

松江オープンソース活用ビジネスプランコンテスト2024 入選プラン一覧

■ビジネス活用部門

氏名/団体名 [応募順・敬称略]	ビジネスプランの名称	ビジネスプランの概要(抜粋・編集)
松江高専WashBoardTeam	洗濯機共用サービス WashBoard	<p>ホテルで共用洗濯機を利用する際に、ほかの利用者がいて利用できないという課題がある。さらに、共用洗濯機がいつ利用可能となるのかという情報がわからない。</p> <p>その課題を解決するために考えたのが、共用洗濯機のコンセントに電力測定器を装着、測定された電力量に応じて利用状況を把握し、利用者は閲覧が可能なスマホアプリを使用するサービス。</p> <p>ホテルから初期費用や月額利用料を対価として得る。</p>
山本 耀司	「ウチは大丈夫」をなくせ！～社会的備蓄の推進～	<p>企業の防災担当は、必要な備蓄種類と量が不明という課題がある。</p> <p>その課題を解決するために考えたのが、各自治体の防災水準データ+各企業の従業員データを用いたシミュレーションソフトウェアで備蓄の最適水準を提示し、災害対策の支援をするサービス。サービス料を対価として得る。</p>
吉富 光章	ガーデンナビゲーター	<p>家庭菜園をしている人や農業初心者が土や肥料などにこだわりたいと感じても身近にアドバイスをしてくれる人がいない課題がある。</p> <p>その課題を解決するために考えたのが、スマートフォンアプリとスティックタイプのセンサーデバイス、写真の画像分析を使い、土や植物の状態のデータを収集・解析して、AIや専門家からのアドバイスを受けれるサービス。</p> <p>サービス料を対価として得る。</p> <p>好き嫌いの多い人に料理を作る際にレシピ検索をしても嫌いな食材・味付けが多く既存のレシピサービスは参考にしづらいという課題がある。</p>
小島 瑠菜	偏食向けレシピサービス Pickyjoy	<p>その課題を解決するために考えたのが、嫌いな食材を省いてレシピの検索。嫌いな食材や「嫌いな食材×調理方法」を除外したレシピ検索。また、おすすめレシピ提案ができるサービス。有料会員サービスや広告収入を得る。</p>

松江オープンソース活用ビジネスプランコンテスト2024 入選プラン一覧

■学生部門

氏名/団体名 [応募順・敬称略]	ビジネスプランの名称	ビジネスプランの概要(抜粋・編集)
NTWW [松江高専]	Make Friend!	<p>近年、サブカルチャーやインターネットが発達し、1人でもゲームやマンガ、アニメが楽しめるようになった。</p> <p>一方で、人と人が関わる機会が減少し、コミュニケーションがうまく取れない人が一定数いる。そのような悩みを持っている人に向けミニゲームを楽しみつつ、メッセージやビデオ通話を通してコミュニケーション能力を高めるサービス。広告費やマッチング手数料、広告を消すための課金で対価を得る。</p>
THE TEAM [松江高専]	THE MAPS	<p>都会への旅行者が大きな建物のや駅の地下で迷いやすいという課題を解決するために考えたのが、平面だけでなく立体的に表示でき、道案内もできる地図アプリサービス。</p> <p>広告を表示して、広告主からの収入や一部サブスクによるユーザーからの収入を得る。さらに、地図上に表示されたお店をタップするを使用可能なクーポンが取得でき、使用した場合はお店から紹介料を得る。</p>
ネトフリ [松江高専]	Ramo	<p>お祝い事で花束をもらっても枯れてしまった後に処理に困る。また処分が面倒で断ってしまうことがある。その課題を解決するために考えたのが、個人的な場合はスマホでデジタル上での花束のやり取り、法人的な場合はプロジェクターなどに祝花を表示するサービス。</p> <p>花束を贈る個人や法人から対価を得る。法人向けには、花びらを散らす演出などの追加要素で対価を得る。</p>
ピンポン [島根大学]	ピンポン	<p>地方のスーパーは生き残りのために、タッチポイントの増加によるリピート客の増加を目指しているが、人材不足によりお客様の買い物中の悩みを拾いきれない。</p> <p>その課題を解決するために考えたのが、呼び出し機能を搭載したタブレットを設置し、遠隔での店員の呼び出しを実現するサービス。</p> <p>お客様の悩みが解決し、満足度が上昇することで、利用客増加により売り上げ増加し、対価として使用料を得</p>
梅山 浩幸 [島根大学]	電磁石で動く蛇口ロボット	<p>子供の知育玩具、物理・工学を学ぶ学生、興味のある学生をターゲットとして、アクチュエーターによって機械が動く様子を実際に電流の大きさを制御することを通して、イメージを膨らませる助けをするサービス。</p> <p>知育玩具の販売により対価を得ることができ、教育の需要はなくなるらないため長期的に利益を出すことが可能。</p>
4mancell [松江高専]	チャリレコ	<p>学生の子供がいる親の「自転車通学を見守りたい」というニーズを満たすために、自転車にスマートフォンを取り付けてカメラなどで事故回避のサポートをするサービス。さらに、事故発生時には自動で保険会社に連絡することで、パニックな状況でも事故処理を進めることができるもの。</p> <p>ほぼ毎日の利用が想定されるため、サブスクにして保護者から対価を得る。</p>