

国士舘大学

FTアントレ・ゼミ

水間チーム

「都会に泊まろう！！」



参加メンバー（敬称略）

チームリーダー：水間 雄飛（3年）

田中 智也（3年）

塩 達人（3年）

指導教員：田中 史人（経営学部経営学科 准教授）

【事業内容の要旨】

この事業は、**世田谷区内に住む居住地に空きスペースがある高齢者**と、**地方にいて東京に出たい高校生**をマッチングします。高齢者の話相手や買い物、家事などを手伝う代わりに安くホームステイできるサービスです。

現状として、地方の高校生はオープンキャンパスの際に**ホテルで素泊まり**をしたり、**夜行バス**を利用しています。また、世田谷区の高齢者は、家に空きスペースがあり家の中が寂しい、買い物帰りの荷物が重くて大変、そういった悩みを抱えていました。この両者の悩みを解決したいと思い、この事業を考えました。

それぞれのメリットは、次の通りです。

◎高校生

実際に世田谷で生活してみることで、都会に対する不安解消に繋がります。

◎高齢者

自分がやるには体力的につらいことなどを手伝ってもらえたり、会話する相手ができ、家の中が明るくなります。また、若い世代と交流することで生活に活気が生まれ、より若々しく生活できるようになります。

◎世田谷区

高校生が利用することで、世田谷区の交通の便の良さ、落ち着いた雰囲気、自然豊かな公園などを知ってもらい、世田谷区に住みたいと思ってもらうことで、世田谷区を活気あふれる区になります。

◎大学

世田谷区内で16大学ある激しい学生獲得競争の中で、各大学を知ってもらえるチャンスの増加に繋がります。実際の家から通ってみることで、実際の学校生活をよりイメージしてもらうことができます。

この事業の強みは、**地域とのつながり**が強いということです。

世田谷区に詳しい高齢者と交流ができ、高校生に都会に対する不安を取り除くことによって、上京する際に1人暮らしを、より**スムーズ**にすることが可能です。

また、高校生と高齢者として**共通点**を増やし、出身地を同じにすることで、地元の郷土料理を一緒に楽しんだり、地元のお話などで話題の幅を広げます。これにより、楽しくホームステイをすることが可能です。

事業の流れとして、世田谷区内の各大学で地方から来た高校生を調査し、その高校にパンフレット設置の申請を行います。高齢者に対しては、世田谷のフリーペーパー「GAYAGAYA」等に掲載してもらい認知度をあげます。また、無料相談所のようなブースを世田谷区社会福祉協議会の交流会やイベントに合わせて設置し高齢者との距離を詰めていきます。

ホームステイまでの流れは、高校に配布したパンフレットを見てもらい記載されている、手順に従いwebサイトでの登録を行ってもらいます。登録後、スカイプにて質疑応答の形で面接を行います。ホームステイを高齢者が承認した場合、メールを高校生に送り、両者と細かい日程などを調整したあとホームステイスタートになります。

進学などで上京を希望している高校生達がより**都会に出てきやすい環境**を作ります。地方の高校生にこのプランを利用してもらうことで世田谷区の高齢者の生活を**若々しく、活気があるもの**にしていき、世田谷を**若者と高齢者が助け合って生活していくような区**にしていくことが私たちの目標です。

都会に泊まるう！！



メンバー構成（前から）：水間 雄飛
田中 智也
塩 達人

【事業提案書】

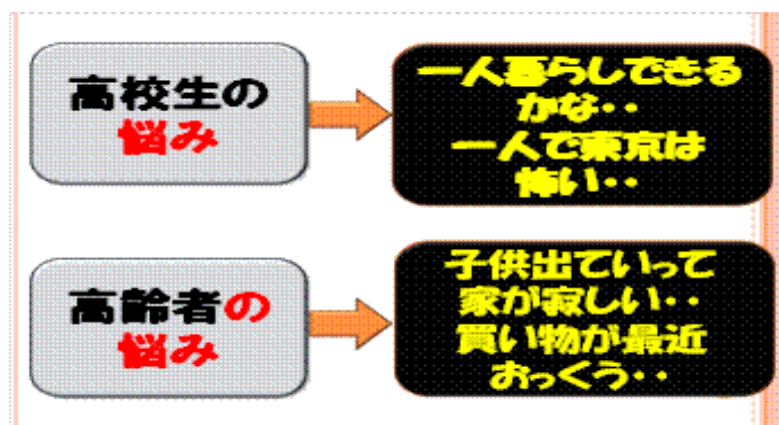
・①事業内容

世田谷区内に住む居住地に空きスペースがある高齢者と、地方にいて東京に出たい学生をマッチングします。高齢者の話相手や買い物、家事などを手伝う代わりに安くホームステイできるサービスです。



このテーマを提案したきっかけは、都内で一人暮らししている鳥取から来た国士館生と知り合い、最初都会に一人で出るのに不安を感じていたのと、オープンキャンパスに行く際、前日から地元を離れ漫画喫茶に一晚泊してからオープンキャンパスに行っていると聞きました。

そこで世田谷区内には16も大学があると知り、世田谷区内に住む高齢者とマッチングできないかと考えたことがきっかけです。現状として世田谷区内に住む高齢者の方は、家に空きスペースがあり家の中が寂しい、買い物帰りの荷物が重くて大変、そういった悩みを抱えていることが分かりました。



このプランの事業目的はこの三つになります

① 地方の高校生の都会に対する不安の解消

上京を希望している高校生が都内大学で学びやすい環境を作り、東京の良さを知ってもらい希望の進路に進めることを目指しています。

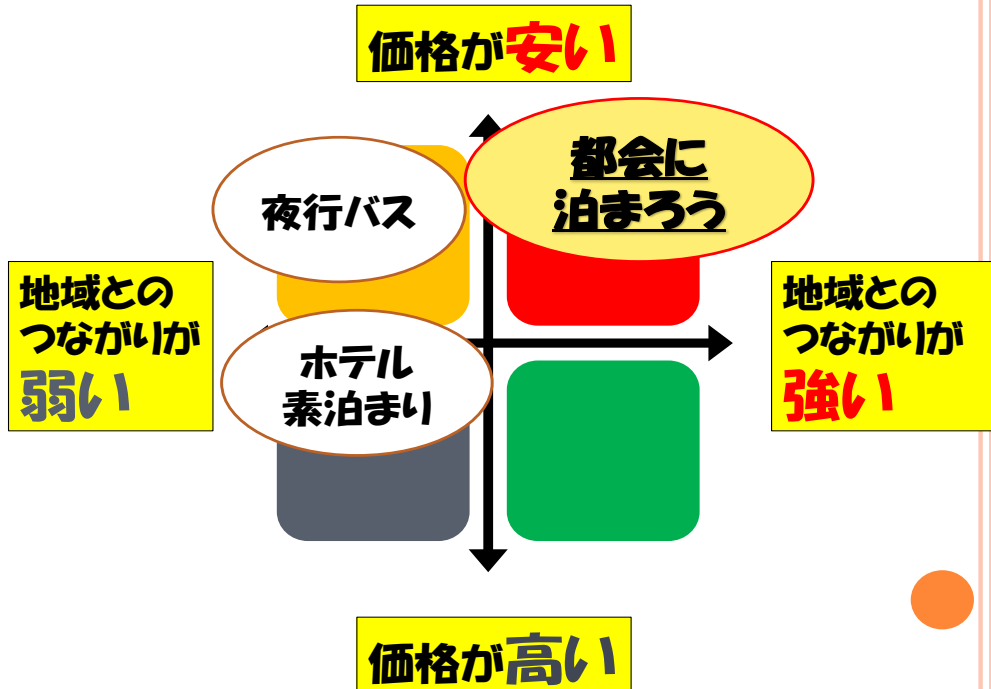
② 高齢者の生活をよりいきいきとした活気あるものにする

このプランを通して他世代交流ができ、会話が弾み生活がより活気あるものになると考えています。

③ 世田谷を若者と高齢者が助け合い生きていく思いやりのある区にする

高校生が高齢者の体力的に厳しいことを手伝い、高齢者が高校生の都会に対する不安や疑問などを会話で解消していくことで世田谷がより生活しやすい区になっていくと考えています。

②優位性



このプランの一番の優位性は地域とのつながりが強く、宿泊の際に高齢者との交流を重視している点です。また、宿泊費も 3000 円台に設定して、他のホテルや車中泊との差別化を目指します。

・地域との繋がり性

ホテルでの素泊まりに比べて地域の方と交流することができるため、実際に 1 人暮らしを始めた際に助けってもらえる。

・高校生側と高齢者側の共通点を探す

ホームステイを実施する前に、話が合いそう、出身地が近い、ご当地料理を吟味したり、趣味が同じなどより楽しくホームステイをできるようにします。

新規性



・地域の方とコミュニケーションをとることで、一人暮らしをする際の不安解消ができる。

&

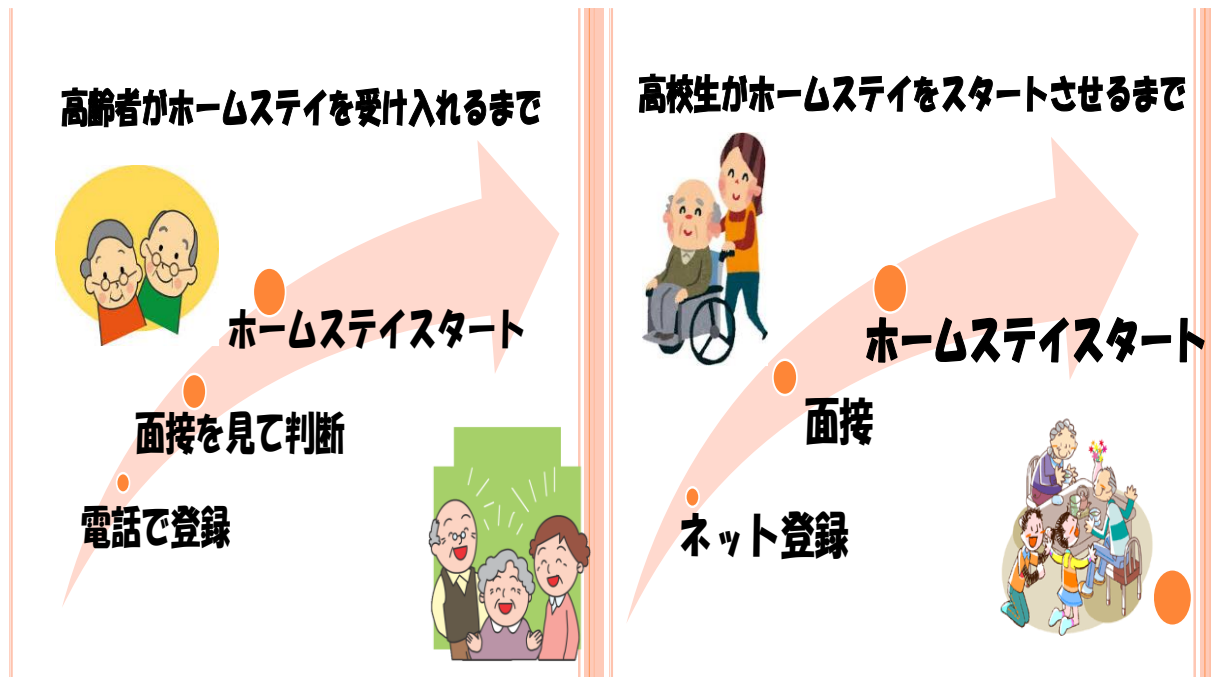
・両者の出身地を同じにすることで、ご当地料理を一緒に食べたいして会話の内容が幅広くなり家の中が明るくなる。

③実現方法、実行時期、課題

実現方法

世田谷区内の各大学で地方から来た高校生を調査し、その高校にパンフレット設置の申請を行います。高齢者に対しては、世田谷のフリーペーパー「GAYAGAYA」等に掲載してもらい認知度をあげます。また、無料相談所のようなブースを設置し高齢者との距離を詰めていきます。

ホームステイまでの流れは、高校に配布したパンフレットを見てもらい記載されている、手順に従いwebサイトでの登録を行ってもらいます。登録後、スカイプにて質疑応答の形で面接を行います。ホームステイを高齢者が承認した場合、メールを高校生に送り、両者と細かい日程などを調整したあとホームステイスタートになります。



実行時期

年数回催される、世田谷区の大学のオープンキャンパスの時期に実施されます。また学校の許可がとれしだいオープンキャンパス以外の大学見学にも対応していきます。入試当日の前泊にも対応しています。

その他の時期には、メールマガジンによる世田谷区内の大学やイベントの情報を配信します。

課題解決

・高校生が事件を起こした場合



高校生が器物破損などを起こしてしまった場合またそれを予防するため、賠償責任をおってもらような内容を誓約書に記載し、家主の方もより利用しやすいプランを目指します。

・保護者の子供が東京に行くところへの不安



このプランは**オープンキャンパスをまわること**と、**自分が生活する環境を知ってもらうこと**が目的の為、誓約書に門限を記載し時間内に高校生が帰宅しない場合には、高齢者から私達に連絡をしてもらうシステムになっており、深夜の外出により事件に巻き込まれるような事態を予防することができます。

<p>誓約書</p> <p>私は、「都会に泊まろう」という企画に参加するにあたり、以下の事項を厳守することを、誓約致します。</p> <p style="text-align: center;">記</p> <p>誓約者が器物破損を行った場合、現状復帰の責務を負う。</p> <p>2. 互いに法令を遵守するとともに社会通念及び公序良俗に反する事をしない。</p> <p>3・プログラム参加中誓約者は事業概要に反した行動はとらない。</p> <p>4・以下の場合、本社はその賠償責任を負わないことを了承し、 本社の責任を問わない事</p>

④市場性

ターゲットは地方在住の高校 2~3 年生です。

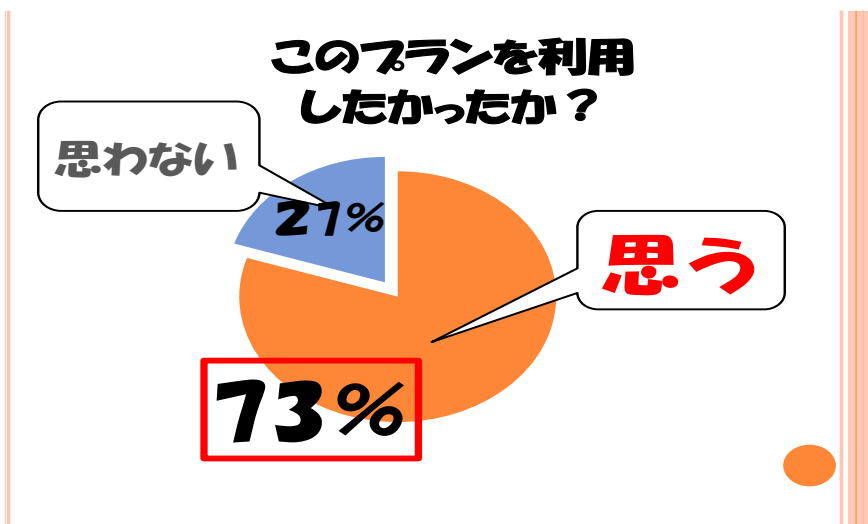
ニーズとしては、大学進学のため上京したい大学生です。

世田谷がどのような地域か知りたい、住んでいる人に話を直に聞いて一人暮らしをする前に数日間世田谷で生活したいと考えている方です。

地方の国士館生にこのプランを利用したかったかどうかを 48 名にアンケートを行いました。その結果、思うと答えた人は 73%(35 人)でした。

一人暮らしをする前に地域の情報が知れて便利、地域の方が側にいてくれるので、困った時に助けてくれそうなどの声をいただきました。

上京を手伝うようなプランは現在、競争相手は少ない現状です。また、今後都会の発展に伴い地方と都会とで環境に差が生じ始めることにより、**地方から上京する高校生が環境の差にうまく馴染めない**ということが予測されるため、地方と都会を結ぶ架け橋になることで、このプランの必要価値を見出しました。



将来的には、世田谷区に似たような地域をピックアップしていき、**事業拡大**を目指していきます。

・⑤マーケティング

○高校生○

学校、予備校などにパンフレット配布を行います。

○高齢者○

世田谷区のフリーペーパー「GAYAGAYA」に掲載します。紙媒体中心で宣伝を行い、地域の高齢者の集会などに参加し認知度を高めていきます。

3. マーケティング

高校生

- ・田舎(地方全域)の高校にパンフレット配布

高齢者

- ・世田谷区のフリーペーパー(GAYAGAYA)に掲載

・安く安全で東京での生活を疑似体験できるということをPRして売り出します。

・価格は1泊につき**3000円**とし、交通費は高校生側に負担してもらいますが、こちらで高校生の要望に応じた交通手段(安くて早い等)を探し紹介します。

・⑥メリット

○高校生○

実際に世田谷で生活してみることで、都会に対する不安解消に繋がります。

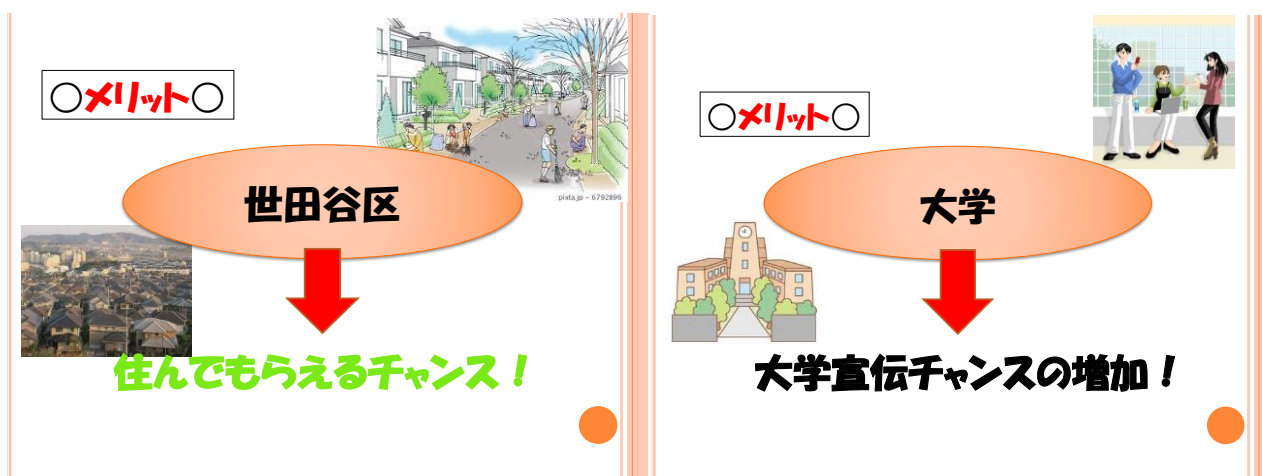


○高齢者○

自分がやるには体力的につらいことなどを手伝ってもらえたり、会話する相手ができ、家の中が明るくなります。また、若い世代と交流することで生活に活気が生まれ、より若々しく生活できるようになります。

○世田谷区○

高校生が利用することで、世田谷区の交通の便の良さ、落ち着いた雰囲気、自然豊かな公園などを知ってもらい、世田谷区に住みたいと思ってもらうことで、世田谷区を元気あふれる区になります。



○大学○

世田谷区内で 16 大学ある激しい学生獲得競争の中で、各大学を知ってもらえるチャンスの増加に繋がります。実際の家から通ってみることで、実際の学校生活をよりイメージしてもらうことができます。

⑦事業採算・収支予測

一泊 3,000 円

オープンキャンパス 10 回

1 回の格大学の利用人数 15 人

世田谷区の大学 16 大学

○売上高

$$1 \text{ 年目 売上} = 3,000 \times 10 \times 15 \times 16 = 7,200,000$$

$$2 \text{ 年目 売上} = 3,000 \times 10 \times 30 \times 16 = 14,000,000$$

$$3 \text{ 年目 売上} = 3,000 \times 10 \times 40 \times 16 = 19,020,000$$

$$4 \text{ 年目 売上} = 3,000 \times 10 \times 50 \times 16 = 24,000,000$$

$$5 \text{ 年目 売上} = 3,000 \times 10 \times 60 \times 16 = 28,800,000$$

年に 10 人ずつの利用増加を見込んでいます。

○営業利益

$$1 \text{ 年目 利益} = 7,200,000 - (1,000,000 \text{「宣伝費」} + 1,200,000 \text{「家賃」} + 9,000,000 \text{「人件費」} \\ + 300,000 \text{「その他」}) = -4,300,000$$

$$2 \text{ 年目 利益} = 14,000,000 - 11,500,000 = 2,500,000$$

$$3 \text{ 年目 利益} = 19,020,000 - 11,500,000 = 7,520,000$$

$$4 \text{ 年目 利益} = 24,000,000 - 11,500,000 = 12,500,000$$

$$5 \text{ 年目 利益} = 28,800,000 - 11,500,000 = 17,300,000$$

(単位:千円)

都会に泊まろう!!	第一期	第二期	第三期	第四期	第五期
売上高計	7,200	14,000	19,020	24,000	28,800
経常利益	-4,400	2,500	7,520	12,500	17,300

(単位:千円)

	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
売上高	7,200	14,000	19,020	24,000	28,800
宣伝費	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
費用 地代	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
人件費	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000
その他	400	300	300	300	300
合計	11,600	11,500	11,500	11,500	11,500
経常利益	-4,400	2,500	7,520	12,500	17,300

【資金計画】

(単位:千円)

必要資金	金額	調達方法	金額
設備資金	1,000	銀行借入	12,200
運営資金	11,200		

【資金内訳】

(単位:千円)

設備資金	通信機器	1,000
	家賃	1,200
運営資金	人件費	9,000
	広告宣伝費	1,000

