

事業計画書

事業名	大手町高校生自習室プロジェクト
実施場所	静岡県沼津市大手町3丁目5-16ほか
実施予定期間	※イベントや研修会等の当日だけでなく、準備期間・実績の取りまとめ期間等も含めて記載してください。 2025年 6月 ～ 2026年 3月

◎事業概要

※事業の概要を100～200字で簡潔に記載してください（事業の紹介などで使用します）。

沼津駅南に位置する大手町会館で比較的利用の少ない会議室を借り上げ、高校生の自習空間として高校生に提供します。高校生にヒアリングしながら事業実施することで、まち（商店街や企業などの大人たち）との接点を創出します。

大人を中心とした運営に高校生や卒業生も起用し、まちの大人たちと高校生を引き合わせていくことで、高校生がまちで活躍する土壌をはぐくみます。

意見聴取や事業広報、採用強化など、若年層との接点を広げたい企業等まちの大人たちの需要をとらえ、高校生の応援に参加していただきます。

これらを通して、まちに関わる高校生と大人を継続的に増加させていき、沼津駅南口エリアの活性化につなげます。

◎目的

※事業を行うきっかけ（地域の問題点や課題、社会背景など）と、その解決のために何をするのかを記載してください。

本事業は、市が主催した「企業版リノベーションスクール」の取組の1つとして誕生しました。スクールの中で、沼津駅南口で活躍する大人たちが、自分たちが事業を営むエリアの発展を考えたときに、共通して学生があふれる姿が思い描かれました。これを実現するために、高校生が「沼津駅南口エリアに来る理由」を検討したのが本事業の誕生のきっかけです。

駅南に立地する沼津西高校にヒアリングしたところ、今の学生は、自宅ではなく放課後の教室や図書館など他の勉強する仲間のいる空間で奮起して勉強する事が一般的となっていること、コロナ禍以降、沼津で気軽に勉強できる場所が減っていることが判明しました。

そこで、まずはまちの大人から高校生への応援として、自習空間を提供することから始めることにしました。今後、沼津西高校とは連携事業を模索し、高校生と応援するまちの大人たちとの接点を増やしていきます。自習室をきっかけとして高校生と大人がまちとの接点を広げていくことによって、高校生がまちで活躍し、さらに大人の応援を得る連鎖を生み、沼津駅南口エリアを学生で溢れる場所として活性化していきます。

◎実施内容

日程	実施項目・作業項目
	※イベントや研修会等の行事日程だけでなく、実施内容（打合せ・会議・資料作成・参加者募集・準備・検討会）、実施場所、参加対象、人員配置、役割分担など、事業期間すべてにわたる実施内容を記載してください。 ※ハード部門については、12月31日までに施設整備を終え、その後は施設を活用する計画としてください。

6 月	関係者と沼津西高校との連絡会の実施→会場借上の諸調整実施 実行委員会総会 2025 年度キックオフ
5 月下旬	自習室稼働開始 土日祝日＋長期休暇期間 9:00～18:00
7 月下旬	静岡大学の後期試験の日程を持って年度の運用を終了 翌日に学生と支援企業による受験勉強お疲れ様会を実施する。
3 月中旬	※高校へのヒアリングは随時実施し、自習空間を整備していく。自習に必要なものはもちろん、支援企業との接点創出につながる広報・連絡体制を模索していく。 ※大人側の都合で高校生の希望等が置き去りになることのないよう、学生や卒業生などに運営参画していただき、バランスよく運営する。

◎事業効果

※事業の実施により、期待される効果を記載してください。

短期的には、高校生が納得するまで受験勉強に打ち込むことができ、よりよい市内人材の輩出が期待されます。支援する企業にとっては、若年層への事業広報ができることが期待されます。

中期的には、高校とまちが協働する賑わいづくり事業を行うような関係に育つことが期待されます。

長期的には、大人になった本事業の利用者が沼津に帰ってきて、まちと関わる新たなプレーヤーになることが期待されます。企業にとっては採用強化につながる期待があります。

沼津駅南口エリアに学生が滞在することで、まちが活性化していきます。

成果指標	※事業効果を客観的に評価できるよう、具体的な数値等を用いて成果指標を設定してください。	指標の 検証方法	※左記指標の検証方法を記載してください。
	・ 利用する高校生の人数 ・ 運営に参画する高校生（卒業生）の人数 ・ 支援企業の数		・ 高校生が利用予約する記録 ・ 人数をカウント ・ 企業をカウント

◎評価の視点に合致していることの説明 ※評価の視点については、募集の手引きを必ず確認して下さい。

社会的 必要性	※まちの活性化や魅力づくりのために有益であり、不特定多数の利益につながる質の高い事業であるか。 本事業は高校生からのヒアリングにより需要を確認しております。最初は大手町会館という限定的な会場からスタートしますが、これが成功すれば、ほかの地域でも「大人の応援の仕方」として広がりを見せる可能性のある事業です。 また、若年層がまちなかに集まるきっかけとなるので、まちの活性化に資することができます。
地域性	※地域課題の解決や地域資源の活用につながり、地域住民を巻き込めるか。 本事業の構成メンバーは、企業版リノベーションスクールで検討メンバーだった企業に加え、大手町の商店街や地域の代表で構成されています。高校生を応援し、滞在することをポジティブにとらえ、接点を広げていくことのできるメンバーと思っています。また、最初の会場である大手町会館は、高齢の方が使うことも多い地域の公民館です。ここを使うことで、世代間の多様な交流を生む可能性も秘めていると考えます。

独創性	<p>※申請者ならではの着眼点や個性が見られ、新規性、チャレンジ性があるか。</p> <p>企業版リノベーションスクールに集まった企業による事業検討を経ています。同じ沼津にいても出会うことの少ない企業同士が、地域の商店街や自治会も巻き込んで進めていることが、ほかの企業等大人たちをどんどん巻き込むことのできる土壌を生んでいると考えます。「まず高校生たちに与えよう」という着眼点も、地域の名士を含むメンバーならではのです。</p>
実現性	<p>※資金やスケジュール、法令順守、関係者との調整に問題がなく、予算や効果が適正であるか。</p> <p>すでに事業検討が進んでいること、地域の商店街や自治会を含むメンバーで構成されていること、高校生の需要測定ができていること、最小限度の予算からスモールスタートしようとしていること、などから、実現性は非常に高い事業です。</p>
発展性	<p>※事業の波及効果が見込まれ、意欲をもって主体的かつ継続的な活動ができ、資金確保への取り組みも十分か。</p> <p>例えば高校生はいま探求学習に取り組むことで、学校の外と関わることを始めており、まちの大人とより深く知り合いたい潜在需要が存在します。一方部活動は縮小しており、これまで学校の中で完結していた高校生活が変わっていく可能性があります。そこで、まちの大人たちと高校生の接点を増やす本事業は大きな可能性を持っていると考えます。</p> <p>まずは本事業を軌道に乗せることが先決ですが、「沼津では、高校生がまちで活躍している」というような、内外に誇れる未来のきっかけづくりを担うことも考えられます。</p>

◎次年度以降の活動予定

※ソフト部門（ステップアップ型）新規または2回目の応募で、助成の継続（最大3年まで）を希望する場合は、今後の活動予定と事業継続のための戦略について記載してください（今回の応募が次年度以降の助成を約束するものではありません）。

事業成長の方向性としては、自習室の稼働人数を大きくすること、自習室を介在したコミュニティをまちづくりに発展させること。また、派生事業を創出し、高校生と街の交流機会を生み出していくこと。

事業継続のための戦略は、利用実績を増やし、賛同企業を増やすこと。また、派生事業を通じて賛同企業への波及効果も作り出し、より多くのスポンサー支援を得ること。

◎実績の評価と改善点（継続事業のみ）

※継続事業については、過去の実績に対する自己評価と実績を踏まえた改善点等について記載してください。