

1 千葉経済大学 ジャイアントキリング

■ビジネスアイデア■

事業承継を目的とした新しい就活
マッチングサービス

第23回『ベンチャー・カップCHIBA』【ビジネスアイデア部門】 応募申込書

応募要領を遵守し、以下のとおり、申し込みいたします。

1 応募者概要

応募日 2024 年 8 月 29 日

(フリガナ)	チバケイザイダイガク	(フリガナ)	シオハタ ユウキ
会社名・ 学校名等※	千葉経済大学 ジャイアントキリング	応募者氏名 ※法人(グループ)の場合 は代表者役職・氏名	塩畑 侑希 ⑩
応募者区分：(いずれかに○) 個人 ・ 法人 <u>グループ</u>			応募者年齢：20 歳
法人所在地※： 〒			
連絡先：個人のため非公表 連絡を取りたい場合は、(公財)千葉市産業振興財団までお問い合わせください。 電話番号：043-201-9504 E-mail：sangyosozo@chibashi-sangyo.or.jp			
資本金※： 千円		従業員数※： 人 (うちパート・アルバイト： 人)	
創業(予定)※： 年 月		法人設立(予定)※： 年 月	
応募者プロフィール 塩畑 侑希 (グループでの応募の場合は構成員を記載してください) 清宮 逸翔			
現在の事業内容※(簡潔にご記載ください)			

※会社名・学校名等、法人所在地、資本金、従業員数、創業年月、法人設立年月、現在の事業内容は該当者のみ記載してください。

※次ページ以降の内容の記載は、必要事項を埋めるだけでなく、具体的かつ簡潔に記述し、必要により図表等を交え、ポイントを解りやすく記載してください。

2 ビジネスアイデアの概要

(1) ビジネスアイデア名

事業承継を目的とした新しい就活マッチングサービス

(2) “誰” に対する製品・サービスですか。(このビジネスの顧客は誰ですか)

就職に有利ではない大学

高齢化が進む企業（新卒採用経験関係なし）

後継の見込みがない企業

(3) 販売する製品・サービスは“何” ですか。

求人情報の掲載

企業への人材紹介

(4) 製品・サービスを顧客に対し、“どのように提供” しますか。

アプリ上で企業と起業や会社経営に興味のある学生のマッチング

(5) このビジネスを“どのように収益化” しますか。

企業側から求人情報の掲載料をもらって収益化

(6) このビジネスの“強み・アピールポイント” を教えてください。

- ・企業の事業承継をゴールとした新卒採用（後継者不足）

ネームバリューはないが小さな起業でもいい企業はたくさんあるので、私たちのビジネスでは中小企業の中でも小規模な会社の方にスポットをあて、後々会社を継ぐことを前提に採用、企業内で教育するというもの。

- ・企業と学生の新しい関係性の構築

少子化の影響もあり学生の売り手市場化はますます進むと考えられます。新卒学生が欲しい企業は『一年目から裁量を持ってやれる』『年功序列はなく、完全実力主義』という、やっただけ評価するという会社が多くなると考えたため、新卒生を後継として育てるという求人は他と比べて目を引くと考えました。そこで、売り手市場であっても就活に苦労している人たちにターゲットを設定し、起業意欲がある学生と後継者の問題を抱えている起業を繋ぎます。

(7) 他者にはない新しい手法や独創的な発想などがあれば記載してください。

- ・ターゲットを知名度が高いとは言えない大学の学生に絞って、経営者のすぐ側で経営について学ぶ機会を作る

- ・求人情報掲載の中でも単価の高い新卒求人情報に焦点をあてて、マイナビやリクナビなどの求人サイトと比べて低い値段で求人情報掲載

3 市場性について

(1) 販売する製品・サービスに対して、需要が見込まれる理由を説明してください。

- ・現在後継者不足が深刻で、2023年には後継者難での倒産は過去最多の456件であり、6年連続で前年度を上回る数字を出している。

- ・新卒採用のコストは一人当たり約100万円、新卒求人掲載費100～400万円かかると言われているなかで他より安く求人広告を出すことができる。

- ・学生側の視点で言うと、将来起業したい人はたくさんいるが中々行動できる人が少ない中で、そのような目標を持っている人に特化した求人サイトであり＋経営について、実態のある企業で学びながら働くことができる。インターンのような制度も設けるため、実際に働いてみて雰囲気を確認することができる。

(2) 周知・販売戦略について説明してください。

- ・会社側への周知は信用金庫を利用する。地方の信用金庫は我々がターゲットとしている小さな会社を顧客として抱えていて、顧客が大きくなることはプラスになるので、いくつかの企業を紹介してもらったり信用金庫と連携、協力したりしてもらう。

- ・学生への周知はSNSや直接学校に訪問して行う。学校での周知方法として、学校の就職対策の授業時間でアプリを紹介させてもらい、登録する学生数を増やしていく。

(3) 競合の状況について、比較を交えながら、自身が優れている点を説明してください。

マイナビやリクナビは求人の掲載料が高く、何百万という費用を払っているにもかかわらず、ネーム力がなくほとんど応募が来ないという企業も多い。そのような企業からしたら、安い掲載料で意欲のある人材を確保できるというのは大きいメリットだと思う。またほとんどの就活アプリは全企業、全学生をターゲットにしているので、企業側、学生側のどちらから見てもお互いに上位層でのマッチングになってしまう。私たちのビジネスは下からの視点を大切にして、よりターゲットを絞ったマッチング率の高い就活アプリにできる。そして、私たちのサービスはただ就活を成功させたい人向けのものではなく、新卒の学生が最終的に事業承継を行うことを目的としているので、このターゲットの選定は私たちにしか出来ないと思う。

4 実現可能性について

(1) 本ビジネスの現在の進捗状況と今後の事業スケジュールについて説明してください。
学生側からお金を取るわけではなく企業側から情報掲載料としてお金をいただくので、企業への営業に力を入れる。

(2) 本ビジネスの実現に際し、現時点での課題はありますか。

また、それらを今後どのように解決するかについても説明してください。
企業側からみて本当に新卒が欲しいのか、新卒より中途で人を雇った方が即戦力としては適任なのではないか。

→中途採用で即戦力となる人材を求めるのであれば転職アプリがある。私たちが大事にしたい考えとして、新卒の学生がリスクを理由に企業経営を諦めてほしくないということである。

アプリ化出来たとして、そのユーザー集め

→初めは自分たちの足で営業し、狭いコミュニティで成果を出す。この成果をもとにSNSなどでなるべく経費を抑えて宣伝を行う

【ビジネスアイデア部門】

(3) 既に起業している方は、直近 3 年間の財務状況を記載してください。

(単位：千円)

	年 月期	年 月期	年 月期
売 上 高			
営 業 利 益			
経 常 利 益			

*財務状況について、特記すべき点がある場合は記載してください。

5 社会貢献性について

(1) 本ビジネスが解決する千葉市が抱える社会課題について説明してください。

日本経済新聞によると、千葉県の後継者不在率が44%で5年連続で低下しているものの、44%という数字はまだまだ小さくない

(2) 本ビジネスがどのように上記(1)を解決し、千葉市にどのような社会的・経済的効果をもたらすかを説明してください。

千葉県全体として事業継承の重要性が認知されてきて、M&Aなどの親族以外の継承も広がってきている。私たちのビジネスで学生に事業承継について興味を持ってもらうことができれば立地が良い千葉市に事務所や支店を構える可能性がある。

6 その他

(1) 上記の他にビジネスプランの内容で説明しておきたいことがあれば記載してください。
事業承継をゴールとしたマッチングだけで終わってしまうとこのサービスの良さが活かしきれないと考えたので、経営のコンサルタントを自社で抱えることが理想である。

→技術のことや、業務の引き継ぎなどは採用して全て会社任せにするのではなく、しっかりと最後まで引き継ぐ、引き継がせるというのが条件

(2) 本ビジネスを行おうとした動機は何ですか。

自分の就職活動の経験から、大学の名前の重要さを思い知った。勉強を頑張った学生はそこで優遇されて当然だと思うが、その他の学生の方が多いのであればそこをターゲットにできる

(3) 本ビジネスを千葉市で展開しようと思った理由は何ですか。

私たちが千葉経済大学に在学していることもあり、ビジネスを始める第一歩として良いと思ったから。

(4) ベンチャー・カップ CHIBA を知った場所を選んでください。

- ☐ 当財団ホームページ ☐ 当財団メールマガジン ☐ 当財団 Facebook
☐ ポスター、チラシ（掲示・配架場所： ）
☐ 千葉市役所ホームページ ☐ 千葉市経済部メルマガ ☐ 千葉市役所公式 X
☐ 支援機関等のメールマガジン（支援機関名： ）
☐ 新聞、インターネット等のメディア（名称： ）
☒ 紹介された（紹介者名：千葉経済大学 塗茂教授 ）
☐ その他（ ）

(5) ベンチャー・カップ CHIBA に応募した動機で当てはまるものを選んでください。

- ☒ 販路拡大
 ☒ 事業提携先・経営パートナーの獲得
 ☐ 資金調達
☐ その他（ ）

(6) 本ビジネスアイデアの事業化に向けて必要な支援はありますか。

アプリで企業と学生をマッチングさせるので、メッセージ機能があるアプリ

(7) 本ビジネスアイデアを誰に見てほしいですか。(誰に PR したいですか)

少人数の中小企業

事業継承、会社経営に興味がある人

#

我々のビジネスのターゲット

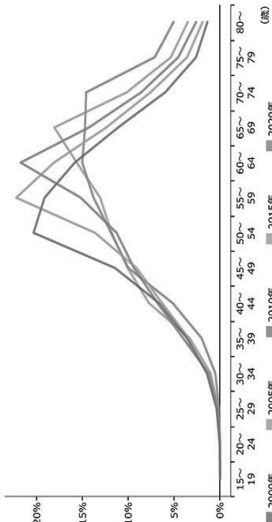
高齢化が進む中小企業

会社経営に興味がある学生 就職に有利とは言えない大学

- 各中小企業は新卒学生の獲得に苦戦している。
- 起業や会社経営に興味がある学生は少なくない。
- 後継者難により倒産している企業は年々増えている。
- 就職活動において有名大学にネームバリューで負けてしまっている

経営者年齢の高齢化

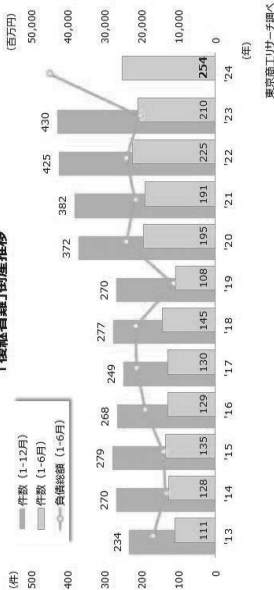
第 1-1-86 図 年代別に見た中小企業の経営者年齢の分布



https://www.chusho.met.go.jp/pam/fair/hakuryo/2022/hakuryo/images/1_1_86.png

中小企業の市場性について

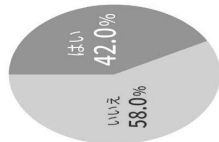
「後継者難」倒産推移



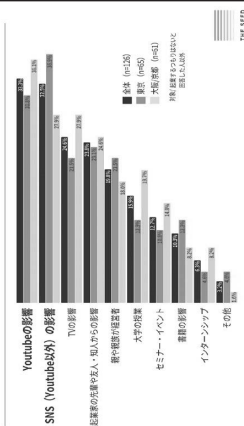
https://www.tsr-net.co.jp/data/detail/1189742_1827.html

起業に興味がある学生

あなたは起業に興味がありますか。



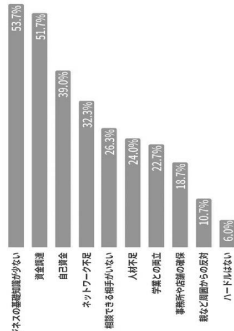
起業に興味をもったきっかけを教えてください。



学生が考える起業のリスク

起業するにあたり、どのようなことがハードルになると思いますか。

n=300



https://survey.kirinaihi.ac.jp/2020/00000220_000035974.html

THE GIFT

- ビジネスの知識がない
- 自己資金の調達が困難
- 社会人経験がない

我々の強み

- 後々会社を継ぐことを前提に採用、企業内で教育するというもの。
採用の前にインターンのような制度を設け、お互いの方向性を確認
- ネームバリューはないが良い企業はたくさんある。
中小企業の中でも小規模な会社の方にスポットをあてる
- 企業と学生の新しい関係性の構築
今後学生の売り手市場化はますます進むと考えられる
新卒学生を後継者として育てるという求人は他と比べて差別化になる
後の経営者候補人材として学生を採用するという関係性を構築

サービスの周知方法

企業側

- 信用金庫
中小企業と関係を持つ地方の信用金庫
- 営業
自ら中小企業側へ営業をかける
- SNS
YouTubeやTikTokなどの主流のSNSを活用
- 実際に訪問
学校への訪問やイベントの開催でサービス内容の周知

学生側

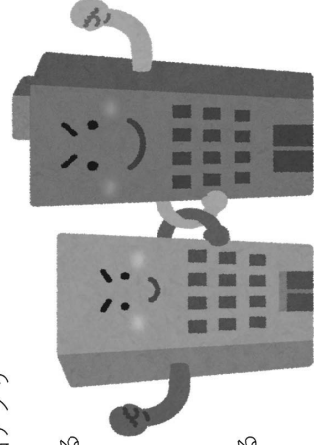
競合

- リクナビやマイナビ等の就活アプリ

ターゲット層を明確にしている

- M&Aの会社

事業継承であれば会社を残せる



社会貢献性について

- 千葉県の後継者不在率が44%で5年連続で低下
→ 企業全体の若返りが可能で、後継者難の改善にもなる
- 千葉県全体として事業承継の重要性が認知される
→ 千葉市に事務所や支店を構える可能性がある