か？等）も検討しましょう。

(単位：千円)

必要な資金	金額	資金使途	資金調達	金額	調達先
設備資金	1,600	(店舗・備品・車等) 機械設備費	自己資金	500	
			金融機関借入	3,500	
運転資金	2,400	(仕入、経費支払等) 資材購入費 施設賃借料 教材製作費 等	親族・知人等 からの借入	0	
			合計	4,000	
合計	4,000		合計	4,000	

⑦利益計画 (3年間の利益計画と、算定根拠を記入)

(単位：千円)

	1年目	2年目	3年目
売上高 ①	3,040	6,230	7,660
売上原価 (仕入額等) ②	1,948	2,220	2,373
経費 ③	3,770	3,828	3,810
(内訳) 人件費	3,000	3,000	3,000
賃料・共益費	0	0	0
広告宣伝費	235	310	310
支払利息	175	158	140
その他	360	360	360
差引利益 ①-②-③	-2,679	182	1,476

<経費>

- ・ 広告宣伝費 WEB 契約費、試供品 400 個/年、説明用リーフレット・・・
- ・ 支払利息 借入金3,500千円 年利5%で計算
- ・ その他 教材製作費

【算定根拠】

<売上高>

- ・ 学校向け
県内小中学校の各校
1,300 円で計算
県内 793 校のうち
- ・ 家庭向け
全国の小学 4 年生が
もらう。1,500円 で
全国児童数311 万人
以上より、
1年目 3,040 千円、

<売上原価>

- ・ 変動費
種菌25 円/個、
 - ・ 固定費
水道光熱費173千円、燃料費49千円、
- 以上より

1年目 1,948千円、2年目 2,220千円、3年目 2,373千円

持続性・発展性（採算・時代のニーズ・市場性等）を考慮して利益計画を作成してください。

<売上高> (例)単価 × 数量が基本です
1杯300円のコーヒーを販売。

30席の喫茶店で1日100人の来店客。
月に20日店を開くと、1年での売上は？

<売上原価> 1杯あたりの仕入れ値
(コーヒー豆+砂糖+ミルク等) × 必要杯数

<経費>

人件費：給料等でかかるお金はいくら？

賃料・共益費：喫茶店の家賃はいくら？

広告宣伝費、光熱費：電気代は？

支払利息：借入に伴い支払う利息は？

その他：リース料、運送費、通信費など
(金額大の場合には個別に記入)

<差引利益(儲け)>

= 売上高 - 売上原価 - 経費

項目は必要に応じて変更して結構です。

※なお、資金計画にて、借入金がある場合はこの差引利益からの元金返済となります。
借入金の返済金額は足りていますか？

⑧静岡の活性化

あなたの考える事業によって静岡にもたらされる影響や効果など、地域活性化についてご記入ください。

●栽培キットを製造することによる地域・SDGsへの貢献

シュレッダー裁断紙、竹オガコ、コーヒー粕などの廃材を資材として利用することで、地域の廃棄物の発生を減らすことに貢献できます。

●教材による地域・SDGsへの貢献

教材全体を通じてこの教材で学ぶことにより持続可能な開発に必要な知識を得られます。

●食への関心を深め、行動につなげることで…

食料廃棄の減少や健康的な食習慣の形成につながります。

●SDGsについて理解を深め、行動につなげることで…

紙 廃棄物の発生削減や森林の回復などにつながります。

コーヒー 原産国の農業者の所得確保や森林の回復などにつながります。

竹 生物多様性を含む山地生態系の保全や森林の回復などにつながります。

●将来は…

竹細工工房、放置竹林解消に取り組むNPO法人、コーヒーショップ、キノコ農家などとパートナーシップを築き、社会科学習やボランティア活動に取り組む学校に体験学習の場を提供したい。

⑨補足資料 (任意)

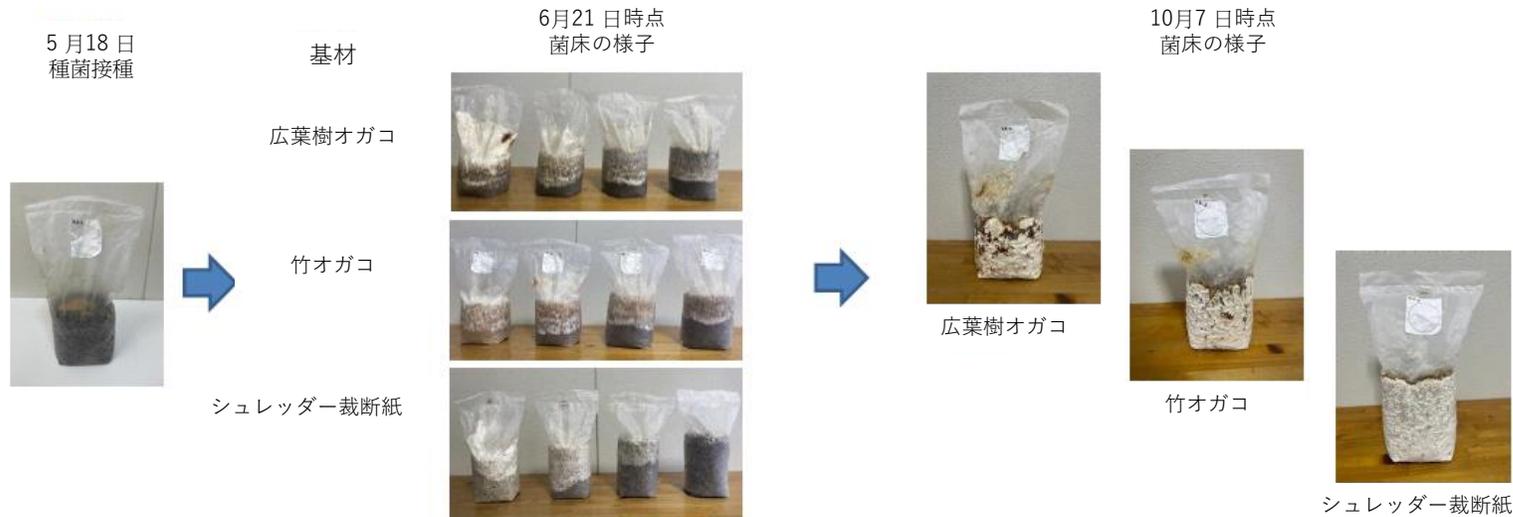
商品・サービス、必要な経営資源等、市場ニーズなどについて、調査したこと、事業されている方などに聞いてみたことを、記入してください。

菌床キノコ栽培には、炭素源と栄養素が必要で、菌床シイタケ栽培の菌床には、通常、炭素源として広葉樹オガコ、栄養素として米ぬかやふすまが使用されています。

しかし、・・・・・・・・・・・・・・・・

まだ、観察の途中ですが、現在の成長状況については、以下のとおりです。

資材	試験研究機関・高校等での検討状況
竹	放置竹林解消のため、竹の有効活用を検討する中で、広葉樹オガコの代替として菌床への利用が、各県の試験研究機関などで検討されている。
コーヒー粕	コーヒーの消費量が増加したことに伴いコーヒー粕の排出量も増加した。・・・・・・・・
シュレッダー裁断紙	通常、紙は再生紙などにリサイクルされているが、シュレッダー裁断紙は、裁断により繊維が分断されることから、リサイクルが困難なため、・・・・・・・・



資材（基材・栄養材）の配合比により、菌糸の成長に違いがある。コーヒー粕の割合が大きくなると、菌糸の蔓延が遅くなる傾向がみられる。しかし、シュレッダー裁断紙を基材にした場合は、栄養材に米ぬかのみを利用した場合より、コーヒー粕を少し加えた方が、菌糸の成長が早くなった。

教室条件下では、7月下旬～9月上旬の高温で菌糸の成長が抑制されたが、その後の気温の低下とともに、再度成長を始めている。一次蔓延（菌床全体が白く覆われる）が終わり、二次蔓延（表面が褐色に変化）が始まっている。