

都会の climber ～福智山への挑戦～

2 学年課題研究 I DP

アミューズメント班

2 年 4 組 岩崎優介（責任者）

新井陽大

原 真央

青山和可

豊留一騎

1 ビジネスプランを思いついたきっかけ

(1) 自然に触れる機会が少ない都会の人たちに、福智山に登ってもらい、もっと自然に触れてほしい。

(2) 福智町付近の公共交通機関、名産品を活用して地域の活性化につなげたいから。

2 商品・サービスの説明

(1) 都会の人々でも登りやすい福智山のコースを体験してもらい、都会では味わうことのできない自然の良さを感じてもらおう。

登山道具・昼食・夕食・キャンプ道具・福智町の名産品を用意する。

福智山付近でのキャンプ

(2) 初心者や、家族、老人向けのコースを作ることで、山に登ったことがない人も参加しやすいサービスにする。

3 顧客の対象

都会の自然と触れ合うことが少ない人はもちろん、家族層・山ガール・山ボーイ・高齢者など山登り初心者

4 具体的な宣伝方法

(1) インターネットでのホームページ作成（SNS の活用）

(2) 山登りを実施してない小学校との協力による遠足の実施

5 必要な経営資源

ガイド・キャンプ道具・BBQ セット・温泉・バス・電車（移動用）、飲み物・弁当

6 問題点

(1) 山を登らない冬に何をするか。遠賀川でバス釣りをを行うのはどうか

(2) けがの時の対処法

(3) ガイドの人材をどう確保してもらうか

(4) 宣伝方法

(5) 参加者によって山を登るスピードを変えるか？

7 収支計画

	1年後	5年後
売上高	225万円	675万円
売上原価	126万円	378万円
人件費	9万円	9万円
家賃		
宣伝広告費	20万円	10万円
その他	126万円	378万円
合計	155万円	465万円
利益	70万円	210万円

(1) 算出方法

(2) 春6回 夏3回 秋6回 冬0回

(3) 仕入れ 8360円 移動費 2460円(行・帰) 風呂 800円
テント・食材費 3000円 朝食 600円 弁当・飲み物 1500円
ガイド1日 5000円 ガイド5000円×15回=7万5000円

仕入高 8360円×10人×15回=125万4000円

(4) 利益

春6回 夏3回 秋6回 冬0回

価格 1人1万5000円

売上高 1万5000円×10人×15回=225万円

利益 225万円 - (125万4000円 + 20万円 + 7万5000円) = 72万1000円

5年後には宣伝費が、半分になり利益が3倍になると考える。

8 感想

今回の活動を通して、ビジネスプランの作成の難しさをととても感じました。私たちは自然を利用したプランを制作することにしましたが、ターゲットとなる年代や利益の出し方が難しく本当に悩みました。私たちの周りには自然を、普段自然と触れ合うことの少ない都会の人々にも体験してもらいたいという狙いは立てていましたが、そこから話が進まず苦労しました。また似ているプランも多く、他のプランとの違いをつける点でも苦労しました。みんなで意見を出し合いながら、より良いプランをつくるために一生懸命に考えました。