

「空き地で小竹」

2 学年課題研究 I DP 町づくり班

2 年 3 組 柳 鉄馬 (責任者)

金子 恵汰

藤本 昇瑤

小迫 颯太

西 修宏

渡邊 勇嘉

1 ビジネスプランを思いついたきっかけ

過疎や高齢化が進んでいる小竹町を活性化させるため、広大な土地を利用したサーキット場やイベント会場をつくることで人を呼び込むことができるのではないかと考えたため。

2 商品・サービスの説明

小竹にある空き地を利用し、車のドリフトを主な利用方法とする多目的施設。また、車を使うだけでなく、人の多く集まるイベント会場としての利用も可能にした。また佐賀県にある天山スキー場は広大な駐車場を利用してドリフトサーキット場としているが、ドリフトとイベントをすることが出来るのは小竹だけである。

3 顧客 (商品/サービス)

車好きな人。その家族。イベントに来る人。

4 必要な経費資源等

土日しか営業しない。その理由として、町営施設とするため、受付等の業務は役場の人にしてもらう。

5 実現に向けて考えられる課題

騒音対策

6 収支計画

	一年後	五年後
売上高	800万	1040万
売上原価	0万	0万
人件費	0万	0万
家賃	0万	0万
宣伝広告費	20万	20万
その他	0万	100万

合計	20万	120万
利益	780万	920万

計算方法

人件費は小竹町役場の業務の一環として考えているので、発生しない。

5年後にかかる100万円は土地がアスファルトなので、それを補修する際にかかる費用である。

～課題研究を終えての感想～

課題研究を終えて思ったことがいくつかあります。まず1つ目は、サービスや商品を出すことの大変さについてです。サービスや商品そのものを考えるということだけを、やればいわけではなく、収支計画や販売、提供方法、広告方法、リスクやその対処法まで考えなければならず、とても苦労しました。しかし、今あるすべてのサービスや商品は、このいろいろなことをすべて考えられており、感動しました。

2つ目は、どうすれば売れるサービスや商品を作ることができるのかということについてです。どの世代の顧客をターゲットとするのか、どんな商品やサービスがあれば人々は喜ぶのか、価格をどのくらいに設定すれば売れるのかということを考えることはとても難しかったです。

学校の授業で今あるものをどう改善していくかということとはよくやりますが、1から物事を考えることはあまりしたことがなく、苦労しました。

今回学んだことを将来どこかで使うことができたらいいなと思います。