

---

# スポーツ×地域活性

202201993 石塚彩音  
202202018 下枝弥月  
202201972 増山隼真  
202201953 竜口欣也  
202202201 水口華奈

# 目次

- 問題
- 解決提案
- ビジネス内容
- ビジネスモデル
- 提供価値

# 問題

## 地方自治体の衰退



# 解決提案

スポーツイベントを通して地域の活性を図る

# スポーツが地域にもたらす経済効果

- 直接効果

商品・サービスの直接購入による利益

- 一次波及効果

商品・サービスの提供会社に利益

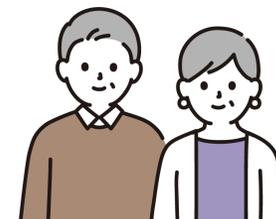
- 二次波及効果

直接効果、一次波及効果により従業員の給料が上がる

# ビジネス内容

- 地域の運動施設や学校の体育館を借りて、複数のスポーツを1日で楽しめるようなイベントの開催。  
(同自治体での年間開催回数は要相談)
- 参加者は近隣地域の人に限定する
- 地元スポーツ団体の協力を得る
- 体験の際に使う道具は、小売店にある店頭劣化商品で準備する

# ビジネスモデル

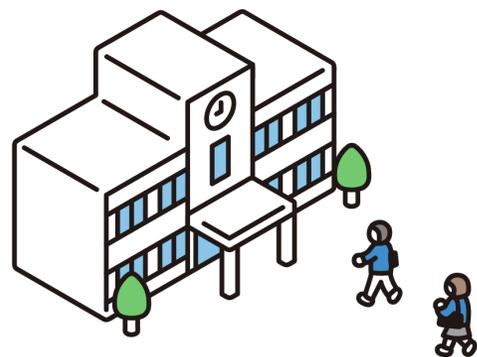


個人

繋がり、機会、体験



お金（参加費：100～500円）

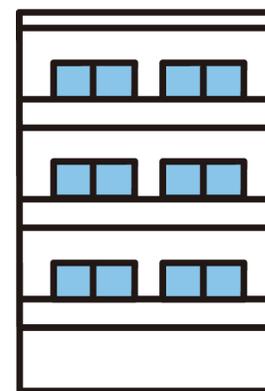


地方自治体

情報、町の復興



お金



事業

新規競技者



人、（お金）



スポーツ団体

# 損益分岐点 (※事業計画書に基づく見込みの値)

## <売上高>

団体出店料：200,000(円/店舗)×15=3,000,000(円)

入場料：{1000(円/大人)+500(円/学生)}×2500=3,750,000(円)

総売上高：3,000,000+3,750,000=6,750,000(円)

## <変動費>

施設利用費：400,000(円/日)×2=800,000(円)

人件費：アルバイト 10,000(円/日)×2(日)×30=600,000(円)

総変動費：800,000+600,000=1,400,000(円)

## <固定費>

人件費：正社員 400,000×10=4,000,000(円)

イベント保険料：10,000(円/日)×2=20,000(円)

総固定費：4,000,000+20,000=4,020,000(円)

## <損益分岐点>

$4,020,000 \div \{1 - (1,400,000 \div 6,750,000)\} = 5,071,962(円)$

# 個人メリット

- 近場であるから、老若男女問わず参加しやすい
- 友達と参加しやすい
- 低価格で参加できる
- スポーツを始めるハードルが下がる
- 新たな繋がりを築くことができる

# 団体メリット

- 地域の人々の繋がりが強くなる（自治体）
- 地元スポーツを復興材料として、地域をより盛り上げられる（自治体）
- 新規競技者の獲得（スポーツ団体）

# 競合比較

	価値提供の違い	参加費	参加人数
株式会社スポーツワン	特定のスポーツ(マラソンやバスケットボールなど)のイベントの開催や大規模イベントの実績が多い	種目ごとの参加費 + システム利用料	500~4,000名
一般社団法人世界ゆるスポーツ協会	独自の競技でのイベント開催ができる	種目ごとの参加費のみ	500~600名
株式会社ブースト	各種目に元プロ講師を招く	初回年会費3240円 種目ごとの参加費	200名

# まとめ

地域活性化の手段として、地域スポーツの向上・発展を促すことで、**地域経済の上昇・安定**を呼び寄せることができる。

弊ビジネスでは、地域経済の向上のみに留まらず、**人と人とのつながり**を生み出すことができ、それにより、**継続的な活発地域**の創出を可能にする。



ご清聴

ありがとうございました