

〒240-8501 横浜市保土ヶ谷区常盤台 79-1

初めて高校生チームも参加
横浜国立大学ビジネスプランコンテスト決勝戦を開催
本年から起業家甲子園（情報通信機構主催）とも連携

- 横浜国立大学（学長：鈴木邦雄）は本年で7回目となる「横浜国立大学ビジネスプランコンテスト2012（YBC）」の決勝戦を10月27日（土）に開催する。
- 本コンテストには本年から高校生も参加。予選を勝ち抜いた1組が決勝戦にチャレンジ、大学生を相手にどんなパフォーマンスで臨むかが見所。
- 本年から情報通信機構（NICT）が主催する“起業家甲子園”から連携の申し入れがあり、“起業家甲子園”側から特別審査員が参加、特別賞受賞チームが“起業家甲子園”への出場権を得られることとなった。全国の学生とビジネスプランに関して競う道が開けてきたこととなった。

■第7回横浜国立大学ビジネスプランコンテスト（2012YBC）の概要

コンテストの趣旨

- ・横浜国立大学経営学部のビジネス・キャリア教育プログラムの一環として実施
- ・対象は全学、他大学の学生（本年からは高校生の参加も可能とした）
- ・自ら考えて行動する主体的な学びを促し、企画力・発信力・実現力を持つビジネス人材を育成する

日 時：10月27日（土） 10：30～17：30

※当日は第7回横浜国立大学ホームカミングデーを開催しています。

式 場：横浜国立大学「大学会館4Fホール」

参 考：“起業家甲子園”・・・<http://www.venture.nict.go.jp/koshien2011/report>

※添付の参考資料等をご覧いただき、是非ともご取材ください。

Press Memo

横浜国立大学ビジネスプランコンテスト（YBC）とは本学学生により運営されている。YBCでは『この大会だけでは終わらず、社会の第一線で活躍できる学生の輩出を目指している。こうした理念に基づき、YBCは2005年から毎年開催され、学生がビジネスプランを作成し、社会の第一線で活躍している本学OB・OGの前で発表する機会を提供。また、昨年（第6回大会）では本学全学部・学年、他大学から134人（34チーム）が参加した。

本件に関するお問い合わせ先

横浜国立大学 経営学部

教授 井上 徹 TEL/FAX 045-339-3755

E-mail：tedinoue@ynu.ac.jp

横浜国立大学ビジネスプランコンテスト 2012 企画書

横浜国立大学ビジネスプランコンテスト実行委員会代表
鈴木慧

1. 大会概要

催事名: 横浜国立大学ビジネスプランコンテスト 2012
主催: 横浜国立大学ビジネスプランコンテスト実行委員会
後援: 富丘会 横浜国立大学経営学会

大会スケジュール

- ・勉強会¹ 8月4日 経営106教室
- ・予選会 10月13日 経営学部 各教室
- ・決勝戦 10月27日 大学会館4Fホール

YNU ビジネスプランコンテスト (YBC) とは、横浜国立大学生により運営されている横浜国立大学生主体のビジネスプランコンテストです。YBC では、『この大会だけでは終わらず、社会の第一線で活躍できる学生の輩出』を目指しています。この理念に基づき、YBC は 2005 年より毎年開催され、学生がビジネスプランを作成し、社会の第一線でご活躍されている横国 OBOG の方の前で発表する機会を提供しております。また、昨年度は全学部・学年・他大学から 134 人 (34 チーム) の方に参加して頂きました。

なお、学生が本大会に出場する際、チームメンバーの人数に制限はありません (個人参加も可能)。また、チーム内に 1 人でも横国生がいれば、他大学生の参加も可能となっています。そして、予選を勝ち抜いた上位数チームが決勝の舞台にたち、優勝を目指してプレゼンテーションします。今年は、光陵高校からも 1 チーム参加する予定です (高校生は賞金を受け取れない)。

本大会の特徴は 3 つあります。

- ① プラン持込み型・・・長期にわたりプランを練り上げることで、より洗練されたビジネスプランの作成を目指せます。
- ② テーマ自由・・・各参加者が持つアイデアを自由にプランにすることで、各チームの個性を發揮できるとともに、様々な視点からのアプローチができます。
- ③ OB・OG との交流・・・YBC に携わってくださる多くの OBOG の方と勉強会、審査員、メンター、交流会などを通して交流し、実際に現場で働くプロの意見を聞くことができます。また、プランの作成に関する事だけでなく、今後、社会に出て活かせる知識、経験を得ることができます。

¹ 勉強会・・・毎年 8 月、社会で活躍する横国 OBOG の方を講師としてお招きし、マーケティングや財務といったビジネスプラン作成には欠かせない知識を大会参加者にレクチャーしていただくために、実行委員会が企画しております。

2. 協賛によるメリット

弊団体の発行物、HP などにより横国生の他、YBC 決勝戦の観覧者（学生の保護者、横国 OBOG、近隣の高校生）への宣伝や貴社の更なるイメージアップのお手伝いをさせていただきます。

貴社の宣伝効果

- (1) 横国生への宣伝効果
- (2) YBC 決勝戦観覧者への宣伝効果
- (3) 弊団体 WEB サイトに貴社のロゴ掲載による宣伝効果

弊団体の発行物について

(A) YBC 紹介のチラシ ²	対象： 横国の新入生	配布数： 約 3000 部
(B) YBC エントリー紹介のチラシ ³	対象： 経済・経営学部生	配布数： 約 1400 部
(C) 決勝パンフレット	対象： 観覧者	配布数： 約 200 部

3. 協賛について

名義 協賛金額	特別協賛企業 5万円	協賛企業 3万円	協力企業 1万円
弊団体をご提示できる内容	・横国生へ配布するチラシの裏面の下部にロゴを掲載	・横国生へ配布するチラシの裏面の下部にロゴを掲載	・横国生へ配布するチラシの裏面の下部にロゴを掲載
	・決勝戦観覧者に配布するパンフレットに貴社のロゴと広告を掲載(広告はA4最大1ページ)	・決勝戦観覧者に配布するパンフレットに貴社のロゴと広告を掲載(広告はA4最大1ページ)	・決勝戦観覧者に配布するパンフレットに貴社のロゴを掲載
	・弊団体WEBサイトに貴社のロゴを掲載	・弊団体WEBサイトに貴社のロゴを掲載	・弊団体WEBサイトに貴社のロゴを掲載
	・決勝戦会場で貴社のポスターの掲示(A1パネル3枚分)		
	・貴社の宣伝資料の設置場所を設ける		

※協賛金という形ではなく、物品等といった形で協賛を打診してくださる場合には、別途相談させていただきます。

※参考資料に発行物の広告イメージと YBC の写真があります。ご参照ください。

² YBC 紹介のチラシ・・・毎年 4 月、YBC 実行委員会が新入生に対し、YBC の認知度 UP と実行委員会メンバー募集を目的に配布するチラシのことです。

³ YBC エントリー紹介のチラシ・・・毎年 6 月頃、YBC 実行委員会が主に経済・経営学部生に対し、YBC の説明会の宣伝と YBC にエントリーする学生の募集を目的に配布するチラシのことです。

なお、YBC の説明会とは、学生に対し YBC のスケジュールや様子などを詳しく知ってもらおうと、実行委員会が 7 月頃に 2 度企画する説明会です。

YBC

決勝パンフレット



第7回横浜国立大学ビジネスプランコンテスト

YBC2012

大会概要

YBC は横浜国立大学の学生主体のビジネスプランコンテストです(今年から高校生も参加)。

今年で第7回を迎えることとなりました。

年々プランのレベルは上がってきており、実際に起業するチームも増えてきています。

学生はチームを組んでビジネスプランを考え、切磋琢磨しながら最優秀賞を目指して競います。

★今年度：総エントリーチーム数 35(総参加人数 162名)、予選出場チーム数 30



優勝賞金 15万円

準優勝賞金 5万円

3位賞金 2万円

実行委員長挨拶



第7回YBC実行委員長
鈴木 慧 (Kei Suzuki)
経済学部 国際経済学科 3年

本日はお忙しい中、第7回YNUビジネスプランコンテスト(YBC)に足をお運び頂きまして、誠にありがとうございます。

今年から高校生も参加し、エントリー総人数は過去最多の約160名となりました。そして、予選を勝ち抜いた6チームが本日決勝の舞台に立ちます。

昨今、より一層のグローバル化の進展により、全世界の誰もが市場という競争の舞台に立つようになりました。この競争の激化の中、更に発展していく日本企業があると同時に、経営に苦しんでいる日本企業があるということも確かです。こうした中、参加者の皆様は、現代に真剣に目を向けているのではないのでしょうか。各チームのプランを見の中で、そのような印象受けました。

はたして、決勝に進出したチームは、現代をどのような視点から捉え、ビジネスプランを作り出したのでしょうか。本日お集まり頂いた全ての方々にとってYBCが明日につながる舞台になることを願っております。ここ横浜から日本全国にとどまらず、全世界の経済を盛り上げていきましょう。

最後となりましたが、今大会開催にご尽力してくださっている全ての皆様に、この場をお借りして心より御礼申し上げます。

コンテストタイムライン



発表時間（30分間）の内訳は、プレゼンテーション（15分間）と質疑応答（15分間）で、各発表の間には、5分間の休憩時間を設けます。

決勝プランナー紹介

ShoColla



チーム名：イソロイシン
プラン名：ShoColla
メンバー：
・神尾美智子 教育人間科学部人間文化課程
2年 人生迷子中です。道教えてください。
・石塚正樹 経営学部経営学科1年 ダイエット中です。贅肉もらってください。
・中村勇太 経済学部国際経済学科1年 iPhone5予約中です。早くください。
・徳茂義人 経済学部経済システム学科3年 就活中です。内定ください。

プラン概要：

お店とお店のコラボを通じた今までにない効率的な PR 手段を提供するサービスです。

我々の事業内容は大きく分けて二つ。

① サイト運営によるコラボの成立のサポート

コラボしたいという企業に自社サイトに会員登録(有料)してもらい、他の企業からのコラボ申請を待つ。自社サイトにはバナー広告をだします。

② コラボ成立後の宣伝

コラボが成立した企業を各種方法で地域の方に知ってもらい、そこで自社の PR もします。

このサービスにより、更なる発展を目指す企業・商店に「コラボ」という効果的な話題作りを提供し、魅力的な企業の埋没を防ぎます。

私たちは、企業・消費者がともに楽しめる暮らしの実現を目指します。

Mission

「企業に !! (ひらめき) を。
人々に !? (おどろき) を。」

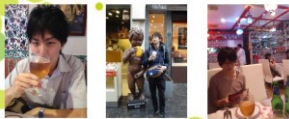
意気込み：

騒ぐ神尾、困惑する石塚、冷たい目の中村、それを見守る徳茂。

こんな4人が、同じ方向へと一歩を進める。

私たち、勝つ説ありますよ？

クオリティを妥協しない ストイック集団



それが、チームインキュベーターです。
応援宜しくお願い致します。

チーム名：インキュベーター
プラン名：C@ndy
メンバー：
・川本龍平 経営学部 3年 特技：似顔絵
似顔絵屋出店依頼のご相談など承っております。気軽に
ご連絡くださいませ。hostwayurge@yahoo.co.jp
・石塚元貴 経営学部 3年 趣味：映画鑑賞
好きな言葉：親友の大事なものは自分にとっても大事な
なもの
・渡辺賢史 経営学部 3年 趣味：ホームページ制作
好きな言葉：「今日という日は残りの人生の初めの日」
これを聞いてから後悔の日々は過ぎませせん(笑)

プラン概要：

現在世界のイスラムの人口は 20 億人を突破し、イスラム教は世界最大の宗教となった。さらにその市場規模は 300 兆円を誇るものとして注目が集まっている。しかし、日本はイスラムにとって暮らしにくく、海外からも訪れにくいというイメージがあり、その市場の獲得は遅れている。そこで C@ndy は発足時から国内のハラルショップやマスの情報といったイスラムが知りたい情報をまとめ、さらにイスラム同士が交流できるようなサービスを提供する。そして、サービス初期に獲得したアセットを利用し、海外のイスラムにとって魅力のある情報を発信出来る仕組みを整備し、海外のイスラムによるサービスの利用の増加を狙っていく。近い展望としては、イスラムの人が日本に安心して来られるようになること。長期的な展望としては落ち込んだ日本国内の消費に代わって、イスラムによる観光産業の活発化により国内市場の回復を見込んでいる。

意気込み：

実現可能性を追求し、サービスの受け手の立場に立ってプランを練り上げました。

この素晴らしい舞台で優勝しその先のサービス実現を目指しています。

負けず嫌いなので絶対負けません！

応援宜しくお願いします！



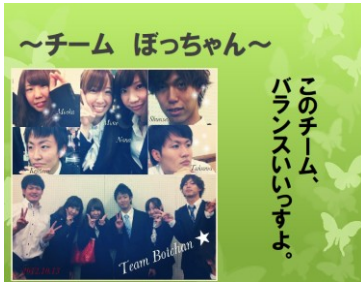
チーム名：えりのすけ
プラン名：Casablanca
メンバー：
・井上祐之祐 経営学部 2年
所属サークル： FLAT
・大竹絵里花 経営学部 2年
所属サークル： ピーチシャーベット

プラン概要：

忘れ物の傘を回収し、企業広告を入れてリメイクし市場相場よりも安く販売するビジネスプラン。日本の総人口 1 億 2000 万人に対して、日本の傘の年間消費量は 1 億 3000 万本。日本には傘が大量に余っている。余っている傘の多くは駅やオフィスへの忘れ物でありそれらの傘はほとんどがそのまま捨てられている。テレビや新聞の広告宣伝力が低下し、広告媒体の多様化が叫ばれている昨今、新たな広告媒体として「傘」を企業に提案する。さらにビニール傘の原料は石油であり、生産の際に大量に CO2 を排出するため傘のリサイクル、リユースを行うことで環境面への大きな貢献も可能である。そんな企業にも顧客にも環境にもやさしいビジネスプラン、それが Casablanca である。

意気込み：

いよいよ決勝戦ということで、ドキドキとワクワク両方ありますが、友人や先輩、先生などいろいろな人達の協力があった出来たプランなので、感謝の気持ちを持って、決勝戦、楽しんで行きたいと思えます！



チーム名：ぼっちゃん
 プラン名：学生による料理教室
 メンバー：
 ・リーダー 佐野巧真 経営学部経営学科 1年
 ・松下峻策 経済学部国際経済学科 1年
 ・山田百音 経済学部国際経済学科 1年
 ・高橋謙太郎 経営学部経営学科 1年
 ・佐々木萌夏 経済学部経済システム学科 1年

プラン概要：
 今日の大学生、特に一人暮らしをしている学生は、外食に依存しがちである。その理由は様々だろうが、その一つに料理の仕方がわからないというのも大きい理由の一つであろう。主婦なら、冷蔵庫にあるものをいかに一週間で無駄なく使えるか計算し献立を組めるが、高校時代まで母親の料理を食べてきた大学生がいきなりそんなことができないだろう。そこで、学生向けの料理教室を定期的に開催しようと考えた。しかし、一般の料理教室は金銭的にも大学生には相応きびしい。Facebook で身の回りの大学生にアンケートしたところ、料理教室には興味あるが、様々な理由で行けないというのが大半であった。そこで、私たちが考えたのは、料理を学んでいる調理師学校の学生を講師にして料理教室をすれば、金銭的にも安く済むということである。さらに食品企業から食品サンプルを渡したり、宣伝告知をするのを条件に金銭的に協賛をいただければ、コストも少なく済む。場所は専門学校の調理室を借り、売上の5%を献上することで、固定費用をかけずに行おうと考えている。というのが、プランの概要です。

意気込み：
 私たちチームぼっちゃんは、全員一年生のメンバーです！でもそんな事は関係なくて、全員で勝ちにいっつもりです！
 僕たちのチームのプランは料理教室のビジネスプランです。ぜひ見ていってください！



No BORDER



女性の未来は、
足もとから。

経済学部2年 滝口麻衣子
 経済学部1年 西島菜央
 経営学部1年 當房貴久

チーム名：NO BORDER
 プラン名：ヒールを Heal
 メンバー：
 ・滝口麻衣子 経済学部国際経済学科 2年 ビジネスキャリア研究会所属
 好きな言葉：天真爛漫
 ・西島菜央 経済学部国際経済学科 1年 ビジネスキャリア研究会所属
 好きな言葉：誠心誠意
 ・當房貴久 経営学部経営学科 ビジネスキャリア研究会所属
 好きな言葉：熱いぜっ……！

プラン概要：
 たくたになった仕事帰り、ヒールの痛みは女性にとって脱ぎ捨てたくなるほど苦痛です。そこで、その悩みをズバリ解決するサービス、名付けて、「ヒールを HEAL」を我々は提案します。このサービスは、ヒールを駅前の店舗に預け、快適なスニーカーで帰宅する事で悩みを解消するというものです。さらに、ヒールを預けている間に修理やクリーニングなどのケアも行いヒールのトータルケアを提供します。コンセプトは、「駅前に第二の靴箱を」です。以上のサービスを原価で提供し、料金設定は非常に安価になっています。収益は、地域に密着している利点を生かして、利用者の地域に応じたヒールの好み、悩み、品質問題をデータベース化し、靴の販売店や工場、商社、ファッションの出版社に売り込むことで得ます。多店舗展開を進める事で、情報価値を高めていき、収益性を高めていきます。

意気込み：
 毎日ヒールを履いてお仕事をがんばっている OL さんの毎日を、足もとからサポートしていきたいと考えています。今回、夏休みを捧げて練り上げてきたプランが決勝へ進出し、嬉しいです。絶対優勝しますっ！



チーム名：NGR(光陵高校)
 プラン名：ドリンクスタンド
 メンバー：
 ・添田実結 (代表) 2年ハンドボール部 理想のデートプラン：アフター6でディズニーシーに行く
 ・永岡真之介(副代表)2年サッカー部 理想のデートプラン：午後くらいから海行って太陽が沈むまで2人でまったりする
 ・福島康平 2年サッカー部 理想のデートプラン：すごい大きな花火大会を誰もいない秘密の場所で2人で見ると見る
 ・山崎詩織 2年女子バレー部 理想のデートプラン：遊園地とか映画とかに1日遊びに行って、夜、海で星を見る
 ・大岩陸人 2年サッカー部 理想のデートプラン：のんびり適当に放浪
 ・三友駿太郎 2年サッカー部 理想のデートプラン：家でDVD鑑賞

プラン概要：
 私たちが提案するプランは、県内の高等学校に「ドリンクサーバーを設置することです。イメージはファミリーレストランにあるドリンクバーのサーバーで、販売方法を料金に応じた分量を提供する方式でドリンク販売をすることです。量の選択、または金額の選択をすることで自分が欲しい量を買うことが出来ることを目指します。
 コンセプトは「エコで安く自由」です。
 《エコ》 自分の持っている容器に補充する形で販売します。ですから、毎回ペットボトルなどに入っている商品を買わなくなることで、資源を削減します。
 《安い》 販売の際に私達が容器を用意する必要がないため、容器の値段を割引して売ることが可能になり、従来の価格よりも安い価格で、消費者の皆様へ商品を提供出来ます。
 《自由》 「自分の欲しい飲み物を欲しい量だけ購入できる。」自分で選択が出来るのです。その為、飲み残しなどの無駄を削減することができます。

意気込み：
 何の知識もないところから始まった私たちのプラン！そんな高校生私達だからこそ浮かぶアイデアでこの決勝戦まで進むことが出来ました。下剋上を果たした今！高校生代表として、また光陵高校の代表として全力を尽くし、頑張ります！

審査員紹介

審査員長

下園 剣矢 氏
(H5 年 経営卒)



経歴：

- 経済ジャーナリスト
ファイナンシャルプランナー・CRM (Certified Risk Manager)
- 金融(保険)情報番組監修
「ごごネタ!スマートライフTV」
制作著作：CBC
放送局：TBS系列
時間：毎週月曜日13時50分～(現在放送中)
出演者：松本伊代・住田隆・貴島康成
監修：下園剣矢
- ㈱ネットワークインフォメーションセンター コンタクトセンター事業部長
- ㈱ざぶとん 取締役
- その他4社顧問

決勝へのメッセージ：

第7回横浜国立大学ビジネスプランコンテストの選ばれしファイナリストは6チームとなりました。

チャレンジ精神旺盛の学生にエールを送るとともに、横浜から起業家精神を発信していきます！

ちょっとしたユニークな発想が、イノベーションの源泉たるシーズです。

決勝の天王山でどのチームが頂点に登るのが楽しみです。

審査員

山崎 武一郎 氏
(H5 年 経営卒)



経歴：

- (株)モブキャスト 執行役員 メディア事業本部 マーケティング営業部長
- 1889年3月 私立 麻布学園 高等部卒業
1993年3月 横浜国立大学 経営学部 会計学科卒
1995年3月 東京大学大学院経済学研究科修士課程卒業
1995年4月 株式会社博報堂入社
2000年6月 株式会社東京放送(現株式会社東京放送ホールディングス)入社
2012年10月 株式会社モブキャスト入社 執行役員 メディア事業本部 マーケティング営業部長(現職)

決勝へのメッセージ：

決勝ご進出おめでとうございます。

そして運営されている方々・・・本当に素晴らしいと思います！

自分が大学時代にこんなコンテストがあれば本当に思います。

41歳ですが、真剣に審査します。

宜しく願いいたします。

審査員

小口 泰秀 氏
(H14 年 経営卒)



経歴：

- キャッスルコンピューター(株) 取締役社長付
- 2002年 経営学部経営学科卒
2002年 株式会社CSK入社
2004年 起業、人事・販売促進コンサルティングを事業化
2007年 株式会社オサマジョール 経営企画室就任(現任)
2010年 コスモボックス株式会社 COO就任(現任)
2011年 キャッスルコンピューター株式会社 取締役就任(現任)

決勝へのメッセージ：

ビジネスプランは、価値を創出するというクリエイティブな作業。
日本は自然環境や人口動態など、大きな変化期を迎えています。テーマは「安心・安全・安定」ではないか。求められているのは、変化に適応した新しい価値の創出。恐れることなく、イメージで終わらせることなく、実現してください。

審査員
諸江 哲也 氏
(H14年 工学)



経歴：

(株)リクルート住まいカンパニー 新築マンション領域情報誌マネージャー
2002年 工学部生産工学科卒業
2002年 アクセンチュア株式会社入社 コンサルタント
2007年 株式会社リクルート入社
2012年 株式会社リクルート住まいカンパニー
新築マンション領域情報誌マネージャー (現職)

決勝へのメッセージ：

ビジネスを新たに考えるということは、世の中に対して、新たな価値を創出をするもの。
顧客とはだれか？顧客にとってどこに不があるのか？顧客の潜在的なニーズは何か？
ビジネスプランを新たに作ることは、未来にある普通のものを生み出す活動です。
夢とそろばんの両立を目指しチャレンジしてください！

審査員
井上 徹 教授



経歴：

横浜国立大学経営学部教授
1976年 京都大学理学部入学
1978年 経済学部へ転学部
1983年 大阪大学大学院経済学研究科入学
1988年 大阪大学大学院経済学研究科修了
横浜国立大学経営学部経営学部講師
1989年 同助教授
2002年 同教授
2004年以降、経営学部キャリア教育プログラム責任者

決勝へのメッセージ：

いつの時代でも、いかなる国でも、新しい価値の創造、新しいビジネスは必要です。しかし、「今の日本」は、どこよりも切実にそれを必要としています。皆さんの手で、皆さんと日本の未来を切り拓くビジネスを創り出してください。「横浜一は日本一」、「横浜一は世界一」なものが生まれることを期待しています。

特別審査員
照沼 大 氏



経歴：

日本ベンチャーキャピタル 投資部門/ベンチャーキャピタリスト
> 1991年5月 アンダーセン コンサルティング (現アクセンチュア) 入社。
> 95年9月 株式会社プレスステージ・インターナショナル入社。
> 98年7月 日本ベンチャーキャピタル入社。企業向けソフトウェア関連と
> 通信関連のSEのバックグラウンドを活かして、ソフトウェア、IT・ネット
> サービス、製造業関連を主要領域に投資を行う。

決勝へのメッセージ：

イノベーションは、いつの時代も若い世代から生まれて来ました。音楽も、ファッションも、そして、テクノロジーやサービスも。新しい情報ツールも次々と世に出て、それらを駆使できる時代でもあります。皆様の若い感性で、社会の問題解決をすべく、一緒にチャレンジして参りましょう！

⇒以上の審査員の方々に、次の3つの項目に則って、ビジネスプランの審査を行っていただきます。

○独創性 ○実現可能性 ○プレゼン力

-----協賛・後援・連携企業、団体-----

後援: 富丘会(横浜高商、横浜国大経済・経営学部及び社会科学系大学院 同窓会)
横浜国立大学経営学部

商品提供: コンパーテスショコラティエ様



連携: 起業家甲子園様



----- YBC2012 実行委員 -----

代表 鈴木 慧 (経済学部国際経済学科 3年)

副代表 森戸 俊行 (経営学部経営学科 3年)

広報局 矢野 麻子 (経営学部経営学科 3年)

楠見 紘章 (経営学部国際経営学科 3年)

河内 杏那 (経済学部経済システム学科 2年)

野口 明穂 (経営学部国際経営学科 2年)

永利 浩貴 (経営学部経営システム科学科 1年)

向後 さおり (経営学部国際経営学科 4年)

コンサル局 楠本 裕基 (経営学部経営学科 2年)

遠藤 香織 (経営学部会計・情報学科 2年)

藤下 碧 (経営学部国際経営学科 1年)

東 将央 (経営学部経営学科 1年)

須崎 雄介 (経済学部法と経済学科 1年)



実行委員会メンバー
募集中です!!

YBC
YNU Business Plan Contest