
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

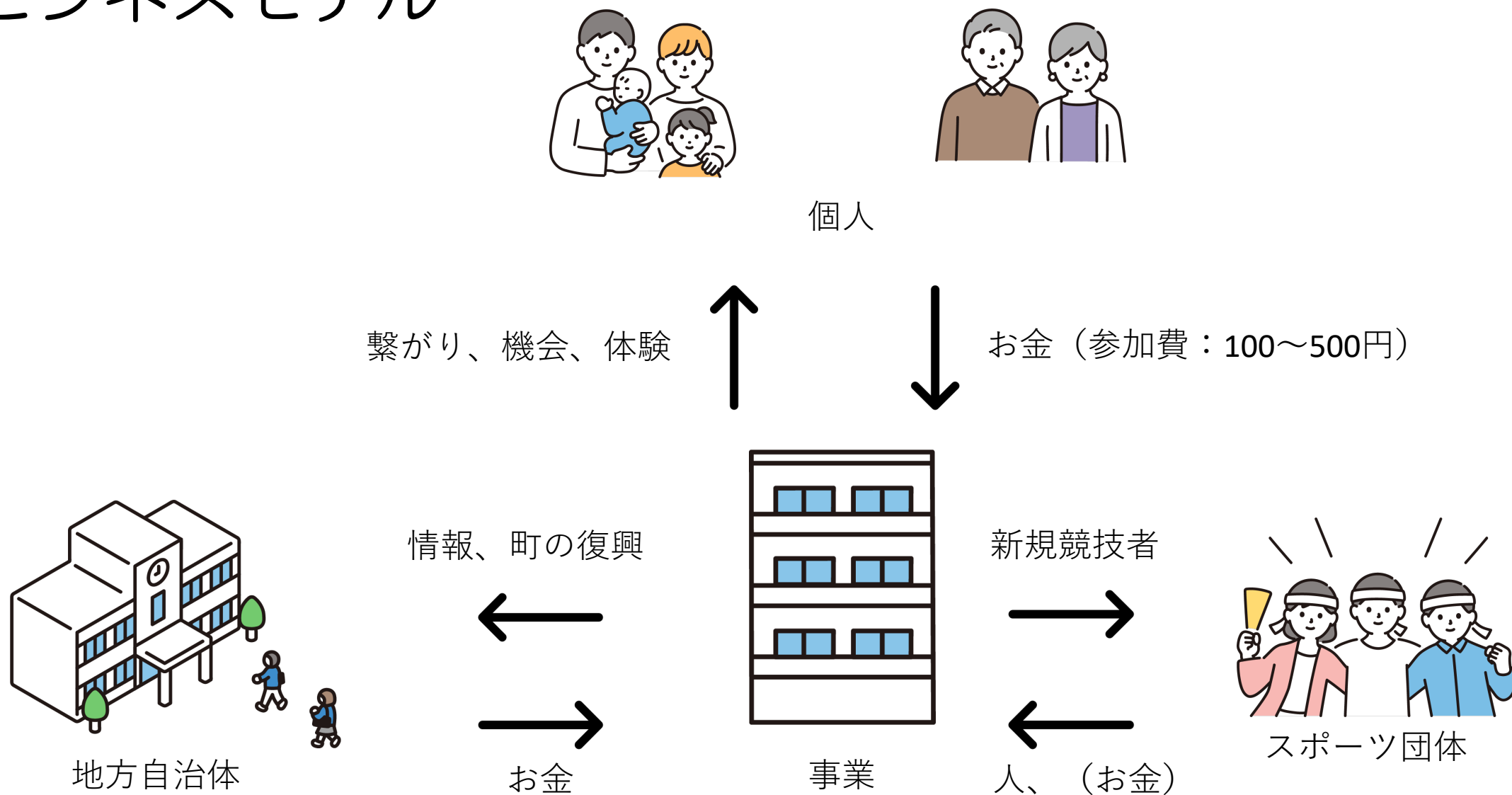
- 二次波及効果

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



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＞

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

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
- 新たな繋がりをつくることができる

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サルなど)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