

■応募者情報シート

氏名	(ふりがな) きぎょう はなこ
	(漢字) 起業 花子
性別	女性
生年月日	(西暦)1978年 4月 1日(32歳)
住所	〒453-9999 (都道府県)愛知県 名古屋市花形区なりわい町 1-24
メールアドレス	kigyo@kigyo.net
電話番号	052-000-000
緊急連絡先 (携帯電話等)	090-9999-9999
現在の所属先・肩書	株式会社 ハナガタ 正社員
所属先住所	名古屋市森林区杉山町 8-4
エントリー地域	三重 ・ 愛知 ・ 富山

事務局から連絡をすることがあります。昼間に連絡の取れる番号を記入してください。

現在の所属先があればご記入ください。(空欄でも構いません。)

<注意事項> ※応募者は、応募時点で下記の事項に合意されたものとします。

- ・応募プランは応募者本人のプランであり、新しく企画された、未発表のものを原則とします。
- ・提出された応募書類は返却いたしません。
- ・本事業期間内において、同じ個人が、内閣府地域社会雇用創造事業による「起業支援金」を、異なる事業者から提供されることはできませんのでご注意ください。重複が確認された場合、応募プランが認められなくなることがあります。
- ・自由応募部門の応募プランに関する知的財産権は、原則として応募者に帰属します。企画内容に著作権・商標権・肖像権など第三者が権利を有するものを使用する場合は、応募者が必要に応じてあらかじめ法的手続きを行うものとします。
- ・応募プランの公表や二次的使用の権利(※)は、運営団体であるソーシャルビジネスネットワーク大学東海・北陸キャンパスに帰属し、応募者は著作者人格権を行使しないこととします。
※実施報告(一般向けの Web や報告書等)を目的として、応募企画名、企画概要を掲載することがあります。
- ・個人情報保護の関係上、応募書類に記入された内容は、当事業に関連する目的以外で用いることはありません。

■作文

※800字以内で、下記を含み、記載ください。

○応募する事業プランに取り組みたいと考えたきっかけ(動機・問題意識等)

○応募する事業の実施を通じて、どのような社会をつくっていききたいか

当該事業プランを考えたきっかけは、私が生まれ育ったなりわい商店街を、人が集まり、触発されるコミュニティにしたいと考えているからです。

私は、名古屋市花形区にあるなりわい商店街で生まれ育ちました。名古屋駅から徒歩 20 分ほどにあるなりわい商店街は、大正時代から栄えている地域で、名古屋でも有数の古い繁華街です。20 年ほど前は、週末になると買い物客であふれていましたが、名古屋駅周辺での大型商業施設開発の影響で、現在の来客数は 20 年前の 10 分の 1 ほどに減少しました。さらに、後継者不足のため、店をたたむ人が増え、空き店舗が多くなるに従い、来客数も減少するという悪循環が起きています。現在は商店街におよそ 30 店舗あるうちの 15 店舗が空き家になっています。

商店街の中でのネットワークは強く、季節のイベント等を通じ、商店街ぐるみで集客に取り組んでいます。しかし、イベント以外での集客は難しいのが現状です。今後、さらに空き店舗が増え、近い将来、この商店街が亡くなるのではという危機感を抱いており、私が生まれ育った場所を残し、将来へとつないでいくため、私もこの街で事業を起し、活性化に取り組みたいと思うようになりました。

学生時代、ヨーロッパを旅行した時、パブや電車の席で隣り合った人と気軽に言葉を交し、思ってもみないようなものの見方や考え方を知り、自分の生き方を見つめ直す機会を得たという経験をしました。大学卒業後も、仕事や趣味などを通じて積極的に人脈を広げてきましたが、考え方の広がりには限界を感じるようになりました。そこで、週に 1 回、友人となりわい商店街の一軒を借り、コミュニティスペースの運営を始めました。今後、このコミュニティスペースを、人が繋がり、触発される場所として育て、なりわい商店街の活性化に繋げていきたいと考えています。

「人と人の繋がるなりわい商店街」を作るため、力を貸していただければと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

■事業プランの内容

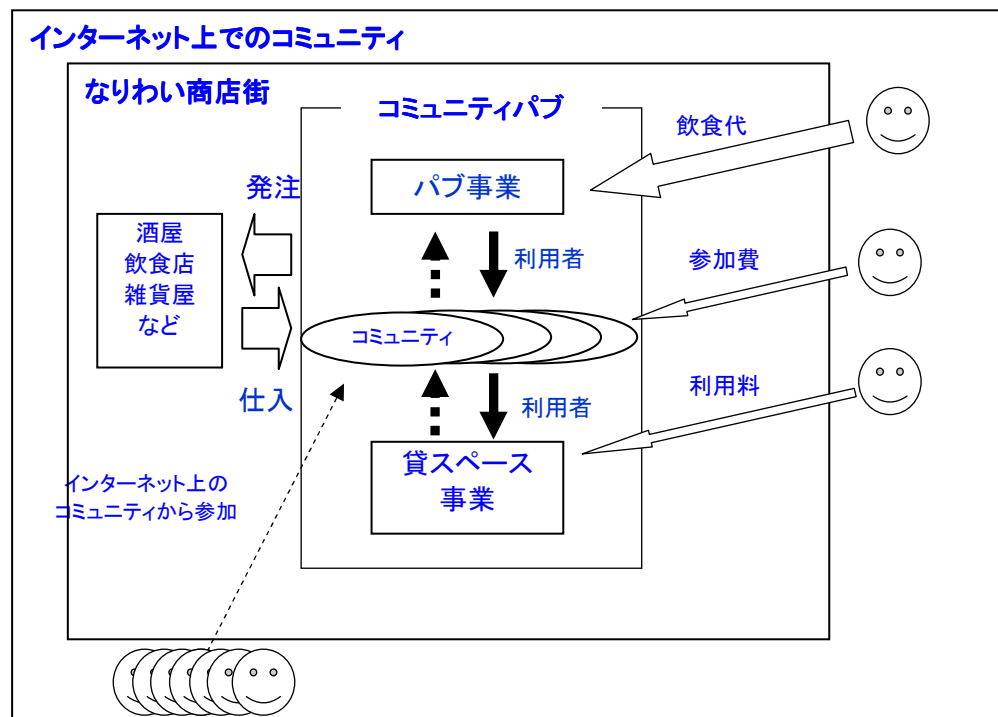
※欄の大きさは自由に変えて構いません。

※必要に応じて、図や写真などを入れてください。

ビジネスプランの名称	なりわいコミュニティパブ
ビジネスプランの概要 (400字以内)	<p>空き家を活用し、そこに立ち寄った人が気軽に言葉を交わせるようなカフェ兼パブを経営。パブでの話から、複数の人が興味を持ったトピックを拾い、テーマコミュニティを形成していく。そして、コミュニティ内でのコミュニケーションをリアル／バーチャル双方から広げ、バーチャルでの繋がりをリアルにシフトし、パブに足を運ぶ人を増やすことで、なりわい商店街への来訪者を増やす。</p> <p>商店街での季節のイベントや、パブでのイベント等を通して、商店街とコミュニティとの接点を持ち、商店街の理解も獲得していく。そして、店主たちにもバーチャル／リアルコミュニティに参加できるよう促すことで、インターネット上ソーシャルネットワーキングサービス(SNS)のリアル版をなりわい商店街に創出。商店街そのものがリアル SNS を展開する場となり、「人と人の繋がるなりわい商店街」を実現する。</p>
主な活動地域	名古屋市花形区にあるなりわい商店街
事業開始予定時期	2011年4月
組織形態(予定)	株式会社・NPO法人・合同会社・ <u>個人事業</u> ・その他()
事業概要	<p>1) 事業の目的・ミッション</p> <p>① 気軽に言葉を交わせるパブ運営を通して、なりわい商店街への来訪者を増やす</p> <p>② テーマコミュニティを創出し、20代～30代の人たちが自分らしい人生を歩めるよう、考え、刺激し合う場を提供することで、さまざまな価値観を持った人が共生できる社会を実現</p> <p>③ 商店街をリアル SNS 展開の場とし、「人と人の繋がるなりわい商店街」を実現することで、商店街を活性化する</p> <hr/> <p>2) 事業内容</p> <p>なりわい商店街の空き店舗を賃借し、以下の事業を実施。</p> <p>① パブ事業</p> <ul style="list-style-type: none">・飲料の有料提供・軽食の有料提供 <p>② テーマコミュニティの運営</p> <ul style="list-style-type: none">・パブに集まってくる人たちのニーズを拾い、テーマコミュニティを主宰・運営 <p>③ 貸スペース事業</p> <ul style="list-style-type: none">・小規模なミーティングスペースの有料提供

	<p>3) 想定する顧客 20代～30代の会社員、学生等</p> <p>4) 事業により生み出される社会的価値 ・なりわい商店街への来訪者増加による商店街の活性化 ・若者が自ら育つ場所の創造</p>
<p>事業詳細</p>	<p>1) 顧客ニーズ ・職場内のコミュニケーションが不十分だと感じている人は、勤労者全体の 26.6% (平成 19 年国民白書より) ・名古屋で働く 20 代～30 代のサラリーマン 50 人対象に聞き取り調査を行ったところ、他業種の同年代と話したい人が 72%、うち仕事と関連しない勉強会、サークル等に興味のある人が 46%との結果が出た。 ・朝活、スイーツ男子等、仕事以外でのサークル活動が増加傾向にある ・テーマ性のある勉強会を実施しているが、場所の確保に苦労している人がいる</p> <p>2) 商品・サービスの内容・価格</p> <p>①パブ事業 生ビール 350 円/一杯 コーヒー 250 円/一杯 ソフトドリンク 150 円/一杯 スナック等 250 円(平均) その他、軽食については商店街の飲食店と提携し、出前を依頼。</p> <p>②テーマコミュニティの運営 自由に意見交換をする「チャット会」は 500 円/人、回 (ドリンク付) 少し真面目に話をする「勉強会」は 1,000 円/人、回(ドリンク、資料付) 講師を招聘し、正面から学ぶ「講座」は 3,000 円(ドリンク、資料付)</p> <p>③貸スペース事業 スペース(15 m²) 1,000 円/時間 ※ホワイトボード、ペンを設置</p> <p>3) 対象とする市場の特徴や規模 ・なりわい区の昼間の人口は 23 万人。うち、20 代～30 代は 30%を占める(平成 17 年国勢調査)ので、対象とする市場規模全体は、7 万人弱。 ・調査機関が 20 代～30 代の会社員 100 名対象に実施した調査によれば、「今後やってみたい活動」のなかで、「異業種交流」と答えた人が 5.2%。なりわい区での異業種交流に興味のある人は、3,500 人ほどと推定可能。</p>

- 4) 市場での競合はどのようなところで、それに対してどのような優位性を持っていますか
- ・商工会、企業等が主催する異業種交流会は、月 1 回程度の開催頻度で、参加費は 2,000 円/回。ビジネスを目的とした「異業種交流」ではなく、隣の人と気軽に言葉を交わせるような場所は、なりわい区にはない。
 - ・名古屋駅周辺には貸し会議室があり、同じ大きさの会議室は 1 時間あたり 7,000 円～10,000 円が相場。小規模の会議や、サークル形式での勉強会を実施するには単価が高く、使いにくい。
 - ・なりわい商店街は名古屋駅から近く、退社後に気軽に立ち寄れる立地である。
- 5) ビジネスモデル(事業におけるスタークホルダー及びモノ・ヒト・情報の流れをわかりやすく記述)



- 人の流れ
- モノ・金の流れ

【人の流れ】

・パブの顧客がコミュニティに参加し、貸スペースを使うといった顧客の流れを想定。しかし、すでにテーマを持って活動している人たちもいるため、貸スペース事業からコミュニティ、パブへと広がる流れも考えられる。

【モノの流れ】

・商店街の店舗から仕入れをし、食事等の要望については商店街の別の店に出前を依頼。パブの営業が、商店街全体に被益するような仕組みとする。利用料で運営。

【情報の流れ】

・インターネット上でもコミュニティを運営し、コミュニティのテーマを通じて関心層を拡大。

「ソーシャルビジネストライアル東海・北陸リーグ」
持続可能な未来をつくるビジネスへの起業支援プログラム

<p>その他事業の特徴や工夫など</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・SNS、ブログ、ツイッター等を活用し、コミュニティにリアルのみならずバーチャルでも参加できる仕掛けをつくる ・週末には、昼間にイベントや勉強等を開催することで、定期的に人に足を運んでもらえるような仕掛けをする。 ・Web 以外でも、インフォメーションボード等を活用し、「ここに来ると何かある」と利用者を感じてもらえるような店舗設計とする ・パブに立ち寄った人が話しやすいような雰囲気・ルールづくりをする。
<p>この事業に関するこれまでの経験・能力・ネットワーク等</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・半年ほど前から空き店舗を借り、友人と共に週 1 回コミュニティスペースを運営。 ・月 1 回開催される商店街の会合に参加したり、季節のイベントを手伝うといった商店街の中でのネットワーク形成を実施。 ・飲食サービスを提供するために、調理師免許を取得。
<p>起業に向けての現在の準備状況と、現在抱えている課題</p>	<p>半年ほど前から空き店舗を 1 軒借り、現在、金曜日の夜にオープンし、友人などに使ってもらっています。1 回 10 人ほどの人が来て、話をして、帰っていきます。缶ビールやジュース等の有料サービスはしていますが、本格的な飲食サービスは実施していません。今後、仕事を辞めてこの事業に専念したいと考えており、採算が取れるのか不安です。</p>
<p>応募の動機、ソーシャルビジネストライアルリーグに期待すること</p>	<p>なりわい商店街を活性化したい、若者が成長できるコミュニティづくりをしたいという強い想いはあるもの、どのように実現すればいいのか、また、どうしたら実現できるのか手探りの中進んでいます。自分の考えを、さまざまな人に見てもらうことで、客観的な意見や、新たなアイデアを得られればと思い、応募をしました。</p> <p>同じような事業を実施している先達や、仲間から学ぶ機会を得たいと思っています。</p>

■実施スケジュール

※欄の数は自由に変えて構いません。

①起業までのスケジュール	
(年月)	(実施事項)
2011年1月	開業のための各種書類準備
	ホームページ作成
	店舗改装
2011年2月	保健所への営業許可申請
	ネット環境整備
	備品整備
2011年3月	会社退職

②起業後1年間のスケジュール	
目標(★)	
(年月)	(実施事項)
2011年7月まで	テーマコミュニティの形成 チャット会: 2週間に1回開催 勉強会 : 月1回
2011年8月	講師を招聘した講座開催(1回目)
2011年10月	なりわい商店街の秋祭りに参加
2011年12月	講師を招聘した講座開催(2回目)
2012年2月	なりわい商店街を巻き込んだ大交流パーティー開催

③起業後3年目のあるべき姿

- ・毎週金～日曜日が若者対象の催し、イベントなどで常にコミュニティパブがオープンしている。
- ・商店街とコミュニティパブに集う若者のコラボレーションによるプロジェクトが始動している
- ・商店街活性化の一モデルに発展させるため、行政の補助金を獲得し、モデル化事業を進める。
- ・コミュニティパブにアルバイト1名程度を雇用することができ、自分自身が、新しい企画作りのできる状況をつくる。
- ・行政の補助金でアルバイト1名を雇用し、リアル SNS コーディネーターとして育成することができる。
- ・自分自身がなんとか食べていくことができるだけの収入が確保できている。

■収支計画

(単位:千円)

費目		創業当初	軌道に乗った後 (2012年3月頃)	算出根拠
売上高		2,424	7,200	販売計画参照
売上原価		825.7	2,580	販売計画参照
販売費及び一般管理費		2,680	3,973	
	人件費	1,200	2,040	創業当初: 最低賃金 100,000 円 × 12 ヶ月 × 1 名 軌道に乗った後: アルバイト 1 名 80,000 円 × 12 ヶ月 給料 90,000 円 × 12 ヶ月
	賃借料	600	600	50,000 円/月 × 12 ヶ月
	水道光熱費	420	420	35,000/月 × 12 ヶ月
	広告宣伝費	80	231	粗利益の 5%
	減価償却費	100	100	定額法: 5~15 年償却(概算)
	修繕費	120	120	10,000 円/月 × 12 ヶ月
	その他諸経費	160	462	粗利益の 10%
営業利益		△1,081.7	647	
助成金収入		—	3,500	活力ある地域づくり事業(地域活性化センター)、あいち 中小企業応援ファンド等街づくり助成金を獲得し、商店 街活性化のため新たな事業を開始する。
助成金事業支出		—	3,500	人件費: 90,000 × 12 ヶ月 アルバイト: 80,000 × 12 ヶ月 事業費: 1,460,000

※人件費には、本人分も含めること

「ソーシャルビジネストライアル 東海・北陸リーグ」
持続可能な未来をつくる起業支援プログラム

■販売計画 ※欄の数は自由に変えて構いません(単位:千円)

	商品	創業当初	軌道に乗った後 (2012年3月頃)	算出根拠 (稼働日300日/年)
売上(年)	① ビール	1,050	3,150	単価:350円、1人2杯 創業当初:5人→軌道に乗った後:15人
	② コーヒー	375	750	単価:250円、1人1杯 創業当初:5人→軌道に乗った後:10人
	③ ソフトドリンク	270	450	単価:150円、1人2杯 創業当初:3人→軌道に乗った後:5人
	④ スナック	375	1,500	単価:250円、1人1セット 創業当初:5人→軌道に乗った後:20人
	⑤ 貸スペース	150	600	単価:1,000円/時間 創業当初:0.5時間→軌道に乗った後:2時間
	⑥ チャット会・講座等	204	750	●チャット会:1回500円 創業当初:5名×24回/年→5名×96回/年 ●勉強会:1回1,000円 創業当初:7名×12回/年 →軌道に乗った後:10名×24回/年 ●講座:1回3,000円 創業当初:10名×2回/年 →軌道に乗った後:15名×6回/年
	売上高計	2,424	7,200	
売上原価	① ビール	480 (45.7%)	1,440 (45.7%)	原価:160円、1人2杯 創業当初:5人→軌道に乗った後:15人
	② コーヒー	75 (20.0%)	150 (20.0%)	原価:50円 1人1杯 創業当初:5人→軌道に乗った後:10人
	③ ソフトドリンク	36 (13.3%)	60 (13.3%)	原価:20円、1人2杯 創業当初:3人→軌道に乗った後:5人
	④ スナック	150 (40.0%)	600 (40.0%)	原価:100円、1人1セット 創業当初:5人→軌道に乗った後:20人
	⑤ 貸スペース	7.5 (5%)	30 (5%)	原価:50円/時間 創業当初:0.5時間→軌道に乗った後:2時間
	⑥ チャット会・講座等	77.2 (37.8%)	300 (40.0%)	チャット会原価:1回100円 創業当初:5名×24回→5名×96回 勉強会原価:1回300円 創業当初:7名×12回 →軌道に乗った後:10名×24回 講座原価:1回2,000円 創業当初:10名×2回→軌道に乗った後:15名×6回
	売上原価計	825.7 (34.1%)	2,580 (35.8%)	
粗利益		1,598.3 (65.9%)	4,620 (64.2%)	