

事業計画書

事業名	For High School 沼津マーケティング&プレゼン塾
実施場所	沼津市内
実施予定期間	平成30年4月1日～平成30年12月31日

◎実施内容

日程	実施項目・作業項目
	<p>※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下さい。</p> <p>市内高校生を対象とした「企画提案力を実践的に身につけプレゼンする講座」の開催。 夏休み中に3日間の講座を開催予定。 対象者：市内在住もしくは市内の高校に通う高校生（パワーポイントの基本操作ができる方、）</p>
4月・5月	<p>打ち合わせ、カリキュラム・資料作成 社内スタッフ、外部講師、弊社津賀、クリエイター数名 広報ツールの作成、スケジュール、役割り分担についての確認</p>
6月上旬	サポート企業説明会の開催
6月下旬	<p>参加者募集・受付（定員20名） 広報・市内の高校へのチラシ配布・SNS・特設サイトで宣伝</p>
7月中旬～8月初旬	<p>サポート企業説明会の開催 ボランティアスタッフミーティングの開催</p>
8月下旬	<p>3日間の講座を開催（沼津商工会議所予定）。 4～5人1グループで5社から提供された課題をそれぞれ企画する。 最終日には公開型のプレゼン大会を開催し、表彰する。 8月20日（月）、21日（火）、25日（土）予定</p>
9月～12月中	<p>フォローアップ交流会を1～2回実施予定 ・受講生同士やサポート企業との交流と、プロジェクトプランの実現についての話し合いを行う</p> <p>【講座日程】 講座初日</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 9:30～10:20 オリエンテーション ・ 10:30～12:00 第1講義 プロジェクトプランをたてよう ・ 12:00～14:30 企業担当者とのヒアリングランチ&訪問調査 ・ 14:30～16:00 第1回チームミーティング

- ・ 16:10～17:10 第2講義 調査内容を分析して事業方針を決めよう
- ・ 17:10～18:10 第2回チームミーティング
- ・ 17:40～18:10 振り返り、連絡
- ・ 18:20～19:00 スタッフミーティング

講座2日目

- ・ 9:30～10:00 振り返りと今日の流れについて
- ・ 10:00～12:00 第3回チームミーティング（アイデア出しと事業決定）
- ・ 13:00～14:00 第3講義 聞き手を唸らせるプレゼン手法
- ・ 14:00～14:30 第4講義 見栄えアップ！プレゼン資料の作り方
- ・ 14:40～18:00 第4回チームミーティング（プレゼン資料を作ろう）
- ・ 18:00～18:30 振り返り、連絡
- ・ 18:30～19:00 スタッフミーティング

講座3日目

- ・ 9:30～9:50 振り返りと今日の流れについて
- ・ 9:50～12:00 第5回チームミーティング（プレゼンを練習しよう）
- ・ 13:00～14:30 プレゼンコンテスト 協賛企業を迎えての本気のプレゼン
- ・ 14:40～15:20 講評、総評、表彰式、記念撮影
- ・ 15:30～16:30 交流会

【2回目開催にあたっての注力点】

第一回目の講座開催より、感想を以下の点にまとめます

- ・ 人数は定員に満たないものの、自発的に参加する高校生は起業や海外就職などをふくめ、非常に意識の高いメンバーが集った
- ・ 高校生の企画は、想像以上に的を射つつ奇抜さもあり、企画内容を採用、参考とする企業が多く出た
- ・ 講座終了後も弊社と受講生、企業と担当受講生の交流が続くことができた
- ・ 受講生すべてが来年（本年）の受講、スタッフ参加を希望してくれた

このような点を踏まえて、本年の開催について、以下に力点をおいて実施したいと考えています

- ・ 受講生が大学在学中もボランティアスタッフとして継続的に地元企業と関わり、地域振興や企業発展に向けた思いを感じることで、地元に戻り働く選択肢を強くしていきたい。そのために、スタッフとして受講生より一歩社会人に近い立ち位置でサポート企業、協賛企業との関わりを深められる役割を担ってもらうなどの工夫をしていく
- ・ 受講生とサポート企業の交流だけでなく、学生スタッフや協賛企業、行政機関の方も含めた関わり合いが持てるようにしていく
- ・ サポート企業説明会を開催し、地域の企業への認知度アップと応募をめざす

◎事業効果

※事業の効果を記載して下さい。

ソフト部門のステップアップ型事業・ハード部門4事業については、事業効果に対して、客観的な評価ができるよう、成果指標と数値目標を設定するなど、その検証方法を必ず明記して下さい。

数値目標 定員 20 名の参加 サポート企業 5 社参加（一般募集による参加 1 社） インターンシップ希望者 2 名

成果目標

プロジェクトプランのうち、ひとつは継続支援による事業化を目指したい

サポート企業希望社を、知り合いの企業だけでなく一般募集できる足がかりをつけたい

◎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、募集の手引きを確認して下さい。

<p>公益性</p>	<p>※不特定多数の住民の利益の増進、地域のまちづくりの推進に寄与する事項等を記載して下さい。</p> <p>高校の多い沼津の特性を活かした、高校生と地元企業をつなげる講座の開催により、高校生の地元就職、Uターン就職を促進する。</p> <p>人口流出の速度を遅め、また地元企業の人材確保から活性化に寄与することで沼津の経済活性化も期待できる。</p>
<p>発展性</p>	<p>※活動の広がりや波及効果がどのくらい見込め、地域の発展・活性化につながるのか記載して下さい。</p> <p>高校生の企画提案力を促進し、企業と高校生が繋がることで、地元就職者増を推進できる。また人材不足問題が加速する中、地元の学生と「課題解決」という目標に向かって交流を深めることで、より効率的なマッチングが可能となる。</p>
<p>地域性</p>	<p>※地域の実情・課題の解決に向け工夫した点、地域資源の活用などについて記載して下さい。</p> <p>高校生が街にあふれる沼津は、高校生にとっても思い出深い街。その故郷沼津でがんばる企業を知ってもらったりつながったりすることで、親しんだ地元での就職も選択肢に入れてもらう。地域への感心も高められ、沼津市内での雇用促進を図ることができる。</p>
<p>必要性</p>	<p>※事業を実施する意義や、補助金の交付が有益で質の高い事業展開につながる理由について記載して下さい。</p> <p>学生時代にもものやサービスが売れるしくみを実践的に知ることは、その後社会人になったときに圧倒的な武器になる。また企業もそのような人財を欲しがっている。高校生だからこそ、プロとして活躍する講師による良質なスキル習得は沼津市にとっても人口問題、経済活性化において好循環をもたらすと考えられる。しかし高校生は経済力がなく、また自分にとっての有益なスキル習得の意識はまだ乏しい状態。ぜひ支援による、未来ある若者育成に力を貸していただきたい。</p>
<p>先導性</p>	<p>※事業の新規性や独自性など、工夫した点について記載して下さい。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 販促のプロが指導する良質な講座であること ・ 学生の興味が強い、プロのクリエイターによるデザイン添削もカリキュラムに導入 ・ 地元企業へのプレゼンと交流会による高校生と企業の繋がり強化 ・ 講座終了後もスタッフとして継続的に関わってもらうことにより、大学在学中も地域内交流が生まれ、よりUターン就職という選択肢を強くすることができるのではと期待する

<p>継続性</p>	<p>※助成事業終了後も継続的・自立的な活動とするために、どのように取り組んでいくかについて記載して下さい。 目指すのは毎年開催の「高校生企画甲子園」化。 実績を積み上げて協賛企業、提供企業を増やし継続できる環境を整備、 「高校生を育てるまち、ぬまづ」を推進し、Uターン就職者増を目指します。</p>
------------	---

◎特に高い公益性を有することの説明

※補助金申請額が「特に公益性が高い事業」に該当する場合は、その理由を記載して下さい。

すでに、市内および近隣地域の中小企業は人材確保難という問題に直面しています。そこで高校が多いという沼津の利点を活かした、「まちぐるみの高校生人材育成」を推進したいと考えています。これはただ単に一企業が提供する講座を受講してスキルアップする、という一面的な接触ではなく、企業、行政、受講生、卒業生と、横軸、縦軸が絡みあった多面的なつながりができることで、地元のいろいろな立場の人と関わり主体的に考え行動する機会が生まれ、より、地元愛を育てるのではと考えたからです。

この事業の直接的な効果は地元就職者増ですが、これは継続して行うことで初めて成果が出ます。この受講を皮切りに、高校生が地域課題やリアルな企業情報に触れられる機会が増え、より地元の魅力を感じてもらえるようなしくみをつくっていきたいと考えています。また、地域企業のみなさんにとっても、学生に自社課題解決のプロジェクトを考えてもらうという経験は、学生が何を考え、どんな価値観をもっているのか知るいい機会となると実感しています。また、社内ではなかなか発想できない実効性のあるアイデアが出ることで事業発展のきっかけになるかもしれません。この講座を介して、地元の未来ある若者を受け入れていくことの土壌作りや、高校生にとっても、企業が何を考え、社員に何を期待しているのかを感じ取ることで、より高度な地域内人材マッチングに発展できればと思います。