

新規事業を創出・育成する「エムアウト」が手がける事業化を前提とした
MOP ビジネスプランコンテスト 2007 受賞プラン決定
最優秀賞は「体型基準のジャスト・フィット・パンツ」!
 ～多くの消費者が抱える「パンツ選び」の悩みに新たなソリューションをご提案～

<http://www.marketout.jp/contest/prize.html>

マーケットアウトビジネスを創出・育成する起業専門企業の株式会社エムアウト(本社:東京都港区、代表取締役社長:田口 弘)において、ビジネスアイデアを事業化するカクシンの事業創造プラットフォーム「Market-out Business Platform(以下MOP)<http://www.marketout.jp/>」を立ち上げ、その中で、MOPビジネスプランコンテスト 2007 を開催し、受賞プランが決定いたしました。

MOP ビジネスプランコンテスト 2007 受賞プラン

■最優秀賞

受賞プラン: 「体型基準のジャスト・フィット・パンツ」
 受賞者名: 藤木 康誠 様
 プラン概要: 顧客一人一人の「体型」を分析し、one to one の新基準サイズを確立。
 既存の衣料品をサイズの面から変革する。

評価のポイント:

ご自身が衣料業界でご活躍されている中で感じていた消費者の不満、その背景にある業界の構造を見事に捉え、マーケットアウト的視点とリアリティを兼ね備えた素晴らしいプランでした。パンツのサイズについては、消費者の間に多くの不満が存在しています。業界も、その不満に応えようとはしていますが、すでに存在している基準を前提としていたために、根本的な不満の解消には至っていませんでした。本プランは、消費者の視点で基準を捉え直し、その解決方法、サービスインの方法まで具体的に提示したことが、多数の審査員の共感を得たポイントだったと思います。

受賞者からのコメント:

「人の役に立ちたい」
 「誰かが喜んでくれるような事業を世の中に生み出したい。」
 そういった思いを実現するために今回のコンテストに応募しました。
 大手や既存商品がやっていないこと。できないこと。やれてないこと。業界構造が抜本的に変わっていくような大きなことをやりたいと思っています。
 今回のプランを通じて、そのインフラとベースを構築していくことが、私の使命だと思っています。

※詳細は、HPをご覧ください。

■優秀賞

受賞プラン: 「口腔機能回復センター」
 受賞者名: 三幣 利克 様
 プラン概要: 口腔機能の向上を重視した訪問歯科診療サービス特化事業。
 口腔を扱う「歯科医師、歯科衛生士、コンシェルジュ」による専門家チームを形成し、患部の治療のみならず、「要介護者及びその家族の生活機能の支援」までも、行なう。

評価のポイント:

ご自身が歯科医師として歯科診療の最前線で仕事をされている中で考えついたリアリティのある素晴らしいプランでした。口腔ケアは要介護者にとって非常に重要であるにも関わらず、既存の歯科医院は「介護＋歯科診療」のノウハウが不足していること、更に「歯科医院への来院型治療」が中心に据えられていることが原因で、充分に対応できていないことが課題でした。今回のプランは、顧客を要介護者＆高齢者(通院できない方々)に絞り、それを起点に、訪問特化、介護＋歯科診療ノウハウ構築などのサービスを設計していったことが、審査員の評価を得たポイントだったと思います。

受賞者からのコメント:

今回の受賞を通じて、この事業の重要性を再認識しましたし、自分が実現しなければという使命感も生まれました。自分ひとりでプランを考えているときには、やはり個人の域を越えていなかったと思います。「この事業を通じて、要介護者、その家族、そして関わるスタッフ全員に笑顔を作りたい。」この思いを胸に、笑顔の範囲を更に大きく、広くしていくためにも、ビジネス領域とメディカル領域の相互補完関係の構築ができれば良いと思っています。

※詳細は、HPをご覧ください。

■ 今回のコンテストを受けて ～田口弘からのメッセージ～

応募者自身が経験している業界や不便と感じている点から端を発したリアリティのあるニーズ/シーズを数多く応募いただいたのは良かったと思います。

今後はビジネスとしていかに商売設計を行っていくかがポイントですが、その点でも可能性を感じるものがあり、良かったと思っています。



MOP ビジネスプランコンテスト 2007 とは・・・

■ MOP ビジネスプランコンテスト 2007 の特長

MOP ビジネスプランコンテスト 2007 は、「コンセプト(マーケットアウト)重視」「応募者とプランの成長」「事業化前提」を3つの特徴としたビジネスプランコンテストです。

【具体的には・・・】

- ① 顧客視点でビジネスを創出することが前提となる。(マーケットアウトというコンセプト重視)
- ② 審査過程では、徹底したブラッシュアップと各界経営者によるメンタリングプロセスがあり、応募者のビジネススキル/マインドが醸成される仕組みを常設している。
- ③ 最優秀賞には賞金 100 万円、優秀賞には 50 万円が贈呈され、エムアウト内でエムアウトのリソース(人・物・資金)を活用して事業立ち上げを行うことができる。起業のリスクを極限まで低減させ、より確実なビジネスの成功を目指します。

株式会社エムアウトについて

エムアウトは、「起業専門企業」として「マーケットアウト」の理念のもと、現在 5 つの事業を展開しております。

「マーケットアウト」とは、「プロダクトアウト」の全く逆の発想から生まれた概念です。我々は、お客様が本当に求めている商品・サービスを提供していきます。

マーケットアウトの視点で立ち上げた新事業を、エムアウトの持つ経営ノウハウや資金、情報、人材を活用して成功へ導き、自立した事業会社として社会に送り出すことを目的とし、我々は「起業専門企業」として日々邁進しております。マーケットアウトに基づく新事業を創出・育成することにより、豊かで活気に満ちた新しい社会づくりに貢献することを使命としています。

本プレスリリースに関する報道関係者のお問合せ先

■株式会社エムアウト 広報担当:井川沙紀・彦根延代

TEL:03-5412-8610/FAX:03-5412-8615 email:pr@m-out.com

会社概要

- 会社名 :株式会社エムアウト <<http://www.m-out.com/>>
- 代表者名 :代表取締役:田口 弘
- 設立 :2002年10月
- 所在地 :(本社)東京都港区南青山 2-11-16 AIG 青山ビル
- 連絡先 :TEL:03-5412-8610/FAX03-5412-8615
- 資本金 :5,000万円
- 業務内容 :ファインアーツ事業、アイデクト事業、ライフクリエイイト事業、フードデザイン事業
キッズベースキャンプ事業
- ホームページ :<http://www.m-out.com/>