

- 2 学年課題研究 I DP 芸術班  
2 年 4 組 築後谷果奈（責任者）  
3 組 石橋昂大  
3 組 上國和慶  
4 組 只松大輝  
4 組 浅野温葉  
4 組 荒川夢萌音  
4 組 瓜生愛

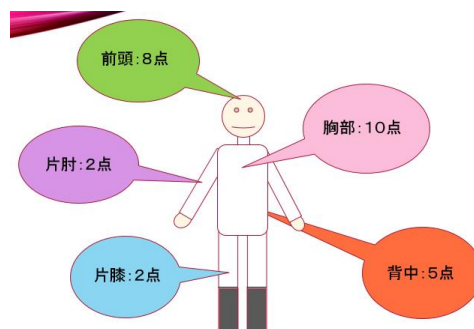
### 1 ビジネスプランを思いついたきっかけ

直方市内に空き地、廃墟地が目につくようになってきた。そこで、地域の人々の好奇心を刺激するビジネスプランを考えることにした。皆で楽しく地域交流を深め、高齢者も含めてコミュニケーションがとれるようにするため。また、家にひきこもりがちの子どもたちに外遊びの楽しさを教えるため、このプランを提案する。

### 2 商品・サービスの説明

- (1) ペンキを使ったサバイバルゲーム
  - (2) エリアは体育館程度の広さの廃墟地を利用
  - (3) エリア内に障害物を設置
  - (4) レインコート、ゴーグル、防水靴の貸出（無料）
  - (5) 武器(水鉄砲等)の持ち込み自由貸出有り（有料）
  - (6) 5人、7分×2ラウンド先取制、1ラウンド終了までに獲得点の多いチームの勝利。
- ・障害物に隠れる制限時間有り
  - ・参加者は複数の的が貼られたとレインコート・ヘルメットを装着する。
  - ・自身の合計失点によって退場。子どもは25点、中・高校生は20点、大人は15点。

障害物などを置いてカップに複数の的を作り、それに当てる。的はヘルメットをしている前頭部分と両腕、胸部、膝に作ってポイントを分け最初に与えられる持ち点から減点方式。子どもの部と大人の部があり、的を隠さない。炭鉱をモデルとした場所設定で的あてゲームを行う。本商品との類似品に既存の商品が存在する。既存商品であるスプラトゥーンとサバゲーを合わせて大人のストレス発散や、子供たちに外で遊ぶことの楽しさ、高齢者が見学に来てコミュニケーションを取り、地域交流を図ってみんなで楽しむ。



### 3 この商品のターゲット

子供（9歳以上）、大人、高齢者（見学者など）

### 4 販売方法・広告方法について

（1）参加費をもらって水風船を無料で配布、そして武器(水鉄砲)は有料で販売し、カップ・ゴーグルはレンタル制にする。ゲーム最中の靴は汚れていいもの、または滑りにくいものを持参してもらう。

（2）広告方法は **Twitter** やインスタグラムなどの SNS、商店街や駅、高齢者の施設、小学校、中学校、高校などに広告やポスターを配布。

### 5 必要な経営資金

ゲームの審判や受付の人、武器など

### 6 実現に向けての課題

（1）廃墟を使って行うので、サービスを提供した後の片付けが大きな課題となっている。たとえば、提供者である私たちが全ての後片付けをするか、参加者と協力して後片付けをするか、考えていきたいと思う。また、サービスで使用するペンキや武器などの道具にかかる費用がどれほどか限度がよく分からない。

（2）現段階では高齢者は見学することを考えているが、それだけでは高齢者が集まってくれたり楽しんでくれない可能性があるため、見学だけではなく、他のサービスも提供していきたいと考えている。

### 7 年間収支計画

	1年後	10年後
売上高	446万	4460万
売上原価(仕入高)	200万	2000万
人件費	0万	0万
家賃	10万	100万
宣伝広告費	30万	300万
その他	150万	1500万
合計	1036万	1億360万
利益	110万	1100万

### 8 感想

ビジネスプランを考えるために、私たちの住む地域に空き地が多いことに気が付きました。この研究を通して地元や他の地域がどのような状態であるか、特産物が何なのか自分が今まで知らなかったことに気づくことができたととてもよい経験になった。