

和歌山県由良町地域課題解決型事業活動プランコンテスト エントリーシート

■基本情報

申請日	2021年 〇〇 月 〇〇 日			
代表者	大学・高専・専門学校名	〇〇〇〇		
	大学・高専・専門学校所在地	〇〇〇〇 〇〇〇〇 〇〇〇〇		
	ふりがな 氏名	〇〇〇〇〇〇 〇〇〇〇	所属 学年	〇〇 年
	電 話		メール	
グループメンバー	氏名	大学・高専名	所属・学年	
			学部 研究科	年
			学部 研究科	年
			学部 研究科	年
			学部 研究科	年

■事業活動プランのタイトルとキーワード (事業のねらいが分かるようなタイトル/キーワード(いくつかでも)を示してください)

応募部門	タイトル	由良町の聖地化 ~From Online To Offline~
④・B	キーワード	聖地巡礼/聖地化/オンライン交流会/コンテンツツーリズム

■事業活動プランの概要と課題解決へのシナリオについて自由記述 (800字程度)

応募先

和歌山大学紀伊半島価値共創基幹 Kii-Plus

〒640-8510 和歌山市栄谷 930

TEL 073-457-7127 / E-mail region@ml.wakayama-u.ac.jp

新しいひとの流れ、観光資源を使ったおもてなしの向上・由良町の魅力発信に重きを置いた由良町の「聖地化」プランを提案します。

そのために、駆け出しのアイドルグループをいくつか集め、2泊3日、由良町の魅力を満喫しながら共同生活をするプロモーションビデオを撮影し、その過程を SNS などで発信することを通じて由良町の魅力発信を行います。

【行程】

1 日目

- ✓ 白崎海洋公園（白崎クルーズ）、興国寺、戸津井鍾乳洞など、由良町の観光スポットを周遊する
- ✓ 近代クエ・天然クエやハモ、アカモクなど、由良の特産品をふんだんに使った料理を振る舞う
- ✓ 由良町の星空を堪能する

2 日目

- ✓ 漁船での一本釣り体験、地引網体験
 - ✓ 由良町の特産品を用いた飯盒炊爨を白崎海洋公園の施設で実施
- 水産資源を得るためにアイドルが奮闘する様子を通じて、由良町の豊富な水産資源をアピール

3 日目

- ✓ 白崎海洋公園にステージを作り、駆け出しアイドルの公演を実施
- ✓ 公演の様子をライブ配信し、投票によりグランプリを決定

なお、本提案では、駆け出しアイドルが宿泊するために由良町の旅館を使うことが前提となっています。旅館においては、アイドルとファンのオンライン交流会（インスタライブ・zoomなどを活用）を行い、由良町の魅力や具体的なエピソードについて共有する機会を設けます。

(事務局記入)

【実施の意義】

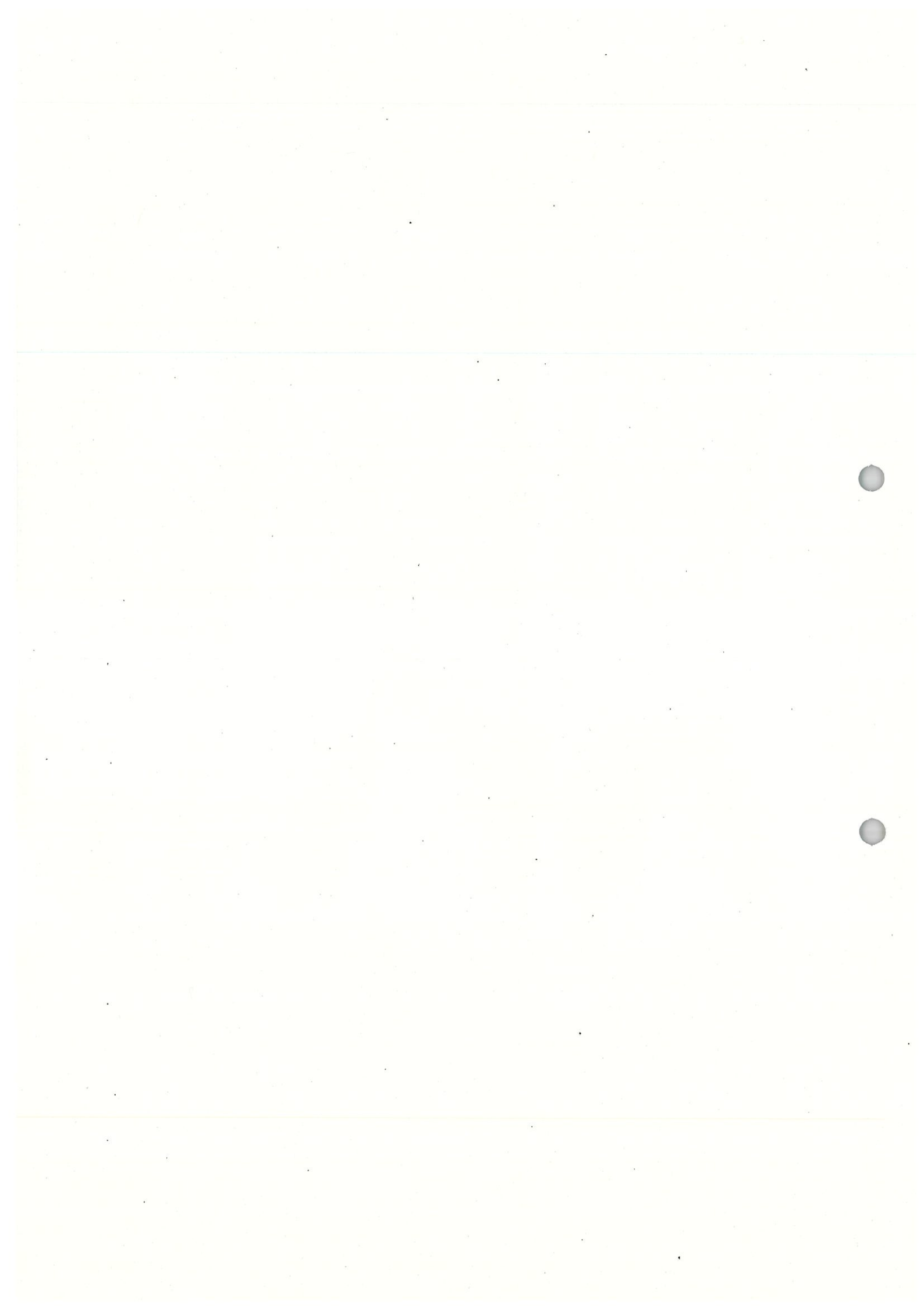
由良町全体が駆け出しアイドルのファンにとって聖地となるため、由良町への宿泊客増加につながると考えられます。俗に「オタク」と呼ばれる人たちは、時間とお金に余裕があると言われており、「オタク」をターゲットとした観光（コンテンツツーリズム）の推進の意義は大きいと考えられます。

また、「由良町にアイドルが集結している」という状況が生み出すインパクトは、由良町の「聖地化」を促進するとともに、駆け出しアイドルがメディアへの露出が増えた際、売れだす前の映像を使われることが多く、波及的にも由良町のPRができることも良い点であると考えます。

参考資料

FNN プライムオンラインのアイドルオタクに関する記事（2019年2月10日）

<https://www.fnn.jp/articles/-/8567>



応募先	和歌山大学紀伊半島価値共創基幹 Kii-Plus	〒640-8510 和歌山市栄谷 930 TEL 073-457-7127 / E-mail region@ml.wakayama-u.ac.jp
-----	--------------------------	--

和歌山県由良町地域課題解決型事業活動プランコンテスト エントリーシート

■基本情報

申請日	2021年	月	日			
代表者	大学・高専・専門学校名					
	大学・高専・専門学校所在地					
	フリガナ氏名		所属学年	学部研究科	年	
	電話番号		メール			
グループメンバー	氏名	大学・高専名	所属・学年			
				学部研究科	年	
				学部研究科	年	
				学部研究科	年	
				学部研究科	年	

■事業活動プランのタイトルとキーワード (事業のねらいが分かるようなタイトル/キーワード(いくつでも)を示してください)

応募部門	タイトル	旅館、廃校を活用した大人の修学旅行事業
④・B	キーワード	廃校活用 修学旅行 ツアー 団体客 知名度向上 リピーター

■事業活動プランの概要と課題解決へのシナリオについて自由記述 (800字程度)

旅館、廃校を活用した大人の修学旅行事業とは、20歳以上の「大人」をターゲットとしたツアーのことです。大まかな流れとしてはまず、大学生や60歳以上など一定の世代に絞って主に2泊3日でツアー客を募集します。そして当日は1台のバスに全員で乗り込んで由良町へと向かいます。由良町到着後は初日は旅館、2日目は廃校に宿泊し、町が選定した様々な観光スポットをツアー形式で巡っていきます。旅館に宿泊する際には調理された新鮮な海鮮料理と、学生時代の修学旅行では飲むことができなかったお酒を堪能してゆったりとくつろぐことができます。廃校に宿泊する際には若い世代であれば体育館でドッジボール、年齢層が高い場合は簡単なレクリエーションを行い、全員で体を動かして思い出を作ります。そしてこの日の夜は新鮮な魚介類をバーベキューでいただき、最後はキャンプファイヤーをして「あの頃」のような1日を楽しみます。最終日は自由行動で各々が旅行を満喫した後、バスに乗って由良町を出て解散します。これが旅館、廃校を活用した大人の修学旅行事業の大まかな流れです。

この事業の魅力は4つあります。1つ目はバスで移動することでアクセスが悪いというデメリットを解消していることです。2つ目は町が選定した観光スポットをツアー形式で巡ることで、確実に推したい、アピールしたい場所に訪れてもらえる点です。3つ目はそのように町の良いところを効果的に伝えること、そして旅館と廃校という2拠点で観光を行うことにより町の魅力をよく知ることができ、リピーター客を増やすことができる点です。そして4つ目はこの事業最大の魅力として、継続的に団体の観光客を見込める点です。継続的に団体の観光客を見込めることで、旅館の閉業を減らし、設備投資も行いやすくなります。

以上のような理由から私たちはこの旅館、廃校を活用した大人の修学旅行事業を提案します。(783文字)

和歌山県由良町地域課題解決型事業活動プランコンテスト エントリーシート

■基本情報

申請日	2021年	●	月	●	日			
代表者	大学・高専・専門学校名	●●●●●●●●●●						
	大学・高専・専門学校所在地	●●●●●●●●●●	都道府県	●●●●●●	市町村			
	ふりがな	●●●●●●●●●●	所属	●●●●●●	学部	●	年	
	氏名	●●●●●●●●●●	学年	●●●●●●	研究科	●	年	
	電話			メール				
グループメンバー	氏名	大学・高専名		所属・学年				
	●●●●●●	●●●●●●		●●●●●●	学部	●	年	
	●●●●●●	●●●●●●		●●●●●●	研究科	●	年	
	●●●●●●	●●●●●●		●●●●●●	学部	●	年	
	●●●●●●	●●●●●●		●●●●●●	研究科	●	年	

■事業活動プランのタイトルとキーワード (事業のねらいが分かるようなタイトル/キーワード(いくつかでも)を示してください)

応募部門	タイトル	大自然を巡る大人の大冒険!
①・B	キーワード	トウクトック、スタンプラリー、若者、冒険

■事業活動プランの概要と課題解決へのシナリオについて自由記述 (800字程度)

私たちは、和歌山県由良町を「トゥクトゥク」という乗り物に乗ってスタンプラリーをするというプランを提案します。このプランのターゲットは、若者です。日本ではトゥクトゥクは目新しく、話題性を呼ぶ可能性を持っており、ターゲットを情報発信力の強い若者に設定することで、由良町の知名度を上げることが目的です。

プランの具体的な内容は以下の通りです。まず、宿泊する旅館に現地集合し、旅館でのチェックインが終わり次第、スタンプラリーで由良町を冒険してもらいます。チェックポイントは白崎海洋公園、興国寺、戸津井鍾乳洞、白崎クルーズの4つです。3つ以上のスタンプを集める事が出来れば、由良海つり公園の特別割引券をプレゼントします。その後、由良海つり公園で釣りを体験してもらい、釣れた魚は旅館に持ち帰り、旅館の方に調理していただきます。夕飯時には、旅館の料理と自分で釣った魚を食べて、日々の疲れを癒していただきます。お風呂上がりには、由良早生ミカンを使ったジュースやみかん梅酒を1杯サーブします。由良の満点の星空を見ながらくつろいでいただき、1日目終了とします。2日目は、12時までに朝食兼昼食をとってもらいます。メニューは由良で獲れたシラス・アカモクを使って、自分で作るどんぶりです。アカモクは美容・健康に良いため、女性の方に特におすすめです。また、ターゲットが若者であることを踏まえ、たくさん食べられる人のニーズに応じて、白米とお味噌汁はおかわり自由にしたいと考えています。食事が済んだら由良の冒険は終了です。

このプランに付加価値をつけるために、参加人数は限定します。1組2~4人として、1日3組に限定します。プラン料金は1人当たり15,000円に設定します。年間で400組がプランに参加すると仮定すると、1年間で800~1,600人の集客ができ、1,200~2,400万円の収益が見込めます。ターゲットは若者であるため、常連客に加えて新規宿泊客を獲得することができ、由良町の旅館の宿泊客増加に繋がると考えます。

今回、私たちは「由良町の旅館の観光客を増やす」という課題に対して、『スポーツ大会』を行うことで由良町の旅館の観光客を増やすことができるのではないかと考えました。

【目的】

スポーツ大会を開催すれば、近県の人たちだけでなく、遠く離れた地域から参加する人も多くいると予想されます。このような人が旅館で宿泊するために、大会の時間を早めに設定することで、参加者は前乗りをする必要が生まれます。また、大会の日程を数日に分けることで、参加者は何泊もする必要が生まれるため、由良町の旅館の観光客を増やすことが出来ると考えました。

【規模と収益見込み額】

・ハーフマラソン

参加費：3000～1万円 参加者：1000人 距離：10km～20km 経済効果：400～1200万円

・トライアスロン（スプリントディスタンス）

参加費：8000円～2万円 参加者：100人～250人

スイム：0.75km バイク：20km ラン：5km 経済効果：100万円～700万円

『おかやまマラソン』では、参加者のうち約3割～約4割が宿泊すると結果が出ており、その結果に基づき、3割～4割の参加者が宿泊されると予想します。

例ではありますが、『前橋トライアスロンフェスタ』というトライアスロンの大会では、距離が短い競技から長い競技まで行います。もし、由良町でも同じような大会を開催するのならば、数日に分けて開催することで宿泊する人も多くなると考えました。また、近隣の市町村と協力してこのようなスポーツ大会を開催すれば、より大きな規模で開催できるとともに、周辺地域の活性化に役立つと思いました。

【効果】

スポーツ大会を行う上で、考えられる効果としては、

- ・参加者などは事前に宿泊してから、競技に臨むため、宿泊客が増える。
 - ・参加者、観客が由良町の景色を楽しみながら、競技を行うこと、観戦することができる。
 - ・宿泊した際に、旅館にて由良町の名産品（みかん、生わかめ、あかもく）などを食べてもらうことができる。
 - ・由良町を訪れるきっかけづくりができ、大会を通じて由良町の魅力を発信できれば、興味を持った観光客が増加し、旅館を利用する人も増える。
- といった4つの効果が生まれると考えました。

和歌山県由良町地域課題解決型事業活動プランコンテスト エントリーシート

■基本情報

申請日	2021年 ● 月 ● 日			
代表者	大学・高専・専門学校名	●●●●●●●●		
	大学・高専・専門学校所在地	●●●●●●	都道府県	●●●●●● 市町村
	フリガナ 氏名	●●●●●● ●●●●●●	所属 学年	● ● 学部 研究科 ● ● 年
	電話		メール	
グループメンバー	氏名	大学・高専名	所属・学年	
	●●●●●●	●●●●●●	●	学部 研究科 ● 年
	●●●●●●	●●●●●●	●	学部 研究科 ● 年
				学部 研究科 年
			学部 研究科 年	

■事業活動プランのタイトルとキーワード(事業のねらいが分かるようなタイトル/キーワード(いくつでも)を示してください)

応募部門	タイトル	ゆら町いいところ、継ぎたいところ
A	キーワード	後継者募集・町のブランディング

■事業活動プランの概要と課題解決へのシナリオについて自由記述(800字程度)

【目的】

旅館の後継者獲得による旅館のキャパシティ及び設備投資の増大、それに伴う町内の宿泊客数増加。

【背景】

現段階の宿泊客数の状況や旅館の予約状況を鑑みると、由良町の旅館の宿泊客数を持続的に増やすためには、旅館の後継者不足による稼働率低下と設備投資縮小を解決することが不可欠であると考えた。よって、まずは町を後継者が来たいと思うような状態にし、その後後継者を集めていくこととした。

【概要】

「町をブランディングし町自体の価値向上を図る」フェーズ1と、「実際に後継者を募集し働きかける」フェーズ2に分けて事業を行う。フェーズ1では、観光客数の増加及び町の認知度向上を目指し、フェーズ2では、実際に後継者を募集するための受け入れ体制を整え、候補者に働きかけ事業継承を目指す。

【具体的施策】

フェーズ1

「親子で・自然・遊びつくせない・体験」をテーマに、町全体のテーマパーク化を行う。由良町独自の財産である白崎海岸を中心に、海や山といった自然を親子で体験できる環境を整える。また、夕日や夜空の美しさを活かして夕方～夜にしか体験できないアクティビティを用意することで、より滞在時間を伸ばすと共に、宿泊率向上を図る。

このフェーズの目的は単に観光・宿泊客数を増やすことでは無く、宿泊施設の後継者にとって魅力のあるまち作りを行い、フェーズ2の後継者募集に繋げることにある。

フェーズ2

まず、後継者を募集したい宿泊施設の概要をまとめた上で紹介する。その後、興味を持っている人や宿泊施設を経営したいと考えている候補者にSNS等を用いて呼びかけを行う。ある程度候補者が絞れた段階で、実際に由良町で旅館側と後継者候補側が対面し、継承イメージを共有できるイベント開催し、最終的に契約を目指す。また、継続的な旅館経営を可能にするため、後継者に対する定期的なサポート等を継続して行っていく。



白崎海洋公園の豊かな自然を活かした星空ツアーを開催する。現代において、天の川が見えるような暗い環境は世界中でもあまり残されていない。しかし、白崎海洋公園においては都会では見えないような満点の星空が堪能できる。そこに、口径 11 インチの大きな望遠鏡を設置し、肉眼では見えない宇宙の深層を覗いていただく。星空を案内するのは、現在みなべ町にて星空ツアーを開催している STAR FOREST の私角田夏樹は務めます。私自身、大学では天文学を専攻し、ニュージーランドで 4 年間星空ガイド兼天文台の研究者として勤務しておりました。現在は STAR FOREST としてみなべ町で毎晩星空ツアーを開催しながら、和歌山大学観光学研究科にて星空観光を学んでおり、星空ツアーでは様々な角度から宇宙・星空についての解説を行うことができる。

星空観測における課題は宿泊場所からの距離であるが、白崎海洋公園はキャンプ場としても活用できる。星空ツアーを楽しんだ後、すぐにテントで就寝したり、仮眠しながら長時間の星空撮影を行うことが可能となる。このメリットを活かし、キャンプと星空を掛け合わせた体験プランとする。ターゲットは京阪神に暮らすファミリー層とし、普段は見えない満点の星空を楽しんでもらう。手ぶらで来てもキャンプを楽しむように、キャンプ用品の貸し出しも行う。

宣伝方法として、美しい星空を背景にしたキャンプファイヤーやテントを撮影し、視覚的にどんな体験ができるのか積極的に SNS などに発信する。同時に日中の観光やカフェ・ランチの情報を発信することで、当プランのみならず由良町全体を訪れる人を増やすことを狙いとする。さらに、流星群や月食などの天体イベントがある際には、地元の物産などを大々的に売り出せるような夜市イベントも同時開催できる。星空を 1 つの切り口として、観光・飲食・土産物物産といった地域のその他の事業にも波及効果が起きるようなプランとなる。

和歌山県由良町地域課題解決型事業活動プランコンテスト エントリーシート

■基本情報

申請日	2021年	●	月	●	日						
代表者	大学・高専・専門学校名	●●●●●●●●●●									
	大学・高専・専門学校所在地	●●●●●			都道府県			●●●●●		市町村	
	フリガナ	●●●●●●●●●●			所属	●●●●●		学部	●●●●●		年
	氏名	●●●●●●●●●●			学年	●●●●●		研究科	●●●●●		年
	電話	●●●●●●●●●●			メール	●●●●●●●●●●					
グループメンバー	氏名	大学・高専名			所属・学年						
	●●●●●	●●●●●			●●●●●		学部	●●●●●		年	
	●●●●●	●●●●●			●●●●●		研究科	●●●●●		年	
	●●●●●	●●●●●			●●●●●		学部	●●●●●		年	
	●●●●●	●●●●●			●●●●●		研究科	●●●●●		年	

■事業活動プランのタイトルとキーワード(事業のねらいが分かるようなタイトル/キーワード(いくつかでも)を示してください)

応募部門	タイトル	由良でデトックス!
A	キーワード	デジタルデトックス、フォトラリー、フィルムカメラ、glafit、女性

■事業活動プランの概要と課題解決へのシナリオについて自由記述(800字程度)

(事務局記入) ●●●●●●●●●●

私たちは、由良町の宿泊客を増やすプランとして、「デジタルデトックス旅」を提案します。

私たちが行ったアンケートの結果（回答数 126 件）では、コロナ禍で電子機器を利用する機会が増えた
と答えた人は 8 割以上でした。そこから、デジタル疲れが起こっているのではないかと考えました。さら
に、由良町は自然が豊かで、デジタルデトックス（一定期間、電子機器との距離を置くこと）に最適な環境
であると考えたため、今回の案に至りました。

具体的な内容としては 3 点です。まずは、電子機器を利用する機会をなくすため、電子機器は全て旅館
が預かります。次に、フィルムカメラを配布し、由良町の思い出作りに利用してもらいます。そこでフォ
トラリーを開催し、全部集めた宿泊客には景品を贈呈します。フォトラリーのスポットとして、白崎海洋
公園、戸津井鍾乳洞、由良海釣り公園、興国寺などを考えています。最後に、移動手段として、電動原付で
ある glafit を貸し出すことを提案します。由良町の道路の特徴として、上り下りが激しく、道幅も大きく
ないことから、小回りの利く glafit が有用であると考えました。

ターゲットは、20~30 代の女性同士またはカップルを想定します。理由としては、若年層が一番電子機
器を使う時間が長く、また写真を撮ることが好きであると想定できるので、楽しんでもらえると考えたか
らです。PR 方法は、ターゲットの年齢層から SNS を用いて広告やトラベルインフルエンサーの利用を試
みます。

撮影した写真は、アルバムにして後日郵送します。また、追加料金を支払えばデータでの送付も可能と
します。

収益見込みについてです。ツアー料金は、宿代 1 万円から、glafit レンタル代 4000 円、カメラレンタル
代 1000 円として、合計 1 万 5000 円からとします。利用者数は、通常は週末限定プランとして月 80 人、
ピーク時の 8 月・12 月・3 月は実施回数を増やし、240 人の集客を見込んでいます。費用としては glafit と
カメラを 20 台ずつ用意するので、約 430 万円必要となります。

実施主体を由良町と旅行代理店とし、旅館と各観光地に協力してもらいます。

和歌山県由良町地域課題解決型事業活動プランコンテスト エントリーシート

■基本情報

申請日	2021年 ● 月 ● 日							
代表者	大学・高専・専門学校名	●●●●●●						
	大学・高専・専門学校所在地	●●●●●●	都道府県	●●●●	市町村	●●●●		
	ふりがな	●●●●●●	所属	●●●●	学部	●●●●	年	●●
	氏名	●●●●●●	学年	●●●●	研究科	●●●●	年	●●
	電 話	●●●●●●	メール	●●●●●●				
グループメンバー	氏名	大学・高専名	所属・学年					
	●●●●●●	●●●●●●	●●●●●●	学部	●●●●	年	●●	
	●●●●●●	●●●●●●	●●●●●●	研究科	●●●●	年	●●	
	●●●●●●	●●●●●●	●●●●●●	学部	●●●●	年	●●	
	●●●●●●	●●●●●●	●●●●●●	研究科	●●●●	年	●●	

■事業活動プランのタイトルとキーワード (事業のねらいが分かるようなタイトル/キーワード (いくつでも) を示してください)

応募部門	タイトル	釣り&仕事による新事業 「由良ケーション」
①・B	キーワード	釣り ワケーション 約1週間の宿泊

■事業活動プランの概要と課題解決へのシナリオについて自由記述 (800字程度)

我々は、由良町の「釣り」を生かした「ワーケーション」プランを提案する。具体的には、釣りを趣味とし、ワーケーションを検討する関西地方勤務の社会人と、由良町の旅館を繋ぐインターネットサイトを構築・運営するとともに、インターネット環境を整備する。このプランのポイントは、(1) 由良町の旅館が抱える「客室稼働率の低さ」という課題、(2) ワーケーションが台頭してきている社会的風潮、(3) 釣り & ワーケーション地としての由良町の強さである。

まず (1) について、観光客の日帰り率の高さが、旅館の低い稼働率の原因になっている。お金が旅館に落ちないため、旅館経営者は従業員を満足に雇うことができない。また、旅館の魅力度を高めるための投資に躊躇してしまう。状況の短期的改善は難しいため、まずは、人手を余り裂かずには新規の利用者を獲得する必要がある。

次に (2) について、新しい働き方の1つとしてワーケーションが注目されている。ワーケーションの市場規模は 2020 年度に 699 億円で、今後 5 年で 5 倍になると予想されている。一方、仕事とプライベートの切り分けが難しいという課題が広く認識されている。

最後に (3) について、ワーケーションの場所として由良町を考えた際、由良町には、①大阪・京都という大都市圏からのアクセスの良さ、②日本 4 位の釣り最適地、③自然環境中心の観光資源という強さがある。①により、利用者はいざとなれば帰社することができ、盛況とは言えないながらも豊かな自然があることで (③)、仕事とプライベートの切り分けが可能になる。②について、釣りの最適地として上位に来るのは沖縄や長崎であり、①と併せて考えると、由良町が選択肢として最高位に来る。

以上 3 つの理由より、本プランは、由良町の強さを最大限に発揮し、由良町と日本社会の重要な課題の解決に貢献する。ワーケーションの市場規模から関西圏のシェアを算出し、本プランを行った場合の由良町のワーケーションの市場規模は約 14 億円だ。また、ワーケーションの将来性や潜在的ニーズを含めるとサイト運営の収益見込額は約 1 億円を想定している。

和歌山県由良町地域課題解決型事業活動プランコンテスト エントリーシート

■基本情報

申請日	2021年 月 日			
代表者	大学・高専・専門学校名	[Redacted]		
	大学・高専・専門学校所在地	都道府県	[Redacted]	市町村
	ふりがな	[Redacted]	所属学年	[Redacted] 学部研究科 [Redacted] 年
	氏名	[Redacted]	メール	[Redacted]
グループメンバー	電 話	[Redacted]		
	氏名	大学・高専名	所属・学年	
	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	学部研究科 [Redacted] 年
				学部研究科 [Redacted] 年
				学部研究科 [Redacted] 年

■事業活動プランのタイトルとキーワード(事業のねらいが分かるようなタイトル/キーワード(いくつでも)を示してください)

応募部門	タイトル	由良町でしか味わえない！オリジナルみかん Sauna
A・B	キーワード	Sauna

■事業活動プランの概要と課題解決へのシナリオについて自由記述(800字程度)

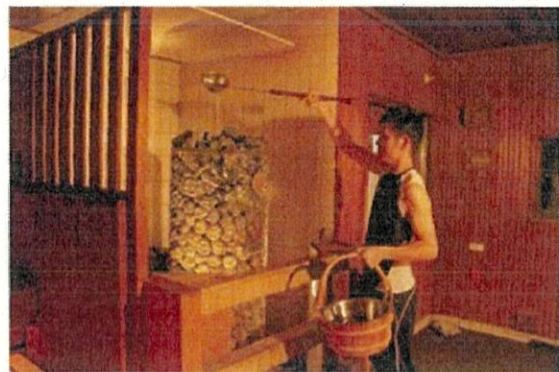
近年のサウナ人気の中、脚光を浴びている「フィンランド式サウナ」をプロトタイプとして由良町の特徴を加えたものを考えた。その特色とは海、山、夕陽を擁する由良湾から見える絶景であり、由良町が誇る魅力的な観光資源である。これを1つの特長として楽しんでもらう。

さらに、由良町にある温州みかんブランドである「ゆら早生」をサウナ用アロマオイルの原料として活用し、由良町だけのオリジナルみかんサウナを作る。(使用する「ゆら早生」は廃棄予定のものを中心に使用し、廃棄ロスを削減する。)

※フィンランド式サウナにはロウリュという熱したサウナストーンに水(もしくはアロマオイルなどを加えたもの)を入れて蒸気を出す入浴法があり、このアロマオイルに「ゆら早生」を使うことでさらなるデトックス効果やリラックス効果が期待できる。



フィンランド式サウナの外観 (イメージ)



ロウリュの様子 (イメージ)

ターゲットとする利用者はアウトドア好きの2~4人組。

彼らの①自然を満喫したい②ゆっくりとした時間を過ごしたい③心身の疲れを癒したいといった要望を叶える。

2人用のサウナ施設を2つ、4人用のサウナ施設を1つ設置する。時間帯は朝(5~8時)、昼(11~14時)、夕方(17~20時)、夜(21~24時)の4つの時間帯に分けての利用を考えている。料金は1回貸し切り1万円(2人用)と2万円(4人用)を予定している。そのうち半額分を由良町の宿泊施設の金券として配布し、

和歌山県由良町地域課題解決型事業活動プランコンテスト エントリーシート

■基本情報

申請日	2021年	●	月	●	日				
代表者	大学・高専・専門学校名	●●●●●●●●●●							
	大学・高専・専門学校所在地	●●●●●●●●●●	都道府県	●●●●●●●●●●	市町村				
	ふりがな	●●●●●●●●●●	所属学年	●●●●●●●●●●	学部研究科	●●●●●●●●●●	年	●	
	氏名	●●●●●●●●●●	メール						
グループメンバー	電 話								
	氏名	●●●●●●●●●●	大学・高専名	●●●●●●●●●●	所属・学年	●●●●●●●●●●	学部研究科	●●●●●●●●●●	年
	●●●●●●●●●●	●●●●●●●●●●	●●●●●●●●●●	●●●●●●●●●●	●●●●●●●●●●	●●●●●●●●●●	●●●●●●●●●●	年	
					学部研究科		年		
					学部研究科		年		

■事業活動プランのタイトルとキーワード (事業のねらいが分かるようなタイトル/キーワード (いくつでも) を示してください)

応募部門	タイトル	由良町内の海産物の売上高を増やす
A・(B)	キーワード	移動販売

■事業活動プランの概要と課題解決へのシナリオについて自由記述 (800字程度)

由良町の海産物の売上高を増やすため、海産物を車で販売する移動販売を提案する。

由良町の課題として、家庭消費が多い種の魚も多く獲れるのに町内に買う場所がないことが挙げられる。また高齢化が進んでおり、買い物弱者が増加している。海産物の販売場所を設けても、高齢者は買い物に行くことが困難であり、海産物を買う機会を失ってしまう。海産物の売上を増やすためには、海産物を食べる機会を増やすことが重要であり、このような課題を解決するために移動販売を提案する。

移動販売では、魚市場から直接仕入れ、その日の鮮度抜群の魚を家庭に届けることが重要である。新鮮な魚を食べたいが買えない人が多いため、鮮度の良い魚を販売することで売上向上を図る。また、取扱品目として、鮮魚以外に切り身や干物、お惣菜など顧客のニーズに合わせた販売を行っていく。お惣菜などを販売することで、忙しい人や調理をするのが面倒な人の手間を省き、手軽に海産物を食べることが可能である。お惣菜は週ごとに変えることで顧客が飽きないようにする。

移動販売は、週2回程度行い、チラシを配ることで移動販売の認知度を上げる。移動販売を始める前に、顧客となる地域住民にどんな海産物が欲しいのか、どのお惣菜が食べたいのかヒアリングを行う。移動販売を行うにあたっての初期投資は、由良町が負担することで、販売者の負担を減らし、取り組みに協力してもらいやすい環境をつくる。

移動販売を行うことで、海産物の売上高を向上させる以外に、コミュニケーションをとる機会にもなる。移動販売地点に人が集まり交流することで、顧客同士が世間話をすることを楽しみにし、コロナ禍で落ち込んだ雰囲気や賑やかなものにさせる効果も持つ。

海産物の移動販売は、新鮮な魚を家庭に届けるほかに、地域コミュニティを活性化させる役割を持つ。海産物を手軽に買える環境を維持することが、海産物の売上を増やすために必要なことだと考える。

和歌山県由良町地域課題解決型事業活動プランコンテスト エントリーシート

■基本情報

申請日	2021年 ● 月 ● 日			
代表者	大学・高専・専門学校名	[REDACTED]		
	大学・高専・専門学校所在地	都道府県	[REDACTED]	市町村
	フリガナ 氏名	[REDACTED]	所属 学年	[REDACTED] 学部 研究科 ● 年
	電話	[REDACTED]	メール	[REDACTED]
グループメンバー	氏名	大学・高専名	所属・学年	
			学部 研究科	年
			学部 研究科	年
			学部 研究科	年
			学部 研究科	年

■事業活動プランのタイトルとキーワード (事業のねらいが分かるようなタイトル/キーワード(いくつかでも)を示してください)

応募部門	タイトル	海鮮グランプリで県外に旨さアピール!
A・B	キーワード	深海魚、魚料理、刺身博、白崎海岸、ふるさと納税

■事業活動プランの概要と課題解決へのシナリオについて自由記述 (800字程度)

私は実際に由良町を観光してみて、白崎海洋公園道の駅での「鯨の丸ごと唐揚げ」であったり、釣った魚を刺し身として食べたりしましたが、あのような身が引き締まり、油に乗った新鮮な魚は中々お目にかかれず、とても美味しかったことが印象に残っています。



このような魅力的な魚の資源を活用しないのは、あまりにももったいないので、私はキャンプ場の隣の白崎海岸の空いているスペースで、「海鮮グランプリ」なる事業を行いたいと考えました。

この「海鮮グランプリ」とは由良町が誇る魚を用いた料理を、白崎海洋公園の広場で屋台の商品として振る舞い、その屋台を数十店舗以上用意し、由良町の新鮮で美味しい魚料理を観光客に提供するという1種の祭りを行う事業です。また、この祭りがグランプリであることから、最も美味しかった魚料理を観光客から集計します。そして、この最も人気のあった魚を成長率の凄まじい由良町のふるさと納税の返礼品に加えることで、「由良町の海鮮グランプリに選ばれた商品」、「ふるさと納税で有名なお土産品」としてのブランド化を図り、海産物の売上高を増やそうという狙いがあります。

さらに、この「海鮮グランプリ」には既存の有名な魚ばかりを使用するのではなく、和歌山県の潮岬や串本等の南海トラフと近い和歌山県内の他市町村と協力し、普段確認されない深海魚の見本市としての役割も持たせることにより、由良町の「海鮮グランプリ」が和歌山県で最も活気があり、かつ奇抜な祭りとしてのブランド力を確保する狙いがあります。

本事業を実施するにあたり今後発生する課題としては、この「海鮮グランプリ」のために用意できる屋台が少ないことが挙げられます。この場合は、海鮮グランプリを「刺身博」とし、魚をその場で捌き、そのまま刺し身を観光客に提供することによって、由良町の高産物の新鮮さをアピールしながら、祭りを低コストで行うことができるので、その場合は高産物の売上高向上のために「海鮮グランプリ」の漸進としてまずは「刺身博」の事業を提案します。

応募先	和歌山大学紀伊半島価値共創基幹 Kii-Plus	〒640-8510 和歌山市栄谷 930 TEL 073-457-7127 / E-mail region@ml.wakayama-u.ac.jp
-----	--------------------------	--

和歌山県由良町地域課題解決型事業活動プランコンテスト エントリーシート

■基本情報

申請日	2021年 ● 月 ● 日		
代表者	大学・高専・専門学校名	●●●●●●	
	大学・高専・専門学校所在地	●●●● 都道府県 ●●●●●● 市町村	
	ふりがな	●●●●●●	
	氏名	●●●● 所属 学部 研究科 ● 年	
電 話	メール		
グループメンバー	氏名	大学・高専名	所属・学年
	●●●●●●	●●●●●●	●●●● 学部 研究科 ● 年
	大山 克真	●●●●●●	●●●● 学部 研究科 ● 年
	倉内 宏	●●●●●●	●●●● 学部 研究科 ● 年
	西野 樹季	●●●●●●	●●●● 学部 研究科 ● 年

■事業活動プランのタイトルとキーワード (事業のねらいが分かるようなタイトル/キーワード(いくつでも)を示してください)

応募部門	タイトル	超高級食材！クエの缶詰を作ろう！
A・B	キーワード	クエ、高級缶詰、ひれ酒、缶つま

■事業活動プランの概要と課題解決へのシナリオについて自由記述 (800字程度)

私たちは高級魚であるクエの缶詰を提案する。缶詰にすることにより、食べ方は自由で手軽に食べることができ、また保存期間が長く、飲食店では提供しにくい部位を余すことなく使用できるのが大きな利点である。

酒の肴やご飯のお供にあうクエの缶詰を商品化することで、「幻の魚」クエが手に取りやすい高級缶詰として幅広く認知されるきっかけとなる。またクエのひれ酒と相性が良く、酒類販売業とのコラボレーションも可能である。類似商品の「クエのモツ缶」は、1缶1,000円という高価格だが、年間150缶の限定生産という希少性から価値が高いレア商品とされている。本ブランドのクエの缶詰もこのような付加価値が期待できる。

商品化の課題としては、由良町付近に缶詰工場が無いこと、缶詰用のクエの調達、クエを缶詰にする加工技術の有無が考えられる。由良町付近に缶詰工場が無いことに対しては、県内既存の缶詰工場に海鮮の加工機械を導入することや新たに缶詰工場を建設することを提案する。

販売方法は土産店、ホテル・旅館、百貨店、インターネット販売の4つである。多様な販売チャネルを設定することで、多くの人にクエの缶詰を知ってもらえる。

販売ターゲットは、食に対して高級志向がある人、お酒を飲む人を主に対象としている。さらに、缶詰の手軽さからクエに馴染みのない人、特に若者への販売も狙っている。ニーズ別でもターゲットを絞ることができ、クエ料理を作りたい人向けに水煮缶、一品として食べたい人向けに味噌煮缶、贈り物としての詰め合わせセット等を考えている。

以上のように、消費者にクエの味を通して由良町の漁業を知ってもらい、担い手増加のきっかけとする。クエの缶詰が由良漁港のブランド力を高め、衣奈わかめや紀州あかもく等の多品目へも波及効果を与えると考える。缶詰作りは生産・加工・販売の3工程をもち、各部門で雇用創出を見込め、「漁師で経営ができる人材」の確保にも期待できる。

応募先	和歌山大学紀伊半島価値共創基幹 Kii-Plus	〒640-8510 和歌山市栄谷 930 TEL 073-457-7127 / E-mail region@ml.wakayama-u.ac.jp
-----	--------------------------	--

和歌山県由良町地域課題解決型事業活動プランコンテスト エントリーシート

■基本情報

申請日	2021年 ● 月 ● 日			
代表者	大学・高専・専門 学校名	●●●●●●●●		
	大学・高専・専門 学校 所在地	●●●●●●	都道府県 ●●●●	市町村 ●●●●
	ふりがな 氏名	●●●●●●●●	所属 学年 ●●●●	学部 研究科 ●●●●
	電話	●●●●●●●●	メール	●●●●●●●●
グループ メンバー	氏名	大学・高専名	所属・学年	
			学部 研究科	年
			学部 研究科	年
			学部 研究科	年

■事業活動プランのタイトルとキーワード（事業のねらいが分かるようなタイトル/キーワード（いくつでも）を示してください）

応募部門	タイトル	由良町特産品の定期購入「由良スク」
A・B	キーワード	海産物・アカモク・特産品販売・サブスクリプション

■事業活動プランの概要と課題解決へのシナリオについて自由記述（800字程度）

応募先

和歌山大学紀伊半島価値共創基幹 Kii-Plus

〒640-8510 和歌山市栄谷 930

TEL 073-457-7127 / E-mail region@ml.wakayama-u.ac.jp

【解決したい課題】 海産物の売り上げ増加

【考えられる原因】 知名度、他の海産物地域との差別化

【アプローチの方向性】 海産物の新規販売ルートの開拓

【事業の内容】

新鮮な海産物が毎月届く、という月額契約・定期購入のプランを作成し、販売する。

漁業者、民宿等が参加することにより、海産物や調味料、鍋セットなどの料理といったバリエーションを増やすことでメニューを多様化させる。

(プラン例) 5000 円/月 * 20 人 = 100,000 円/月の売上増

10000 円/月 * 20 人 = 200,000 円/月の売上増

【考えられる効果】

- ・安定した出荷量が見込める
- ・他の業種、他の地域との協力により、多様なメニューを構築可能
- ・民宿にメニュー作成に参加してもらうことにより、その民宿への誘客の可能性が高まる
(民宿独自の調味料や限定鍋)
- ・定期購入者に対するプレゼント抽選や長期購入者に対する特典 (宿泊券や地域商品券など) をよい
することで実際の観光へつなげることもできる

(事務局記入)

和歌山県由良町地域課題解決型事業活動プランコンテスト エントリーシート

■基本情報

申請日	2021年 ● 月 ● 日			
代表者	大学・高専・専門学校名	■■■■■		
	大学・高専・専門学校所在地	■■■■■	都道府県	■■■■■ 市町村
	フリガナ	■■■■■	所属学年	■■■■■ 学部研究科 ● 年
	氏名	■■■■■	メール	
	電話			
グループメンバー	氏名	大学・高専名	所属・学年	
	■■■■■	■■■■■	■■■■■	学部研究科 ● 年
	■■■■■	■■■■■	■■■■■	学部研究科 ● 年
				学部研究科 年
				学部研究科 年

■事業活動プランのタイトルとキーワード (事業のねらいが分かるようなタイトル/キーワード (いくつでも) を示してください)

応募部門	タイトル	「地域シェア冷蔵庫」への契約販売
A・(B)	キーワード	ファンベース、サブスクリプション、シェア、契約漁家、会員、準住民、地縁、コモンズ、無人販売所、地域冷蔵庫、シェア冷蔵庫

■事業活動プランの概要と課題解決へのシナリオについて自由記述 (800字程度)

魚は獲れる時と獲れない時の差が大きく、それに伴い魚の価格も大きく変わる。そこで、価格変動に影響を受けずに消費者と生産者の関係を築くために、サブスクリプションを主として考える。具体的には、魚が獲れた時に市場を通さず直接消費者に送る、ある種の「契約漁家」や「契約漁協」の仕組みを提案する。契約の相手は、個人ではなく「コミュニティ」で、魚を保存する場所は、契約された先の「シェア冷蔵庫」への直送とする。「シェア冷蔵庫」からさきの流通経路はコミュニティの方法に委ねるが、いくつかの形が考えられる。その例としては職場、自治会、料理教室、飲食店グループ、消費者グループ、集合住宅、シェアハウス、学校などを考えている。(仲間が別提案する準住民組合「郷家commons」も想定) ネットを介して繋がる都市部もその対象になる。(大箱で冷蔵庫に向けて配送する) 契約先をコミュニティにすることで、一度の契約で多くの人が由良の海産物を手にとりやすくなることを狙い、魚の輸送の回数が少なくなり、効率を上げると考えた。魚を「卸売」に安く販売するのではなく、直販する。その相手を「コミュニティ」とすることと、そのための「シェア冷蔵庫」の在り方を提案することが、この提案の特徴である。魚の販売は鮮魚のまま消費者の手元にわたることが基本だが、「シェア冷蔵庫」の中に翌日まで魚が残ってしまうこともある。そこで、翌日まで残ったものは回収し、調理加工して、また冷蔵庫に送ることも考える。スーパーに買い物に行きづらく感じている高齢者の世帯や独居世帯、夕飯の献立に悩んでいる共働き家庭やシングルマザー世帯に需要があると考え。シェア冷蔵庫の設置場所は、由良町内であれば、各集落の集会所や職場、集合住宅の共用スペースを基本とするが、コンビニ駐車場、バス停近くの路上などはパスコードを入力すると扉が開く冷蔵庫で検討する。由良町では、みかんや野菜の有人・無人の販売所が数多くあるので、その場所に設置することも想定する。なお、この販売システムは基本的に会員制だが、供給によってはやや価格を上乘せして、一般販売も可能ではないかと考える。

応募先	和歌山大学紀伊半島価値共創基幹 Kii-Plus	〒640-8510 和歌山市栄谷 930 TEL 073-457-7127 / E-mail region@ml.wakayama-u.ac.jp
-----	--------------------------	--

和歌山県由良町地域課題解決型事業活動プランコンテスト エントリーシート

■基本情報

申請日	2021年 ● 月 ● 日		
代表者	大学・高専・専門学校名	●●●●●●	
	大学・高専・専門学校所在地	●●●● 都道府県 ●●●● 市町村	
	ふりがな	●●●●●●	
	氏名	●●●●●● 所属 学部 ● 年 ●●●●●● 研究科	
	電話	メール	
グループメンバー	氏名	大学・高専名	所属・学年
	●●●●●●	●●●●●●	●●●●●● 学部 ● 年 ●●●●●● 研究科
			学部 年 ●●●●●● 研究科
			学部 年 ●●●●●● 研究科
			学部 年 ●●●●●● 研究科

■事業活動プランのタイトルとキーワード (事業のねらいが分かるようなタイトル/キーワード(いくつでも)を示してください)

応募部門	タイトル	天狗キッチンカーでもっと手軽に！
A・②	キーワード	天狗・キッチンカー・お土産・醤油・若者

■事業活動プランの概要と課題解決へのシナリオについて自由記述 (800字程度)

(事務局記入)

私たちは海鮮丼やお刺身などお店の中で食べるイメージを払拭し、観光客以外にも現地の若者が友達と気軽に立ち寄ることができ、由良の海産物が日常生活の一部になることを目標とした計画を立てました。まずもっと手軽に由良の海産物を食べてもらえるように、由良の象徴となる由良オリジナルの「キッチンカー」をつくります。キッチンカーは遠くからでも目立ち、人を惹きつける、鮮やかな赤色にし、天狗の顔のペイントを車の側面に大きく施します。このキッチンカーでは由良の海産物を使用し、片手で食べられるものを販売します。例えば、手巻き寿司・魚肉ソーセージのフランクフルトやホットドッグ等です。手巻き寿司はクレープのように具材を海苔で巻き、海辺で食べるときに中のお刺身が太陽光で光り輝くように、見た目を華やかにして若者の関心を引きつけられるようにします。また旬の魚を使い、季節によって様々な海産物を楽しんでもらえるようにします。魚肉ソーセージは、ダイエット向きだということを宣伝し、健康志向の人の興味を引きつけられるようにします。まずは手軽に多くの人々に由良の海産物の魅力を理解してもらいます。そしてキッチンカーの近くには由良の海産物、特に生鮮食品が購入できるところをつくり、さらに由良の海産物の売り上げ向上を計ります。このキッチンカーでは月に1回程、近畿圏内を出張販売します。和歌山城等の観光地の近く、お祭りやイベントなどにも参加し、由良の海産物をPRします。出張販売の時のお土産としては、シラスや海苔、由良の海産物を使ったかまぼこなどの練り物等、日持ちするものを販売します。現地でも、出張販売でも、食べ歩き・お土産で計2000円以上購入してくれた人には由良発祥の醤油をミニボトルでプレゼントします。また由良の自然が損なわれないように、ゴミ箱を設置します。ゴミ箱もキッチンカーと同様、天狗のデザインにします。分別がしやすいように燃えるゴミは赤の天狗、燃えないゴミは青の天狗にします。以上のように、この「天狗キッチンカー」で白崎海岸を始め由良の名所はもとより、販売ルートを県内から近畿各地に広げ、由良の海産物の周知と売上向上を計ります！