

XBP 2024ビジネスコンテスト

Idea Bridge

ーワークショップで広がるクリエイティブな世界ー

大久保、網島、瀬戸



私たちのイノベーション

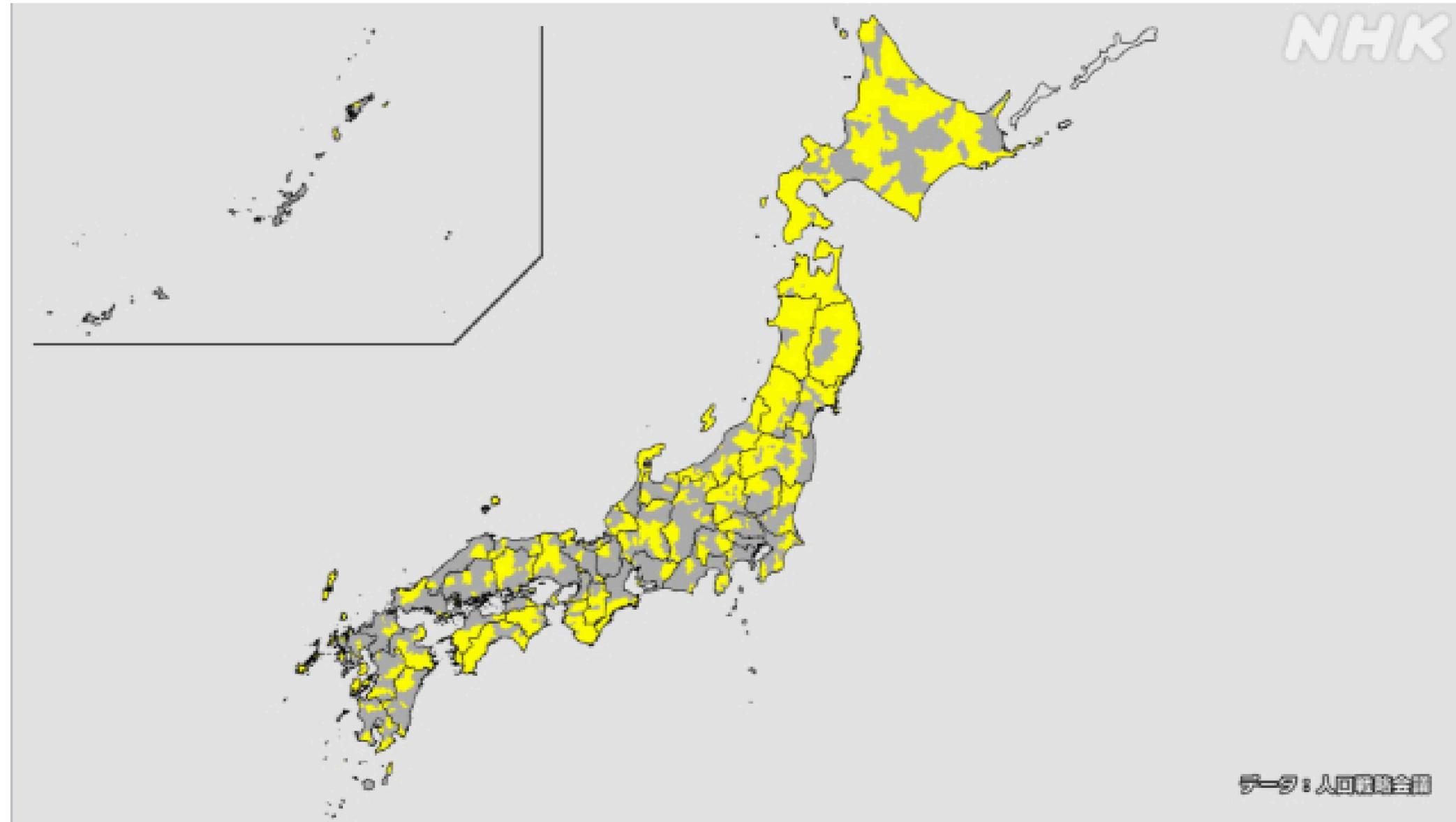
—

町おこしの手段に
ワークショップという選択肢
を提供する

解決したい課題

消滅可能性自治体の割合

744 / **1729**
自治体



https://www.hit-north.or.jp/cms/wp-content/uploads/2024/04/01_report-1.pdf

なぜワークショップ

—

ワークショップで笑顔になる人達を見てきたから



ワークショップの役割

参加者への意欲向上

54/72 自治体

「自治体職員や地域住民が、地域外から応援
してくれる存在がいることを再確認でき、
意識変化でおきたのは大きかった。」 島根県邑南町

サービス概要

—

ワークショップをやりたい団体と
やってほしい団体を繋げる
町おこしマッチングサイト

サービス概要



マッチングフローチャート

ワークショップを開きたい団体

1 自分たちのアピールポイント、活動拠点、予算、実績、etc.を登録

2 自分たちに合う、開かせてほしい団体にアプローチ

3 いつ、どこで、何時間で、どのぐらいの予算で、ワークショップを開くのか話し合う

ワークショップを開いてほしい団体

場所、費用、どんなコンセプトで開催してほしいのかを登録

コンセプトに合うワークショップ団体を見つけてマッチング

4 **開催**

マッチングフローチャート(開催後)

ワークショップをやりたい団体

5 活動報告として、依頼してもらった団体を評価。

6 評価された内容がプロフィールに追加され、実績として登録

7 団体の信頼向上、

8 その後の運営の反省へ

ワークショップを開いてほしい団体

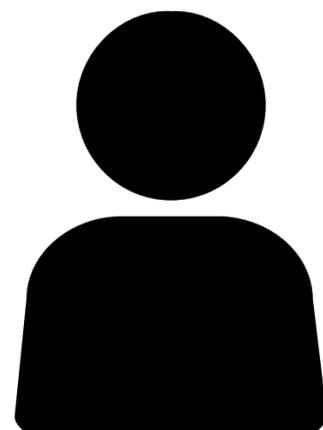
活動報告として、依頼した団体を評価。

評価された内容がプロフィールに追加され、実績として登録

具体例

自治体A

移住者増加を狙って、地域魅力発信
のためのイベントを開く
そこで地域の特産品を用いた子供向
けワークショップをやってほしい



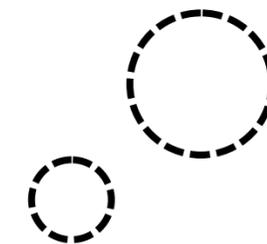
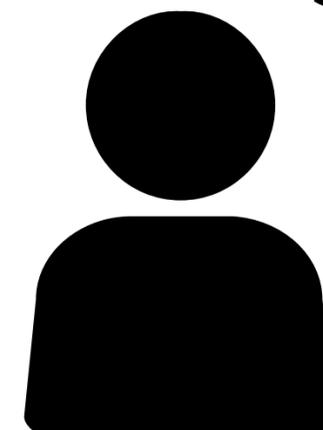
相 互 利 益



学生団体B

デジファブを用いた物作りを子供たちに
広めるために活動している団体

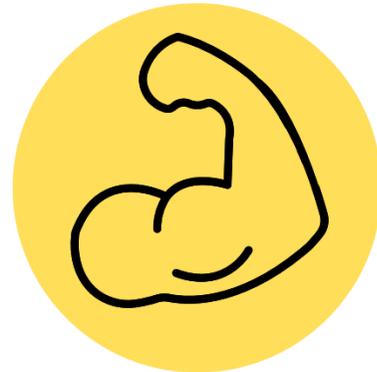
- 活動場所を広げたい
- 認知度を上げたい



マーケティング分析



swot分析



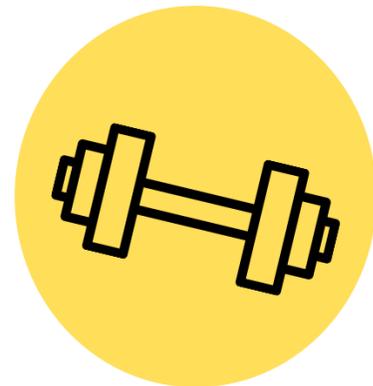
Strength

- ・ 適した団体を比較しながら選ぶことができる。
- ・ ニッチな市場なため競合が少ない



Weakness

- ・ 顧客層の財力がない
- ・ 団体の信頼がない
- ・ 利益が出しにくい



Opportunities

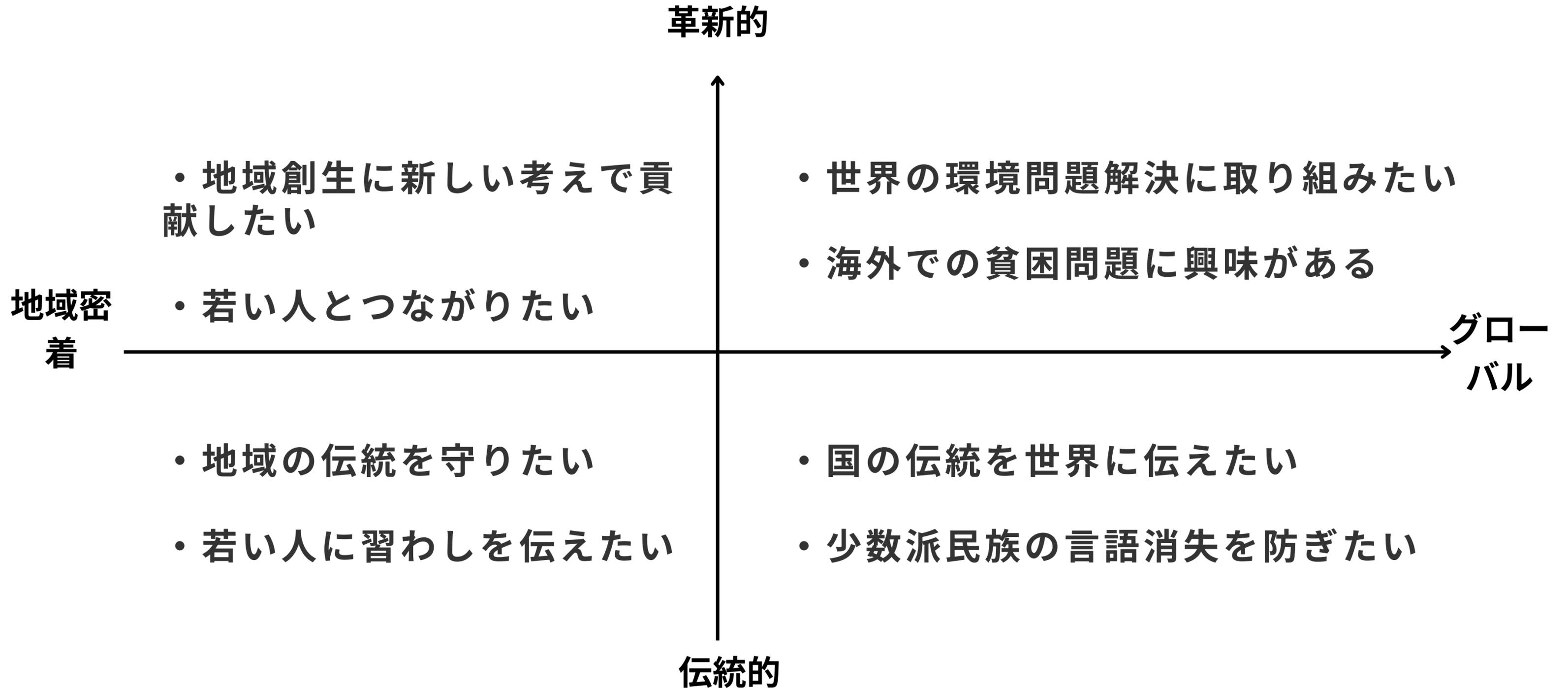
- ・ 社会教育の注目
- ・ コロナ明けによる学生団体の活発化/イベントの増加



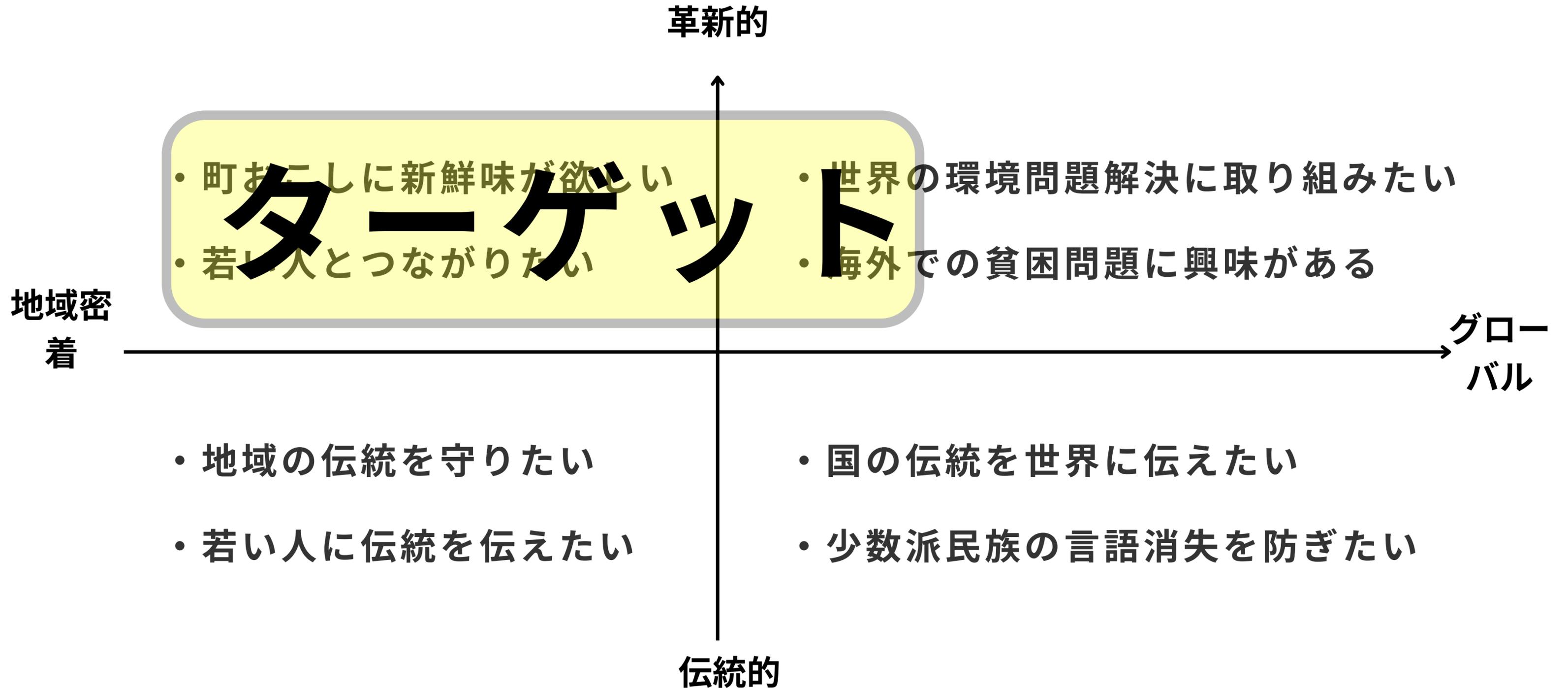
Threats

- ・ 競合他社の出現
- ・ ユーザー間トラブル

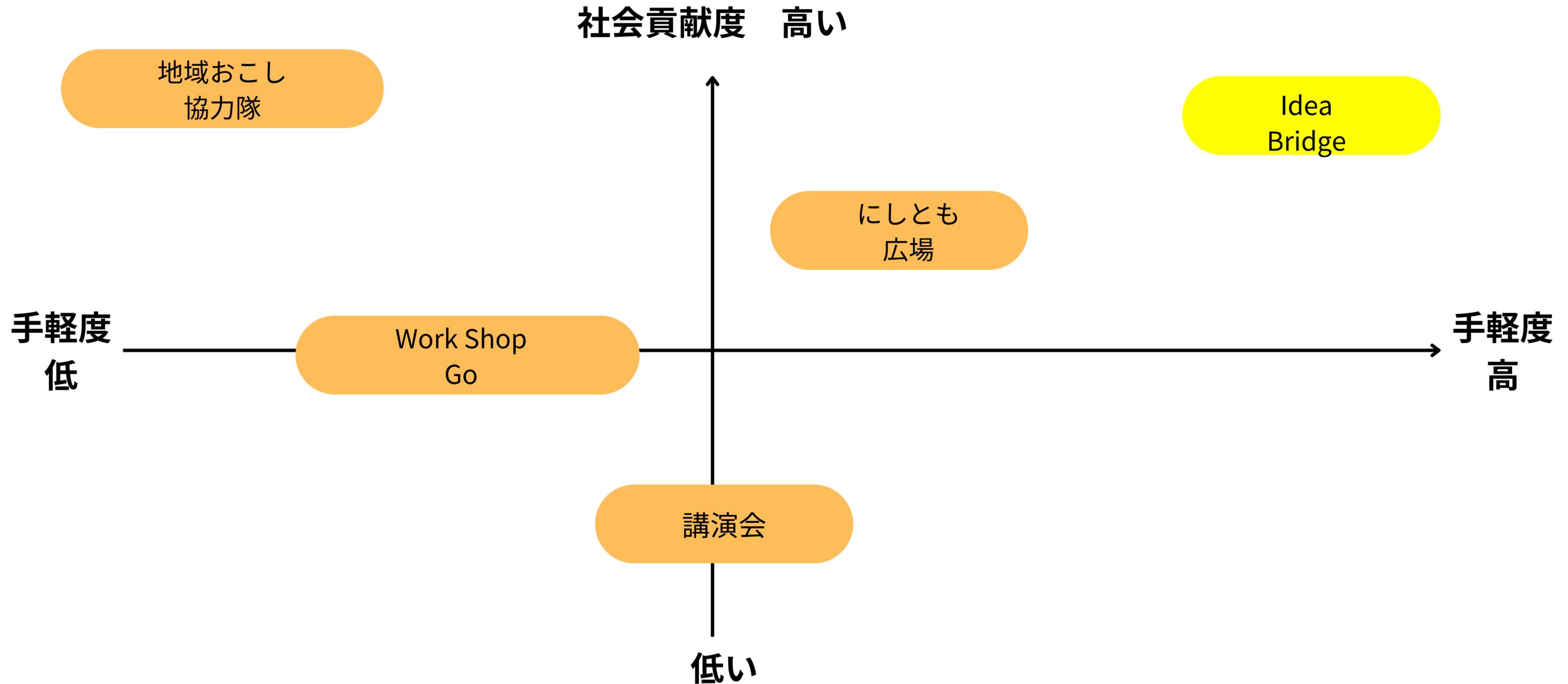
STP分析



S T P 分析



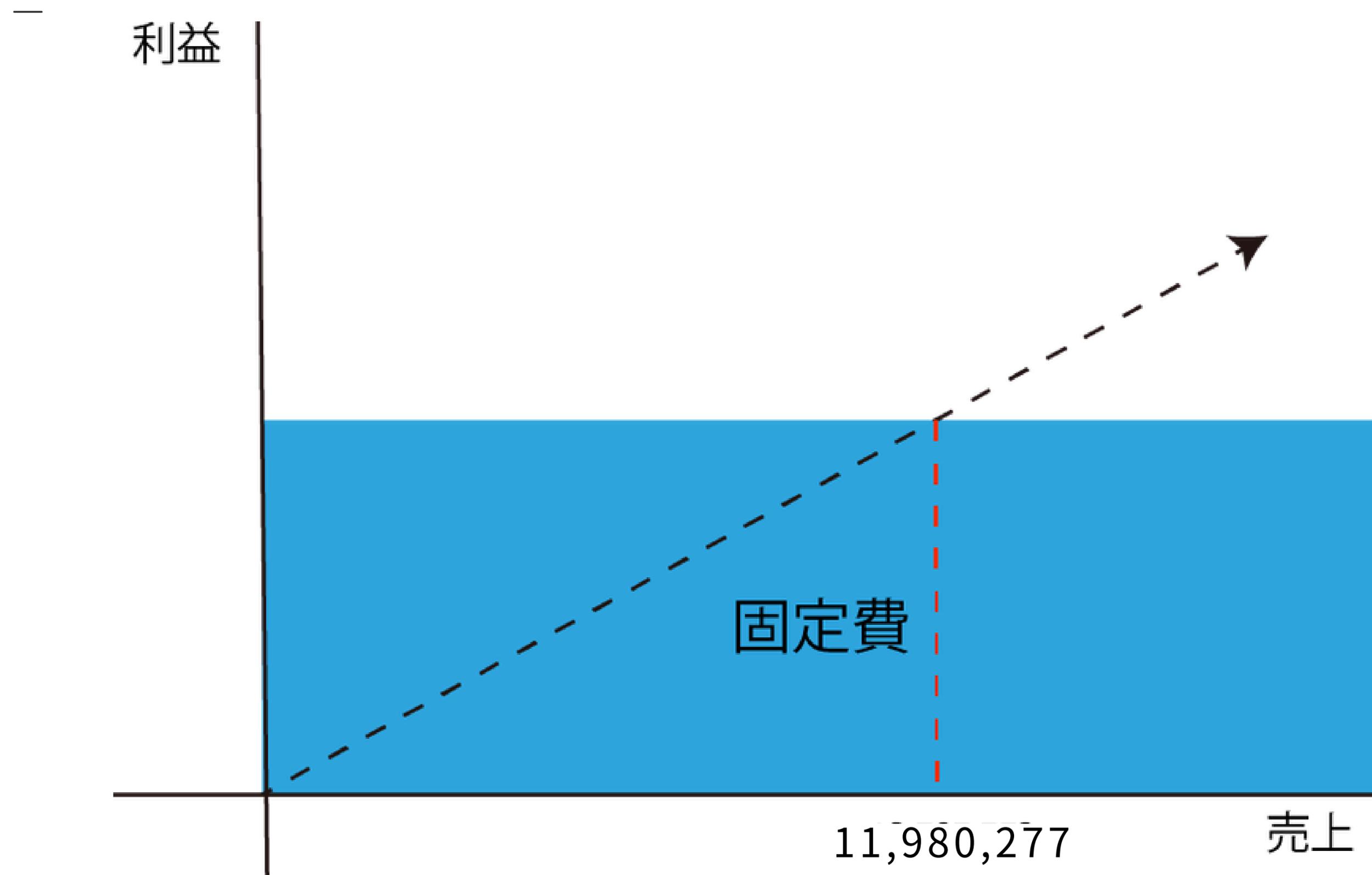
ポジショニングマップ



会計



損益分岐点



コスト構造

(2024年12月時点)

① 固定費

- 役員報酬：8,640,000円
- 通信費：120,000円
- 広告宣伝費：480,000円
- 法定福利費：1,123,000円
- 減価償却費：1,320,000円
- 支払利息：174,637円
- 支払手数料：2,640円
- 雑費：120,000円

計11,980,277円

② 変動費

- 外注費：240,000円
- 水道光熱費：36,000円
- 旅費交通費：600,000円

計876,000

収益モデル(創業当初)

① 利用料 (半年)

学生団体	2,000円×150団体
企業	100,000円×15社
福祉施設	20,000円×15施設
地方自治体	無料
	計4,200,000

② アプリ内広告

募集広告やイベント情報など
10,000円×5件×12か月
計600,000

③ マッチング成立料

企業	5,000円
福祉施設	5,000円
学生団体	500円
地方自治体	500円
平均	3,700円×10件
	計444,000

④ オプション・イベントについて

④-1 企画考案

1企画15,000円×1件×12か月=180,000

④-2 ユーザーミーティング

1000円×30人×12か月=360,000円

④-3 Web記事収益

1,000円×1件×12か月=12,000

計540,120

初年度合計 5,784,000円

収益モデル(3年目)

(2024年12月時点)

① 利用料(半年)

学生団体	2,000円×400団体
企業	150,000円×45社
福祉施設	20000円×70施設
地方自治体	無料
	計17,900,000円

② アプリ内広告

募集広告やイベント情報など
20,000円×15件×12か月
計3,600,000

③ マッチング成立料

企業	5,000円
福祉施設	5,000円
学生団体	500円
地方自治体	500円
平均3,700円×30件	
計1,332,000	

④ オプション・イベントについて

④-1 企画考案

1企画60,000円×2件×12か月=1,440,000円

④-2 ユーザーミーティング

1000円×30人×12か月=360,000円

④-3 Web記事収益

4,000円×1件×12か月=48,000円

④-4 大型提携企画

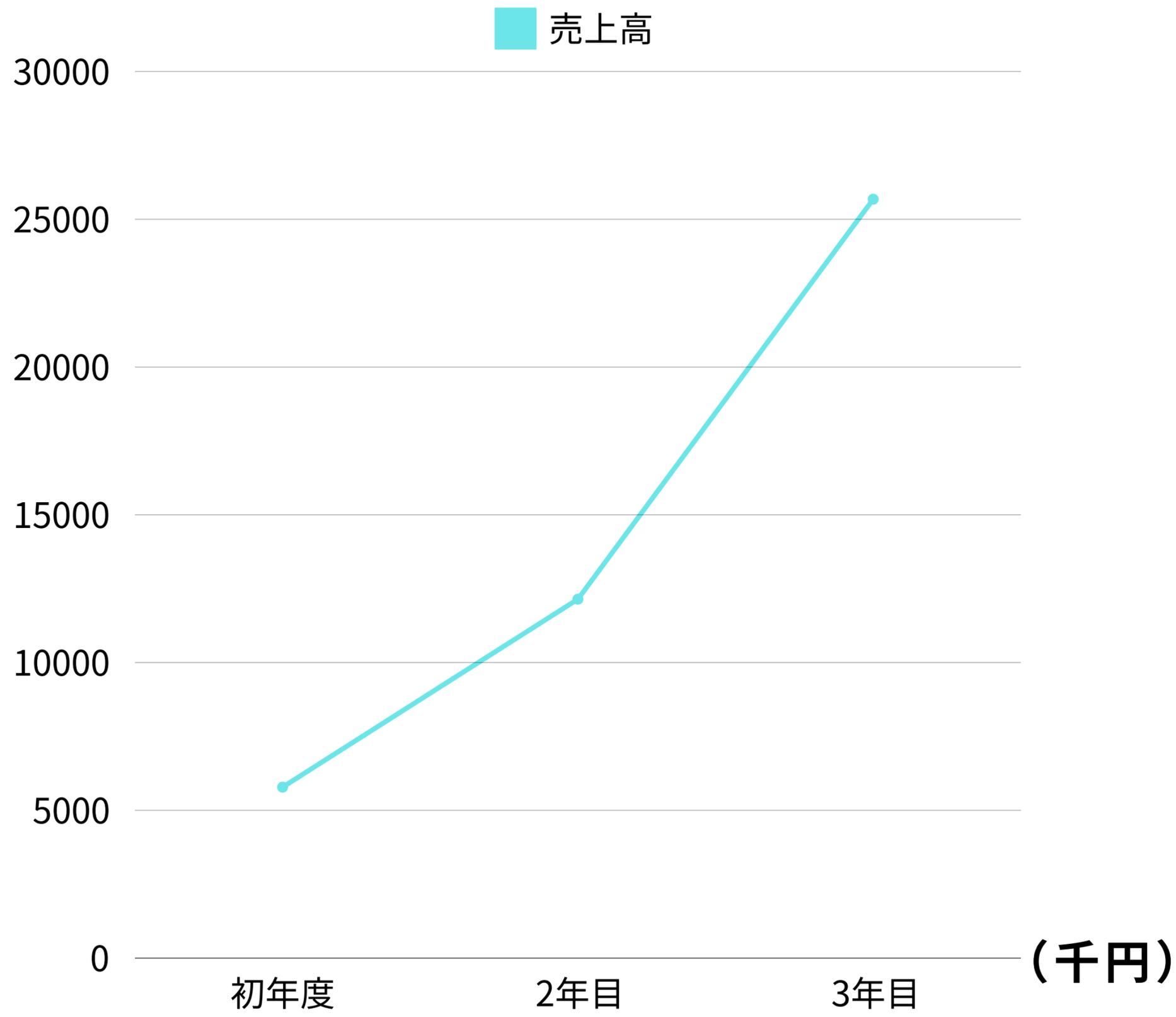
500,000円×2件=1,000,000円

計2,848,000円

3年度合計 25,680,000円

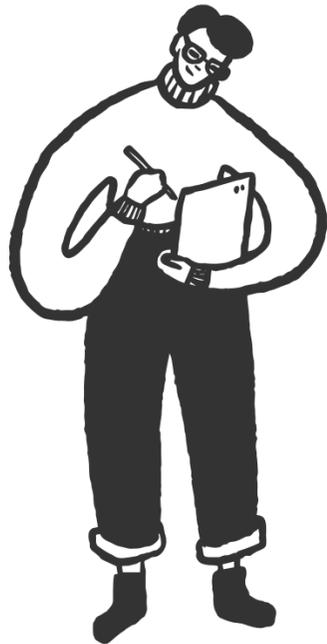
売上予測

—



素材まとめ

—



XBP 2024ビジネスコンテスト

Idea Bridge

ーワークショップで広がるクリエイティブな世界ー

大久保、網島、瀬戸

