

Business Idea Contest 2026

第2回 基礎講座

2026. 5. 21

講師プロフィール

Team Shared Wisdom 合同会社 事業責任者 久保田 暁

- 1968年 大阪府生まれ（58歳）
早稲田大学大学院アジア太平洋研究科修了（国際関係論修士）
- 大学卒業後、損害保険会社に入社し、営業職として南大阪地区を担当
- 1995年より堺市議会議員を務め、2期8年の任期を満了
- 2006年より都内のコンサルティング会社にて投資業務（投資先企業の経営支援）及びM&Aのアドバイザリー業務に従事、富士フィルムグループやイオングループのM&A案件を担当 2012年に退社
- 2013年より研修事業及びコンサルティング事業を手掛ける会社へ参画
- 2026年より現職



TSW
Team Shared Wisdom

本日のテーマ

1. 課題と審査基準の確認
2. 企業情報の見方
3. アイデアの創り方（独創性）
4. 書類の書き方（論理性）
5. 収益、影響の考え方（経済性）
6. プレゼンでの見せ方（納得性）



課題

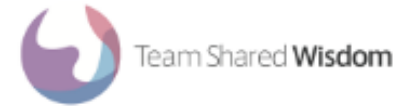
学生マンションを「学び・成長・つながり」を生む 空間へと再創造せよ



入居する学生が、日々の生活を通じて「社会に出るためのスキル（アビリティ）」を自然に獲得できるような、新しい付帯サービスやコミュニティ形成の仕組みの提案。

また、少子化により国内の大学進学者数が減少局面に入中、増加する留学生や海外市場をターゲットにした、新しい住まいとサービスのあり方等の提案をお待ちしています。

審査基準（5項目）



① 理念との整合性（配点20点）

JSBの「若者育成」の理解や「共生創造」の視点があるか
JSBがやる意味・必然性があるか

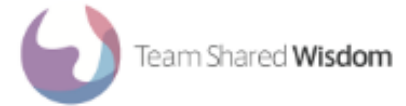
② 顧客体験（CS）の革新性（配点20点）

インサイトの鋭さ・ワクワク感（学生特有の深い悩みを突いているか）
脱・固定観念（不動産業の枠を広げる新しい発想か）

③ 実現可能性と具体性（配点20点）

全国網やDX戦略を具体的に使えているか
マネタイズの仕組み（収益性）が論理的か・投資回収などが現実的か

審査基準（5項目）



④ 社会的インパクト（配点20点）

ESGや地域活性の視点や一過性の仕組でないか
経済的インパクト（定性・定量的な広がり）が期待できるか

⑤ プレゼンテーション（配点20点）

構成・論理・ビジュアル（話の筋道が通っており、分かりやすいか、
スライドの仕上げ）
熱意・突破力「衝動」を感じ、応援したくなるか

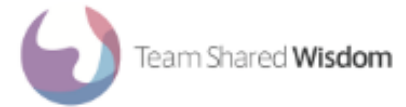
学生らしい斬新さと、企業の持続的成長への寄与を両立させるため、
上記の5項目にて設定

大会プレゼン時の加点

通過順位	加点される点数
1位、2位	5点
3位、4位	4点
5位、6位	3点
7位、8位	2点
9位、10位	1点

※ プレゼンの評価点は100点満点

書類審査 通過のポイント



1. 課題・審査基準に对应していること
2. わかりやすく、具体的であること
3. 会社の方針をふまえていること



2. 企業情報の見方



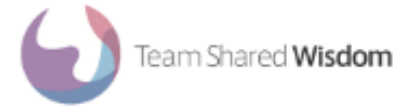
TSW

Team Shared Wisdom

前回講座で強調された論点

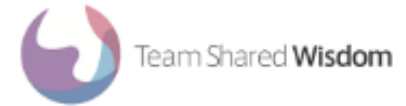


前回講座で強調された論点



- 物件をオーナーに建ててもらって借り上げるのがビジネスモデル。売上のほとんどが家賃収入。
- PBSA（英、米、豪等の学生専用住宅）は単なる住居ではない。オンライン等が発展した現代だからこそ、物理的な共同生活でしか得られない体験が重要になっている。
- 卒業生を含む学生の情報を資源として「モノのストック」から「人のストック」への転換を通じて、**学生向け総合プラットフォーム**として進化することを目指す。

前回講座で強調された論点



- 社会課題を解決する会社になりたい。**ソーシャルキャピタル**として**機能**することを目指している。
- 両利きの経営（深化と探索）と社員全員の経営を可能とする組織戦略。SECI モデル、自律分散型組織。

※ SECI モデルとは、経営学者の野中郁次郎氏の提唱したナレッジマネジメントの代表的なフレームワーク。個人の持つ「暗黙知（経験や勘）」を「形式知（マニュアルやデータ）」に変換し、組織全体で共有・発展させることで新たな知識を創り出すことをめざす。



学生マンションから、共生創造企業へ。

株式会社ジェイ・エス・ビー

ジェイ・エス・ビーグループ

土地活用

住まい探し

学校関係の方

事業展開

IR情報

会社案内

採用情報

全てのお客様と 共に歩む夢の実現

学生マンションの先駆者として、
ジェイ・エス・ビーは新しい企業価値の創造を目指します。

IR情報

IR情報TOP

株主・投資家の皆様へのメッセージ

IRニュース

経営情報

財務ハイライト

IRライブラリー

IRイベント

株式について

個人投資家の皆様へ

よくあるご質問

IRお問い合わせ

電子公告

IRライブ러리

中期経営計画

2023.12.14 中期経営計画 (FY2024～FY2026) 
(3,960KB)

決算短信

2026.03.13 Consolidated Financial
First Three Months En

00.pdf

1 / 41 | - 85% + | 📄 ↺ | 🔍 ↻



1



2



3



2030年長期ビジョン 「Grow Together 2030」

中期経営計画 「GT02」 FY2024～FY2026





事業戦略目標

東証2部上場

東証1部指定

東証プライム移行

株式上場準備～2017

- 学生マンション業界トップクラス
- 内部管理体制の整備
- 中長期経営方針の策定

強固な経営基盤の構築～2020

- 主力の学生マンションで収益力向上
- サービス付き高齢者向け住宅で成長ドライバーを確立
- 組織力強化
- 基幹システムの刷新

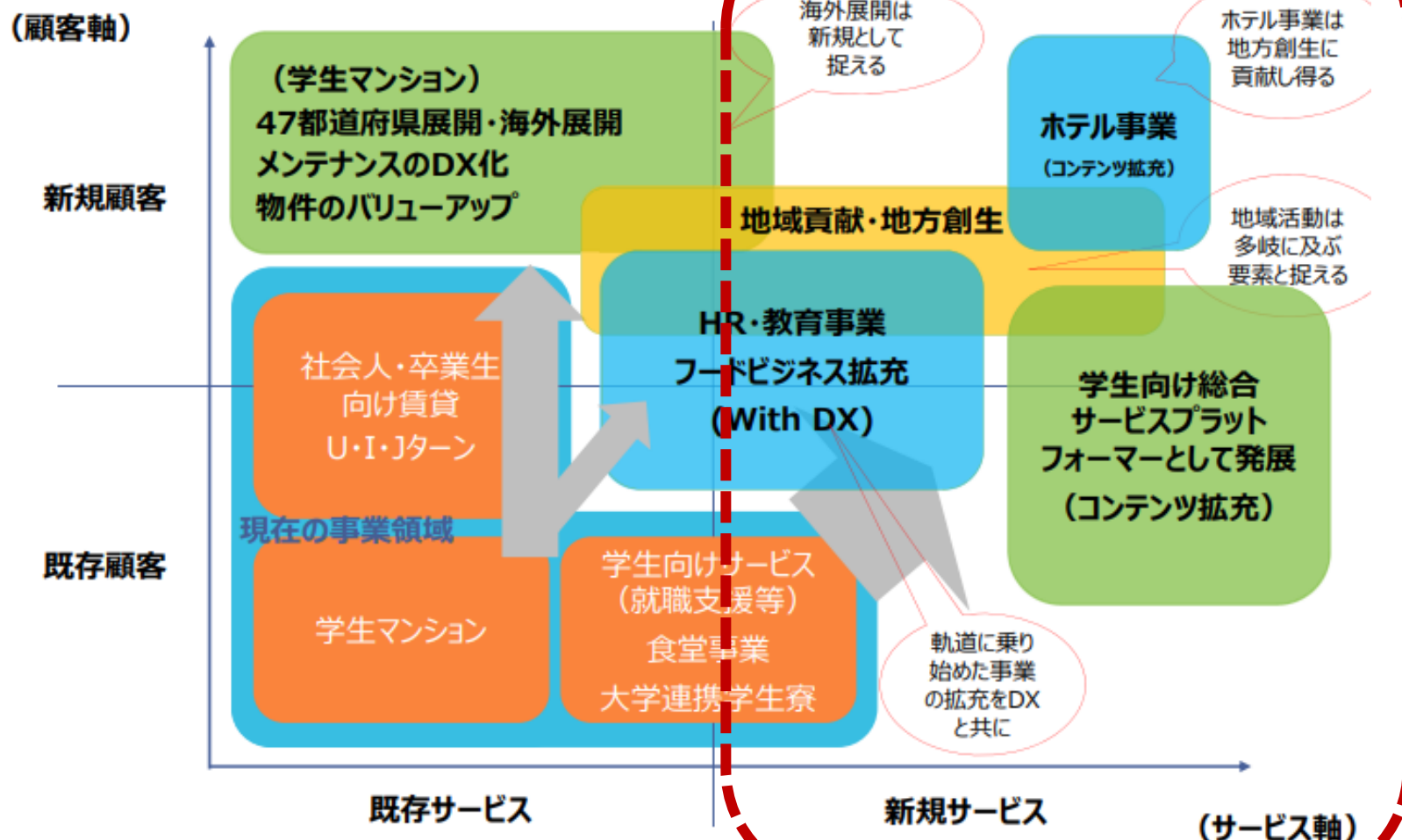
GrowTogether2030

- 「アビリティ（総合的人間力）」の芽を育て、社会課題の解決に貢献する
- 人間性とテクノロジーの融合による、ジェイ・エス・ビーだけの価値創出
- 「UniLife」はグローバル・トップブランドへ

	2021～2023 GT01	2024～2026 GT02	2027～2030 GT03
不動産賃貸管理事業	■ アフターコロナを見据えた『ウィズコロナ』最重要課題 DX化の推進 ■ バリューチェーン強化 ■ 学生の価値創造を意図したビジネス拡大	■ 最重要課題 ～業務改革と組織改革による両利きの経営実行基盤の構築 ■ 『アフターコロナ』 ～人間性とテクノロジーの融合 AI（生成/分析）の活用 バーチャル店舗の開設	■ 『アフターデジタル』 ～DXの更なる推進と人間性をより重視したサービスの再構築 ■ 地域/ECO×学生マンション ■ 仮想空間上での不動産事業 ■ 海外事業スタート ■ CVCの運用 ■ 学生向け総合サービスプラットフォームへ
高齢者住宅事業	■ 高齢者住宅の公民館化 ■ 高齢者所有不動産の利活用 ■ 在宅生活支援の拡充 ⇒ 高齢者住宅事業のカーブアウト	■ 環境配慮型学生マンションの展開 ■ リノベ事業の確立 ■ 海外市場調査 ■ CVCの組成	
新規事業	■ 新たな若者成長支援サービス開始 ■ HR事業プラットフォームの提供開始 ■ 留学生、外国人材の活躍促進	■ 若者成長支援サービス事業モデル確立 ■ 全国へのHRサービス提供開始 ■ 新ブランド創出によるビジネスサイクルの補完（小・中学生＋大学卒業後）	■ 若者成長支援サービス事業モデルのブラッシュアップと更なる拡充 ■ 若年層までのビジネスサイクルの完成 ■ HRプラットフォーム第一人者へ

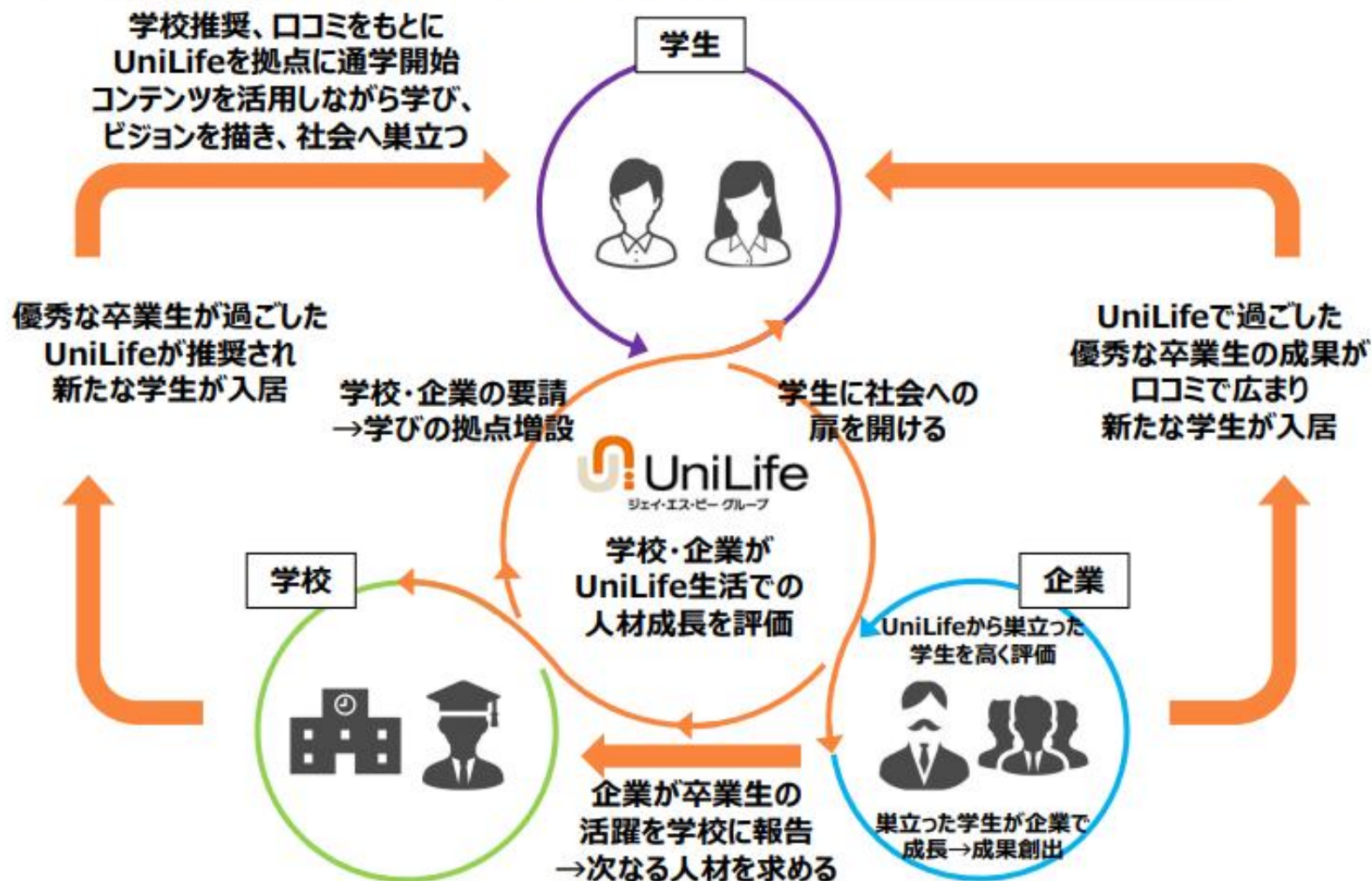


2030年に向けた事業領域の拡大

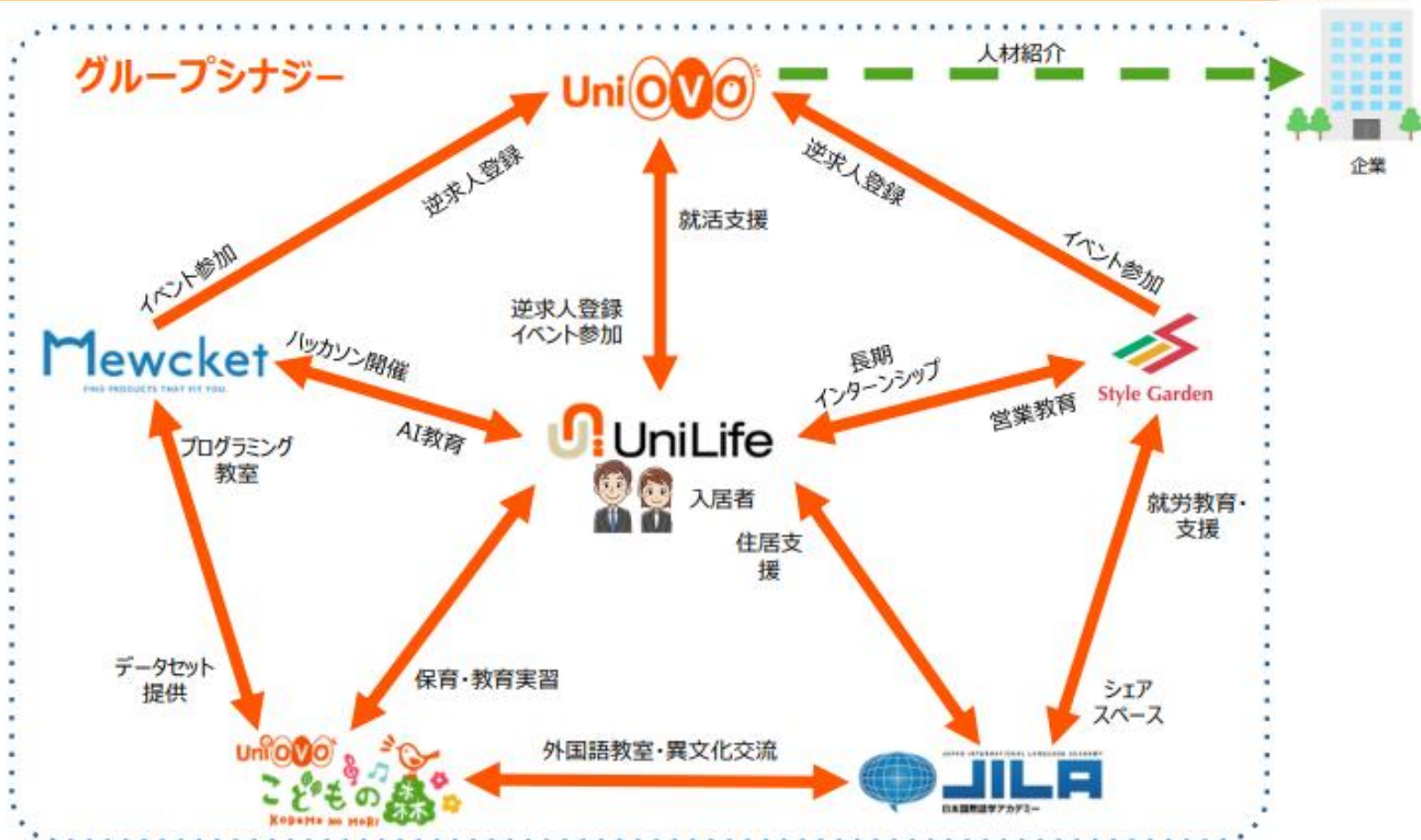




UniLifeにしかできない学生育成サイクル



グループシナジーの追求



UniLifeを中心に事業開発本部下、現状5つのブランドのコラボにて様々なシナジーを創出へ
学生マンション併設食堂での学び・体験提供にて、スペース活用も合わせて進める

3. アイデアの創り方

アイデアの製造過程とは？





ジェームズ・W・ヤング



アイデアのつくり方

アイデアの作成は
フォード車の製造と同じように
一定の明確な過程であるということ
アイデアの製造過程も
一つの流れ作業であること

ジェームス・W・ヤング
(1886–1973)



アイデア製造の 5段階



1. データ（資料集め）

2. データの咀嚼

資料に手を加える

3. データの組み合わせ

4. アイデアの誕生

5. アイデアのチェック

アイデアを具体化、展開

モーパッサンが先輩作家から教えられた小説を書く勉強法

パリ街頭へ出掛けて行きたまえ。そして、一人のタクシーの運転手をつかまえることだ。その男には、他のどの運転手とも違ったところなどないように君には見える。

しかし、君の描写によって、この男がこの世界中の他のどの運転手とも違った一人の独自の人物に見えるようになるまで、君はこの男を研究しなければならない。

アイデアの原理とは

- ① 既存の要素の新しい組み合わせ以外の何ものでもない
- ② 既存の要素を新しい一つの組み合わせに導く才能は事物の関連性をみつけ出す才能に依存するところが大きい

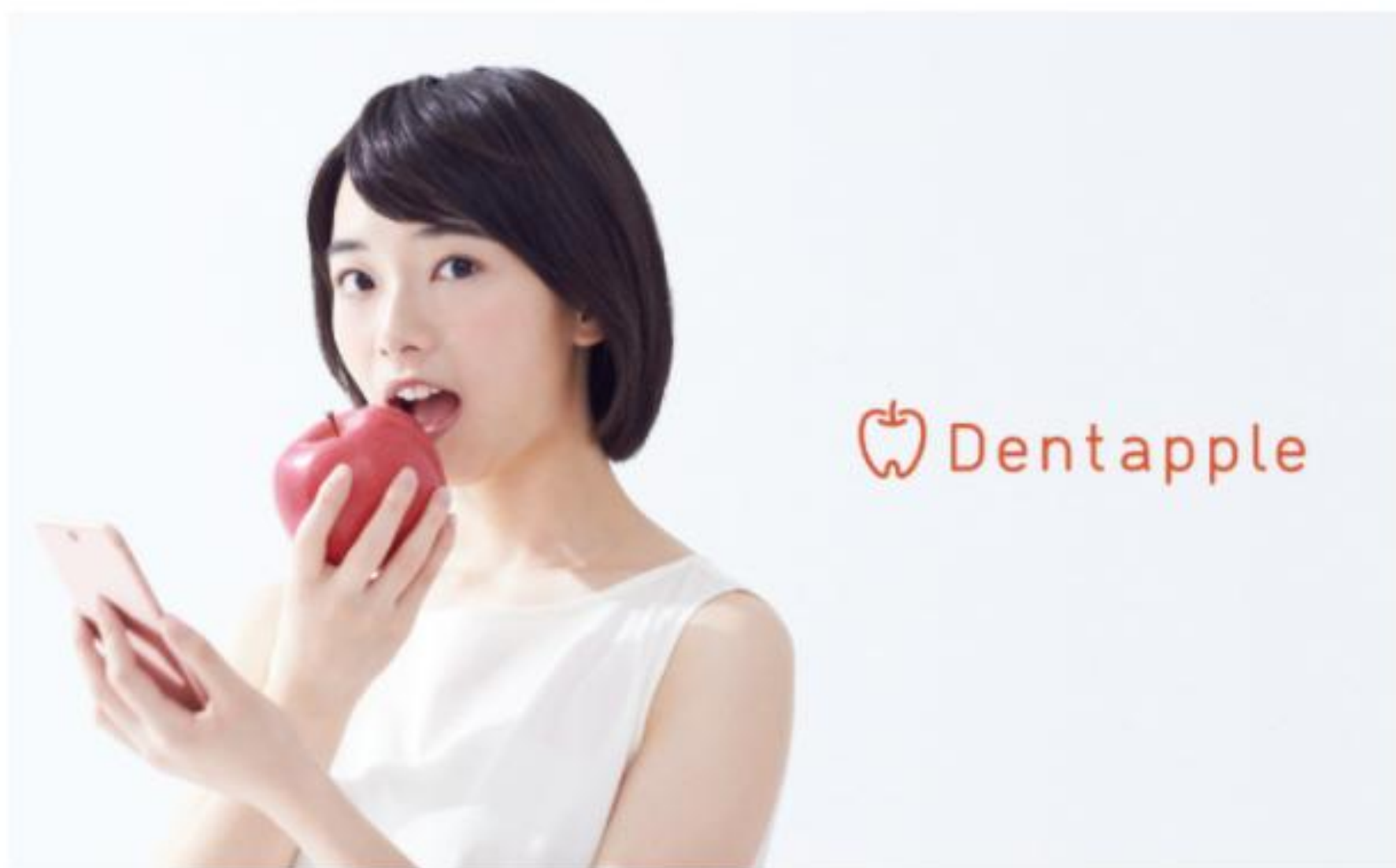
$$A+B = \cancel{AB}$$

Z



+



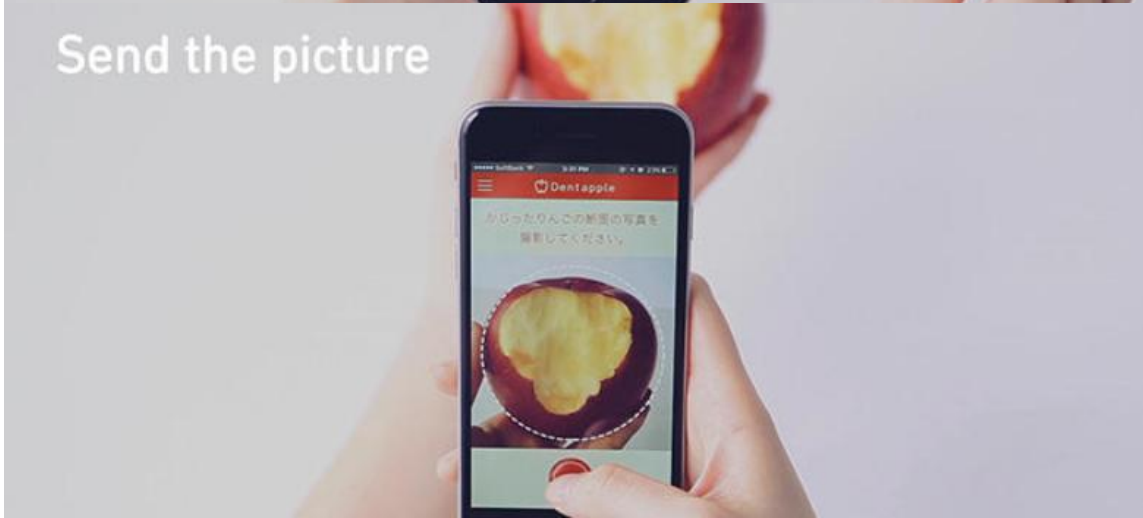


01 Dentappleでできることは？

長野県松本産のりんごブランド「ふじ」の認知拡大と販売促進を兼ねた施策。2015年11月8日の「いい歯の日」から、歯の健康状態をテストできるりんごの販売を開始した。価格は1個200円（税込）。りんごをかじりながら、専用アプリ経由で歯の健康テストを受け、りんごをかじった断面写真を送付すると、24時間以内に歯科衛生士からテスト結果が届く。



Send the picture



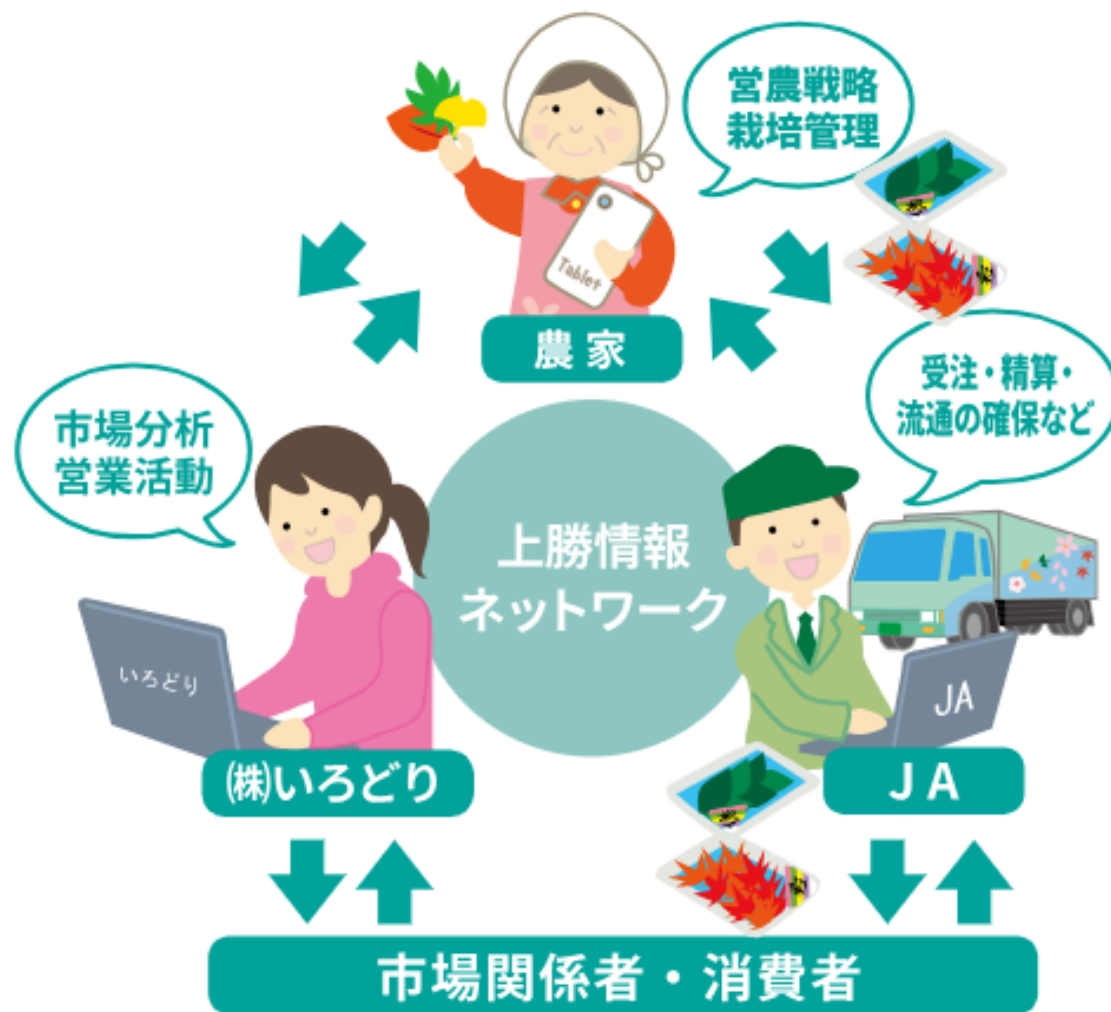


+





「葉っぱビジネス」とは
"つまもの"、つまり日本料理を美しく彩る
季節の葉や花、山菜などを、
栽培・出荷・販売する農業ビジネスのことです。



1981年みかんの枯死の様子

社会課題をビジネスにした事例



Takahiro Igarashi (520)



3. 書類の書き方

論理性の担保



TSW

Team Shared Wisdom

論理的思考のポイント

構造化

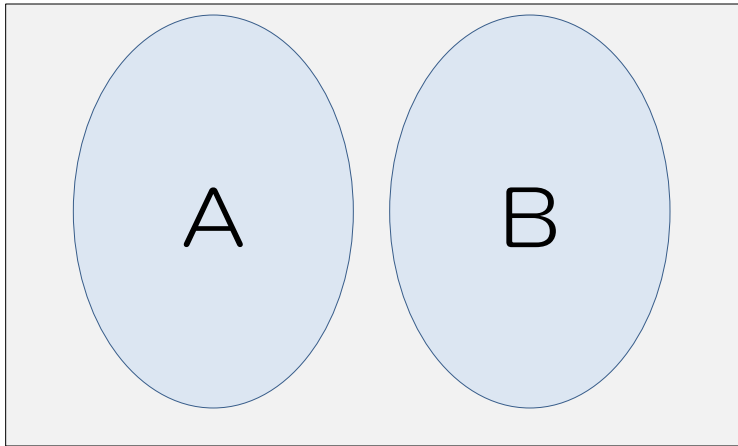
MECE

漏れなし
ダブリなし

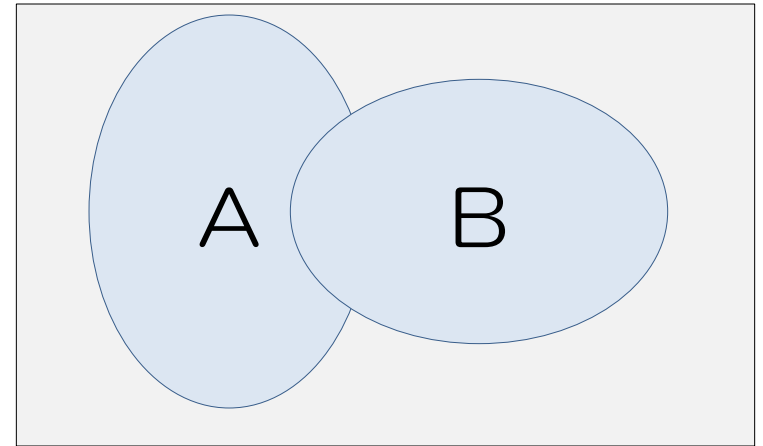
Mutually
Exclusive
Collectively
Exhaustive

ある対象全体をいくつかの要素に分けた際、漏れや重複がない状態

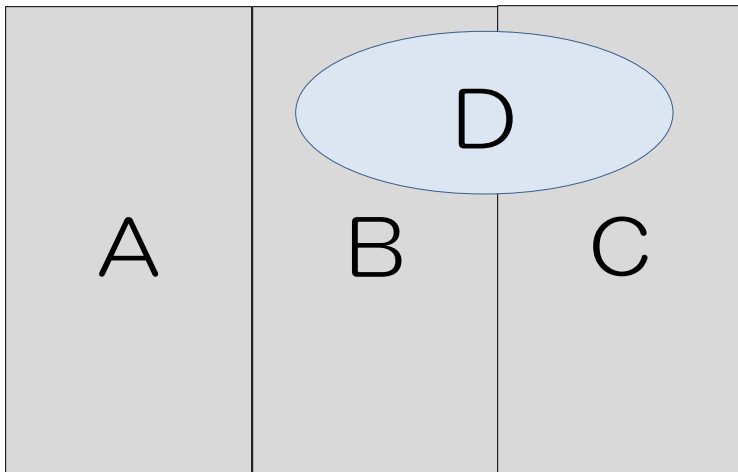
MECE の概念図



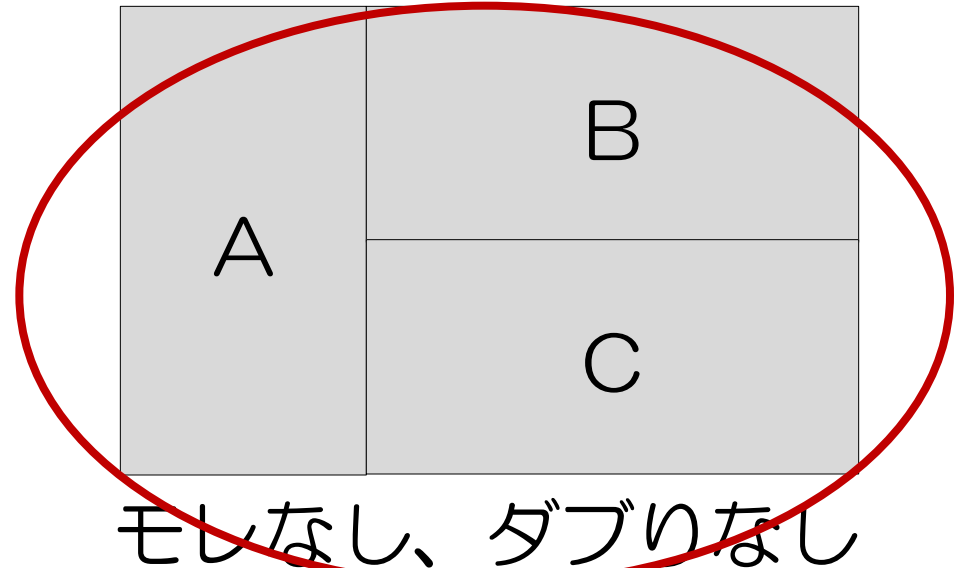
もしあり、ダブリなし



もしあり、ダブリあり

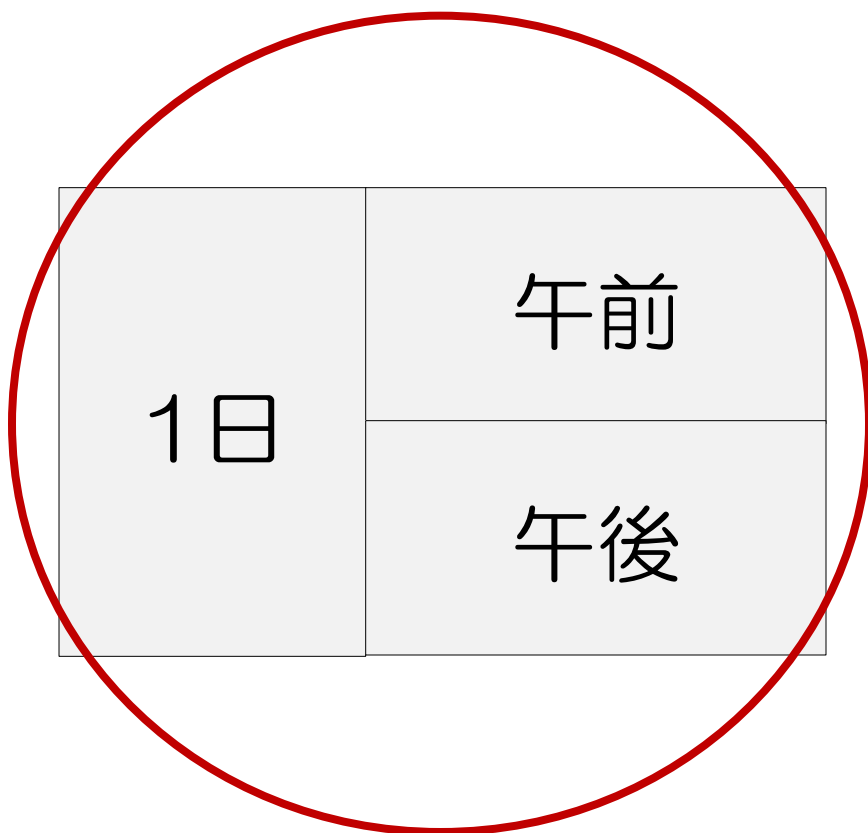
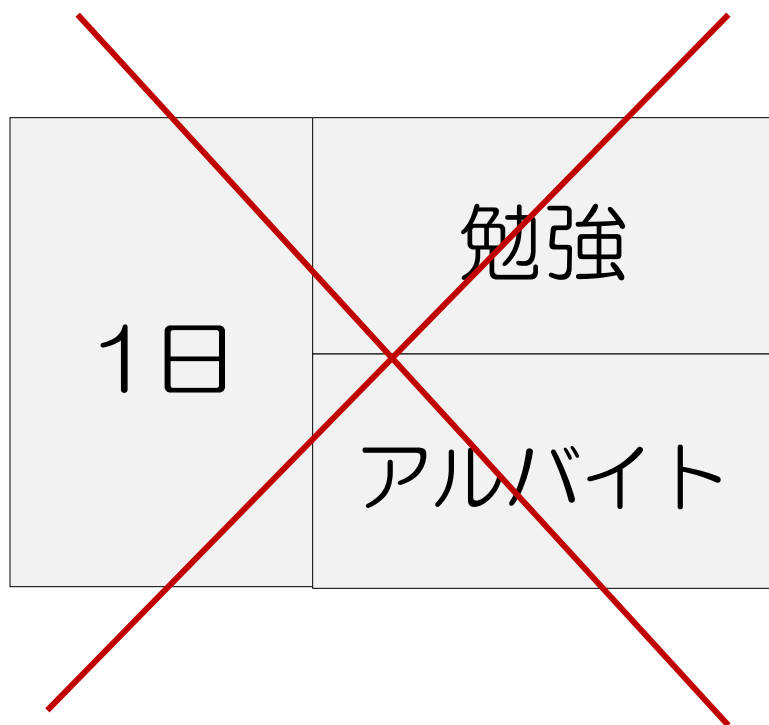


もしなし、ダブリあり



もしなし、ダブリなし

例えば「1日」を漏れなくダブリなく分けると・・



もしなくダブリなく分けて下さい

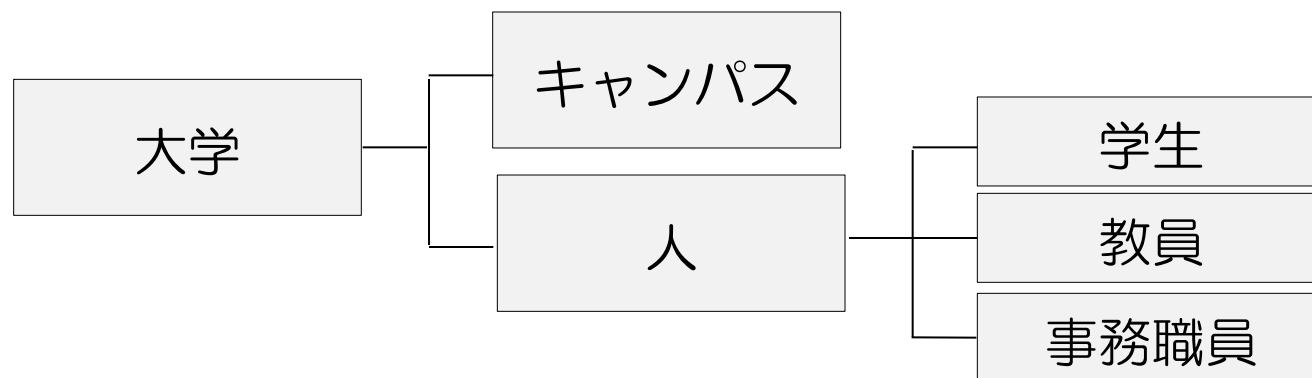
1. 人
2. 日本
3. 大学

MECE



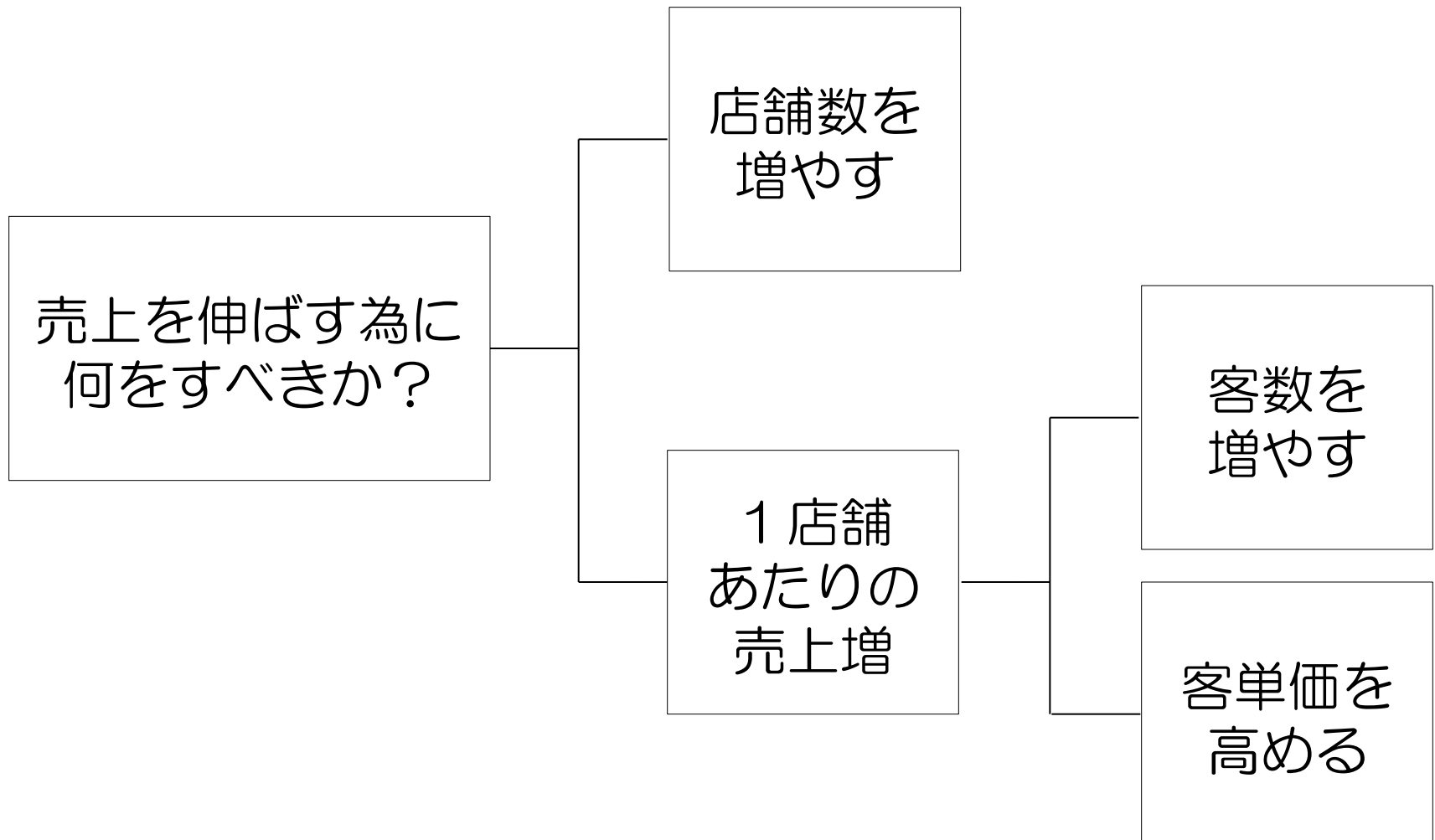
ロジックツリー（分解の木）

MECEを更に分解すると・・・



ロジックツリー 演習

ラーメンチェーン店の売上を伸ばすには？



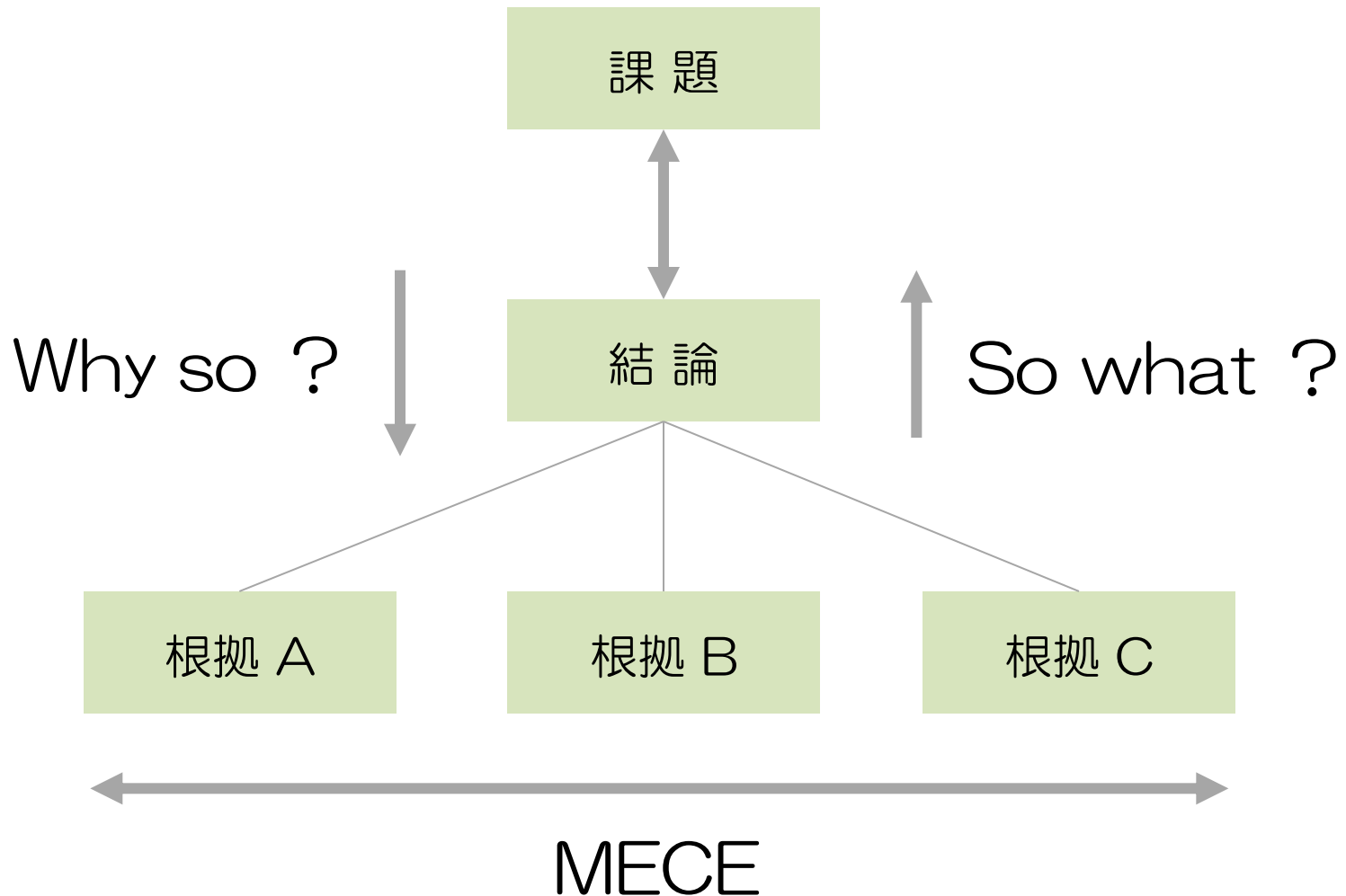
ロジックツリー（分解の木）



ピラミッド構造

→ 主張の説得力を高める

ピラミッド構造の関係図

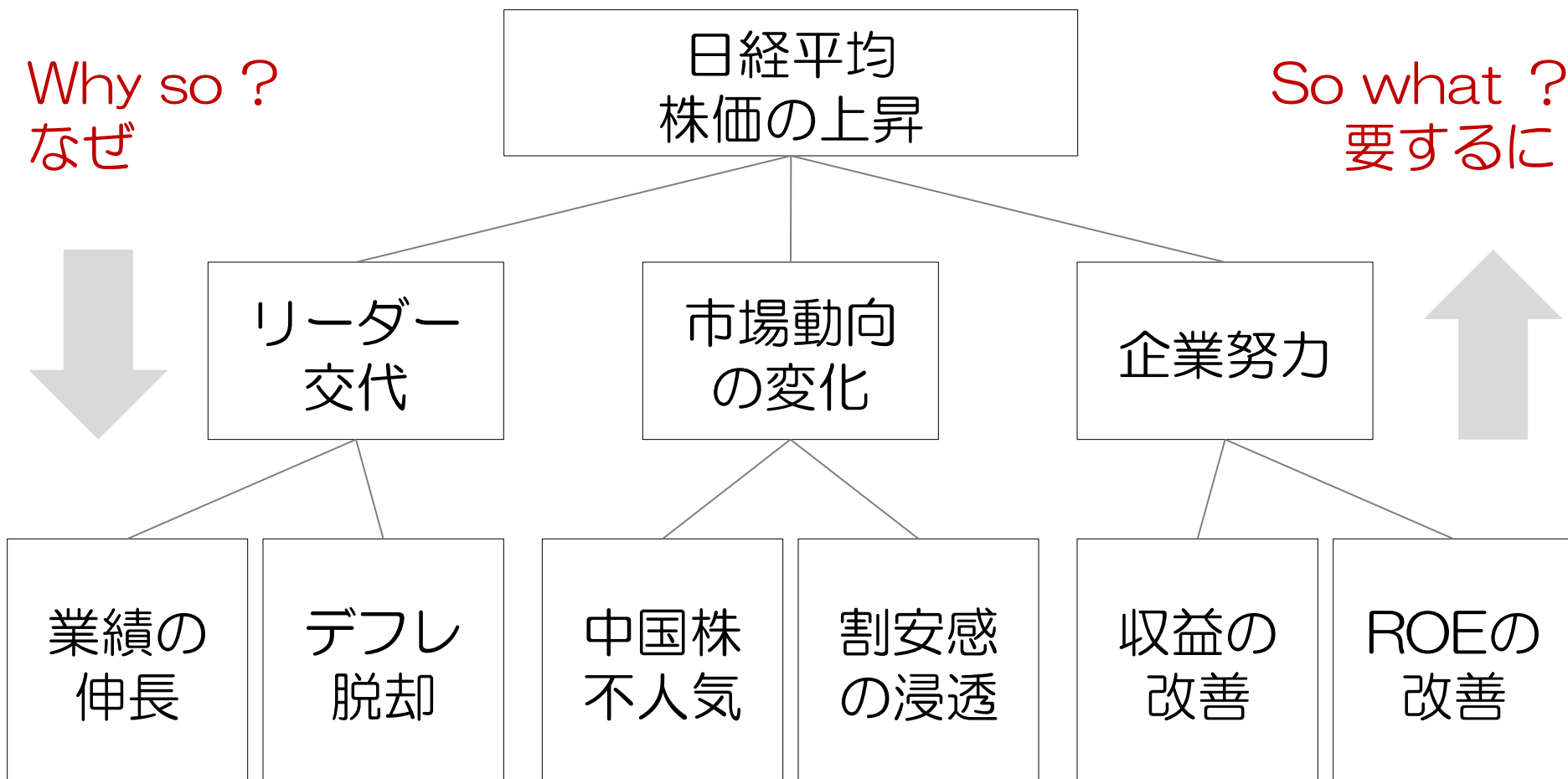


ピラミッド構造 演習

なぜ、日本の株価は上昇したのか？

Why so ?
なぜ

So what ?
要するに



演繹法と帰納法

2つの情報を関連づけて そこから結論を必然的に導き出す思考法

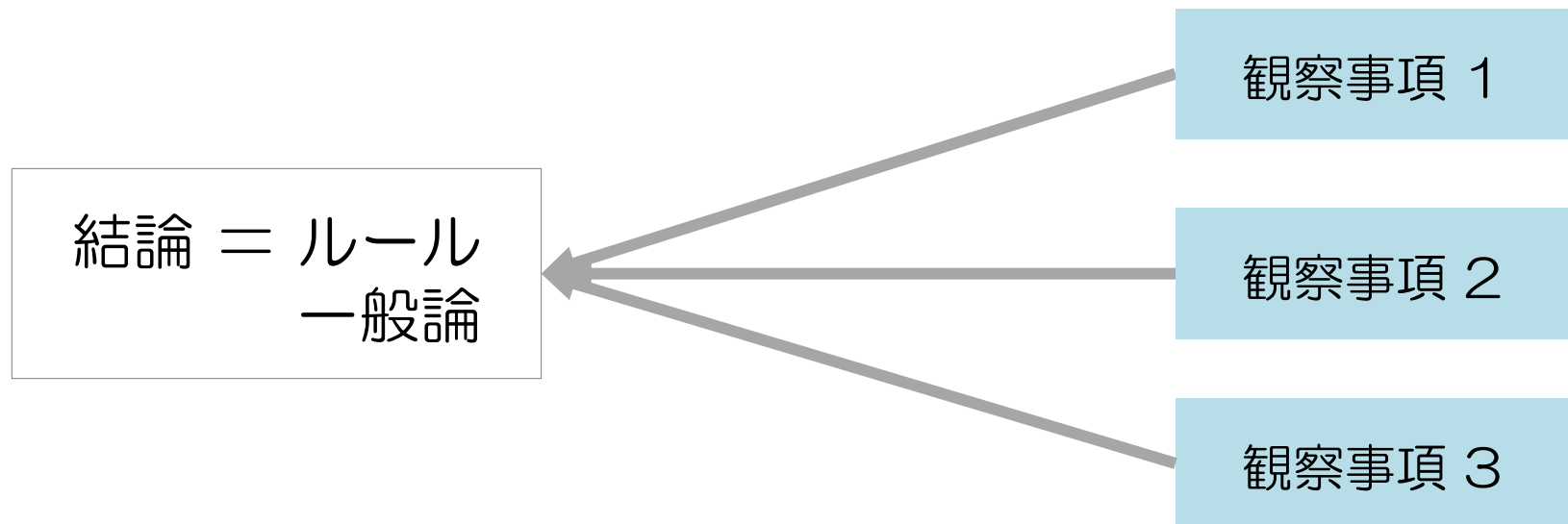


個人情報の保護は社会で求められている
大学では、様々な個人情報を取り扱う

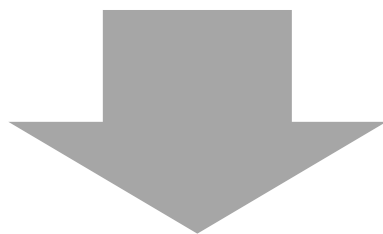


学生、教員、職員は個人情報の保護に
常に配慮しなければならない

観察されるいくつかの事象の共通点に着目して
ルールあるいは無理なく言えそうな
結論を導き出す



EV車が一定数、普及している
無農薬の食品が売れている
リサイクルショップの業績が良い



環境に配慮する消費者の意識が定着している

参考：論理性を担保する枠組み



参考：論理性を担保する枠組み

カーシェアリングサービスのビジネスモデルキャンバス

パートナー [KP] レンタカー会社 <
--

参考：論理性を担保する枠組み



5. 収益、影響の考え方



TSW

Team Shared Wisdom

世界経済において、日本の経済は
どのような位置にあるでしょうか



TSW
Team Shared Wisdom

東証プライム上場企業1,565社の
時価総額合計は？

約1,300兆円

NVIDIAと、アルファベット（Google）
2社の時価総額合計は？

約1,600兆円

売上・利益とは

$$\text{売上高} = \text{単 価} \times \text{個数（客数）} \\ \times \text{個数（日数）}$$

$$\text{利 益} = \text{売上高} - \text{経 費}$$

利益の構造



直接的な売上・利益と社会への波及効果は区別すること

直接効果

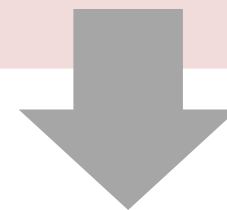
（自社の経済活動）

顧客から対価（売上）を得て
利益を出すこと

外部性と経済波及効果

（社会への影響）

自社と顧客の「外側」にある市場
を介さない・または連鎖的な影響



経済学理論「**正の外部性(External Benefits)**」と
「**産業連関(Inter-industry Linkages)**」の視点

正の外部性の内部化 (Internalization of Externalities)

本来なら社会全体がコストを払って解決すべき課題（環境問題、地域の衰退、介護・育児負担など）を、自社のビジネスが解決することで、社会全体にプラスの経済効果をもたらすアプローチ。

乗数効果と産業連関 (Multiplier Effect)

あなたのビジネスが1円売り上げたとき、それは原材料の仕入れ先、地域の雇用、周辺産業に、何円の連鎖的な消費（波及効果）を生み出すか？という視点。

【地方創生・観光ベンチャーのケース】（産業連関・乗数効果の例）

内容：地方の空き家をリノベーションした「分散型ホテル」のビジネス

直接効果：宿泊費の売上

経済波及効果：宿泊客が地域の飲食店で食事をし、お土産を買い、体験アクティビティを消費する。また、ホテルが地元の食材を仕入れることで、地域の農家や漁師の収入が増える（産業連関）。結果として、地域全体の雇用が守られ、自治体の税収が増える。

【フードロス削減プラットフォームのケース】（正の外部性の例）

内容：飲食店の余剰食品をユーザーとマッチングして安価に販売するアプリ。

直接効果：手数料収入。

経済波及効果：本来、自治体が「ゴミの焼却処分」のために支払っていた莫大な住民税（社会的コスト）が削減される。また、食品廃棄時に発生するCO2が減ることで、環境破壊という「負の外部性」を抑制し、将来的な環境対策コスト（社会的費用）を削減する。

ご参考：埼玉県や秋田県のサイトで経済波及効果の分析ツールがあります。

1. 直接効果と波及効果の考慮
2. 投資額と回収期間の考慮

6. プレゼンでの見せ方

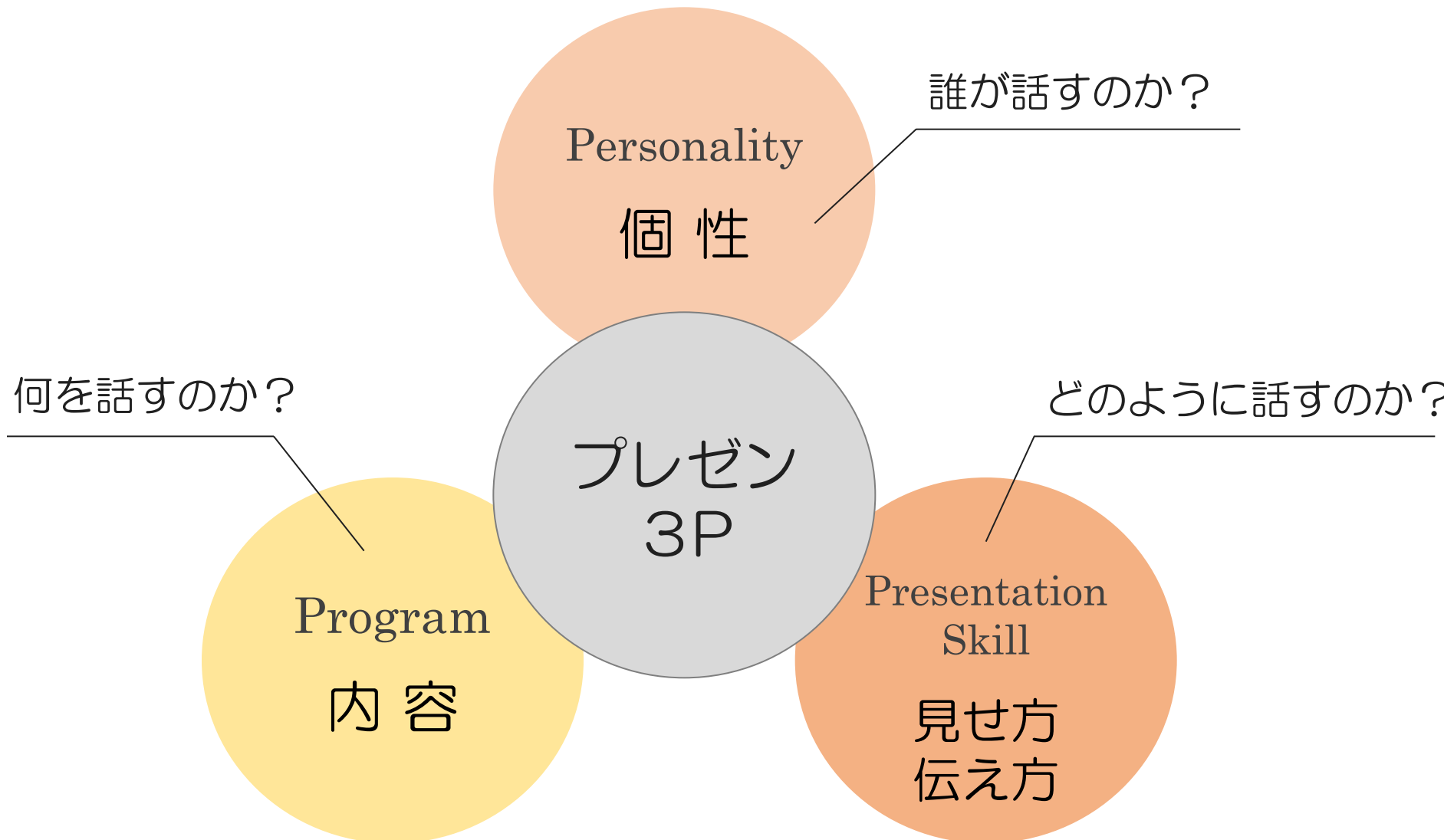
聞き手が応援したくなるプレゼンとは





相手を
動かすこと

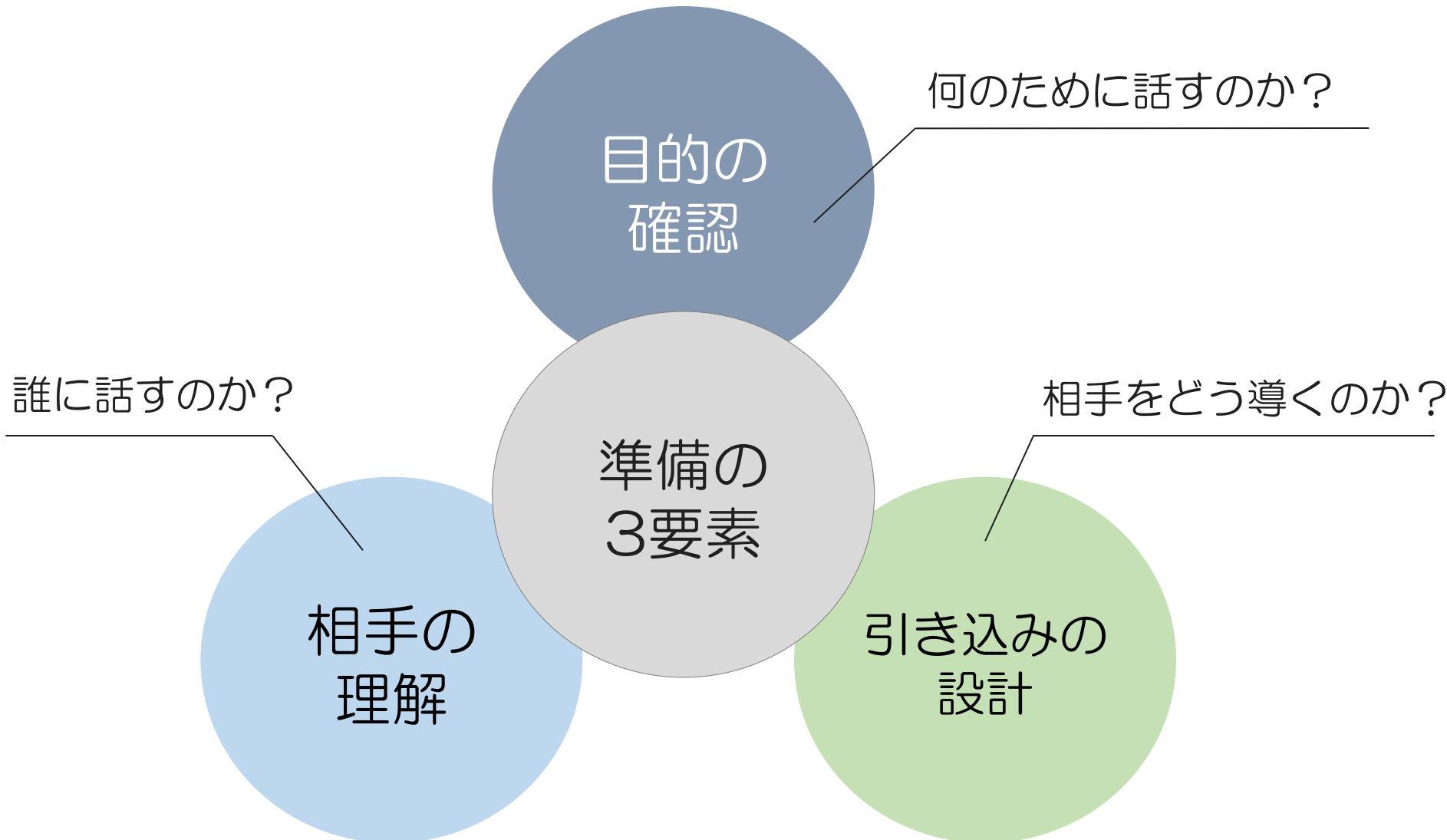
プレゼンに不可欠な3つの要素



相手を動かすには、どうすれば良いか



プレゼンテーション準備の3つの要素





何を、どんな順序で
話せば、相手に伝わる
プレゼンになるか？



プレゼンの型

SDS法

Summary：要点

Details：詳細

Summary：要点

SDS法

Summary：要点（概要）

Details：詳細（内容説明）

Summary：要点（まとめ）

トランプ氏“ホルムズ海峡で封鎖措置、”

不明の男児の靴か 周辺を搜索へ

高市首相 憲法改正発議に強い意欲

大分 遺体発見 さらに捜査

おは
Biz

原油高 長期化か

おは
Biz

「再生重油」に注目

住宅耐震化 コスト抑えるには

中継

根津神社 色とりどりのツツジ

特集

「アルテミス計画」日本の技術が貢献

PREP法

PPOINT：結論

REASON：理由

EXAMPLE：事例

PPOINT：結論

PREPキャラ紹介

結論：どんなキャラ？

理由：なぜ、そう言える？

事例：具体例、エピソード

結論：再度キャラを強調！

PREPキャラ紹介

結論：スポ根・熱血系

理由：ラグビー部出身

事例：選挙の街頭演説

結論：熱量の高さがウリ

PREP法活用のプレゼン

結論：どんなアイデアか？

理由：なぜ、そう考えたのか

事例：具体事例やエピソード

結論：アイデアの特徴を強調

相手を動かす
プレゼンのポイント

意図と情熱

今回、意識すべきは

熱意と突破力



皆さんのご健闘を期待しています！