

第2回 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

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
-----	--------------------------	--

第2回 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	2022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
	氏名	●●●●●●●●			所属学年	●●		学部研究科
	住所	●●●●●●●●						
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		

■チームでの応募は、チーム名をつけてください

チーム名	
------	--

■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	ビジネスパーソンの滞在プランの提供
C	キーワード	オンラインワーク、ミールプラン、空き家

■事業活動プランについて（1～5項目）

1. 事業活動プランの概要

空き家を使い、短期滞在のプラン提供。

コロナ禍においてオンラインでの仕事が普及する中、大都市の都心の狭いマンション内でオンラインワークをしているビジネスパーソンが一定数いるため、そのビジネスパーソンが由良町の空き家を使い仕事ができるようにするプラン。

その短期滞在プランは一ヶ月程度由良町に滞在する必要があるが、そのプランと同時にミールプランカードという食堂利用定期システムを金額別で購入すると毎日一定額まで、少しお得に地元の特産品を使った料理を食べるのに利用できる。一定額を超えた分は、そのカードに別でチャージしたお金で不足分払うことができる。

2. 由良町の課題発見と解決

空き家が人口減少に伴い増加していること。

空き家の増加は全国的に共通ではあるが、その一方で都心に人口が集中しており、都心の地価はどんどん上昇している。

都心に住んでいる人は、狭い部屋で過ごしていることが多いが、それで我慢ができたのは日中仕事で外に出ているからでオンラインで一日中在宅することになれば狭い部屋で我慢するのに限界がある。

そこで、由良町の空き家をそのようなビジネスパーソンに提供すれば、空き家を利用してくれるだけでなく、由良町の良さをその人達が知れるようなプランになっている。

3. 事業活動プランの市場性（ニーズ・新規性・成長の見込み等）

ニーズは、都心で働いているがコロナ禍によってオンラインワークが普及したビジネスパーソンに対してである。IT関係の従事者など、これに当たる人が多い。

都心で働いている人は、都心に拠点を持っているのは会社が近いのが主な理由であるため、オンラインで仕事ができるとなれば、もはや都心に住むのは、衣食住にかかるコストから見てデメリットである。なので、このプランを提供すれば一定数利用する人は出てくると考えられる。

廃校になった学校などを会議室として提供することで会社が利用しやすくなる。

4. 事業活動プランの経営主体・規模（単独・パートナーの必要性・ステークホルダー・取引先等）

事業活動プランの経営主体は由良町である。空き家を提供するため規模は空き家の数と同じ程度である。

由良町で取れた海の幸などを提供する飲食店がパートナーとしてミールプランを使えるようにする。

5. 事業活動プランの収益性（売上・イニシャルコスト・ランニングコスト等）

利用者から空き家の維持料、光熱費、水道代などを頂戴する。また、ミールプランの利用者は空き家を利用する人と同程度だと想定される。

少なくとも、利用者は滞在期間由良町で何かしら消費活動をするため一定数由良町に経済効果が表れる。

第2回 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	2022年 〇 月 〇 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	[Redacted]		
	ふりがな	[Redacted]	所属学年	[Redacted] 年
	氏名	[Redacted]		
	住所	[Redacted]		
	電 話		メー ル	[Redacted]
グループメンバー	氏名	大学・高専名	所属・学年	
	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	年
	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	年
			学部 研究科	年
			学部 研究科	年

■チームでの応募は、チーム名をつけてください

チーム名	アリストテレス
------	---------

■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	廃校ネットカフェ
A・B・C	キーワード	廃校、ネットカフェ、気軽遊び場

■事業活動プランについて (1~5項目)

1. 事業活動プランの概要

来年度に由良、白崎衣奈の小学校が統合されることになりました。そこで私たちは廃校となる予定の校舎をインターネットカフェにリノベーションするという事業を提案します。具体的な内容として以下を挙げます。

- ・各教室をくつろげるように畳を敷く。
- ・サービスとして、本貸し出し、体育館の貸し出し。
- ・教室の一部をお土産コーナー、由良町名物であるしらすやワエ、ブルーカレーを販売。
- ・理科室を熱帯魚や由良町で見られる魚の展示。水族館のようにする。
- ・会議室、校長室、保健室もホテルの宿泊部屋として利用。
- ・体育館の半分をボルダリング施設にもう半分を卓球等の運動スペースへ。

2. 由良町の課題発見と解決

由良町は白浜や串本などの観光地に比べ、人口の多い和歌山市や大阪府から距離が近いが高速のインターチェンジがないため、特に遠方から来た人は気軽に立ち寄ることが少ない。

インターチェンジを由良町に作るのではなく下道でも魅力が伝わるようにメロディーロードなどを整備し、由良町に気軽に寄れる、また寄りたいて思えるような道路環境の構築をする。

3. 事業活動プランの市場性（ニーズ・新規性・成長の見込み等）

Instagram等のSNSを使い由良町の良い所を発信することで若者の認知が上がる。それにより新規客を集客。最近ではツーリング客が増えつつある。ツーリング客の休憩スポットとしても利用可能。

このインターネットカフェを中心に観光客を呼び込み、町内の店も同時に発展させ、町全体を活性化させる。

4. 事業活動プランの経営主体・規模（単独・パートナーの必要性・ステークホルダー・取引先等）

カフェやホテルに改修協力依頼。由良町に協力していただくことは宣伝となる広告の依頼。宣伝内容によっては地元企業、商売人の方々への協力依頼。また、理科室の水族館の魚の提供、管理として由良町の漁業関係の方の協力依頼。

5. 事業活動プランの収益性（売上・イニシャルコスト・ランニングコスト等）

ランニングコスト

・人件費・食材費・水道光熱費・修繕費

イニシャルコスト

・内装費・厨房設備費・食器・調理器具・電子機器、古くなった建物の改修

第2回 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	2022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	[Redacted]		
	ふりがな氏名	[Redacted]		
	住所	[Redacted]		
	電話番号	[Redacted]	メール	[Redacted]
グループメンバー	氏名	大学・高専名	[Redacted]	
	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	
	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	
	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	
	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	

■チームでの応募は、チーム名をつけてください

チーム名	大阪公立大学 圓丸ゼミ
------	-------------

■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	廃校を利用したダンス競技合宿誘致事業
A・B・C	キーワード	廃校、学生、合宿、ダンス競技

■事業活動プランについて（1～5項目）

1. 事業活動プランの概要

由良町は訪問者数に対しての宿泊者数が少ない。外部からの収入を増加させるためには、訪問者の支出を増やす必要があり、そのためには由良町の訪問の増加、滞在時間の増長が必要である。

現在、由良町を訪れる人の約 6 割が大阪からの訪問であり、観光や釣りが主な訪問目的である。われわれが提案するプロジェクトでは、新たな訪問の目的として数十から数百人規模の宿泊のきっかけとなる、「ダンス競技に特化した施設」の有用性を提案する。

合宿会場として適切な場所づくりのため、近年少子化によって統合が進み、利用されなくなった廃校の体育館を利用する。町内に 10～20 年以内に廃校になった小・中学校は複数あり、2023 年にも小学校の統合が行われ、廃校となる建物が増える見込みである。建物そのままに、体育館の壁面に鏡を設置し、音響設備を整えることで廃校の再利用が可能となる。

また教室を宿泊施設として、職員室をミーティングルームとして利用するなど、既存資源を活用することで、大規模なりノベーションを必要とせずとも、専用の合宿施設が開設可能であると考ええる。

近年のダンス部増加とダンスの練習に適した場所を持つ合宿施設の希少性を鑑みると、「場」としての差別化ができ、その結果としての収益の獲得が期待できる。またダンスは他のスポーツに比べ、コートを整備や高額な器具の設備費やその維持費が不要であり、初期費用が抑制可能である。この点も含め、提案するプランは実現可能性が高いと考える。

2. 由良町の課題発見と解決

令和 4 年現在、由良町の一年間の観光客数は 307,832 人であり、そのうち宿泊者は 16,703 人(6%)であった。この数値は、同じ近畿圏の観光地である京都の訪問者数に対する宿泊者数が約 6 割であるのと比べると、かなり低い数値である。また、由良町の年間訪問者数のうち半数以上が大阪からの訪問であり、外部からの収益を増やすためには観光以外の“合宿”という由良町の訪問理由を作り、訪問者数、宿泊者数を増やすことが有効である。なかでも不足しているダンスの練習施設が整う合宿施設の開設に着目した。

ストリートダンス協会の発表によると 2007 年から 2017 年の 10 年間の間にダンス部を設置する学校の数は約 900 から約 1800 校に倍増している。

「希少性の高いダンスに特化した合宿所」の開設で、宿泊客の増加が期待できる。

3. 事業活動プランの市場性（ニーズ・新規性・成長の見込み等）

主要ターゲットは大阪の学生とする。大阪から由良町は車で一時間半ほどの距離にあり、府内にダンスの練習施設を完備した合宿施設がないため大阪の学生にとって由良町が合宿施設として適した場所といえる。

これまでも合宿を行ってきた部活動は合宿場を固定している場合があるが、近年急速に増加し、歴史の浅い部活動はまだ合宿施設を見つけられていないということも多いので売り込みの余地がある。

既存の訪問目的は、観光や釣りであったが、合宿という新たな目的を組み込むことで新規の訪問客の増加が期待できる。

また、由良町は海と山に囲まれ夏場の気温も大阪市内に比べて低く、冬場の積雪もほぼないため合宿会場として適した場所であり、合宿誘致のうえで大きなアピールポイントになる。

廃校を利用した合宿施設の例として、沖縄県大宜味村の旧塩屋小学校（大宜味ユースティティーセンター）が挙げられる。

大宜見ユースティティーセンターでは既存の建物を活かし、研修・宿泊施設として再利用し、年間約 6,000 人の利用者が訪れている。

この先行事例もあり、提案するプランは、由良町への宿泊客の増加とそれに伴う収入増加に貢献できると考える。

4. 事業活動プランの経営主体・規模（単独・パートナーの必要性・ステークホルダー・取引先等）

運営会社に経営主体を委託する。

委託する運営会社の例として挙げられるのは飲食店の企画・経営 株式会社ルニバービ (balnibarbi.com)

この会社は関西・関東を中心に飲食店などの企画・運営を行っている会社だが、このような会社に運営を委託することで、経営の効率化を図ることが出来る。

大阪府内の合宿コンサルティング会社や合宿を取り扱う企画会社、合宿専門の旅行会社と提携し、ホームページに施設情報を掲載することで、主なターゲットである大阪府内の学生の目にとまり、利用のきっかけになることが期待できる。

取引先となるのは合宿を主宰する学校関係者やダンス部の幹部などである。

広告協賛やクラウドファンディングによる資金調達を行うのであれば、企業や一般人もステークホルダーとなる。

5. 事業活動プランの収益性（売上・イニシャルコスト・ランニングコスト等）

〈イニシャルコスト〉

建物整備費 14,000,000 円

練習用鏡の設置費 700,000 円

音響設備費 100,000 円

寝具 250,000 円

空調設備設置費 体育館：18,000,000 円 教室：5,000,000 円 計 23,000,000 円

計 38,050,000 円

また廃校を利用した施設の開設にはスポーツ庁からの補助金制度があり、設定基準は非公開だが、廃校を合宿所として利用した類似例を見ると、1～50%の補助が期待できる。その場合、イニシャルコストは37,620,000～19,000,000円まで削減可能。

〈ランニングコスト〉（年間3000人の利用を想定）

維持費 8,000,000 円

食事光熱費 1,500,000 円

水道光熱費 2,160,000 円

減価償却費 3,800,000 円（10年で償却完了）

人件費 2,700,000 円

計 18,160,000 円

〈収益〉

合宿利用者の施設利用費 21,000,000 円（一人当たり宿泊費8000円、一組50人年間60組の利用を想定）

宿泊なしの体育館利用費：250,000 円（一日貸し出し10,000円の想定）

ホームページの広告費：100,000 円

その他、一般人が興味を持った事業に協賛できるクラウドファンディングや、商品開発に役立つアンケートの実施を条件にした広告協賛など企業をスポンサーにした資金調達もある。

第2回 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	2022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	[REDACTED]			
	ふりがな	[REDACTED] 年			
	氏名	[REDACTED]			
	住所	[REDACTED]			
	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		
	[REDACTED]	[REDACTED]	●	● 年	
				学部 研究科	年
				学部 研究科	年
				学部 研究科	年

■チームでの応募は、チーム名をつけてください

チーム名	しおむすび
------	-------

■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	由良町ぎゅぎゅっと！お弁当作りツアー
A・B・C	キーワード	ツアープラン 観光+お弁当作り 農業・漁業体験 思い出作り

■事業活動プランについて（1～5項目）

1. 事業活動プランの概要

【コンセプト】

私たちが提案するプランのコンセプトは「由良町で学びと思い出を！」です。

2日間で由良町のことを好きになるお弁当作りツアーを提案します。

ツアー客は自家用車で由良町の様々な場所を回り、農業や漁業を体験します。体験後にはそこで取れた食材を手に入れることができ、それらをお弁当に自由に詰めていきます。これにより由良町のおいしいものがぎゅぎゅっと詰まったお弁当が完成します！

【メインターゲット】



- 子供が一人以上いるファミリー層
- 近畿圏内に住んでいる
- 自家用車を持つ
- 自然に触れたいと思っている

由良町の特徴として交通の便があまりよくないという点があります。たとえば、白崎海洋公園までは最寄りの JR 紀伊由良駅から車でも 15 分もかかってしまうなど、電車で訪れるのは非常に難しくなっています。この理由から、由良町に車で訪れやすい近くの地域をメインターゲットに設定しています。ツアーも自家用車で自由に回ってもらいます。

【具体的なツアーの内容】

■ツアー参加前

ツアーの予約を行います。予約には Web や電話を利用する予定です。

この際に宿泊先を選択します。食べたい夕食や見たい景色、料金などから任意の宿泊先を顧客自身で選ぶことができ、予約はこちらで代行します。

Web の場合は、この段階で仕事体験先も選択し、料金の支払いを行います。

■ ツアー当日

1 日 目	受付	体験先の決定、料金の支払い、カメラの貸し出し
	観光	クルーズ船、白崎海洋公園散策など自由時間
	宿泊	あらかじめ選んでいた宿泊施設に宿泊&夕食
2 日 目	体験	お弁当作り、お仕事体験
	食事	作ったお弁当を食べる
	解散	自由解散

・ 1日目

まず白崎海洋公園の近くで受付を行います。ここでは料金と引き換えにパンフレット、仕事体験ができるチケット、お弁当箱、希望者には一眼レフカメラをお渡しします（カメラは返却必須）。パンフレットにはマップに加え、後日気に入った食べ物や飲み物などを購入できるネット通販の URL や事業所の電話番号などをまとめています。その後は海洋公園を観光し、さらにクルーズ船で由良町の美しい風景を満喫します。クルーズは 60 分コースを予定しております。船上では由良町の簡単な紹介をして町の特徴を知ってもらうとともに、今回のツアーの全体説明も行います。

・ 2日目

このツアーのメインとなるお弁当作りを行います。お弁当の中身は仕事体験を 1 つ行うごとに集めることができます。お弁当は受付時に配布し、外観は自由に装飾することができます。中身のレイアウトも自由に作る事ができ、最後には由良町がぎゅぎゅっと詰まったオリジナルのお弁当が完成します。

・ 仕事体験

体験内容	場所	手に入れられる食材
ほんまもん地引網体験	大引漁港・大引浜	季節のごとの魚
果物収穫体験	提携先の農園様	季節ごとの果物（主にゆら早生みかん）
釣り&魚捌き体験	由良海釣り公園	アジ
野菜収穫体験	提携先の農家様	季節ごとの野菜
ほんまもんワカメ寿司作り体験	大引漁港	ワカメ寿司
ちりめん井つくり体験	大引漁港	ちりめん井

以上 6 か所から行きたい企画を事前を選び、はじめの受付で支払いを済ませます。

なお、先ほども述べた通り、ツアー客は自家用車で訪れることを想定しており、基本的にはツアーも自家用車で回ってもらいます。さらに、仕事体験開始時間や解散時間には細かい指定がありません。これによって、時間に縛られることなく自由な観光と体験を味わうことができます。

ただし、体験内容の選び方によっては自転車や徒歩でのツアー参加も可能です。

■ツアー参加後

撮った写真やお弁当箱を見返すことで由良町のことを思い出してもらうことができます。また、しばらくすると希望者には貸し出したカメラで撮った写真をまとめたアルバムが届くため、由良町での思い出を風化させません。

また、パンフレットに記載の URL や電話番号から気に入った食べ物や飲み物を購入可能です。これにより長期的に由良町とのつながりを保ちます。

【モデルルート】



【アピールポイント】

①お弁当

渡すお弁当箱はシンプルなもので、デコレーションを自由に行うことができます。さらに、お弁当の中身はどの仕事体験をするかによって多様にアレンジ可能で、どこに何を詰めるかというレイアウトも自由に決めることができます。なお、このお弁当箱はツアー後持って帰ることが可能で、食べ終わっても思い出が残ります。

ただ農業や漁業を体験するのではなく、お弁当というモノを作り上げることで、ほかにはない達成感や特別感を味わうことができます。また、それを写真に収める（後述）ことで由良町のおいしいものを思い出してもらい、2回目以降の購入にも繋がると考えています。

対ツアー客

体験内容も、お弁当も自由自在
あなただけのオリジナルお弁当をつくれる！

対由良町

ツアー客にとっての由良町を特別に

②カメラの貸し出し

希望者に一眼レフカメラを貸し出すことで、写真撮影への意欲を促進します。撮影した写真はアルバムとデータの2通りで提供します（データは無料、アルバムは別途料金）。写真に特化したカメラで撮影することできれいな景色や思い出を残すことができ、由良町の良さを見返すことができるようになります。

また、現在由良町で開催されているフォトコンテストへの出展も可能にすることで、写真への意欲をより高めます。

現代ではスマートフォンで写真を撮ることも可能ですが、①写真に特化したより性能の良いカメラである、②充電を気にしなくてよい、③アルバムとデータで手元に届き、旅行の記憶を思い出せるという3点で差別化を図ります。

対ツアー客

きれいな写真で最高の思い出を残そう！

対由良町

写真を残してもう1回行こう！を引き出す

2. 由良町の課題発見と解決

課題①景色の知名度は比較的高いが、由良町のおいしい食べ物や飲み物はあまり知名度が高くない

由良町では白崎海洋公園や鍾乳洞など、景色が綺麗なことで知名度を獲得しており、由良町としても「日本のエーゲ海」と売り出すことで景色の良さを印象づけています。しかし、食事については知名度が低いことが現状の課題として挙げられます。例えば、「穴場和歌山」というサイトでは、由良町はロケーションの項目でしか紹介されていません。その他サイトでも食事についての言及が非常に少なくなっています。

景色だけでなく食材を存分に味わえるお弁当作りをツアーとして組み込む

課題②日帰りが多く宿泊客が少ない

和歌山県商工観光労働部観光局が出している、観光客動態調査報告書の令和元年のデータから、由良町では 139,571 人の観光客のうち 122,225 人が日帰り客となっており、宿泊客はわずか 17,346 人しかいないことが分かっています。観光客のうち宿泊客がわずか 12%しかいないという実態を課題であると考えました。

宿泊込みのツアーで売り出すことで宿泊客の増加を促す
複数日のツアー体験からより深く由良町の魅力を知ってもらい今後の宿泊客の増加を促す

課題③イベントの開催やその情報が分散的である

由良町では現在も観光を促すイベントが開催されています。しかしながら、既存イベントの開催やその情報はそれぞれが独立している状況です。これにより、情報が分散化していて調べ辛い、イベント同士の相乗効果が生まれないなどのデメリットが発生していると考えられます。例えば、現時点でも「ほんまもん地引網」を検索すると、「由良町観光協会」と「わかやま観光」のサイトでは異なった情報が出てきてしまいます。これでは観光客が混乱してしまうかもしれません。

ツアー内に既存イベントを組み込むことで情報を統一し、由良町全体を盛り上げる

3. 事業活動プランの市場性（ニーズ・新規性・成長の見込み等）**■ニーズ**

- ・自然の中で楽しめる

株式会社イー・ラーニング研究所が実施したアンケートによると、「夏休みに子どもに体験させたいアクティビティは何ですか」という問いに対し、769 件の回答のうち 184 件が「キャンプ（キャンプファイヤー・飯盒炊飯など）」、169 件が「旅行」、131 件が「山登り・山遊び（昆虫採集など）」、97 件が「海水浴・磯遊び」となり、上位 1 位から 4 位までの多数を自然の中で楽しめるアクティビティが占めています。このことから、近年、**子供に自然との触れ合いをしてほしいと思う親が多い**ことが分かります。さらにコロナ禍を経てこの需要の拡大は十分に見込まれるでしょう。よって自然豊かな由良町で農業や漁業に触れ、学ぶことができるこのプランにはニーズがあると考えられます。

また、由良町にとっても将来の後継者となりうる子供たちに由良町の良さや、農業や漁業などの産業について学んでもらう機会になります。

■新規性

ここでは、新規性を由良町における企画としての新規性と定義し、述べていきます。

- ・景色だけでなく食事でもアピールするツアー

由良町では観光において景色が注目されやすいため、由良町の特産品をメインにアピールできる企画として新規性があります。また、宿泊するため、旅館やホテルでの夕食を通し由良町の料理にも触れてもらうことができます。

・企画の集約

先述の通り、現在行われている施策は風景や食べ物、地域の人々など、様々な良さを、別々の場所でアピールしています。これによってすべてを体感してもらうのは難しく、まだ知られていないいいところやおいしい食べ物を感じてもらえません。しかし、このプランでは既存のサービスや取り組みを集約し、パッケージとして提供しており、この点が新規性です。

■成長の見込み

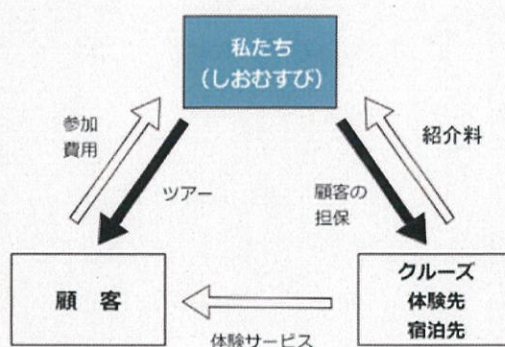
将来的にツアーの利用者が増えれば、他の農家様や漁港様へも利益を出すことができるため、協力先を増やすことができると考えられます。これにより体験内容の充実や体験先の拡充を行うことができ、利用者の数や満足度の向上につなげることができます。

さらに、学びの部分が大きいため小学校などの団体をお客様として遠足に来てもらうことができるかもしれません。

また、一般的に国内旅行客数が冬に減少するのと同様、由良町でも冬の旅行客は少なくなっています。しかし、このプランではその季節にしかない由良町の食材を利用するので時期やその年によってコース内容が変わり、何度来ても楽しめます。これによって冬の旅行客の増加も見込むことができます。

4. 事業活動プランの経営主体・規模（単独・パートナーの必要性・ステークホルダー・取引先等）

【ピクト図解】



5. 事業活動プランの収益性（売上・イニシャルコスト・ランニングコスト等）

■料金・実施回数

2日間のコース基本価格：21,800 円（クルーズ代、宿泊代、1日目の夕食代）/1組（4人想定）

仕事体験&弁当作成代：1か所につき参加費用 1000 円

ツアー1回あたりの参加人数：約 30 人を見込む

1年あたりのツアーの実施回数：春・夏・冬に集中開催。各季節 5 回ずつ、年間 15 回開催。

→ファミリー層が訪れやすいように、長期休暇に合わせた開催。

参考：現在の各体験料金価格

- ・クルーズ 60分コース：小学生以下 1100 円、一般 1800 円
- ・ほんまもん地引網体験 20名まで 80,000 円 20名以上 1000 円/人（120名まで対応可能）
- ・ほんまもんワカメ寿司 10名から 1000 円/人
- ・釣り&魚捌き体験 1500 円/人

■1年目～3年目までの各年間売上

想定状況：各回 4 人家族（大阪府に住む父親・母親・娘・息子の 4 人家族などを想定）が 7 組の合計 28 名参加。
弁当作り体験をするのは子供 2 名、体験参加は 3 か所。年間 15 回開催。

（ツアー基本価格 21,800 円 + 弁当代と手数料 1000 円 × 2 名 × 3 か所） × 7 組 × 15 回 = **2,919,000 円**

■1年目～3年目までの各回にかかる支出

宿泊先の旅館へのリターン：9000 円/組（紹介料として宿泊費約 1 万円のうち 10%を負担してもらう）

体験先へのリターン：4800 円/組（紹介料として体験料 1000 円のうち 20%を負担してもらう 800 円 × 3 か所 × 2 人）

クルーズ先へのリターン：5220 円/組（紹介料としてクルーズ代の 10%を負担してもらう）

弁当箱代：600 円/組

計 19,620 円/組

年間支出：**2,060,100 円**

その他年間諸経費（人件費・管理費用・場所使用料など）：**400,000 円**

■1年目～3年目までの各年間利益

458,900 円

■4年目以降

知名度向上に伴って以下の点を変更します

- ・開催時期（季節）の拡充
- ・提携先の拡充
- ・各季節開催日数の増加
- ・参加人数の増加
- ・宿泊先、および体験先との交渉によるコスト削減

5年目で利益 2 倍を目標にします。

第2回 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	2022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	[Redacted]		
	ふりがな	[Redacted]	[Redacted]	年
	氏名	[Redacted]	[Redacted]	年
	住所	[Redacted]		
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	
	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	年
	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	年
			学部 研究科	年
			学部 研究科	年

■チームでの応募は、チーム名をつけてください

チーム名	みかんみそ
------	-------

■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	伝統と新しさの融合 みかん×味噌で「みかんみそ」!?
A・B・ C	キーワード	ゆら早生みかん、金山寺味噌、健康、産業廃棄物、ブランド化

■事業活動プランについて（1～5項目）

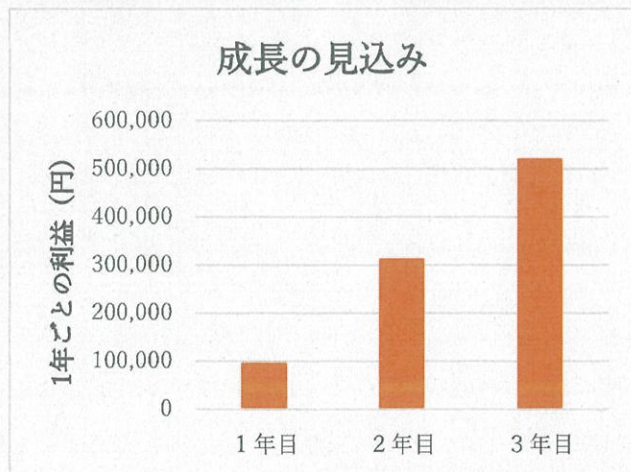
1. 事業活動プランの概要

由良町の名産品である「ゆら早生みかん」の皮と「金山寺味噌」を掛け合わせて、伝統と新しさの融合である「みかんみそ」を作る事業。由良町で多く栽培されているみかんは、加工するときに皮が廃棄品として排出される。温州みかんの果皮の占める割合は約25%であり、果汁や缶詰などの加工によって排出される果皮は莫大な量になる。しかし、この外果皮には血流改善やリウマチ症改善が期待できる抗酸化作用や抗炎症作用を持つヘスペリジンをはじめとする多くの栄養素が含まれている。外果皮を産業廃棄物として廃棄しようとする膨大な費用が掛かることに加えて、食品廃棄物の有効活用は環境負荷などの観点から世界的な課題となっている。このことから、本来廃棄されてしまうみかんの外果皮と、由良町発祥の伝統的な味噌である金山寺味噌を使って、家庭用としてもお土産としても愛される、由良町の新しい特産品として「みかんみそ」を作ることを考えた。みかんの皮を細かく刻んで味噌に加えることで、香りがよくなり、栄養価も高まる。また、白身魚との相性もよいことから、由良町の新鮮で豊富な海の幸と掛け合わせてもおいしく食べられると考えられる。また、SDGsの169のターゲットのうち、12-5「2030年までに、ごみが出ることを防いだり、減らしたり、リサイクル・リユースをして、ごみの発生する量を大きく減らす」の達成に寄与することが期待できる。

2. 由良町の課題発見と解決

由良町の大きな課題として、過疎化があると考えられる。由良町では、人口減少と同時に少子化も進んでいる。「みかんみそ」の事業を作ることで、新たな雇用を創出でき、地場産業の活性化につながると考えられる。加えて、「みかんみそ」が新たな観光資源となれば、新しい人の流れも期待できる。また、学校給食で「みかんみそ」を出してもらうことで、子どもたちに地元の魅力を知ってもらう機会になるのではないかと考えられる。また、由良町のおいしい食材の存在があまり知られていないことも課題として挙げられる。県外出身の私たちからすると、和歌山県でみかんが有名なことは知っているが、「ゆら早生みかん」のブランドの知名度はそこまで高くないと感じる。そこで、「みかんみそ」として商品化することで、「ゆら早生みかん」の知名度向上にもつながると考えられる。

3. 事業活動プランの市場性（ニーズ・新規性・成長の見込み等）



ターゲットとして、観光客はもちろんのこと、健康に関心のある女性が挙げられる。由良町の新しい特産品としての新規性に加え、お土産としてのニーズを獲得できる。また、発酵食品で栄養価の高い味噌に、栄養価の高いみかんの皮を加えていることをアピールすることで、健康に気を使っている方々のニーズを獲得できると考えられる。成長の見込みについては、5. 事業活動プランの収益性の表を参照。

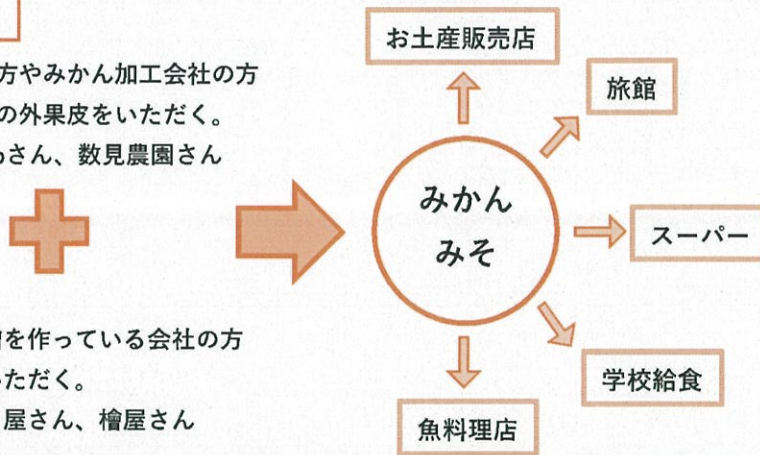
4. 事業活動プランの経営主体・規模（単独・パートナーの必要性・ステークホルダー・取引先等）

ゆら早生みかん

みかん農家の方やみかん加工会社の方から廃棄予定の外果皮をいただく。
候補：farm labさん、数見農園さん

金山寺味噌

由良町の味噌を作っている会社の方に協力していただく。
候補：こびき屋さん、檜屋さん



5. 事業活動プランの収益性（売上・イニシャルコスト・ランニングコスト等）

みかんみそ1個（200グラム）600円で販売するとき※1								
	1週間の売上数（個）	1年の売上数（個）	1年の売上（円）	商品を10個当たりの従業員1人の給料（円）	従業員の人数（人）	1年間の人件費（円）	1年間のランニングコスト（円）※2	利益（円）※3
1年目	10	520	312,000	1,000	1	52,000	156,000	94,000
2年目	30	1560	936,000	1,000	2	156,000	468,000	312,000
3年目	50	2600	1,560,000	1,000	3	260,000	780,000	520,000

※1 山梨県の「海鮮ほうとう専門店ほうとう研究所」のゆず味噌の価格（260グラム 630円）を参考にこの価格に設定した。

※2 みかんみそ1つ当たりのランニングコストを300円として計算している。

（金山寺味噌の原価率が50%だと仮定）

【内訳】

・材料費 ・設備費 ・光熱費 ・外注費 ・プロモーション費。

（デザインは自分たちで行うので、デザイン費は削減。）

（SNSを使って広告宣伝することで、広告費を削減。）

※3 利益＝売上－（ランニングコスト＋人件費）。

1年目はイニシャルコスト（試作費・初回製造費で1万円）を引いた利益になっている。

第2回 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	2022年 ● 月 ● 日		
代表者	[Redacted]		
	[Redacted] 村		
	ふりがな	[Redacted]	
	氏名	[Redacted] 年	
住所	[Redacted]		
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
	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
			学部 研究科 年
			学部 研究科 年
		学部 研究科 年	

■チームでの応募は、チーム名をつけてください

チーム名	FIFISH
------	--------

■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	水上アスレチック in 由良
A・B・C	キーワード	由良町 水上アスレチック ビーチ 海水浴場

■事業活動プランについて（1～5項目）

1. 事業活動プランの概要

リクルート様の「じゃらんリサーチセンター」による国内宿泊旅行者調査で都道府県魅力度編の総合満足度ランキングで和歌山県が2021年度1位となり、それに伴い観光客が増大しました。これにより関西屈指のリゾート地である白浜町にも観光客の多くを誘致することができましたが、観光客が増えるに伴い観光客の満足度を満たせない可能性が増加すると考えられます。このことから和歌山県に訪れた観光客に1人でも満足して帰って頂けるように、由良町を隠れリゾート地として白浜町では体験できないようなサービスを提供する事業を提案します。その事業は海上のアスレチック事業です。水上アスレチックを選択した理由は2つあります。1つ目は経済産業省の推察として幅広い年齢層に対する娯楽提供ツールとして、今後も利用者の増加が見込まれていることです。2つ目は由良町はビーチが多く、ビーチ近くに海釣り公園があるなど大人から子供まで遊べる施設が多いことが特徴としてあり、この観光資源を有効的に事業に活かしたいと考えたからです。

2. 由良町の課題発見と解決

由良町では若者の人口流出と雇用の確保が課題となっています。人口の流出が流入を超えてしまっていることが問題であり、外部からの人口流入が少ないことが一番の問題だと考えます。その問題が発生する要因として私たちは、外部の人が由良町自体の魅力を知る機会が少ないからと推測しました。魅力を知ってもらうには、まず由良町に来てもらう必要があると考えました。由良町には魅力があります。しかし、思うように集客には繋がっていません。それは白浜町など似た観光資源を持つ魅力のある関西地区の市町村に知名度で負けてしまっているからだと考えます。そこで、由良町の魅力の綺麗な海に水上アスレチックを設置し、由良町の観光資源に付加価値をつけ由良町を訪れるきっかけを作ることで問題を解決します。また、水上アスレチックの利点はお子様連れの家族や若者に人気であることから比較的若い層を集客することができます。また、水上アスレチックを設置したことで人が集まれば、その周りで特産物の販売や飲食業を誘致することが可能となり、利用者らが食料品の地産地消の一助となり、またそれらに関連した事業により雇用の確保も期待できると考えています。水上アスレチックがきっかけとなり、由良町に来て

らい由良町に魅力を感じ住みたいと考える人が増える可能性は十分に高いと考えられます。

3. 事業活動プランの市場性（ニーズ・新規性・成長の見込み等）

ニーズの対象は経済産業省の推奨とされる6才以上かつ、身長110cm以上の幅広い年齢を対象としています。関西都市部近郊で海が綺麗で水上アスレチックを設置している箇所は少ないため、新規性はあると考えられます。2020年の経済産業省の水上設置遊具の安全に関するガイドラインにて「水上設置遊具によるサービスの提供は、海、河川、湖沼、プール、浴場等様々な場所や施設において提供されている。また、幅広い年齢層に対する娯楽提供ツールとして、今後も利用者の増加が見込まれるところである」というように成長の見込みはあると考えられます。

4. 事業活動プランの経営主体・規模（単独・パートナーの必要性・ステークホルダー・取引先等）

経営主体は町が観光事業として予算を確保できる場合は町での経営も良いと考えています。また、民間の企業を誘致する方法でも良いと考えます。しかし、町で経営する場合は水上アスレチックについて知らないといけなので販売、設置、アフターケア、コンサルまで一環で行っている企業と一緒に事業を進める必要があると考えます（US.PARK様など）。水上アスレチック単体の規模はビーチの範囲を超えることはなく、US.PARK様の提供する水上アスレチックの中間サイズのモデル、ウォーターパーク140であれば45m×30mほどの面積が確保できれば設置が可能です。

5. 事業活動プランの収益性（売上・イニシャルコスト・ランニングコスト等）

水上アスレチックは組み合わせ型で、いくつものパーツを連結させるパターンのものが多く、予算などの都合に合わせて金額を変更させることができます。そのため、導入案と共に販売会社に問い合わせる形に

なるため初期投資額が算出できていません。ランニングコストとしては監視者の給料が必要となります。監視者の人数は水上アスレチックの規模にもよりますが、消費者安全協会の調べによると導入事例として一番多いケースは監視者1人で監視対象人数18人となっており、ここでの算出はこの数字を使用します。ここではコストの算出のためウォーターパーク140を例とし行います。140人が1度に利用できるため8人の監視者が必要となります。和歌山県の白浜町、田辺市でライフセーバなどの人材を派遣する事業（株式会社 NES 様の月給155,520円～172,800円の間中値である164,160円）からの算出を行いました。1ヶ月分のライフセーバの給料の総額は1,313,280円となります。また、ランニングコストには設備の劣化による買い替えなども含まれます。しかし、上記にあるように水上アスレチックの価格を問い合わせているため現時点でのランニングコストの総合的算出はできていません。1ヶ月当たりの売上金額の計算式は以下ようになります。1ヶ月当たりの売上金額＝観光客数×利用料－初期コスト÷2－ランニングコスト。ここで観光客数は平成25年度の由良町の観光客数231,524人を1ヶ月当たりに計算し19,294人、利用料は関西圏の水上アスレチック利用料金の平均2,000円としました。初期コストを2で割っているのは年間で2ヶ月運用を考慮し、初期コストを分割したためです。計算は以下ようになります。19,294円×2,000円－1,313,280円－初期コスト÷2－ランニングコスト。初期コスト、ランニングコストについては問い合わせを行っており、発表前には明確な値にしたいと考えています。7月と8月の2か月間の運用を考慮るので、上記を2倍すると年間の売上げが算出できます。

第2回 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	2022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	[Redacted] 村		
	ふりがな氏名	[Redacted]		年
	住所	[Redacted]		
	電話番号	[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

■チームでの応募は、チーム名をつけてください

チーム名	[Redacted]
------	------------

■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	ユラックス
AO・B・C	キーワード	リラックスできる空間

■事業活動プランについて（1～5項目）

1. 事業活動プランの概要

宿泊施設、屋外、公共施設で、「ユラックス」する

「ユラックス」は由良町で、リラックスする意味の 呼び方として考案いたします。

ユラックスの説明:

朝食前に、ゆらゆら体操を行って、その後に本場の金山寺味噌でご飯を食べる。

=ユラックス

※身体を動かした後にヘルシー料理を食べる。これは、由良町でしか体験出来ない、唯一無二の組み合わせとして、全面的にアピールする。

※ 金山寺味噌効果一例

動脈硬化、高血圧、がん、心筋梗塞、糖尿病、肥満などの生活習慣病の予防、便秘の改善認知症、アルツハイマー病の防止等の効果が有ると言われています。

※公共施設利用時のゆらゆら体操は日中開催

※ゆらゆら体操とは？

小さなお子様からご高齢の方まで対象です各自が自分の出来る範囲でおこなう。特にやり方は無くて音楽に合わせて自分流で、身体をゆらゆらさせる。由良町内宿泊客の希望者に対しては、朝食前に無料レッスンを受けることが出来る。

中～高齢でも体操可能アピールとして、インストラクターには、中～高齢者から選出する。呼び方は、「体操のおじさん」にする。このレッスンを終了された方は、ゆらゆら体操習得者となります。また、定期的にゆらゆら体操大会を開催する。場所は旅館の大広間等勿論、由良町民以外の参加大歓迎とする。 審査ポイントは、誰が一番音楽には合わせて身体をゆらゆらさせているか？由良の観光 PR キャラクター「ゆらの助」もゆらゆら体操大会に参加して、一緒に大会を盛り上げる。その他、由良町内でのイベントが有ればゆらの助以外のゆるキャラも作り「ゆらゆら体操」のアピールを行っていく。

以上の事で、由良町の魅力を町外にも広め観光協会の増加を狙う。結果として、その中から宿泊客を増やして行く。

2. 由良町の課題発見と解決

課題:交通の便が悪い、商業施設が少ない、特徴が無い

解決策:①大自然を大アピールする

②世間のイメージの「田舎＝体に良い」を宣伝材料にする。

3. 事業活動プランの市場性（ニーズ・新規性・成長の見込み等）

高齢化社会の対策として個人単位の健康維持は必然ですので

ニーズ、成長の見込みは年々大きくなると思われれます。

4. 事業活動プランの経営主体・規模（単独・パートナーの必要性・ステークホルダー・取引先等）

経営主体は、町、観光協会での活動を希望します。（公共施設利用、ゆるキャラ、近隣市町村への協力要請等必要の為）

5. 事業活動プランの収益性（売上・イニシャルコスト・ランニングコスト等）

売上は、現由良町の観光売上に対して120%~150%目標

※将来的に、ゆらゆら体操の認知度が上がればグッズ販売も追加検討予定です。

イニシャルコスト(予定)

広告宣伝費用=100万円

機材=10万円

備品=10万円

合計120万円

ランニングコスト/月(予定)

人件費=30万円

宣伝費用=5万円

会場費用(宿泊施設、公共施設)=5万円

諸経費=10万円

合計50万円

※イベント、大会開催時は別途費用になります。

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	[REDACTED]
		TEL 073-457-7127 / E-mail regi	[REDACTED]

第2回 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	2022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	[REDACTED]				市町村
	ふりがな	[REDACTED]				
	氏名	[REDACTED] 年				
	住所	[REDACTED]				
	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			
	[REDACTED]					
	[REDACTED]					
	[REDACTED]					
				学部 研究科		年

■チームでの応募は、チーム名をつけてください

チーム名	official ゆら男 dism
------	-------------------

■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	飛び出す世界を堪能しよう！バーチャル天狗シアター
A・B・ ◎ C	キーワード	AR/VR, 天狗, ホテル, バーチャル

■事業活動プランについて（1～5項目）

1. 事業活動プランの概要

天狗 AR/VR :

由良町では、天狗祭りといった天狗が有名です。また由良町では天狗は興福寺を一夜にして再建したといった神様のように奉られています。観光客に由良町天狗をもっと知ってもらうために、ホテルの部屋にARやVRを用いたバーチャル世界の構築を提案します。ARでは、天狗を現実世界に登場させることで伝説の生物である天狗との触れ合いを提供でき、VRでは、由良町にまつわる天狗のエピソードや歴史を仮想環境を用いてあたかも現実化のような体験を提供できると考えました。また、これらの体験を提供することで由良町天狗に興味を持ってもらい、天狗醤油の売り上げ増加や天狗祭りへの集客といった様々な経済効果が期待できると考えております。

2. 由良町の課題発見と解決

由良町では、天狗醤油や天狗祭りなど天狗が有名な地域です。また、由良町では天狗は神様のように奉られております。このように、天狗は由良町のシンボルの一つとして存在しております。しかし、世間や子供の天狗に対する認識としては、怖いや鬼みたいとあまり良い印象がないと考えられます。そこで、宿泊を行うホテルなどに、ARとスマホと用いて現実世界で実際に天狗と触れ合ったり、VRによる仮想環境を構築したりなど、由良町天狗にまつわる話などを体験するコンテンツを導入することで、由良町のシンボルの一つである天狗に興味を抱いてもらえるのではないかと我々は考えました。

3. 事業活動プランの市場性（ニーズ・新規性・成長の見込みなど）

ARやVRは、近年大きな注目を集めております。例えばARではポケモンGO、VRではゲームといった様々な実社会において様々な応用例が挙げられます。また、AVやVRは現実には存在しないキャラクタをその場に登場させたり、仮想環境によってあたかも実体験をしているような感覚を味わうことができるなどといった点は、家族連れの子供にも大変興味を持っていただけると考えております。これらの点から、ニーズや新規性・成長の見込みはかなり高いと考えております。

4. 事業活動プランの経営主体・規模（単独・パートナーの必要性・ステークホルダー・取引先等）

由良町の住民：由良町の幼稚園や小学校、中学校などの人たちに考えてもらいと考えております。応募の内容としては例えば AR で登場させる天狗の衣装やコスチューム、VR であれば天狗が主役のエピソードなど募集し、良かったものを実際にホテルの AR/VR として導入を行いたいと考えております。実際に、AR/VR 体験をしていただく対象としては子供も多いため、共感を得やすい同性代の子供たちに実際に考えてもらった方がよい点と、自分が考えたものが実際に導入されるといった点も応募した子供たち自身やその家族もうれしいと感じるのではないかと考えました。

IT エンジニア：これらの AR・VR システムの構築を行う必要があるため、専門知識を有する情報系のエンジニアが必要であると考えております。

由良町のホテル：提案システムはホテルに導入するため、ホテル側の協力も必要であると考えております。

5. 事業活動プランの収益性（売上・イニシャルコスト・ランニングコスト等）

イニシャルコストとしては、システム開発コスト+VRに必要なゴーグル(オキュラスクエスト)などを想定しております。

また、以下の状況を想定し、金額を仮定します。

開発コスト：AR/VRに開発に関しては、開発・運用を見越して3カ月とすると、プロジェクトメンバ(5人)×3カ月×50万円(月ごと)=約600万円

ゴーグル：一般的なVRでよく使用されているオキュラスクエストを10機導入すると、5万円×10=50万円

ランニングコストとしては、周辺機器がそれっていれば、手入れなどの必要性がないが、オキュラスクエストの故障などによる取り換えなどを考えると保証期間が2年間なので、3年目に機器を変更すると想定します。よって、3年ごとに50万円が必要になると考えます。

売り上げ：バーチャル天狗の体験できることから子供からの評判が上がり、月に来る世帯数が前年度に比べ2世帯(今回は4人)増加していると仮定する

1世帯の宿泊代：4人×1.5万円=6万円

これらを考慮すると年間コストと売上は、

イニシャルコスト+ランニングコスト=600万円+50万円=650万円

売上=2世帯(月ごと)×6万円×12カ月=144万円

このように初年度では、マイナスになってしまうが、この提案を6年以上続けると、

6年間の収益性=144×6年-650万-100万=864万円-750万円=114万円

また、天狗についてより知っていただくことで、天狗に関する商品やグッズの収益、天狗祭りへの集客など様々な売り上げが期待できると考えております。

第2回 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	2022年 [Redacted] 月 [Redacted] 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	[Redacted]		
	ふりがな	[Redacted]		年
	氏名	[Redacted]		
	住所	[Redacted]		
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

■チームでの応募は、チーム名をつけてください

チーム名	[Redacted]
------	------------

■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	由良町の魅力が堪能できる屋台の提案
A・B・C	キーワード	白崎海洋公園、リピーターの獲得、

■事業活動プランについて（1～5項目）

1. 事業活動プランの概要

私は由良町の白崎海洋公園の利活用について提案する。

ここ数年、新型コロナウイルス感染症拡大により、多くの観光地で観光客が減少している。しかし、そのような中で由良町はコロナ禍になってからの方が観光客が増加しており、令和2年に出された「第2期由良町総合戦略」で5年後に入込観光客数25万人にするという目標が立てられていたが、令和3年の由良町の観光客数はすでに30万人を超えている。この点を踏まえて、私は由良町の課題は観光客が急増したが、それに上手く対応できていないのではないかと考える。つまり、観光客向けの事業活動による地域経済の活性化ができていないのではないだろうかということである。由良町では白崎海洋公園が一番のメインの観光地として知られているが、白崎海洋公園は多くの観光客が訪れているのに地域の魅力が伝わるサービスが十分に提供できていないのではないかと考える。そこで、私は白崎海洋公園を活用して、由良町の地域経済を活性化するプランを考える。

まず、このプランを提案するにあたって私が軸とする考え方は3つある。1つは、由良町で観光客にお金を使ってもらえるプランである。先述したように、由良町では観光客が増加している。このことを活かして、今由良町の経済を活性化できるチャンスであるからである。2つ目は由良町ならではのものを使ったプランであることである。由良町の独自のものを作り、他の観光地ではなく由良町を観光地として選んでもらえる確かな理由を作ることで、さらなる観光客の増加が期待できるからである。3つ目は、もう一度由良町に訪れたいと思ってもらえるプランである。また行きたいという気持ちから、リピーターの獲得を目指すことができるからである。そして、これらの3つの軸に加えて、白崎海洋公園での事業を提案するという事で、白崎海洋公園の設置目的に沿った内容であることを考慮する。白崎海洋公園の目的としては、白崎海洋公園設置及び管理に関する条例に書いてある「白崎の豊かな自然を活かし、地域住民のコミュニティ活動や環境保全意識の高揚を図りつつ、産業振興及び町民と都市住民との交流等の拠点施設として、地域活性化を図るために白崎海洋公園(以下「公園」という。)を設置する。」(「白崎海洋公園設置及び管理に関する条例」より引用) ことである。

以上のことを踏まえて、私は白崎海洋公園で屋台を設置し、由良町内にある旅館に協力してもらい、旅館で提供している料理を軽食として食べられる商品を販売することを提案する。協力してもらえる旅館の方々に、毎日1つの旅館が交代で各旅館の独自性を生かした料理を提供していただくことを考えている。また、販売場所を屋台にすることで、料理を作っている時間もお客様と会話することができるため、交流を深められる形式になっている。

軽食を提供するという点で、観光客に白崎海洋公園でお金を使ってもらう仕組みになっており、由良町の旅館の料理を提供してもらうことで、由良町ならではのものになっている。そして、観光客と交流できる場であるため、親交を深めることで、観光客にこの人にまた会いたいと思ってもらえるかもしれない。提供する旅館も毎日変わるので、すべてコンプリートしたいという気持ちから白崎海洋公園のリピーターに繋がるかもしれない。また、このプランは様々な人との交流をすることができ、由良町ならではの商品を販売するという点から白崎海洋公園の設置目的にも沿っているといえる。

他にも、みかんを使ったスイーツバイキングや由良町の特産品を使ったレシピの販売、釣り大会の実施などを検討したが、このプランが一番収益性や新規性があり、由良町独自のものにできると考えた。

2. 由良町の課題発見と解決

私はこのプランを考えるにあたって、9月に2度、由良町を訪問した。最初の訪問では、白崎海洋公園やカフェ、お土産店を訪れた。二回目は、白崎海洋公園と興国寺を訪れた。その時に気づいたことが以下の表の内容である。

9月17日	9月26日
<ul style="list-style-type: none"> ・観光客が多い(県外ナンバーの車が多い) ・道が狭い ・駅から観光地が遠い ・観光地が点在している ・自然のものが多 ・天気の影響を受けやすい ・展望台の階段が急 ・おしゃれなカフェが多い ・カフェの駐車スペースが少ない ・海を見ながら食事ができる ・天狗が有名 ・民家が一部に密集している 	<ul style="list-style-type: none"> ・外国人観光客にも訪れられている ・団体の観光客もいる ・興国寺が思っていたよりも広い ・説明がないとわかりづらい ・白崎海洋公園は散歩にも利用されている

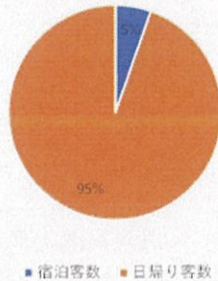
このように二回訪問してみて感じたことは、思っていたよりも観光客が多く、様々な人々に訪れられているということである。そこで、由良町は年間どのくらいの観光客に訪れられているのかを調べた。

「由良町観光客推計(令和3年)」

観光客総数	宿泊客数	日帰り客数
307,832	16,703	291,129

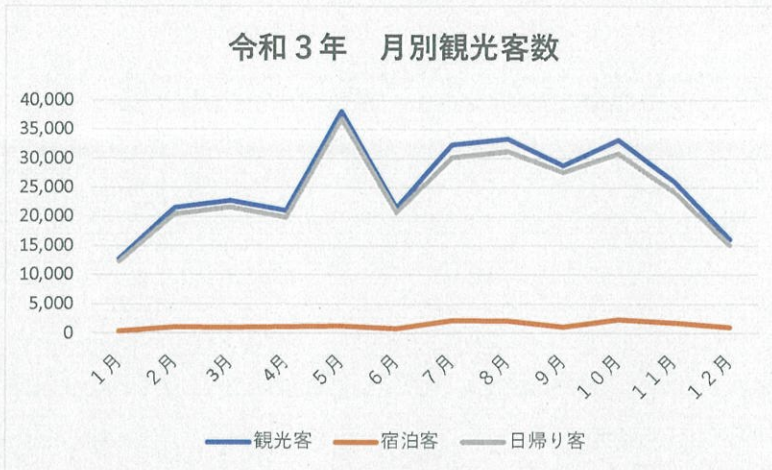
(和歌山県ホームページ 「令和3年 和歌山県観光客動態調査報告書」より抜粋)

宿泊客・日帰り客の割合



(和歌山県ホームページ 「令和3年 和歌山県観光客動態調査報告書」より)

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	総数
観光客	12,810	21,584	22,770	21,103	38,074	21,548	32,374	33,334	28,787	33,196	26,092	16,160	307,832
宿泊客	434	1,110	1,092	1,169	1,276	839	2,214	2,153	1,141	2,371	1,849	1,055	16,703
日帰り客	12,376	20,474	21,678	19,934	36,798	20,709	30,160	31,181	27,646	30,825	24,243	15,105	291,129



(和歌山県ホームページ 「令和3年 和歌山県観光客動態調査報告書」より)

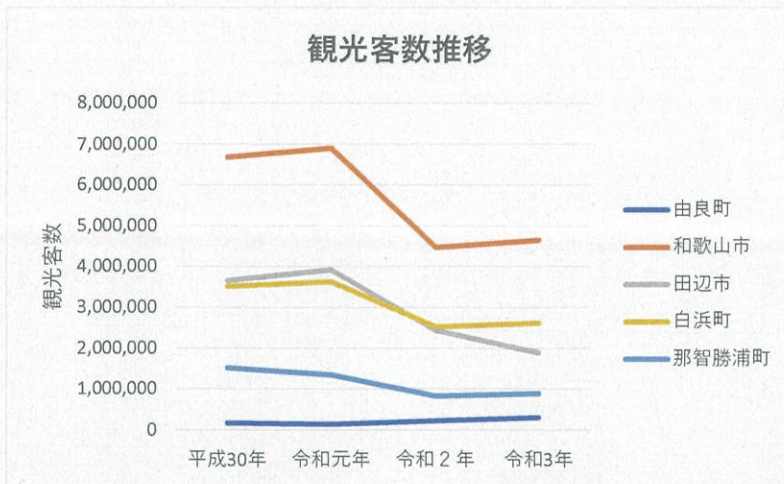
すると、令和3年には年間で307,832人の観光客がいたことがわかった。観光客数を詳しく見てみると、観光客全体に対して、宿泊客の割合が5%にとどまっていた。

そして、月ごとの観光客数を見ると、冬季に観光客数が減っているということもわかった。

また近年、新型コロナウイルスで観光客が減っている地域が多い。そこで、由良町も同様にコロナ禍で観光客が減っているのではないかと考え、新型コロナウイルスが流行する前の令和元年の資料を見てみることにした。すると、他の和歌山県内の有名観光地は、新型コロナウイルス流行後に観光客が減っていることがわかる。しかし、由良町では新型コロナウイルス流行前に比べて流行後のほうが、観光客が多いことがわかった。

「和歌山県の各市町の観光客の推移」

市町村名	平成30年	令和元年	令和2年	令和3年
由良町	170,014	139,571	229,304	307,832
和歌山市	6,685,722	6,903,606	4,468,299	4,652,524
田辺市	3,661,961	3,923,430	2,437,499	1,886,077
白浜町	3,521,818	3,631,300	2,522,331	2,622,423
那智勝浦町	1,524,051	1,351,267	832,718	892,248



(和歌山県ホームページ 「令和3年 和歌山県観光客動態調査報告書」、「令和元年 和歌山県観光客動態調査報告書」より)

このことから、一般的にはコロナ禍により観光客が減っている自治体が多い一方で、なぜ由良町では観光客が急増しているのかを考えた。新型コロナウイルス感染症拡大により、世間ではいかに感染のリスクを減らして観光ができるかということが重要になった。そのため、マイクロツーリズムといった近場での観光や、三密を避けた場所が求められるようになった。そこで、大阪市内からも1, 2時間で訪れることができ、三密を避けた自然を楽しめる場所である由良町が注目されているのではないかと考える。これは由良町にとって、観光地としてもっと世間の注目を集めるチャンスだといえる。しかし、逆に今、由良町を観光客に十分に楽しんでもらえる工夫を作り、これから規制が緩和されたあとも他の国内外の観光地ではなく、由良町を選んでもらえるような取り組みが必要になっているのである。それに加え、観光客が増えていることを利用して、経済を活発に回す仕組みを作り、地域の経済を活性化させる機会を作る必要がある。

3. 事業活動プランの市場性（ニーズ・新規性・成長の見込み等）

このプランでは由良町の魅力が詰まった軽食を販売することと、旅館の方が観光客と交流できること、商品を提供する旅館が日替わりであることが重要なポイントになっている。まず、由良町の魅力が詰まった軽食を提供することで、ランチを済ませた人にも買ってもらうことができる。そして、白崎海洋公園の口コミを見ていると、白浜などの別の観光地に行く途中や帰り際に訪れられることがあるようである。そのため、少しの時間で白崎海洋公園を滞在する観光客も多い。そういった観光客には、ランチではなく軽食を用意しておくことで、手に取ってもらいやすくなるを考える。また、旅館の人と観光客が交流できることで、交流を深め、観光客に旅館に来てもらう機会を作ることができたり、仲良くなることで再び会いに来たいと思ってもらうことができたりする。これによって、リピーターの獲得に繋がると考える。最後に、日替わりで提供店を変えることで、旅館の宣伝として平等になる。また、すべての店の商品をコンプリートしたいと考え、白崎海洋公園に何度も訪れてもらうことができると考える。

以上のように、このプランは様々な観光客のニーズに答えた商品を提供でき、日替わりで旅館の料理が堪能できるという新規性を持ち、リピーター獲得にもつながるため将来の白崎海洋公園での売り上げ成長を見込むことができるのである。

4. 事業活動プランの経営主体・規模（単独・パートナーの必要性・ステークホルダー・取引先等）

経営主体は、屋台で商品を売る旅館のそれぞれに担ってもらうことを考えている。ステークホルダーとして、商品を買ってくれる客と、旅館に食材を提供してくれる人と、広報をする行政、敷地を貸してくれる白崎海洋公園の所有者を考えている。

5. 事業活動プランの収益性（売上・イニシャルコスト・ランニングコスト等）

一食分を800円と設定し、年間約30万人の観光客の6%が商品を買ったとすると、年間で売り上げが1400万円と考えられる。つまり、1か月で約120万円の売り上げになる。また、初期投資として、屋台のセットの代、広告代、調理器具などが考えられる。

ランニングコストとしては、光熱費、消耗費など考えられる。

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

第2回 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	2022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	[Redacted]		
	ふりがな氏名	[Redacted]		
	住所	[Redacted]		
	電話番号		メール	[Redacted]
グループメンバー	氏名	大学・高専名	所属・学年	
	[Redacted]			
			学部 研究科	年
			学部 研究科	年
		学部 研究科	年	

■チームでの応募は、チーム名をつけてください

チーム名	ゆらりん
------	------

■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	さあ由良町へ！空き家スタンプラリー！
A・B・C	キーワード	リモートワーク、新しい生活様式、

■事業活動プランについて（1～5項目）

1. 事業活動プランの概要

由良町内にある空き家を活用し、短期移住先の住まいとして格安で提供(1泊1万円～)する。

→空き家問題の解決と、人口減少問題、知名度の低さ、といった問題解決に繋がる。

さらに、リピーターを増やす為にスタンプラリー形式を導入する。

(ex, 1泊する毎にスタンプ1つ、10個貯めると由良町の特産物プレゼント)

→由良町に繰り返し来てもらう事で、都会からの定住者増加を狙う。

由良町にある空き家 439 戸のうち、建物の状態が良く、所有者と連絡が取れ承諾が得られる 10 戸の確保を目標とする。

その 10 戸を整備し、宿泊施設として運営。

主に地方移住希望者や高校、大学の合宿施設、ゼミ旅行での利用を進める。

2. 由良町の課題発見と解決

由良町の課題は大きく2つあると考える。1つ目は空き家が増加している事である。

由良町が公表している資料にあるように、由良町には 439 戸の空き家がある。これらは景観を損なうだけでなく、治安の悪化や、建物の老朽化による近所への被害なども考えられる。

2 つ目の課題が人口減少である。これは由良町に限った事ではないが、地方では人口減少が急速に進み、存続不可能になることもある。

これらの課題を解決するのが、空き家短期移住プランである。

短期移住をきっかけに、由良町への移住人口を増やすと共に、空き家活用の成功例を広める事で、空き家の利用を所有者に促す事にも繋がる。

3. 事業活動プランの市場性 (ニーズ・新規性・成長の見込み等)

①短期移住

コロナ禍による、リモートワークの影響もあり需要は高まっている。

検索ボリューム数→月平均 100～1000、前年比 900%

→コロナ後の新しい生活様式が広まることにより、リモートワークや新しい生活様式は今後も継続していくと考えられる。さらに、田舎で暮らす事への関心が高まり U ターン移住だけでなく、I ターン移住もあり、それらの体験として、短期移住というワードは需要が高まると考える。

②空き家活用

和歌山県内の他の市町村には、空き家を活用した宿泊施設があるが、由良町には現在無い。

4. 事業活動プランの経営主体・規模（単独・パートナーの必要性・ステークホルダー・取引先等）

株式会社を設立し、経営責任者（執行取締役）を公募する。

基本的には、民間企業として進めるが、由良町との連携も図る。

5. 事業活動プランの収益性（売上・イニシャルコスト・ランニングコスト等）

売上：（初年度）150万×10戸＝1500万

イニシャルコスト：空き家補修費 50万×10戸＝500万

広告費 50万

ランニングコスト：人件費 500万

維持費 500万

スタンプラリー景品 100万

