

大正大学 TAIS PITCHコンテスト_企画書

「 起業/プロジェクト名 DIS PROJECT 」

ふりがな	らふいつち	人数	代表者名(所属学部学科、学年)	
チーム名	ラフィット	1人	氏名:和田竜馬 (地域創生学部 地域創生学科 4年生)	
エントリー部門	(1) 起業部門 ※最初から事業化をめざす	○	(2) プロジェクト部門 ※まずは単発の企画からスタート	
エントリー分野	① デジタル・IT分野	○	④ 教育・福祉分野	
	② エンターテイメント・文化分野		⑤ その他分野	
	③ 新商品開発分野			

令和6年度_大正大学TAIS PITCH コンテスト応募 企画書

和歌山県日高町発！
中高生教育を起点にまちをたのしくする

DIS Project

- ◆ 地域創生学部/地域創生学科/4年
- ◆ チーム名:ラフィットチ/代表者:和田竜馬/
- ◆ エントリー部門:プロジェクト部門/エントリー分野:教育分野



概要



D

Do

I

It

S

Students
ourselves

中・高生が自分たちで考え、
地域で企画から運営までのビジネスを行うプログラム

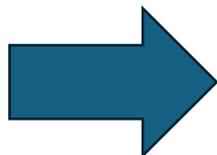
～できるところは自分たちで！できないところは地域の助けを借りて～

プロジェクトへの思い

休学して和歌山県日高町に住んで1年。人口は増えているが働き口の選択肢が少ないという課題を抱えるまちです。
自分が日高町で活動する中であったらいいなと思ったことを企画にしました。

このプロジェクトを通して、子どもたちの経験を増やし、地域に対して主体的な行動を促すことで、地域の抱える課題解決に貢献します。

場所：和歌山県日高町



現在休学して暮らしている場所

日高町の位置



基本データ

- ・総面積: 46.19km²
- ・人口: 7641人 人口増加率県内1位
- ・主産業: 農業
- ・教育: 中学校1校 小学校2校



なぜこのPJをやるべきなのか

提案に至った理由

1. プロジェクト概要

目的の明確さと目標の具体性

1



日高町は魅力あるのに
「もったいない」
から

2

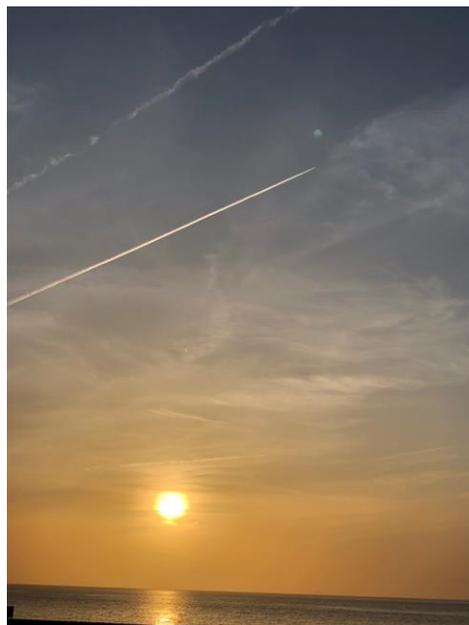


自分の
「悔しい」
経験から

1

A photograph showing a group of people, including children and adults, standing with their bicycles in front of a house with solar panels on the roof. The scene is outdoors and appears to be a community or school activity.

日高町は魅力あるのに
「もったいない」
から



日高町の魅力に惹かれてプチ移住



日高町のいいところ

- ・自然豊か
- ・車があれば暮らしやすい
- ・まちの情報に敏感な人が多い
- ・治安がいい
- ・元気な高齢者が多い
- ・定期的にイベントが開催されている
- ・道がきれい

東京生まれ育ちの自分にとって初めての田舎暮らし。
毎晩、見上げた空が満天の星空で感動しています！

2 日高町の特性

「強み」を生かす視点に立ち、これからのまちづくりに生かすべき代表的な特性をまとめると、次のとおりです。

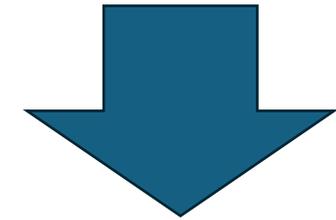
1 人口増加の傾向が続く住みやすいまち

本町は、御坊市に隣接する立地条件や、町内における生活環境・生活基盤の整備、子育て環境や保健・福祉環境の充実、さらには地籍調査の完了等を背景に、住みやすいまちとして転入者が増え、人口増加の傾向が続いています。

国勢調査の結果によると、和歌山県の30市町村のうち、平成22年から平成27年の5年間で人口が増加したのは日高町、上富田町、岩出市の3市町のみで、本町は最も高い増加率となっています。



多くの地域が人口減少に悩む中、日高町は人口が増加傾向にある



人口問題以外に力を入れることができる

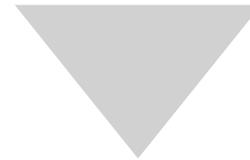
第6次日高町総合計画

[dai6jityoukisougoukeikaku.pdf \(wakayama-hidaka.lg.jp\)](#)

しかし、課題も多い

地域の課題

- ・飲食店が少ない
- ・働き口の選択肢が少ない
- ・ビジネスチャンスはあるが、実際に動く人は少ない
- ・空き家、耕作放棄地等、余っている場所が多くある
- ・観光資源の活用ができていない
- ・放課後、子どもたちが習い事する場所が少ない
- ・観光客向けの宿泊施設がない
- ・バリアフリーが乏しい
- ・地域の人と学生のつながりがほとんどない
- ・施設はあるがPRできていないので人が来づらい
- ・まちの可能性に気づいている人が少ない



魅力あるまちをもっと多くの人に知ってほしい！
まちをもっと発展させて、課題を解決したい！！

課題解決に 地域の資源を活かす余地大！

1. プロジェクト概要

目的の明確さと目標の具体性

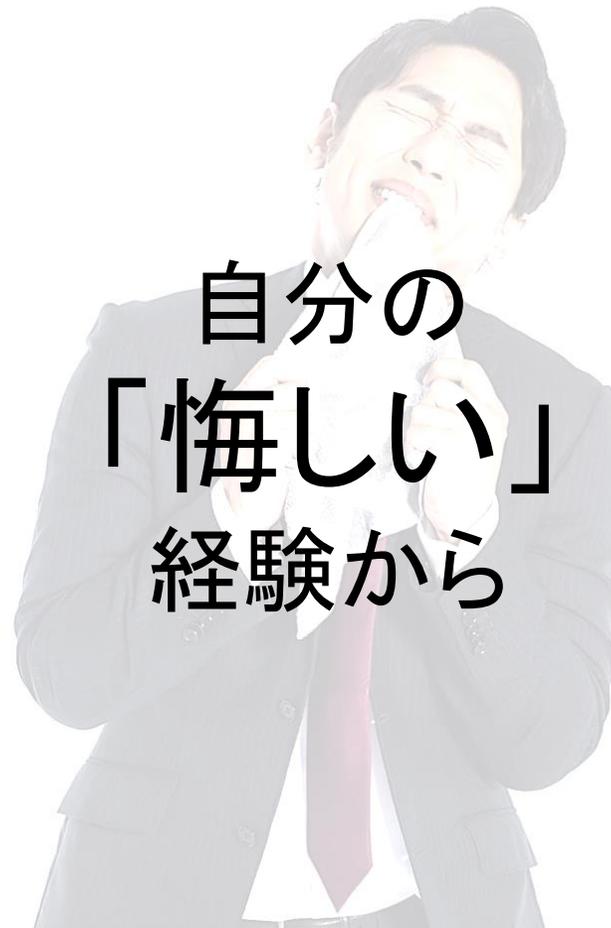


日高町に寄贈するベンチを作成するイベントを開催したときの写真

「面白いことをすれば人は注目するし、人は来てくれる」
のではないかな？

- 2024年4月から、日高町で地域貢献を目的としたアウトドア事業を手掛ける、株式会社Micro Orchestra代表の湯川氏の下で働いている。
 - 具体的にはレンタサイクルやテントサウナ、飲食店のアドバイザーをやっており、その結果訪れる町外の人が200名以上増えた
 - 地域内でも「おかげさまで楽しいまちになった。今後の活動も応援している。」という声
- この経験から、まちのひとが、まちのひとと一緒に取り組む、面白いプロジェクトをたくさんつくること(≒起業)がまちおこしに重要だと思った

2



自分の
「悔しい」
経験から

2022年10月地域実習で日高地方へ



はじめて大歓迎！テニスの魅力を発見しよう！
親子で楽しむキッズテニス教室！！
 キッズテニスは通常より柔らかいボール、小さいラケット、小さいコートで行うので、誰でもできる簡単なテニスです。危険は少なく、未就学児でも楽しんでプレイできます。
 ラケットの握り方・打ち方などイチから丁寧にわかりやすく伝授します。初めてでもラケットやボールに親しみ、楽しめるような時間になります。
 テニスを始めてみたい方、お子様にスポーツの習い事を考えている方はもちろん、親子で運動を楽しみたい方にもぜひ参加していただきたいです。
 楽しく体を動かしながら、気持ちいい夢中になっているような教室になります！

1/7(土) 10:15~11:45、14:15~15:45

1/9(月) 14:15~15:45

集合 かわべテニス公園 日高川町和佐2095
参加費 1組1,000円(ボールプレゼント付き)
定員 6組(12名) 対象:5~9歳のお子さんとその保護者
備考 駐車場あり、屋内コートです。動きやすい服装でお越しください。ラケットは貸し出しします

<案内人> 和田 竜馬(大正大学地域創生学部地域創生学科2年)
 小学校1年生でテニスに出会い、高校時代は全国大会に出場。中学校時代からキッズテニスコーチを務め、もうすぐ10年目。東京都中央区スポーツ指導者養成セミナー修了。

【申込】 2131109wb@odai.tais.ac.jp

日高地方に関わるきっかけは、地域実習Ⅱの御坊日高実習からだった。

実習では、我々大正大学生7名を御博グループ(現NAVEL)が受け入れをしてくれた。

御博とは、御坊日高地方を舞台にした分散型地域活性化イベントのことである。

2023年のプログラムには私も「親子で楽しむキッズテニス教室」を企画し、参加者は20名を超えた。

初めてゼロベースから自分自身で企画し、運営するという経験をしてみて、いざ現場で地域活性化につながりそうなPJをやろうとしても、自分にその知見がないことやニーズを把握することの難しさを実感した。

大学の座学で学ぶ以上に地域は奥深く、地方創生を実践するためには高い主体性が求められると痛感した。

2024年日高町に長期滞在を決定

滞在のきっかけ

2022年の実習で感じた悔しさや、地域の特色や課題、生活感をより感じ取るためには現場に出て学ばなければならないと考え、日高町に滞在することに決めた。

最初の活動

日高町では、湯川氏が手掛けるレンタサイクル事業や町に寄贈する丸太のベンチづくり等を手伝う中で、地方特有の人とのかかわり方や、事業の進め方、地域に根付いた活動の意義について学んでいる。

自分のPJを スタート！

さまざまな手伝いを行っていく中で、私も何か日高町に貢献したいと思い、特技を活かしてテニス教室の開催を決めた。

日高町のテニスポテンシャル

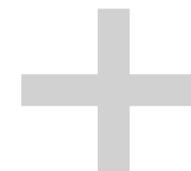
1. プロジェクト概要

目的の明確さと目標の具体性



近隣にかわべインドアテニスコートやナイター設備付きのテニスコートがある等、日本有数の恵まれたテニス環境にあるので、テニス人口のすそ野を広げられるポテンシャル有り。

日高・海南・有田地区で子どもを対象としたテニスクラブは3つのみ。初心者でも楽しめる「キッズテニス」を取り入れた教室は0。



私自身がテニスコーチの経験があり、日本スポーツ協会公認テニス指導者の資格を取得している

地域リソース×自分の関心で 2024年5月テニス教室を創設！

1. プロジェクト概要

目的の明確さと目標の具体性

概要

子どもにさまざまな経験をさせたいが機会がないというニーズに応えた「親子キッズテニス教室」と、テニスを始めてみたいがきっかけや教える人がいないという課題に対応する「硬式テニス教室」を設立した。

工夫

開催にあたり、作成した広告を町内の飲食店に掲載させていただいたり、役場と連携し場所の確保に取り組んだ。地元の新聞にも掲載していただき、現在は親子テニス教室が6組定員に対し6組の参加者、硬式テニス教室が8人の定員に対し9人の参加者がいる。



自分で起業した経験から

1. プロジェクト概要

目的の明確さと目標の具体性

学び

実際に教室を開催してみて、やってみることの重要性、やったからこそ見えてくる地域の特性や効率的なPRの仕方などを学ぶことができた。

	集客	コンテンツ
2023年 御博	<ul style="list-style-type: none">・参加者を自分で呼び込むことができなかった ×➡知り合いに協力してもらった部分あり	地元で行う教室と同じようにテニスを教えたが反応がいまいち良くなかった △
2024年 テニス教室	<ul style="list-style-type: none">チラシを作成し、町内飲食店に掲載してもらったり、SNSを活用した ○➡定員オーバーの教室となった	<ul style="list-style-type: none">テニスという文化を持ち込むために、まずは遊びのような誰であっても親しみやすい内容を取り入れた ○➡高い満足度を得られた

※起業の定義: 本PJでは「起業」を、法人格を問わず、収益を伴うなにかしらのPJを創設することと定義する

今振り返ると、実際に自分でPJ組成・実行を経験してみたからこそ、もっと御博でこうしておけばよかったという反省点が多く出てくる。御博開催の反省から、高校卒業までに1回でもゼロベースで何かイベントを企画していればと思った。なぜなら、大学で何を学ぶべきなのか、どういうスキルを身につければよいのかがわかり、大学の授業をより自分ゴト化できると考えたからだ。

上記から学びの深化、人材育成/教育の観点から、
PJ組成・実行の経験を若者にたくさん積ませるべきであると考えた



しかしながら、日高町にそのような環境は整っていない(高校生までの学生はいる)



自分自身で創り出すことを決めた

1

日高町の魅力を活かし
「おもしろい」
PJをたくさん起業する

2

町のこどもに
「実践的な学び」
を提供する

日高町の中高校生向け
地域課題解決型の起業経験プログラム

和歌山県内、人口増加地域で 創業比率1位を目指す

・和歌山県内で人口増加は3地域のみ

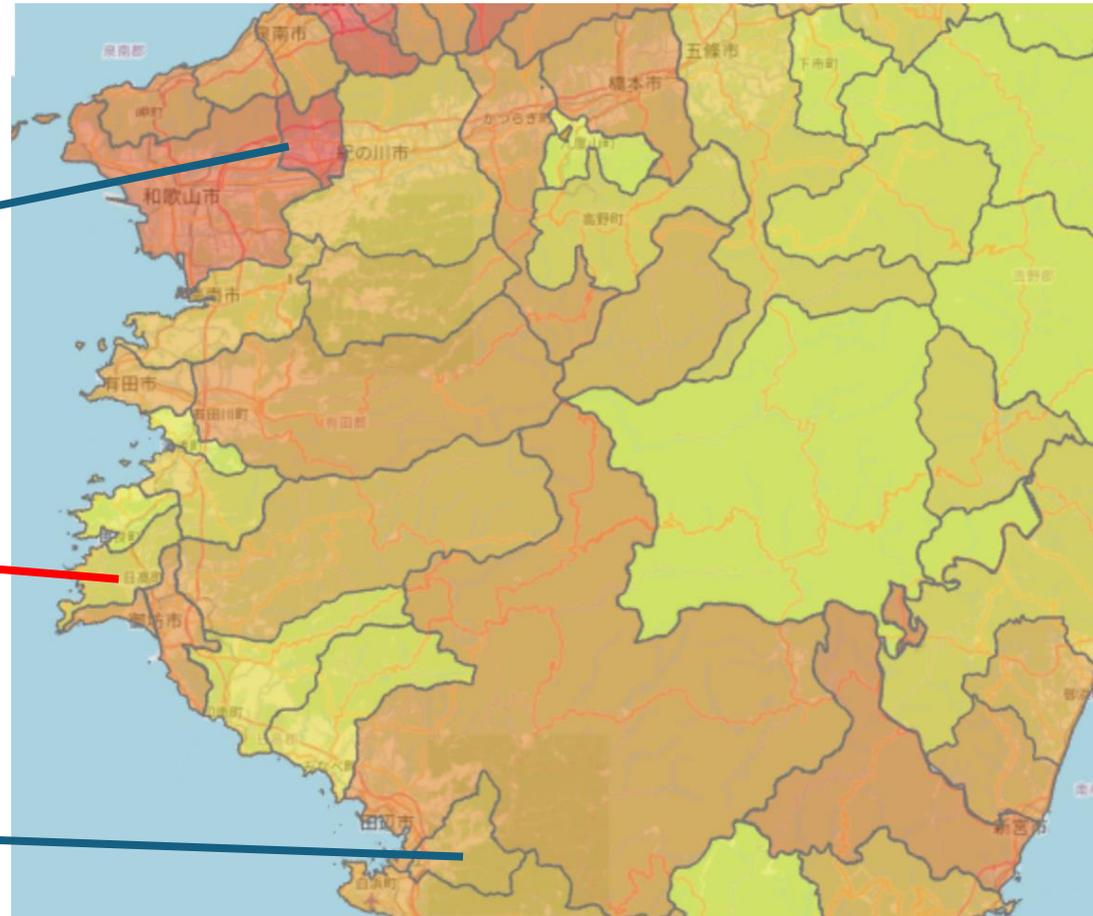
創業比率 / マップ - RESAS 地域経済分析システム

和歌山県 人口増加3地域での創業比率
データ 人口増減 2020年
創業比率 2016年

岩出市
人口増加率:0.96
創業比率:7.49

日高町
人口増加率:0.42
創業比率:3.08

上富田町
人口増加率:1.65
創業比率:3.83



DIS project マイルストーン

1. プロジェクト概要

目的の明確さと目標の具体性

累積参加者数

100人

50人

10人

1年後

5年後

10年後

- ・10人の学生が2つのビジネスを展開
- ・メディアを使い日高町に注目を集める

- ・町内で起業に対する意識が高まり、創業者率3%向上
- ・シビックプライド5%向上
- ・1年目参加者のUターンを実現
- ・協賛企業を15社にする
- ・クラウドファンディングで活動に対する支援金を200万円集める
- ・アントレプレナー先進地域として、他地域からの知名度を上げる

- ・創業者率5%向上
- ・町内GDP3%向上
- ・Uターン者も増え、地域活動をする30歳未満が100人増える
- ・学生が始めたビジネスが20を超える
- ・空き家を活用した企画が増え空き家の増加率を3%に減少させる

日高町で目指す若者の循環

1. プロジェクト概要

目的の明確さと目標の具体性

高校

高校で起業を経験
(Project Based
learning)

大学

この経験をもとに、大
正大学地域創生学部
に進学してもらい、
地方創生について理
論・実践を深く学ぶ

卒業後

地元に戻り面白い事
業を起業する

起業家として成功した後は、地元の中
高生に対して教える

この循環で日高町を「起業」を起点にした
さらにおもしろい町にする！

A photograph of a sunset over the ocean. The sun is a bright, glowing orb in the center of the sky, casting a shimmering path of light across the water's surface. The sky is a mix of soft orange and pale yellow, with some wispy clouds. The water is dark with a golden reflection from the sun. A dark blue horizontal band is overlaid across the middle of the image, containing the title text.

何をやるのか

2種類のプログラムを通じて、知見を縦横に広げる

①子どもたちが自ら地域の課題を見つけ出し、その解決策を考える場

- ◆地域の課題について深掘り
- ◆解決策を精査したうえで、本人たちが実際に実行してみる
- ◆必要であれば空き家を活用した店舗開設やイベント等を行い、運営も経験できるようにする
- ◆短期的なサイクルではなく、長期的に運営することでPDCAを実践していく

②地元経営者の講義を定期的を開催する

- ◆地元民と協力して作り上げることで、地域でのビジネスについて学ぶ
- ◆地域でビジネスを行うことについて、先人の経験から学ぶ

➔質の高いインプットとアウトプットの場を提供



駅前の空き家を使ったワークスペースカフェ



紀伊内原駅駅舎

紀伊内原駅周辺の現状

- ・吹きさらしの駅舎で夏は暑く、冬は寒い
- ・駅前が閑散としている
- ・空き家、空き地が増えている
- ・電車に乗り遅れたら1時間待たなければならない
- ・無人駅
- ・学生の電車利用が多い

ワークスペースカフェをするメリット

- ・電車を待つ時間に作業ができる
- ・日高町で唯一の充電ポートとWi-Fiのあるカフェになる
- ・空き家活用に貢献することができる
- ・DIS参加者の他、地域の人を雇用しやすい

目標利益: 7000円/日
200万円/年



ドローン配達と家庭訪問



スポンサーを募集し、ドローンにロゴを掲載する

目標利益: 250万円/年
(広告収入を含む)

内容

ドローン配達

- ・ドローンを使って希望者に必要な物資を届ける(薬、食料、日用品等)
- ・配達料1回500円

家庭訪問

- ・ドローンにカメラを搭載し、登録者のお宅に訪問する
 - ➡撮影した動画を登録者の親族に転送する
- ・コミュニケーションをとれるようにし、定期的に現状の確認を行う
- ・サブスクリプション制にし、週2回訪問する

メリット

- ・人件費等のコストを削減できる
- ・災害時でも活躍できる
- ・ご家族と離れて暮らしている人の現状を確認することができる
- ・車が必須の日高町で、運転できない状態であっても生活できる
- ・社会的孤立の防止に役立つ

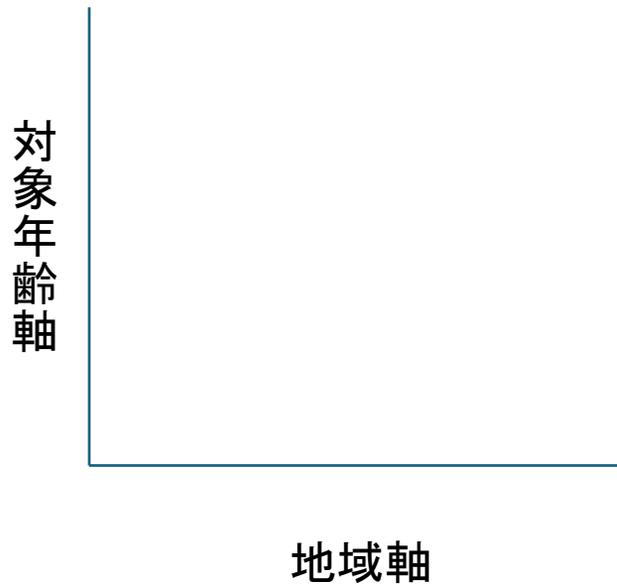


ビジネスとして成立するか



ターゲット市場の明確さ

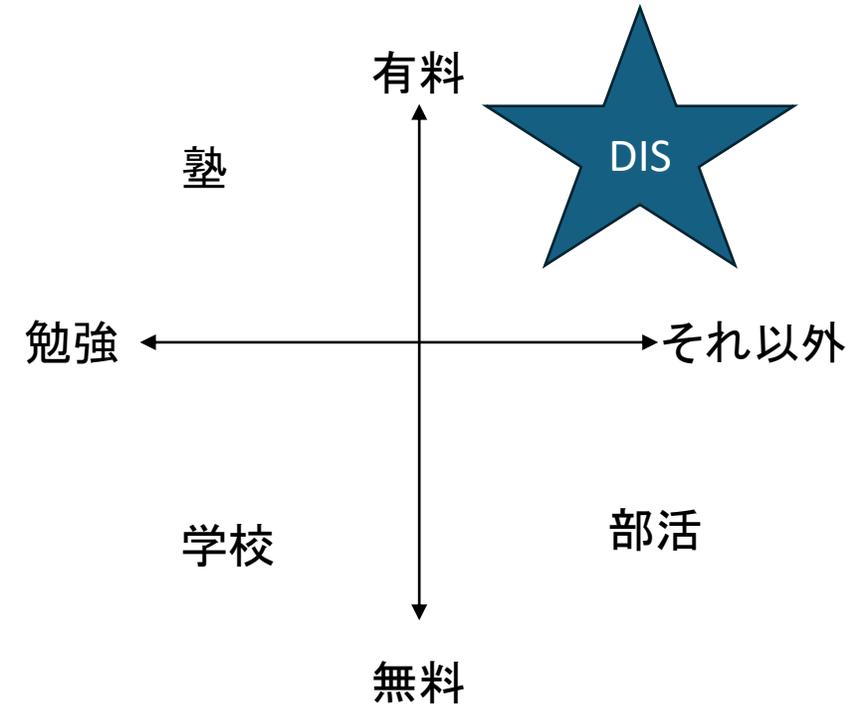
セグメンテーション



ターゲティング

地域軸: 日高町
×
対象年齢軸: 中学・高校生

ポジショニング



新規参入

- ・教育プログラムの開発コストは低いため、参入障壁は低い
- ・しかし、町民を巻き込んでのプログラムという市場においては、開発へのハードルの高さから日高町への参入障壁は高い

既存競合他社

- ・日高町において、中高生を対象に社会教育の機会は乏しいため競合はない

代替サービス

- ・全国展開している起業教育が考えられる
- ・ただし、地域探求×地域実践のためには地域に密着した教育サービスが必要のため、代替サービスは競合しない

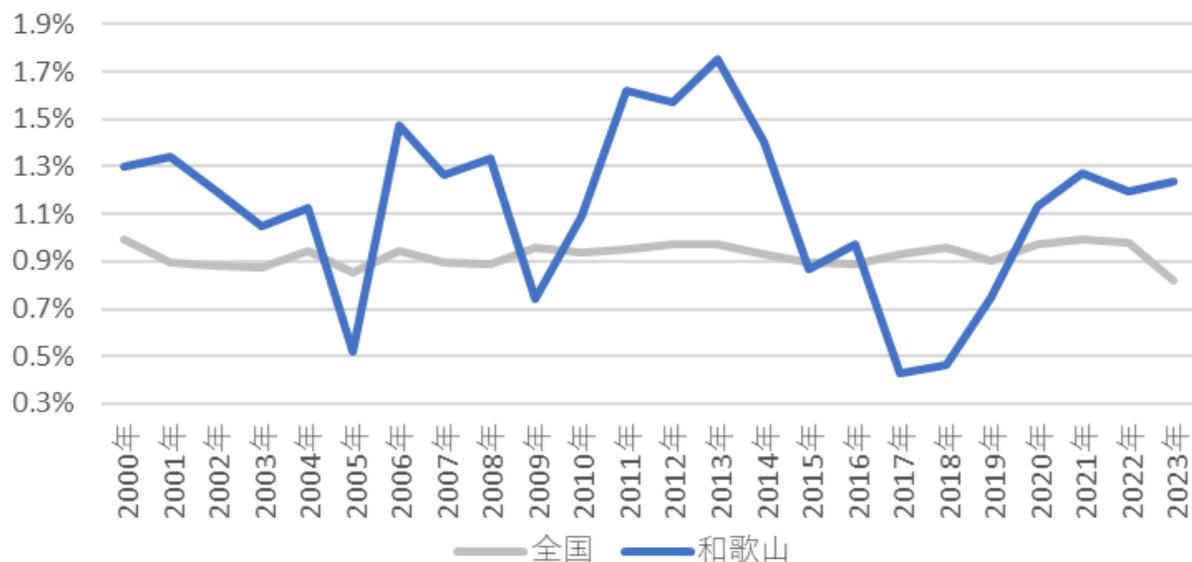
売り手

- ・地域でビジネスを行うためのサポーター(役場・実業家等)が必要

買い手

- ・部活動/塾と競合する可能性あり

支出に占める補習教育代



e-Stat 家計調査家計収支編 <https://www.e-stat.go.jp/dbview?sid=0002070003>

和歌山県民は塾などの補習教育に対し全国平均よりもお金を出す傾向にある

子どもにいろいろな経験をさせたいが、日高町ではそれが叶わないという保護者の声 (2022年小学1年生保護者より)

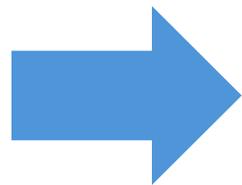
- ・「習い事ができる場所がないため、和歌山市まで行っている」
 - ・「都会は子どもにいろいろ行く場所があり、刺激を与えてあげることができるからうらやましい」
 - ・「休みの日の過ごし方がほぼ同じになってしまっている」
 - ・「本物に触れる機会がもっと欲しい」
- 等の意見を2024年の滞在中、小学生の保護者から実際に聞いた

2021年第6次日高町長期総合計画より抜粋

子どもたちが、これからの社会を生き抜く力を身につけ、たくましく成長することができるよう、コミュニティスクールの充実をはじめ、学校教育環境の充実を図るとともに、町民が生涯にわたって学び続け、その成果を地域社会づくりに生かせる学習環境づくりを進めます。

次代を担う青少年が、社会の構成員として尊ばれながら、希望に満ち、心身ともに健やかに成長することはすべての人々の願いです。青少年の健全な育成は、社会全体の責務であり、家庭・学校・地域社会が一体となって取り組むことが大切です。

本町の商業は、小売業を中心に地域の購買ニーズに応じてきましたが、御坊市に隣接していることなどから、従来から商業集積が育ちにくい条件にあるとともに、御坊市など近隣市町への大型店等の立地に伴い購買力の流出が進み、経営者の高齢化や後継者不足とも相まって、取り巻く環境は一層厳しさを増しています。



**日高町の目標に貢献することから
役場からの協力が得られると想定**

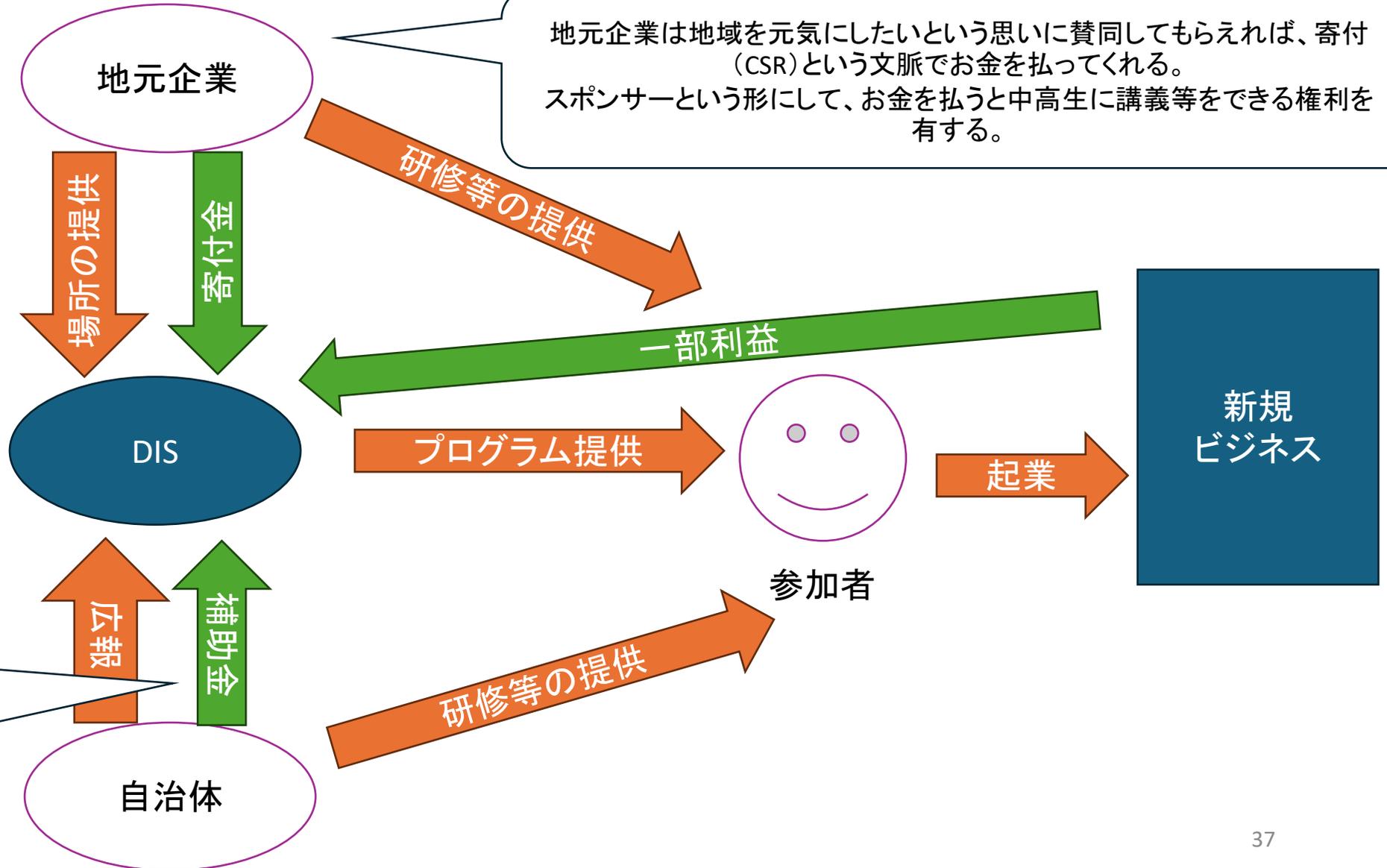
5年後の収益モデル

3. ビジネスモデル

収益モデルの実現可能性

→ サービスの流れ

→ お金の流れ



地元企業は地域を元気にしたいという思いに賛同してもらえれば、寄付（CSR）という文脈でお金を払ってくれる。スポンサーという形にして、お金を払うと中高生に講義等ができる権利を有する。

初年度は、地元企業から十分な費用を集められないので、ノウハウの確立までは補助金を活用する。

具体的なカリキュラム

3. ビジネスモデル

サービスの内容

4月
ビジネス基礎の学習
(Micro Orchestraと協力)
社会の仕組みを学ぶ
(古座MORIと協力)

5月
ビジネス基礎の学習
(Micro Orchestraと協力)
地域探求
チームビルディング

6月
ビジネスアイデア考案
(Kii-labと協力)
地域探求

7月
ビジネスアイデア発表
ブラッシュアップ

8月
マーケティングの学習
広告などのマーケティング実施

9月
ビジネスプレ実施
ブラッシュアップ

10月
ビジネス準備
財務について学ぶ

11月
ビジネス開始
運営

12月
ビジネス運営
経理について学ぶ

1月
ビジネス運営
補助金申請について学ぶ
(NAVELと協力)

2月
ビジネス運営
集計
補助金申請

3月
ビジネス運営
集計
次年度継続に向けて

※地元経営者との交流や講和は年間を通して行う

4月から5月

なにをやるか

- ・ビジネス基礎を学習
(Micro Orhchestraと協力)
- ・社会の仕組みを学ぶ
(古座MORIと協力)
- ・地域探求
- ・チームビルディング

なにを身につけるか

- ・仕事の基本を理解する
- ・問題解決能力の向上
- ・アントレプレナーシップの向上
- ・地域についての理解を深める

6月から7月

なにをやるか

- ・ビジネスアイデア考案
(Kii-labと協力)
- ・ビジネスアイデア発表
- ・ブラッシュアップ
- ・地域探求

なにを身につけるか

- ・ロジカルシンキング
- ・プレゼンテーション能力の向上
- ・企画力の向上
- ・問題解決能力の向上
- ・クリエイティブ発想力の向上

8月から9月

なにをやるか

- ・マーケティングの学習
- ・広告などのマーケティング実施
- ・ビジネスプレ実施
- ・ブラッシュアップ

なにを身につけるか

- ・データ分析力の向上
- ・プロモーション力の向上
- ・顧客理解
- ・チーム内での主体性の醸成
- ・新しいコミュニティの発見

10月から11月

なにをやるか

- ・ビジネス準備
- ・財務について学ぶ
- ・ビジネス開始
- ・運営

なにを身につけるか

- ・問題解決能力の向上
- ・お金に関する知識
- ・数字に基づく判断力の向上
- ・成功体験

12月から1月

なにをやるか

- ・ビジネス運営
- ・補助金申請について学ぶ
- ・集計

なにを身につけるか

- ・問題解決能力の向上
- ・コミュニケーション力の向上
- ・データ分析力の向上
- ・資金調達法についての理解が深まる

2月から3月

なにをやるか

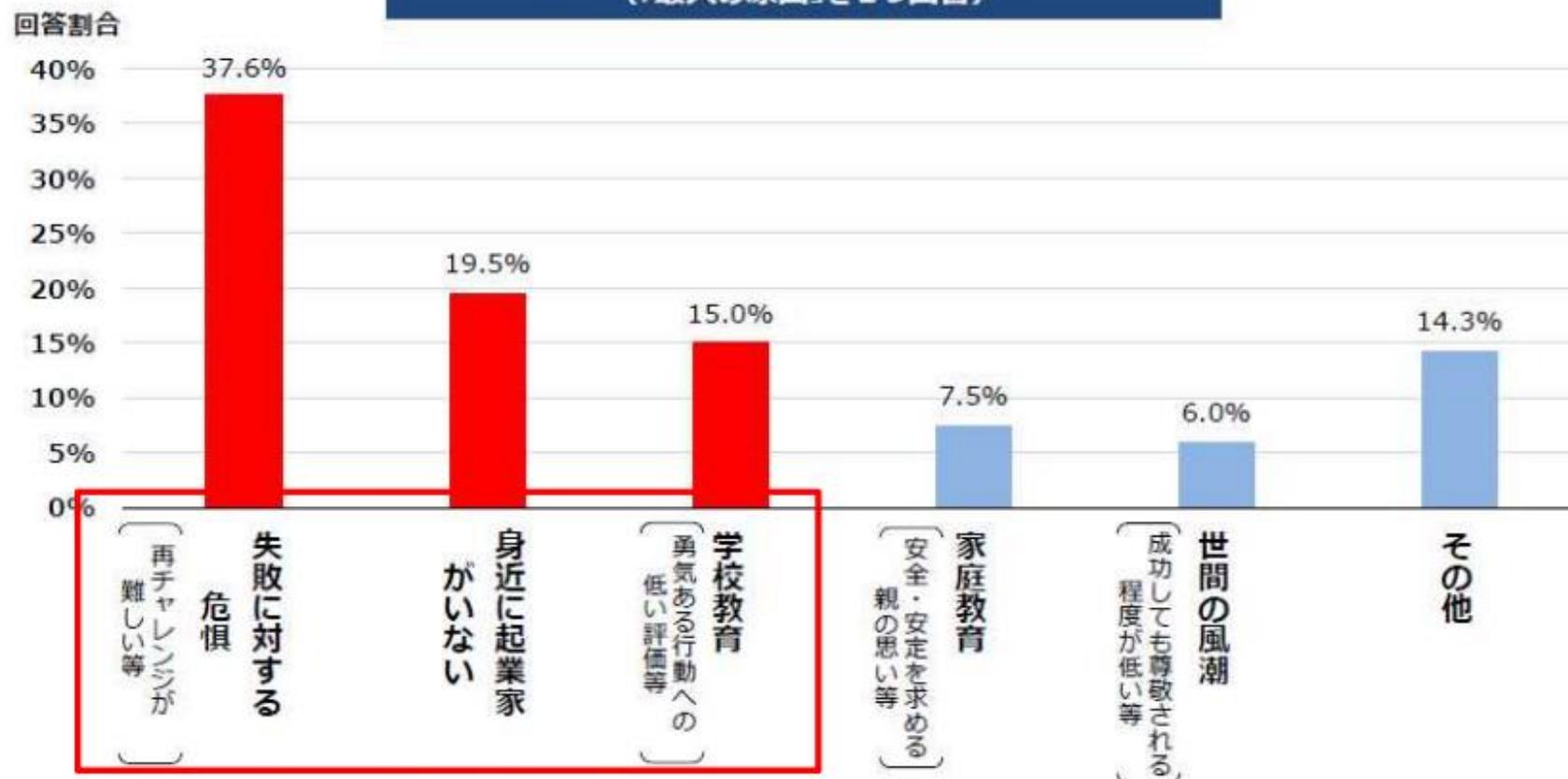
- ・ビジネス運営
- ・次年度継続に向けて
- ・集計

なにを身につけるか

- ・問題解決能力の向上
- ・コミュニケーション力の向上
- ・データ分析力の向上
- ・計画性の醸成
- ・PDCAサイクルを回すことの意義

(参考) これらの課題を解決するカリキュラムを実施

起業家が日本で起業が少ないと考える原因 (「最大の原因」を1つ回答)



(注) 設立5年以内のベンチャー企業1,459社に対して、2020年5月13日-6月12日に実施したアンケート調査の結果（本設問への回答は133社）。
(出所) 一般財団法人ベンチャー・エンタープライズセンター「ベンチャー白書2020」を基に作成。



どんな価値を提供するのか





名前: 今井奈央

性別: 女

年齢: 15歳

学校: 日高中学2年生

将来の夢: 未定 何をしたらよいか分からない

進路希望: 日高高校

趣味: 漫画を読むこと

部活: 吹奏楽部

家族構成: 父、母、妹の4人家族

父親は、御坊市の関西電力で働く

母親は、スーパーのパートを週に3回入っている

妹は小学6年 中学は日高中学に進学予定

親の教育方針: なるべく多くのことを経験させ、視野を広く持ってもらう

できる限り良い大学に進学し、安定した職に就いてほしい。

参加理由: 親からの勧め

将来の目標をできれば見つけたいと思っている。

仲間と協働することが好きなため、楽しそうだったから。



名前:小野拓海

性別:男

年齢:17歳

学校:日高高校2年生

将来の夢:親の農業を継ぐこと

進路希望:龍谷大学農学部

趣味:テレビゲーム

部活:剣道部

家族構成:父、母、姉の4人家族

父親は、みかんと梅を育てる農家

母親は、父の手伝いを時々する主婦

姉は日高高校卒業後、日高町役場に就職 現在1年目

親の教育方針:やりたいと望んだことはできる限りサポートする。

農業は稼ぎが不安定なため息子には他の仕事も視野に入れてもらいたい。

参加理由:地元で耕作放棄地が増えてきたことに問題意識を感じ、どうにかしたいと考えたが、やり方がわからないため、DITで学び、政策を企画したいと考えたから。

☆得られるもの

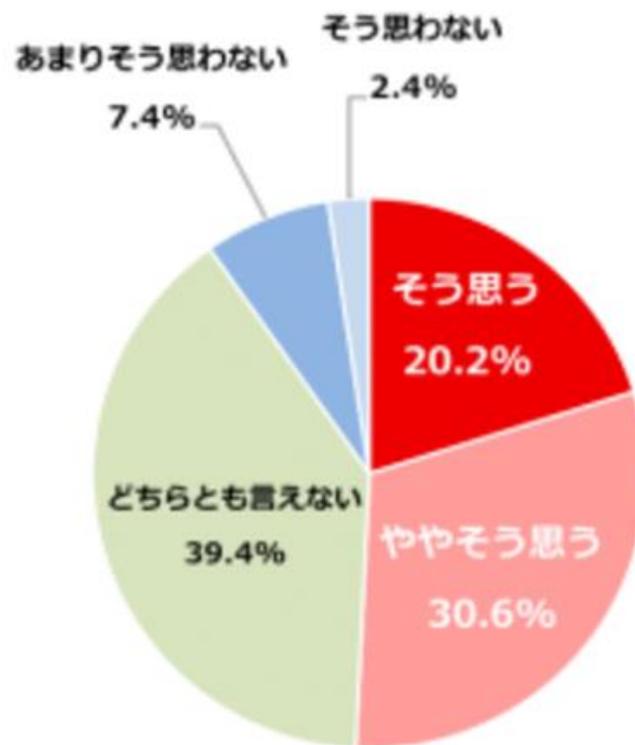
- ・実践的な学びができる
- ・地域のことを知ることができる
- ・地域内交流ができる
- ・お金を稼ぐ力を身に付けられる
- ・アントレプレナーシップを身に付けることができる
- ・お給料がもらえる？

☆ペルソナの将来にこういう価値を提供する

- ・将来やりたいことを発見できる
- ・地元企業を知ることができ、就職活動に役立てる
- ・志の高い仲間に出会うことができる
- ・思い立ったPJをサポートする環境

(参考) 保護者の意識調査

Q.最近、働き方や雇用のあり方が変化してきていますが、世間一般の話として、子供が小さい頃(小学生)から、将来「起業」したいと考えるのは良いことだと思いますか。(n=500)



「そう思う」計
(そう思う+ややそう思う)

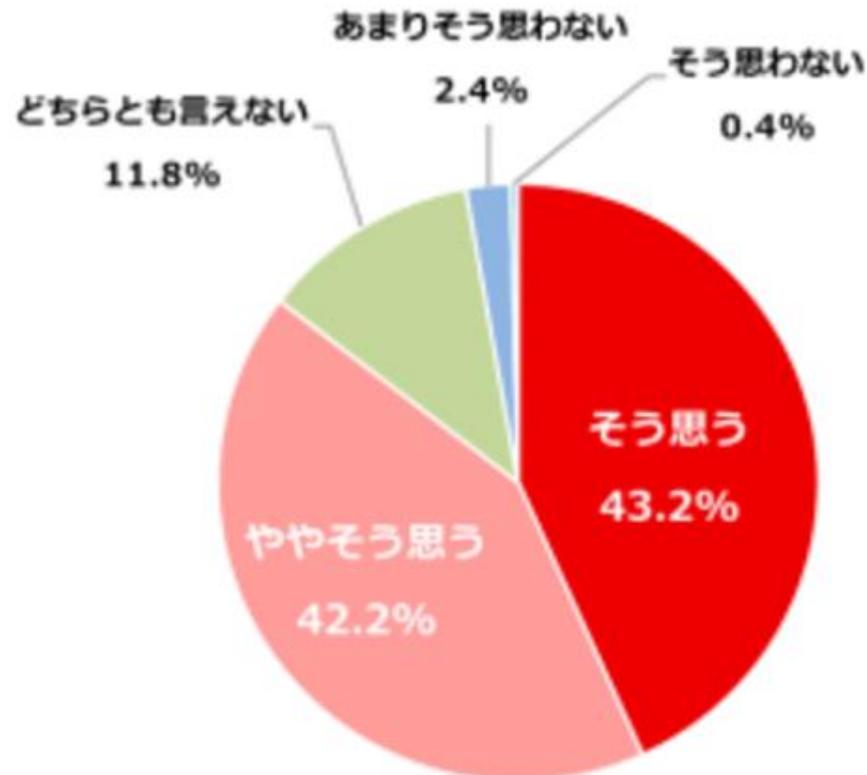
50.8%

PR TIMES <子供の将来に関する親の意識調査>5人に1人の親が『将来、子供を起業させたい』

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000007.000043615.html>

(参考) 保護者の意識調査

Q. 世間一般の話として、子供が職業体験などを通じて、小さい頃（小学生）から社会の経済的な流れや仕組みを学ぶことは大切だと思いますか。(n=500)



「そう思う」計
(そう思う+ややそう思う)

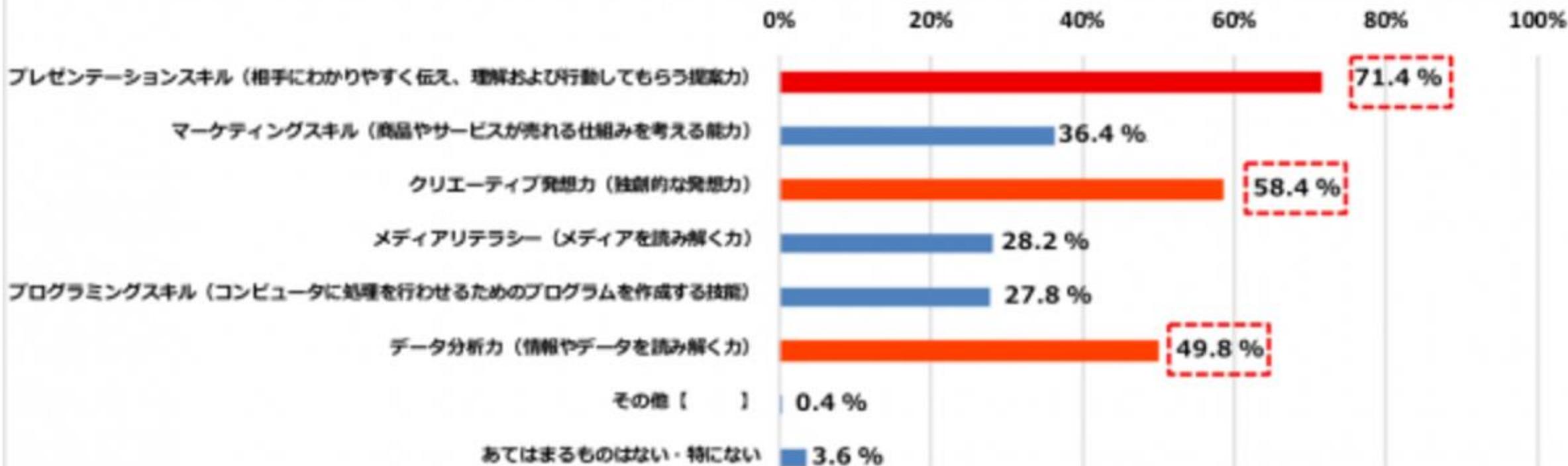
85.4%

PR TIMES <子供の将来に関する親の意識調査>5人に1人の親が『将来、子供を起業させたい』

(参考) 保護者の意識調査

Q. 次のうち、今後ご自身のお子様を高めてもらいたいと思う能力やスキルはどれですか。

あてはまるものをすべてお知らせください。(n=500)



PR TIMES <子供の将来に関する親の意識調査>5人に1人の親が『将来、子供を起業させたい』

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000007.000043615.html>

参加者の募集方法

4. マーケティング戦略

事業戦略やプロモーション戦略

地方新聞社(紀州新聞、日高新報)に依頼し募集を記事に
してもらおう
振興局や教育委員会に協力を求め、町の広報誌に募集要
項を掲載してもらおう

地方活動でできたネットワークを駆使し、参加を呼び掛ける
郡内の高校生が集まる日高高校でテニス部の外部コーチ
を行っているため、学生に直接参加を要請する



(掲載してもらいたい広報誌)

地元企業から聞いた悩み

- ・人材不足
- ・地域活動のマンネリ化
- ・人が安定してなかなか来ない
- ・町外から移住してくれた人との接点がない

地元の学生に講義をしたり、
共にプロジェクトをすすめる

- ・企業のCSR活動につながる
- ・企業のPRにつながる
- ・参加者の将来的な就職を促すことができる

どうやって企業に募集をかけるのか

- ・御博を經由し、企業に直接お願いしに行く
- ・役場が発行している地域だよりに掲載させてもらう
- ・ネットに広告を掲載する
- ・SNSを活用し広告を打ち出す



企業に依頼する内容

- ・場所の提供
 - ➡ 講義、会議をする場所の提供
 - 空き地や空き店舗を所有している場合、その提供
- ・研修の提供
 - ➡ 地域内で仕事をしていくノウハウ
 - 起業家育成の講義
 - 経理に関するノウハウ
 - アイデアの考え方
 - ビジネス講座 等
- ・寄付金の提供
 - ➡ DIS、活動のための寄付金を依頼
 - 一口2万円



運営方法



必要な人材

- PJ全体の監修には起業家知見のある人
- 金融に関する知識を持っている人
- まちづくり関係者
- 広報に知見のある人
- 学生アイデアに協力してくれる町民

必要経費

- | | |
|--------|--------|
| • 会場費 | 20万円 |
| • 講師謝金 | 6人×3万円 |
| • 広告費 | 10万円 |
| • 運営費 | 10万円 |
| • その他 | 12万円 |
| | 計70万円 |

こちらの資料は情報の保護の為
掲載を控えさせていただきます。

2025年度

2026年度

...

2035年度

収入

合計70万円

補助金

- ・振興局地域づくり支援補助金 20万円
- ・青少年リーダー活動支援金 10万円

寄付金

- ・目標20万円

参加費

- ・20万円(一人2万円×10人)

合計70万円

補助金

- ・振興局地域づくり支援補助金 10万円
- ・青少年リーダー活動支援金 10万円

寄付金

- ・目標30万円

参加費

- ・20万円(一人2万円×10人)

合計100万円

補助金

- ・なし

寄付金

- ・目標50万円

参加費

- ・30万円(一人2万円×15人)

過去創業ビジネス一部利益

- ・20万円

支出

合計70万円

- ・会場費 20万円
- ・講師謝金 6人×2万円
- ・広告費 10万円
- ・運営費 10万円
- ・その他 18万円

合計68万円

- ・会場費 20万円
- ・講師謝金 6人×2万円
- ・広告費 10万円
- ・運営費 10万円
- ・その他 16万円

合計73万円

- ・会場費 25万円
- ・講師謝金 6人×2万円
- ・広告費 10万円
- ・運営費 10万円
- ・その他 16万円

2025年 4月 講師依頼

空き家、耕作放棄地の確保

6月 日高町内の企業や団体に寄付金の要請

12月 振興局地域づくり支援補助金申請

青少年リーダー活動支援金申請

2026年1月 参加者募集開始

4月 開校



どんなインパクトをつくるのか



起業家教育は少ない

世界のアントレプレナーシップに関するランキング

→G7主要国：6位 アジア諸国：6位（調査数：137か国）

Global rank	Country	Score
1	United States	86.8
2	Switzerland	82.2
3	Canada	80.4
4	Denmark	79.3
5	United Kingdom	77.5
6	Australia	73.1
7	Iceland	73.0
8	Netherlands	72.3
9	Ireland	71.3
10	Sweden	70.2
11	Finland	70.2
12	Israel	67.9
13	Hong Kong	67.9
14	France	67.1
15	Germany	66.7
16	Austria	64.9
17	Belgium	62.2
18	Taiwan	62.1
19	Chile	58.3
20	Luxembourg	58.1
21	Korea	58.1
22	Estonia	57.8
23	Slovenia	56.5
24	Norway	56.1
25	United Arab Emirates	54.2
26	Japan	53.3

出典：Global Entrepreneurship Index 2019 (The Global entrepreneurship and Development Institute)

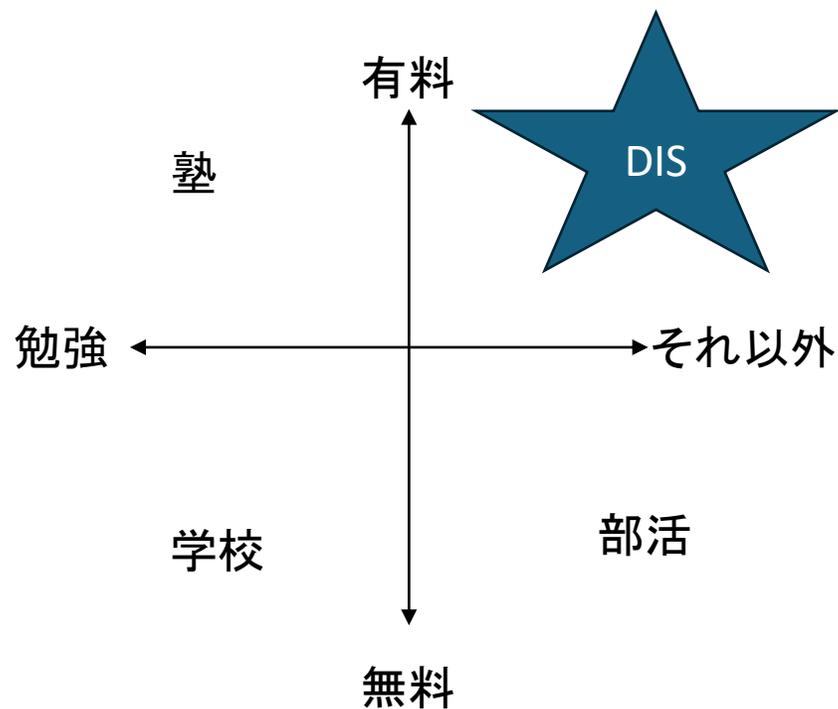
起業家的枠組みの条件に関するランキング (54か国中)

項目	日本	米国	イギリス	ドイツ	カナダ	イスラエル
在学段階でのアントレ教育	44位	13位	20位	36位	9位	27位
卒後のアントレ教育	30位	12位	26位	25位	20位	34位
商業的・法的整備	47位	10位	25位	3位	16位	15位
文化的・社会的な規範	39位	1位	19位	32位	10位	2位

出典：Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 Global Report

競合との違い（再掲）

ポジショニング



新規参入

- ・教育プログラムの開発コストは低いため、参入障壁は低い
- ・しかし、町民を巻き込んでのプログラムという市場においては、開発へのハードルの高さから日高町への参入障壁は高い

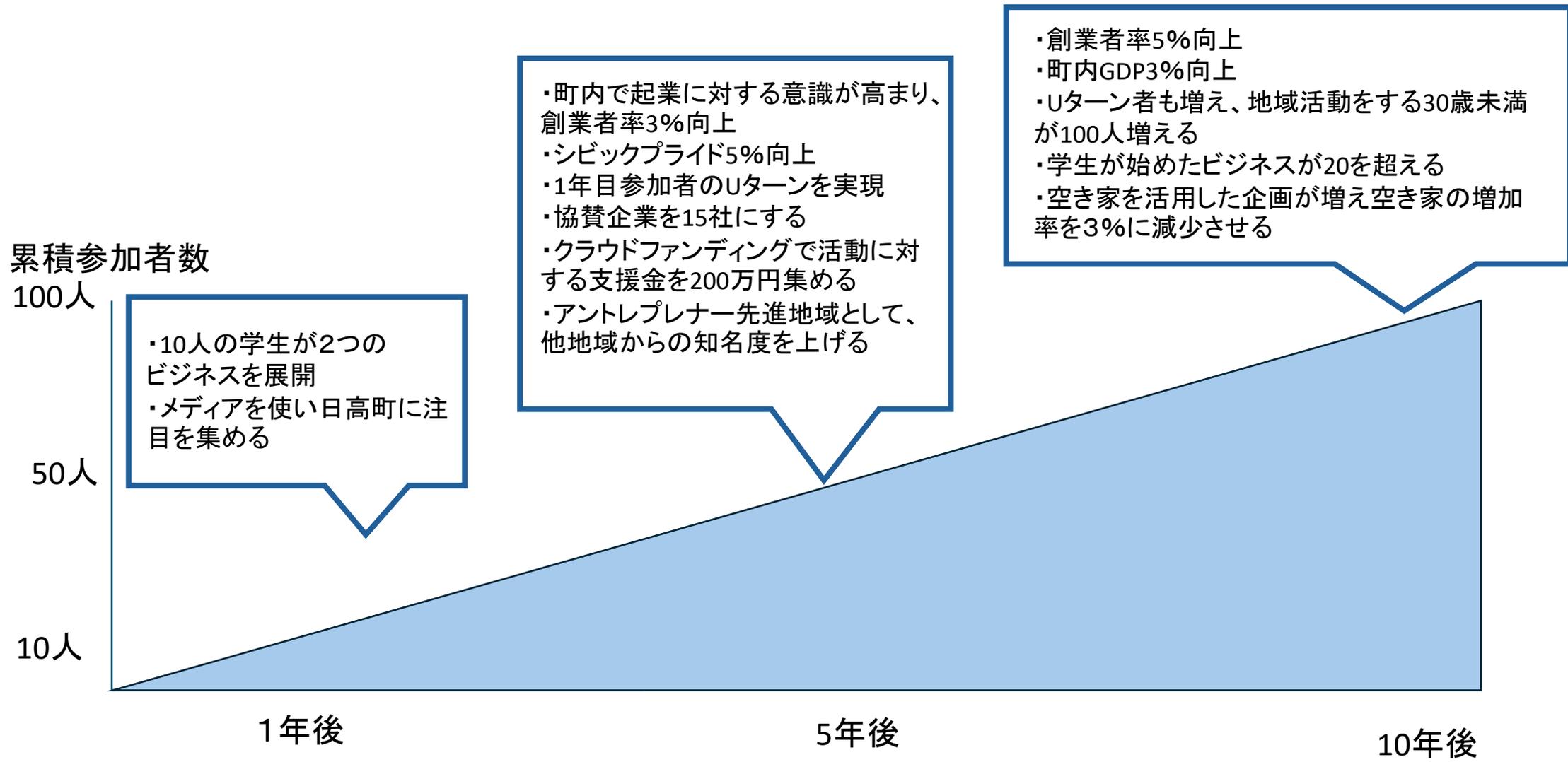
既存競合他社

- ・日高町において、中高生を対象に社会教育の機会が乏しいため競合はない

代替サービス

- ・全国展開している起業教育が考えられる
- ・ただし、地域探求×地域実践のためには地域に密着した教育サービスが必要のため、代替サービスは競合しない

起業ムーブメントを地域におこす（再掲）

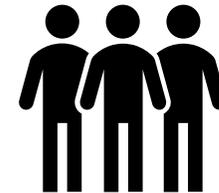


持続性



日高町は人口が増加傾向にあるため
顧客が減らないことが予想できる

発展性



地域探求型起業教育メソッドが確立
したらほか自治体に応用可能である



僕は、やります



地域内の人脈多数

日高町に住んで9カ月。
協力してくれる仲間がたくさんできました。



こちらの資料は情報の保護の為
掲載を控えさせていただきます。

和田竜馬プロフィール



経歴

- ・小学生の時に地域の教室でテニスを始め、中学生時に関東大会、高校時に全国大会に出場
- ・地元に戻元するための手法を学ぶために大正大学地域創生学部入学

日高町での活動/肩書

- ・日高町で大人/親子向けテニス教室創業・主宰
- ・日高高校 総合の探求 アドバイザー
- ・日高高校 高校生おんぱく部 顧問メンバー
- ・日高高校 硬式テニス部 外部コーチ

資格・経験値

- ・日本スポーツ協会公認テニスコーチ1取得

まとめ

中・高生が自分たちで考え、
地域で企画から運営までのビジネスを行うプログラム

起業
勉強

×

地域
探求

×

地域
実践



起業ムーブメントを地域におこす



一緒にわくわくしませんか？



**MAKE
YOUR
UNIVERSE.**

一緒だからつくれる世界を。