



ふじさわSDGs  
共創パートナー

～日本一の手厚い支援を目指して～



SHÖNAN  
BUSINESS  
CONTEST

# 第25回 湘南ビジネスコンテスト

11月7日(木)

会場: 藤沢商工会館6階  
多目的ホール

開会: 13時30分～  
※13時開場

## タイムスケジュール

13:30	開会
13:50	プレゼンテーション開始(1組あたり30分×3組)
15:05	休憩
15:15	プレゼンテーション開始(1組あたり30分×3組)
16:30	休憩
16:40	基調講演 前年度ビジネス大賞受賞後について 第24回湘南ビジネスコンテスト 大賞 (株)SOYSCREAM JAPAN
17:10	表彰式
17:40	終了予定
17:45	レセプション(予定) ※コンテスト終了後にご案内致します。

※当日の進捗状況により時間の変更が生じる場合がございます。

## 表彰

《主催者賞》

ビジネス大賞	50万円
ビジネス準大賞	10万円
スタートアップ賞	5万円
審査員特別賞	1万円×3本
視聴者賞	2万円

《関係団体賞》

かながわ信用金庫賞  
湘南信用金庫賞

**主催** 湘南新産業創出コンソーシアム/(公財)湘南産業振興財団

**共催** 藤沢市/茅ヶ崎市/寒川町/藤沢商工会議所

**後援** 神奈川県湘南地域県政総合センター/(独)中小企業基盤整備機構関東本部/(地独)神奈川県立産業技術総合研究所/  
(公財)神奈川県立産業振興センター/茅ヶ崎商工会議所/寒川町商工会/藤沢商工会議所 青年部/茅ヶ崎商工会議所 青年部/  
寒川町商工会 青年部/(一社)藤沢青年会議所/(公社)茅ヶ崎青年会議所/(一社)寒川青年会議所/  
藤沢エフエム放送(株)レディオ湘南/(株)タウンニュース社/日本政策金融公庫 横浜支店/  
日本経済新聞社 横浜支局/神奈川新聞社/日刊工業新聞社/日本政策金融公庫 厚木支店/  
(一社)神奈川ニュービジネス協議会/tvk

## 「第25回 湘南ビジネスコンテスト」の仕組み

湘南新産業創出コンソーシアムは、湘南地域から日本を代表する21世紀型新産業の創出・支援を目指し、各種様々な事業を推進しております。

2001年から継続して実施している「湘南ビジネスコンテスト」は、コンテスト形式によるビジネスプラン発表会を開催し、事業アピールの場や第三者の評価を得る機会を提供いたします。

またコンテスト独自の各支援により、地域における創業や新事業展開を促進することを目的としております。

“日本一の手厚い支援を目指す”をテーマに、応募者に対して多くの支援プログラム（各ブラッシュアップ）と、コンテスト後のフォローアップなどにより、事業の拡大と経営の強化を図ります。

「地域応援型コンテスト」をコンセプトに、審査員はファイナリストと一緒に事業の収益性や将来性を備えたビジネスモデルを考え、コンテスト会場で様々な提案やアドバイスを率先して行います。

### 【表彰】

#### 主催者賞

ビジネス大賞	50万円	スタートアップ賞	5万円
ビジネス準大賞	10万円	視聴者賞	2万円
審査員特別賞	1万円×3本		

#### 関係団体賞

##### かながわ信用金庫賞

##### 湘南信用金庫賞

今回発表する6組のファイナリストは、次の各ブラッシュアップを受けて本日のプレゼンテーションに臨んでいます。

- 「専門家による個別ビジネス相談」  
中小企業診断士によるコンサルティングを複数回実施しました。
- 「プレゼンテーション技法習得講座」  
効果的な資料作成手法について学習するとともに、意図していることを相手に効果的に伝えられる表現力を養うための講座を実施しました。
- 「プレ・プレゼンテーション（事前演習）」  
専門家や支援者を前にして、本番同様のプレゼンテーションを行い、資料構成ならびにプレゼン手法について、注意や改善案などの助言・指導を実施しました。



公式 HP はコチラ

### 審査員紹介

(敬称略・順不同)

#### 審査員長



慶應義塾大学  
総合政策学部 教授  
**飯盛 義徳**

#### 審査コーディネーター・審査員



Human Delight  
株式会社  
代表取締役社長  
**野田 万起子**

#### 審査員



株式会社デジサーフ  
代表取締役  
**高橋 佳伸**

#### 審査員



WOMANET  
株式会社  
代表取締役  
**丸山 恵子**  
IT コンサルタント

#### 審査員



日本政策金融公庫  
国民生活事業  
南関東創業支援  
センター所長  
**辻井 拓也**

#### ゲスト審査員



株式会社スードリー  
代表取締役  
**前田 有紀**  
(フラワーアーティスト)

#### ゲスト審査員



EAGLE RUN  
代表  
北京五輪銀メダリスト  
**末續 慎吾**

※各審査員のプロフィールは、ホームページでご紹介しています。(審査員肩書きは、2024年9月1日現在のものです)

# 《コンテストスケジュール》

※当日の進捗状況により時間の変更が生じますこと、ご了承ください。

時間	区分/所在地	発表テーマ (事業名/プラン名)	申請者名
13:30	<b>開 会</b>		
13:40	<b>全体概要説明</b>		
13:50 ~14:15	新事業展開を予定 /藤沢市	AI 人材×在宅ワークで育児・介護女性のキャリア支援！ 研修付き「AI でおうちスキマバイト」	ママダカラ(株)
14:15 ~14:40	創業5年以内 /藤沢市	「湘南を遊び尽くそう。」地域情報プラットフォーム 『Locomo』を活用した地域活性化	Locomo 湘南
14:40 ~15:05	新事業展開5年以内 /川崎市	Unlocking！シームレスボディ®で 障害者の秘めた能力の発掘・開花を実現！	ダンウェイ(株)
<b>休 憩【10分】</b>			
15:15 ~15:40	新事業展開5年以内 /茅ヶ崎市	医療介護現場の従業員体験(EX)向上プラットフォーム toHANAS(とはなす)	(株)きやりこん.com
15:40 ~16:05	創業5年以内 /藤沢市	リサイクルをもっと身近に。 アップサイクルで地域のごみを地域資源に	(同)BLOOP
16:05 ~16:30	創業5年以内 /横浜市	港の利活用を促進する ポートシェアリングプラットフォーム	(株)PocketPort
<b>休 憩【10分】</b> <b>「視聴者賞」投票【16:30~17:00】</b>			
16:40 ~17:05	<p>講演 前年度ビジネス大賞受賞後について</p> <p>株式会社SOYSCREAM JAPAN</p> <p>「不耕起栽培大豆とオーツを使った 環境再生型オーガニック・アイスクリームの開発による地球温暖化の緩和」</p>		
17:10 ~17:40 (終了予定)	<b>表 彰 式</b>		
17:45 ~19:00 (終了予定)	<p>～ レセプション ～</p> <p>会場：藤沢商工会館ミナパーク&lt;501・502会議室&gt;</p>		

# AI 人材×在宅ワークで育児・介護女性のキャリア支援！

## 研修付き「AI でおうちスキマバイト」

ママダカラ株式会社  
大川真弓

応募の目的  資金調達

### ① 提案される事業内容

育児や介護を担う女性が在宅で柔軟に働ける仕組みを提供します。未経験者を対象に、AI 活用スキルを短期間で習得できるオンライン研修を実施し、EC サイト運営や SNS 管理などの業務にマッチングします。受講者は自宅でネットショップや SNS 運用スキルを学び、スキマ時間を活用しながら働くことでキャリアアップを目指せます。クライアント企業はサブスクリプション契約により、必要な業務を柔軟に依頼でき、労務管理の負担が軽減され、効率的な業務遂行が可能です。さらに地域企業の労働力不足解消や女性の社会復帰を支援し、地域経済の発展と藤沢市内の活性化に大きく貢献します。家族のケアと仕事を両立できる新しい働き方を提案します。

### ② 事業の新規性・優位性 <優位性>

AI スキルを活用した在宅ワークに特化している点です。未経験者向けの短期間オンライン研修により、育児や介護中の女性でも自宅で効率的に働くことができます。また、サブスクリプション契約を採用することで、企業は必要な業務を柔軟に依頼でき、労務管理の負担を軽減可能です。

地域の労働力不足を解消し、女性のキャリアアップと社会復帰を支援することで、藤沢市の経済活性化にも大きく貢献します。

### ③ 対象となり市場と目指す市場シェアについて <市場適応性>

本事業の対象市場は、育児や介護に従事する 30～40 代の女性で、特に在宅ワークを希望する層です。藤沢市内には約 2.5 万人の育児・介護支援が必要な女性が存在し、労働力不足に悩む中小企業も多いため、市場適応性は非常に高いです。

今後は在宅ワーク支援のニーズ拡大に伴い、EC 運営や SNS 管理を中心とした分野で、地域企業のサポートを強化し、労働力不足の解消を図りつつ、市場シェアの拡大を目指します。

### ④ プロモーション及び事業の拡大について <発展性>

プロモーションは、SNS(Instagram、YouTube など)やブログを活用し、在宅ワーク希望者に向けた情報発信を強化します。

また、藤沢市内の子育て支援センターや介護支援団体と連携し認知拡大を図り、事業拡大としては、「在宅ワークセミナー」や「副業説明会」を定期開催し、潜在層を集客します。企業向けには既存顧客への提案やオンライン広告を活用し、新規顧客を開拓することで、事業の成長と地域活性化を目指します。

### ⑤ 社内の運営管理体制や社外の協力体制 <実現性>

社内では、業務委託スタッフが在宅で EC 運営 SNS や管理を担当し、専用システムで進捗管理や労務管理を徹底します。受講者にはマンツーマンでのフォロー体制を整え、個別のスキル習得を支援し社外では、EC 構築的な企業や講師、育児・介護支援団体と連携し、専門研修やサポートを提供します。地域との密な連携により、働きやすい環境の実現、女性の社会復帰と企業の労働力不足の解消に貢献します。事業拡大に伴い、さらなる協力体制を強化します。

### ⑥ 藤沢・茅ヶ崎・寒川において目指すべき活動や社会的役割について <地域への貢献度>

藤沢・茅ヶ崎・寒川エリアにおいて、育児や介護を考えて女性の社会復帰を支援し、在宅で柔軟に働ける環境を提供します。地域企業と連携し、EC 運営や SNS 管理などの業務、労働力また、育児や介護の負担を軽減し、女性が家族のケアと仕事を両立できる環境を整えることで、地域経済の活性化と持続可能な社会の実現を目指します。さらに、地域コミュニティとの連携を強化し、相互支援の仕組みを構築していきます。

女性の在宅ワーク支援と  
自己実現のサポート

## AI人材×在宅ワークで 育児・介護女性の のキャリア支援！ 研修付き 「AIでおうち スキマバイト」

ママダカラ株式会社  
大川真弓



ママダカラ株式会社  
代表取締役 大川 真弓

### 沿革

- 2018年2月 大手ネットショップ制作代行の会社を離職
- 2018年3月 ママダカラ創業（個人事業主）
- 2019～2020年 湘南エリアの企業向けEC・Web構築やSNS運用代行を受託、自社ECサイトOPEN
- 2021年1月 法人化し、時短在宅ワークを開始
- 2022～2023年8月 鎌倉・藤沢でセミナー講師を務め、ママ向け在宅ワークセミナー24回開催
- 支援企業の月商300万円達成
- EC・SNS運営サポートの企業向けサブスクリプション事業をスタート
- 2024年10月 「AIでネットショップ制作サポーター育成スクール」モニター受講生3名決定

2

ママダカラとは？

ママ×室（タカラ）  
ママだから

ママダカラについて

まずは30秒動画を  
ご覧ください。



動画はQRから

3

4

女性が夢を追い、  
家庭と仕事を両立できる  
環境の創造



5

VISION



働く選択肢を提供し、女性が自立できるように。  
どんな環境でも自分の夢を叶えられるように。

6

女性を取り巻く環境

結婚して子供が生まれる



やむを得ず仕事を退職

再就職の例



長期間働いていないと、  
再就職はかなり難しい

7

完全在宅一人働く

自分の好きな時間に  
自由に働ける



自分のペースで仕事ができる  
平日にお布団を干せる  
子供が帰ってきたらおやつの対応

一人の孤独を  
感じる



仕事の案件の獲得が難しい  
仕事で行き詰まって解決ができない  
スキルアップができる環境がない

8

スキマバイトで働くと

自分のキャリアに  
ついて悩む



働く前

家庭と仕事を  
両立できる



働いた後

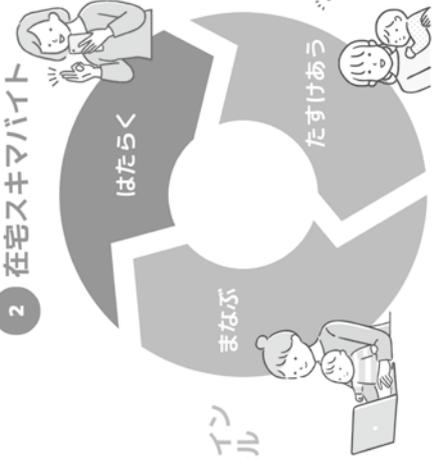
9

ママダカラでは

そんな問題を解決します。

ママダカラの事業スキーム

2 在宅スキマバイト



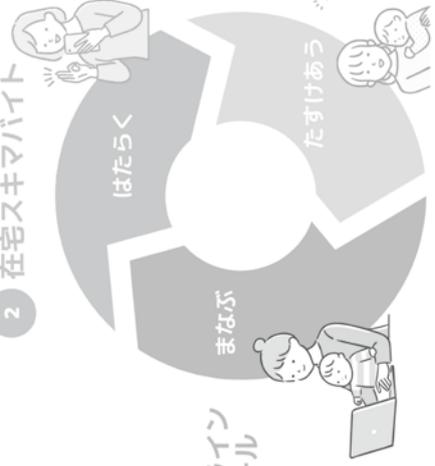
1 オンライン  
スクール

3 親子の共創型  
コミュニティ

11

①オンラインスクール

2 在宅スキマバイト



1 オンライン  
スクール

3 親子の共創型  
コミュニティ

12

オンラインスクール特徴①

一人ひとりに対して、  
強み・好きなこと・収益化できることを  
カウンセリングします。

- 得意なことと学ぶ内容のミスマッチを防ぐ
- 収益化できるスキルを最短で学べるようサポート

AI活用で効率化し、  
限られた時間で成果を上げ、  
仕事と家庭の両立が可能に。



オンラインスクール特徴②

最新のAI活用方法を学ぶ事で  
すぐ実践で使えるスキルを取得可能

- ネットショップの現場で使える最適なプロンプトの作成方法を学べます
- 上手くAI活用する事で、実務の効率化で稼働を短縮できる

自分に合ったスキルを効率よく習得し、  
収益化しやすく  
仕事と家庭の両立が可能に。

13

14

ネットショップの商品画像背景に使用するイメージ画

商品用のシンプルな背景



白いテーブルに自然光が柔らかく差し込み、背景はシン  
ブルな無地のグレー。商品が際立つように、テーブルに  
は少しテクスチャチャーターがあり、背景はぼかされている。  
全体的にクリーンでモダンな雰囲気。

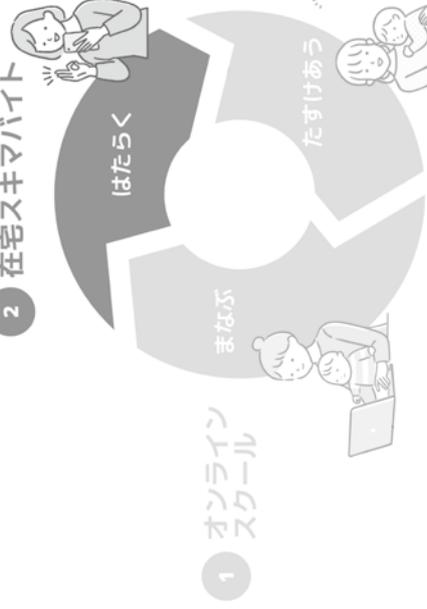


AIのプロンプトを学ぶ前

AIのプロンプトを学んだ後

②在宅スキマバイト

2 在宅スキマバイト



16

### 在宅スキマバイト特徴①

オンラインスクールで学んだスキルで  
短時間で働く事が可能です。

※スキルテスト通過者対象

- 学ぶだけでは終わらず、お仕事ができるチャンスがあります。
- 短時間の働き方が可能



一定スキルで、  
ネットショップの短時間のお仕事GET  
仕事と家庭の両立が可能に。

17

### 在宅スキマバイト特徴②

在宅スキマバイトで働けるように  
ネットショップ制作等の仕事を  
紹介します。

- ネットショップのお店のデザイン制作・商品画像デザイナー制作
- メールマガジン・商品説明文のライティング
- SNS配信用画像・動画作成

自分の感性を生かし、購買者目線で、  
お店の商品をお客様に伝わりやすいように

18



### 事例 01

日用雑貨  
楽天市場への出店および運用

現在の月商250～300万円

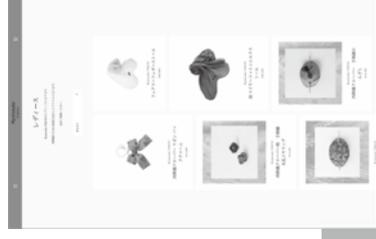
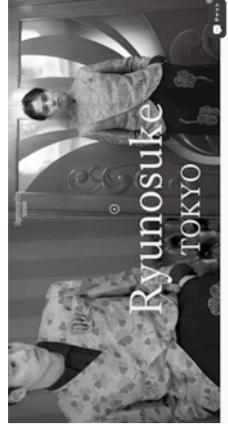
サポート開始2022年12月～2023年12

月

- 出店サポート0からサポート
- サイト構築
- 商品雛形作成
- 楽天RPP広告の初期設定
- 他

### 事例 02

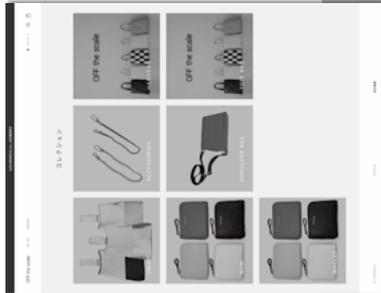
アパレルブランド  
Shopifyにて自社オリジナルECサイトの制作



20

事例  
03

基小物  
Shopifyにて自社オリジナルECサイトの制作・商品撮影



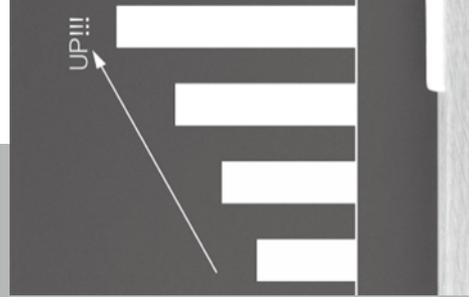
21

事例  
04

サブリメント  
Amazon用商品サムネイル・商品紹介画像制作



22



在宅スキマバイト特徴③

ネットショップでのお仕事経験は  
今後の就職時に有利なスキルに

- 一般事務×ネットショップの経験
- 経理×ネットショップの経験

今後もEC業界は注目の成長分野です。

中小企業では

ネットショップ担当者は兼務でやる人が多い

23

③ 在宅スキマバイト

2 在宅スキマバイト

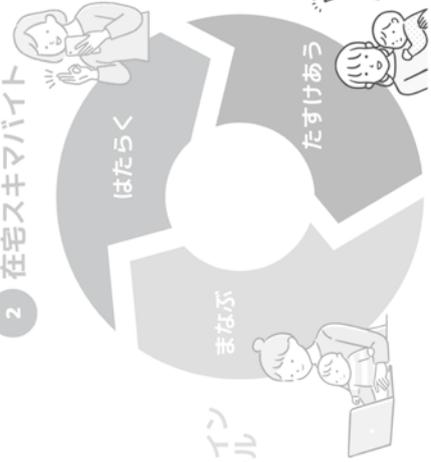
はたらく

たすけあう

まなぶ

1 オンライン  
スクーール

3 親子の共創型  
コミュニティ



24

### 親子共創型コミュニティ特徴①

キッズスペースを完備し、  
親が安心して働ける環境を提供。

※小学生1年生以上が対象

- 藤沢市内の六会小学校から徒歩10分の場所にあります。
- 子供が学校帰りでもOK

キッズスペース完備で、学校帰りの子供も安心。  
働くママが安心して仕事に集中できる環境を  
提供します。



### 親子共創型コミュニティ特徴②

親同士が情報交換や  
助け合いができる場を提供。

- 親同士の情報交換や助け合いの場を提供
- 子育てや仕事に関する相談やアドバイスの共有
- 働くママ向けのセミナーやワーキングセッションによるスキルアップ支援

地域密着型のサポートを通じて、親子に必要な  
支援を提供し、地域全体で支える仕組みを作る。

25

26

### ママダカラで活動する

孤独な気持ちになっていた



働く前

第3の居場所ができる



働いた後

### ママダカラ coworkingスペース 湘南台1号店 始動中



27

ママでも働きやすい仕事とは？

ECショップの制作～運営代行は

PC1台で、いつでもどこでもできる



29

どんな仕事？

### ECサイトの制作

オンラインショッピングモールの  
ページ制作



Shopifyなどを活用した  
自社オリジナルのECサイト制作



### ECサイトの運用

主にデザイン等のクリエイティブ面に  
特化した運用サポート



商品の追加・  
変更・削除



商品撮影



メルマガの配信



SNSでの配信

30

### ターゲットの企業

①ECサイトで販売が初めての社員数5名以下の会社

②男性の経営者で、女性向けの商品を販売予定

③日用雑貨、アパレル、食品など



31

### 当社の強み①

18年のキャリアがあり、

作る側・売る側の両方の経験があること

- 上場企業のECサイト部門で、サイトの制作～運営を担当してきた
- ECショップの現場での勤務経験もあるため、  
実体験に基づいた提案ができる



クライアントのニーズに応じ、  
最適なツールを選択し、且つ現場の  
オペレーションも考慮した提案ができる。

32



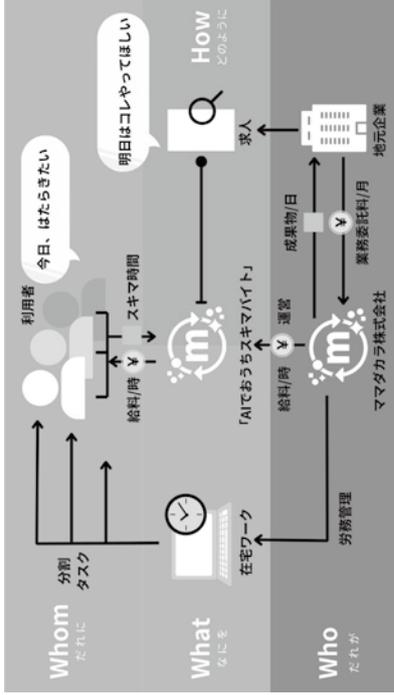
### 当社の強み②

#### スタッフや提携先がほぼ女性であること

- 女性ならではの目線で提案できる
- 特にママさんが多く、ママさん向け商品は強い

ターゲットが女性で、シヨップ担当者が男性の場合、女性ウケするシヨップにすることができる

### 【はたらく】短時間在宅ワークマッチングサービス AIでおうちスキマバイト

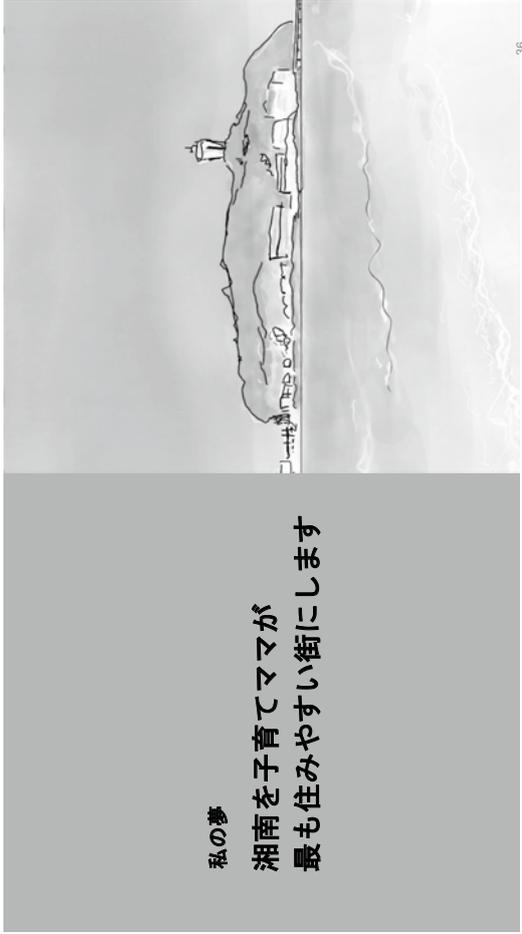


- ママカラ受託案件・協賛企業の在宅ワークをマッチング
- 登録者は分業・育児のスキマ時間で、在宅ワークで専門スキルを活かして働くことができる
- クライアントは月ごとの期間中でサブスクリプション契約し、ネットショップ・SNS運営などでその日に必要な作業を、契約時間の範囲で柔軟に業務委託することができる

### 利益計画・事業展開

単位：千円

	今期	翌期	翌々期
A. 売上高	7,200	13,200	21,120
B. 売上原価	200	360	576
C. 売上利益 (A-B)	7,000	12,840	20,544
D. 販売費および一般管理費	7,500	12,000	15,600
E. 営業利益 (C-D)	▲500	840	4,944
F. 営業外損益	70	70	70
G. 経常利益 (E+F)	▲570	770	4,874
事業展開 (今期)	EC制作 700万円 オンラインスクール受贈生 20万円		
事業展開 (翌期)	EC制作 900万円 オンラインスクール 270万円 コワーキングスペース-イベントスペース 150万円		
事業展開 (翌々期)	EC制作 1512万円 オンラインスクール 450万円 コワーキングスペース-イベントスペース 150万円		



私の夢  
湘南を子育てママが  
最も住みやすい街にします

ご清聴  
ありがとうございます  
ございました

ママダカラ株式会社  
大川真弓



37

「本資料は10月24日に提出されたものです。プレゼンテーション資料と相違がある場合がございますのでご了承ください。」

## 地域情報プラットフォーム『Locomo』を活用した地域活性化

Locomo 湘南  
栗原恵介

応募の目的 資金調達 販路拡大 提携先の発掘

### ① 提案される事業内容

『Locomo』は「湘南を遊び尽くそう」をテーマにした地域情報プラットフォームです。スマートフォンアプリと Web サイトを通じて、地域の店舗、団体、個人ユーザーが自由に情報を発信し、イベントや体験レポートを共有できます。独自の地域通貨システム(ポイント制度)を導入し、地域貢献活動と経済活動を直接リンクさせます。また、イベントの運営・企画、YouTube チャンネル「『Locomo』TV」の運営、地域事業者向けマーケティング支援も行います。このプラットフォームを通じて、地域交流の活性化、地域経済の発展、そして「自分らしく生きやすい世界」の実現を目指します。

### ② 事業の新規性・優位性 <優位性>

『Locomo』の優位性は、高い利便性と多様なステークホルダーの巻き込みにあります。スマホアプリと地図ベースの検索機能により、欲しい情報をすぐに取得できます。また、イベント主催者やお店、個人ユーザーが直接情報を入力するシステムにより、最新かつ網羅的な情報を提供します。独自の地域通貨システムは、地域貢献活動と経済活動を直接リンクさせる革新的な仕組みです。さらに、低ランニングコストと高い事業継続性を実現しています。

### ③ 対象となり市場と目指す市場シェアについて <市場適応性>

主なターゲットは、地域情報に関心のある地元住民(特に 20 代~50 代)、および湘南エリアを中心とした観光客です。湘南エリア(藤沢市、茅ヶ崎市、寒川町)の人口約 70 万人と年間観光客数約 1,960 万人を考慮すると、潜在的なユーザー数は 100 万人以上と推測されます。短期的には、店舗や団体の 30%以上(約 8000 件以上)が『Locomo』を活用し、ターゲット住民の 20%以上(約 6 万 5 千人)がアクティブユーザーとなることを目標としています。

### ④ プロモーション及び事業の拡大について <発展性>

SNS 活用やチラシ配布などのオンライン・オフライン戦略を組み合わせ、アプリのダウンロード数 10 万件を目指します。口コミ・シェア機能の強化で、ユーザー主導の拡散も促進。地域通貨システムの活用や AI によるコンテンツ推薦機能の実装で、ユーザー体験を向上させ、アクティブユーザー数の増加を図ります。収益面では、スポンサー制度の拡充、有料会員制度の導入、広告機能の実装を行います。将来的には神奈川県内の他エリアへの展開を構想しています。

### ⑤ 社内の運営管理体制や社外の協力体制 <実現性>

代表兼エンジニアの栗原恵介が中心となり、効率的な運営を行っています。イベントプランナー・総合広報の内海氏、フォトグラファターの工藤氏が適宜サポートし、柔軟な体制を構築。各分野のアンバサダー制度を採用し、ランニング、子育て、農業などの専門家との連携により、地域に根差したサービスを展開しています。外部協力体制として、地元メディアや企業との連携、地域のスポンサーとの協力関係があります。今後は事業拡大に合わせて、段階的な体制強化を計画しています。

### ⑥ 藤沢・茅ヶ崎・寒川において目指すべき活動や社会的役割について <地域への貢献度>

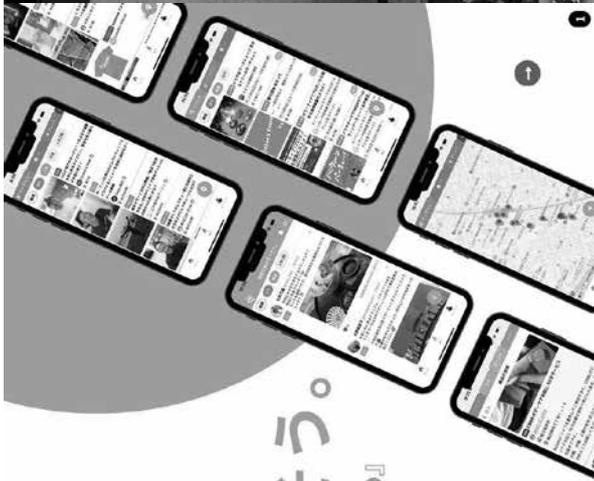
コミュニティの活性化、経済の発展、個人の幸福度向上、持続可能な地域づくり、デジタル技術を活用した活性化モデルの構築を目指します。新旧住民の交流促進、地域イベントへの参加奨励、地産地消の推進、地域通貨による経済循環の促進、観光振興、新しい体験機会の提供、地域への愛着醸成、世代を超えた交流の創出に取り組みます。これらを通じて、IT 技術を活用した新しい地域活性化のあり方を提示し、他地域にも応用可能なモデルを構築します。



# 湘南を遊び尽くそう。

地域情報プラットフォーム『Locomo』  
を活用した地域活性化

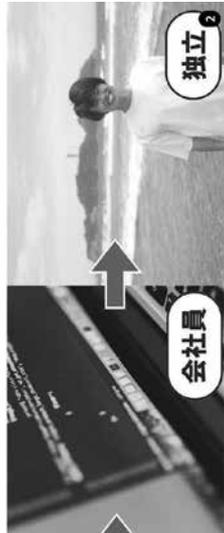
代表 栗原恵介



## 栗原恵介(30)

- ・ 1993年藤沢市生まれ
- ・ 藤沢市立 鶴沼中学校卒業
- ・ 神奈川県立 湘南高校卒業
- ・ 東京工業大学 生命理工学院卒業
- ・ IT企業にてWebエンジニア(計5年間)

現在フリーランスエンジニア 兼 Locomo代表



Q. 地元に興味はありますか？

A. 全くありませんでした

# コロナ禍

地域に全く興味が無かった



① ネット依存  
(仕事、ゲーム、SNS)



② 運動不足



鬱々とした日々



5

6



7

8



## 衝撃

家の近くでこんな楽しい時間を  
過ごせるなんて。。。！

誰かにとって特別なものが  
地域には沢山眠っている。



9

10



地域の人たちによる  
地域の人のための情報は  
埋もれ、届きにくい。



Locomo  
www.locomo7.com

# 湘南を遊び尽くそう。



App Store  
からダウンロード

Google Play  
で手に入ろう

11

12

地域メディア比較		Locomo	A社 (Web)	B社 (新聞・雑誌)	C社 (ラジオ、TV局)
利便性	スマホアプリの提供	◎	○	x	○
	検索性能	◎	○	△	△
	見やすさ	◎	△	○	○
情報	リアルタイム性	◎	○	○	○
	網羅性(ローカル度)	◎	○	○	○
	信頼性	○	○	◎	◎
巻き込み	権威性	△	○	◎	○
	地域内ポイント	◎	x	x	x
	ユーザー参加度	◎	○	△	△
継続性	ランニングコスト	◎	◎	○	○
	総合	◎	○	○	○



① 地域SNS

◎リアルタイム性 ◎ユーザー参加度

個人ユーザーが  
地域情報を発信

地域の様子を  
リアルタイムで知れる!

2024年10月時点

約1300 DL



◎ 検索性能

◎ 見やすさ

◎ 広告無し  
(地域に關係の無いもの)

市・駅

ジャンル

新着・人気

【本資料は10月24日に提出されたものです。プレゼンテーション資料と相違がある場合がございますのでご了承ください。】

約3800件



## ② イベント情報

◎ 網羅性(ローカル度)



- ・まとまっていない
- ・機会損失
- どこを見れば良いの。？



Locomoさえ見れば！  
地域のイベント情報が  
まとまっている！

Saori Suzuki  
@saori\_kmm69  
その他

誰かにとっては超情報かも☆  
鶴沼海岸ローゼンを太陽の冢方面に進んだところにある  
85furnitureさん軒先！



4 0 07:20 2024/02/16 鶴沼海岸駅(藤沢市)

57本 (1~3本更新/週)



## ③ インタビュー

地域の「人」に着目。  
想いやストーリーを発信！



記事を読んで、  
お店に行ってみよう！



お店の存在は知っていたけど、  
そんな想いがあったんだ！



この人面白そう！  
会いたい！



スポーツ 江の島砂浜ダッシュ

江の島砂浜ダッシュ

2024年10月6日(日) 6:50 ~ 7:30

サーフビレッジ

鶴沼海岸駅

約15分で読めます 2023年6月7日(水)

サーフィンに救われたレストラン!? ワクワクするメニューを追求し続けるオーナーの挑戦

Days 豊田



DAYS KUGENUMA オーナーの矢澤尚司さんは、これまでのストーリーやお店への想いを伺いました。

【プロフィール】

鎌倉で生まれ育ち、高校時代にはガソリンスタンド、掃除、酒屋など10種以上のアルバイトを経験。並行して取り組んだボクシングではジムからプロボクサーの誘いがあるほどの実力だったそうです。

## ④ 地域内ポイント

Locomo独自のポイント  
地域への貢献活動で付与  
地域内で使える

「ありがとう」の気持ちを  
贈り合う地域で循環するポイント



21

22

## ポイントが溜まる仕組み

地域の支え合い

庶仕事の手伝い など



地域に貢献

・ボランティアに参加  
・アプリに投稿 など



ユーザー間送付

ポイント付与



23

## 地域のモノ・体験に使える!

Locomo  
ポイント



ノベルティグッズ

有料アクティビティ



ご当地商品

飲食店クーポン

アプリ内に  
商品を  
自由に作成



お店に行っ、ポイントが使える



「本資料は10月24日に提出されたものです。プレゼンテーション資料と相違がある場合がございますのでご了承ください。」

# 地域で価値を共有する通貨



ユーザー

## メリット

- ① 貢献活動への報酬
- ② 新体験のきっかけ
- ③ 新しいコミュニケーションツール



ホスト

## 商品の例



## メリット

- ① 来店に繋がる
- ② PRIに繋がる
- ③ 地域への貢献

25

# 継続性(ランニングコスト)

## 技術・スキルを生かし、 低コストで実現



26

## 湘南を遊び尽くす プラットフォーム



## Locomo で 湘南を遊び尽くそう!



## ① スポンサー料



スポンサー特典 ← スポンサー料

地域活性化



2024年10月時点

74件

## Locomo partner

R.garage R.garage 様



株式会社HAC 温泉観光プロシエクト 江の島砂浜プロジェクト  
 写真堂 写真堂 様 Denimman 様 RESCUE-GYM 様

28

## ② 月額会員 (プロサポーター)



コーディネーター

- ・ 会員限定のオフ会
- ・ アプリの有料機能提供
- ・ 会員限定コンテンツ など



MEMBERSHIP

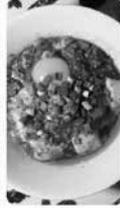
29

## ③ グッズ購入



### 様々なTシャツ特典あり

例えば、、、！  
超人気！麻婆麺がなんと半額！



Tシャツを着て  
お店へGO！



## お知らせ

ネットショップを開設しました。

30

## メンバー / 協力体制

代表/エンジニア



栗原恵介

総合広報



内海裕貴

フォトグラファー



工藤香織

## アンバサダー

ランニング



坂本智史

子育て



濱田年古

みんなの畑



宮本陽子

株式会社マジン 2023 協賛  
株式会社マジン 2022 協賛

NPO法人とことこ 理事 専務

株式会社やうのうま 代表



31

## 真髓はムーブメント作り

- ・ Locomoに投稿する
- ・ スポンサーになる
- ・ グッズを買う など



32

「本資料は10月24日に提出されたものです。プレゼンテーション資料と相違がある場合がございますのでご了承ください。」

## メディア掲載

### タウンニュース藤沢



### 湘南経済新聞



### レディオ湘南



### 毎日新聞



## 登壇

### タウンミーティング



### Fujisawa Good Labo



## 共創

### 三菱電機「ekinote」



### 毎日新聞「読MAI」



## 利益・事業計画

単位：(千円)

科目	前期	今期	翌期	翌々期
A 売上高	48.7	610.6	7709.0	15140.0
B 売上原価	58.6	184.0	393.0	735.0
C 売上総利益(A-B)	-9.9	426.6	7316.0	14405.0
D 販売費・ 一般管理費	50.9	136.2	167.0	167.0
E 営業利益(C-D)	-60.8	288.4	7149.0	14238.0
F 営業外収益	0	0	0	0
G 営業外経常利益	0	0	0	0
H 経常利益(E + F - G)	-60.8	288.4	7149.0	14238.0

今期	アプリ開発・コンテンツ強化 スポンサー収入とグッズ販売を中心に継続可能な運用
翌期	本格的な収益化を掲げ、営業を開始 ① スポンサー営業を開始 ② 有料会員の機能追加・運用開始 ③ コアユーザーを集めていく
翌々期	プラットフォームとして地位確立
長期	他エリアへの展開

34

湘南から全国へ発信する  
地域資源を遊び尽くすムーブメント



湘南から全国へ



ご清聴ありがとうございました

35

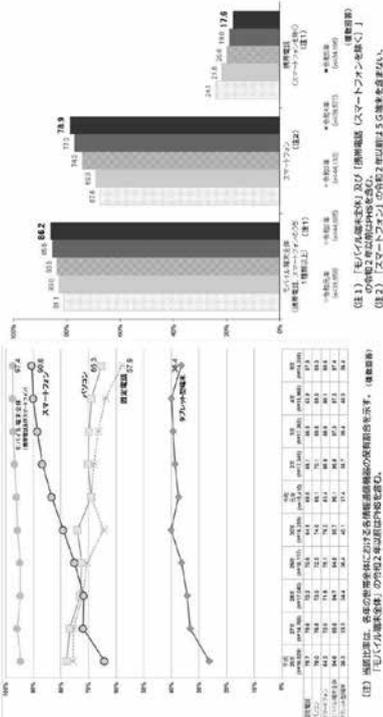


# スマートフォンの保有割合

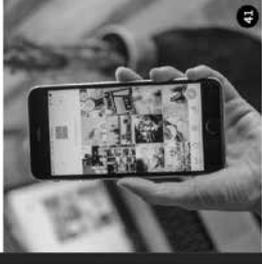
## 1 情報通信機器の普及状況 (世帯)

主な情報通信機器の保有状況 (世帯) (平成28年～平成30年)

スマートフォンを保有している世帯の割合 (90.6%) が顕著な増加傾向にある。一方、パソコン (65.3%)、タブレット型端末 (36.4%)、固定電話 (57.9%) は減少傾向にある。



約 **9割** がスマホを持つ時代



# テレワーカーの割合

## 5-1. 雇用型・自営型別テレワーカーの割合

○雇用型テレワーカーの割合は24.8% (※) となっている。  
○自営型テレワーカーの割合は27.7%で、昨年度から21ポイント増加した。



全就業者の **25%** がリモートワーク  
増加傾向にあり  
今後増えていくと想定される

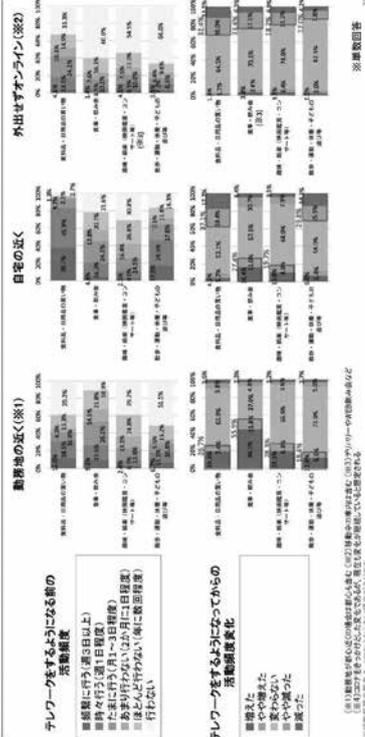


# テレワークによる変化

## 4-1. 場所別の活動頻度とテレワークによる変化 (全体)

【訪問対象者】東京都圏内居住者 (第2段階調査回答者) のうち、現在も週1日以上テレワークを実施し、東京都又は東京都圏内に勤務するテレワーカー (n=2,010)

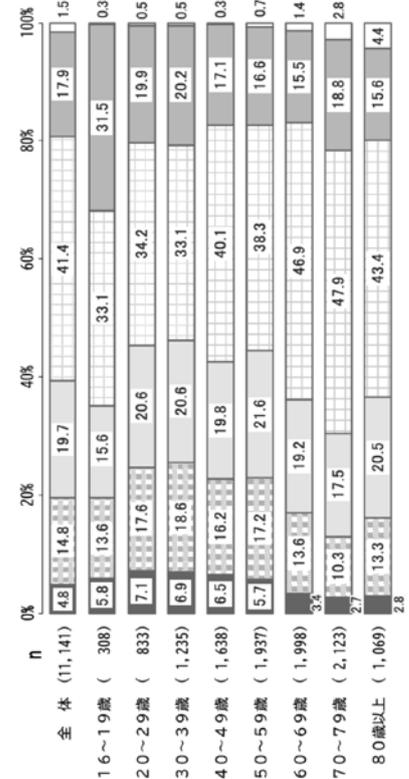
○現在もテレワークを継続している人は、テレワークをするようになってからは、勤務先の近くでは、勤務先の近づくすべての活動頻度が減少傾向。  
○自宅の近くでは、食料品・日用品の買い物と散歩・運動等の頻度が増加し、食事・飲み会と趣味・娯楽の頻度が減少傾向。



# 孤独・孤立の実態把握に関する全国調査

## 【図1-3】年齢階級別孤独感 (直接質問)

■ いましばらくある・常にある ■ 時々ある ■ たまにある ■ ほとんどない ■ 決してない ■ 無回答



オンラインのみで  
完結する消費活動

約 **30%** 増加



【出典】総務省「情報通信白書」(https://www.soumu.go.jp/infocomm/whitepaper/index.html) (2018年)

【出典】総務省「情報通信白書」(https://www.soumu.go.jp/infocomm/whitepaper/index.html) (2018年)

## 『リアル』に繋がる『デジタル』

### ① 地域コミュニティの活性化

- ・リモートワークの普及により人口が増加している湘南地域において、新旧住民の交流を促進
- ・地域イベントや活動の情報を集約・発信することで、住民の地域参加を促進
- ・地域の繋がりを通じた孤独感の解消
- ・地域内ポイントを通じて、地域貢献活動への参加を奨励

### ② 地域経済の活性化

- ・地産地消を推進し、地元企業や店舗の支援
- ・地域内ポイントによる地域内経済の活性化
- ・地域の魅力発信による観光振興

### ③ 個人の幸福度向上

- ・地域を通じた新しい体験機会の提供
- ・個人の「好き」や興味を探索・共有できる場の創出
- ・地域への所属感・愛着の醸成

### ④ 持続可能な地域づくり

- ・地域住民、企業、行政の協働を促進するプラットフォームの提供
- ・若い世代の地域参画を促進し、世代を超えた交流の創出

### ⑤ デジタル技術を活用した地域活性化のモデル構築

- ・IT技術を活用した新しい地域活性化のあり方を提示
- ・他地域にも応用可能な持続可能な地域活性化モデルの構築

### ① ソーシャルメディア事業



### Locomoのメイン事業

### ② イベント企画・運営事業



オンラインだけでなく  
リアルの場を創り出す



### ③ YouTube動画事業 (Locomo TV)

地域の魅力を  
動画で発信！

チャンネル登録  
お願いします！



### ④ マーケティング支援事業

ホームページ制作/チラシ制作/写真撮影など、  
地域の事業者様をサポート



※ p.34 「利益・事業計画」はソーシャルメディア事業のみの数字を示しています

46

【本資料は10月24日に提出されたものです。プレゼンテーション資料と相違がある場合がございますのでご了承ください。】

## Unlocking !

## シームレスバディ®で障害者の秘めた能力の発掘・開花を実現！

ダンウェイ株式会社  
高橋 陽子

応募の目的 資金調達 販路拡大 技術支援・交流 経営支援 提携先の発掘 認知拡大

## ① 提案される事業内容

18歳以上の障害者のうち約6%しか雇用に進んでいない。これは障害児者に「指示が入らない」「能力がわからない」等の障害者と他者間におけるコミュニケーションギャップに起因する。この課題は、障害児者の支援者の知識・ノウハウ不足が要因だ。これを解決するため「支援者教育アプリ(隙間時間に勉強できる！15分コンテンツ)」と教育・認定後の支援者の「人財プラットフォーム」を開発する。具体的には、支援者が障害者自身の状態(概念理解・情報保障・障害特性等)を把握し、「合理的配慮」を用いたコミュニケーションのとり方・支援・雇用促進方法を学び、実践につなげる。そして、教育した人財を企業等へ派遣・雇用に結びつけ、障害児者の自立・雇用促進を行う。

## ② 事業の新規性・優位性 &lt;優位性&gt;

これまで障害児者の支援者向けに、障害者自身の状態(概念理解・情報保障・障害特性等)を把握し、障害者に対する「合理的配慮」を用いたコミュニケーションのとり方・支援・雇用促進方法を学び、実践につなげる教育ツール等はなかった。特に、障害児者の概念理解や情報保障の把握は難しく、弊社のノウハウである。さらに、自社商品、障害児者の能力の見える化ができる『シームレスバディ®(以下「SB」)』の客観的なデータを活用し、より質の高い人財育成をする。

## ③ 対象となり市場と目指す市場シェアについて &lt;市場適応性&gt;

【B to B】 対象事業・利用者(雇用)数・事業所数

●障害者雇用企業:約 70 万人・10.8 万件 ●障害福祉サービス:約 73 万人・3.6 万件(就労移行支援、就労継続支援A型、就労継続支援B型、定着支援・自立訓練等) ●放課後等ディサービス:27.4 万人・1.7 万件 ●特別支援学校:14.8 万人・0.15 万件  
●特別支援学級:約 35.3 万人・7.6 万件等にいる支援者や先生等。

【B to C】

●障害児者の親:約 1,060 万人 ●育児・介護者 ●専門家 社会保険労務士:約 4.4 万人 ●キャリアコンサルタント:約 6.5 万人 等

## ④ プロモーション及び事業の拡大について &lt;発展性&gt;

【戦略面】 先行で B to B をターゲットとし、次に B to C に拡大を目指す。販売方法は、サブスクリプション・売切り・伴走支援等を組み合わせて行う。「支援者教育アプリ」「人財プラットフォーム」は単体販売も可能であるが、既存製品である「SB」や別アプリと連携して活用・販売することで、精密な分析・サービスが提供できるため、掛け合わせた販売も実施する。

【認知面】 既存顧客であるコアターゲットからモニター実績を積み、認知を広める。

## ⑤ 社内の運営管理体制や社外の協力体制 &lt;実現性&gt;

【開発・販売社内体制】 総責任者1名、経営企画・事業推進担当1名、開発(コンテンツ・アプリ・プラットフォーム)責任者 3名、役割担当5名

【開発・販売社外協力体制】 開発(コンテンツ・アプリ・プラットフォーム)担当: (株)必然、(株)グリップ・グローブ、武蔵新城チャンネル/専門家

AI 担当: 東京工科大学 亀田弘之教授、山口大学大学院 相田紗織助教/専門家 合理的配慮助言担当: 横浜国立大学大学院 渡辺 匡隆教授

## ⑥ 藤沢・茅ヶ崎・寒川において目指すべき活動や社会的役割について &lt;地域への貢献度&gt;

代表 高橋陽子の生まれ・育った茅ヶ崎市へ恩返しをしたい。

このモデルは、雇用促進と同時に新産業創出となるため、弊社のノウハウを活かしてユニバーサルデザインを用いた環境整備と SB の強みを活かした適正配置を実現し、重度知的障害・自閉スペクトラム症の方の新たな働く場を創出する。この実現により、重度知的障害等の方々、障害児教育や障害者雇用促進を支え役となり、社会の新たな役割となるモデルを作る。このソーシャルインパクトは、1人当たり約1億円となる。



# Unlocking!

## シームレスバイダイ®で 障害者の秘めた能力の 発掘・開花を実現!

2024年11月7日

ダンウェイ株式会社  
代表取締役社長 高橋 陽子



ダンウェイ株式会社 ～Unlocking!～

秘められた能力を  
発掘・開花させ  
輝く人生の扉を開ける!

Copyright © danway. All Rights Reserved.

## 自己紹介 ～ダンウェイものがたり～

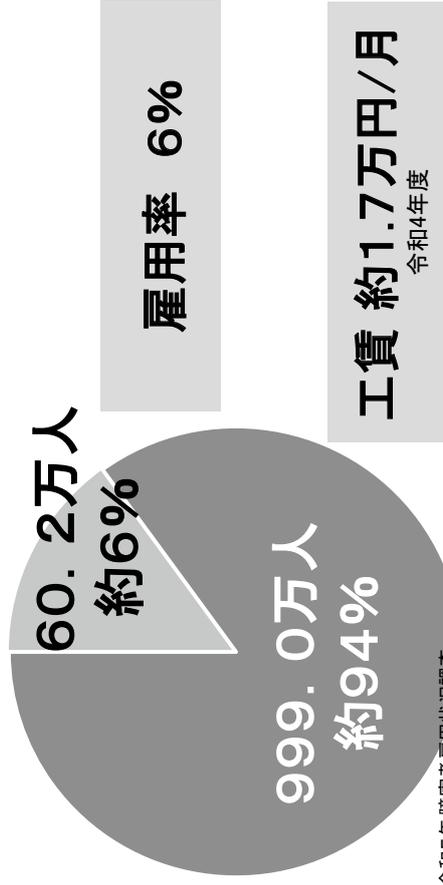
- 1973年 神奈川県茅ヶ崎市生まれ  
茅ヶ崎市立松浪中学校卒業  
・バレーボール部 セッター  
・陸上部 800m、1500m、駅伝  
関東大会 神奈川県代表 800m 出場
- 1992年～ 大学&アルバイトすかいらく厨房 4年
- 1996年～ 企業本社総務・人事 3社 15年
- 2010年4月 退職し、社会保険労務士事務所開業
- 2011年1月 ダンウェイ株式会社設立
- 2019年～ 厚生労働省(国)労働政策審議会障害者雇用分科会委員



Copyright © danway. All Rights Reserved.

「本資料は10月24日に提出されたものです。プレゼンテーション資料と相違がある場合がございますのでご了承ください。」

## 【課題】障害者雇用と18歳以上の障害者数比較



令和5年 障害者雇用状況調査

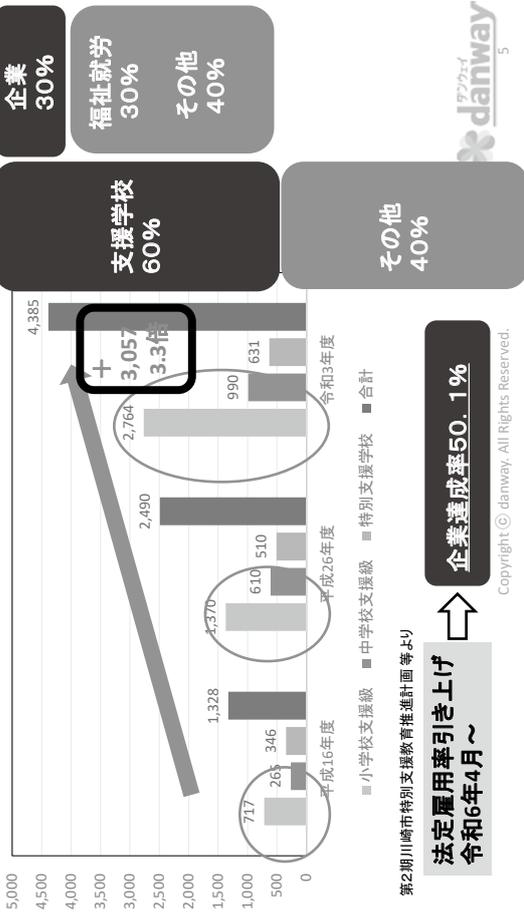
令和5年 障害者白書(18歳以上 障害者数1,059.2万人)より  
(内、精神障害者は20歳以上)

Copyright © danway. All Rights Reserved.



# 障害のある子どもの現状

特別支援教育関係 在籍生徒数 推移



Copyright © danway. All Rights Reserved.

# 課題

一緒に働く人  
思い込み  
障害者＝仕事ができない  
↓  
障害者

「チャレンジできる機会がない」



Copyright © danway. All Rights Reserved.

# キャリアサポートカルテ 「シームレスバディ®」 ～切れ目ない相棒～

特許第6831118号  
特許第6955773号



個人情報 アセスメント サービス内容 支援計画 ナビゲーション 実績評価 レポート

基本情報  
氏名必須：氏と名の間にスペースを入力  
フリカカ必須：姓と名の順にスペースを入力  
性別

支援機関  
就業情報  
住所  
連絡先  
通所経路  
専攻科目  
学級

PC環境  
職場で使用する機器：パソコン（キーボード）  
入力デバイス  
手帳・付箋  
通話記録  
職場で使用する機器：スマートフォン（通話）

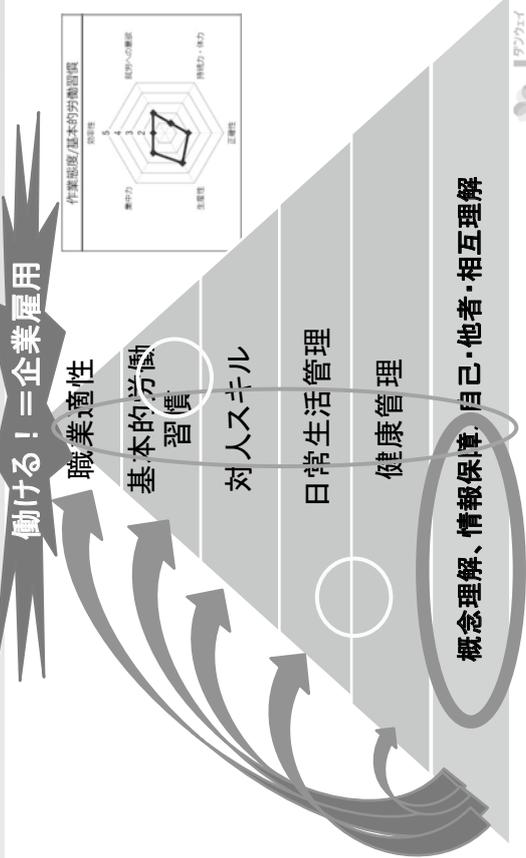
作業態度/基本的労働習慣  
作業性  
集中力  
作業性  
基本的労働習慣  
作業性  
集中力  
作業性  
基本的労働習慣  
作業性  
集中力  
作業性

概念理解、情報保障、自己・他者・相互理解

<https://www.danway.co.jp/karte/index.html>

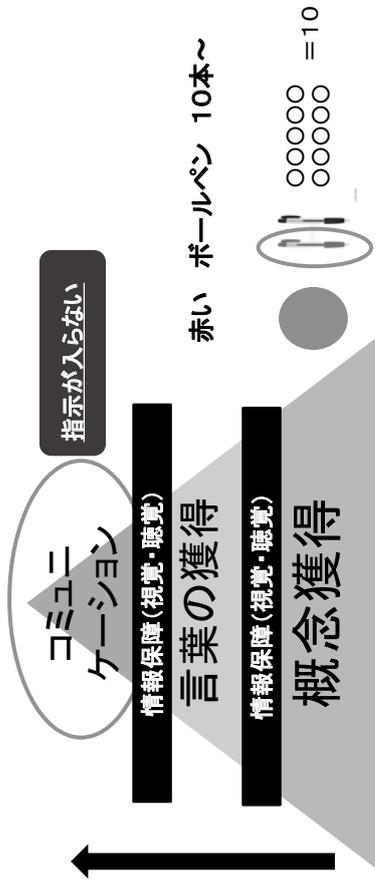
Copyright © danway. All Rights Reserved.

# 【シームレスバディ®】能力の可視化体系図



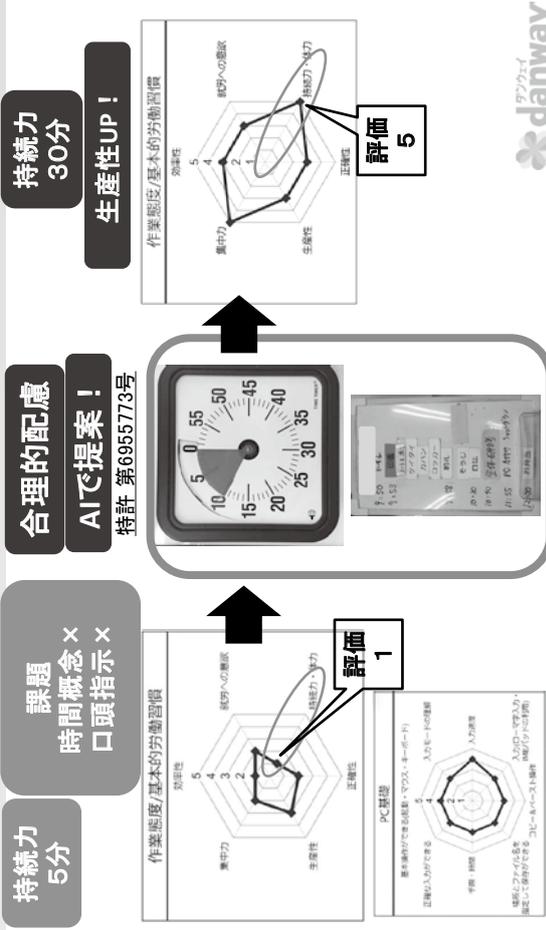
Copyright © danway. All Rights Reserved.

# コミュニケーションの可視化



Copyright © danway, All Rights Reserved.

# Mining(分析) → 具体的な合理的配慮の提案



Copyright © danway, All Rights Reserved.

# 量的・質的・特性理解・得意分野



Copyright © danway, All Rights Reserved.

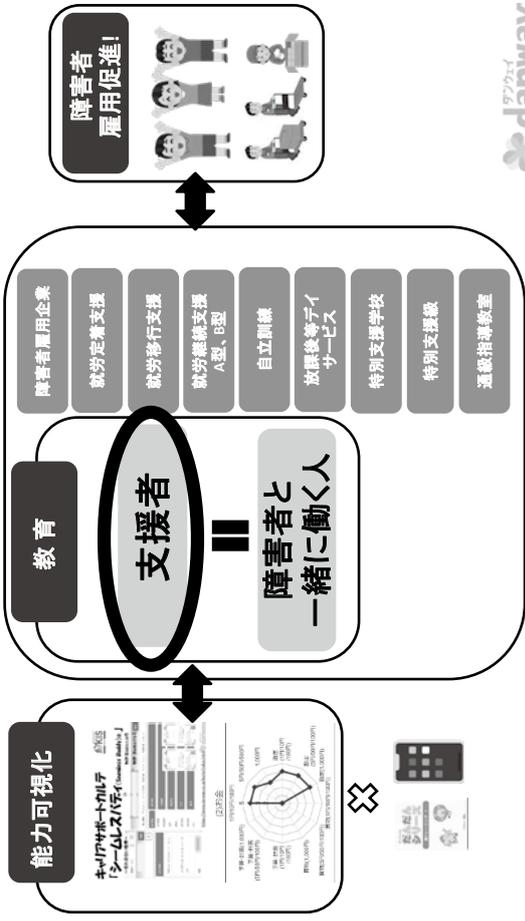
# 【提案】

# 支援者教育 コンテンツ・アプリ開発 プラットフォーム



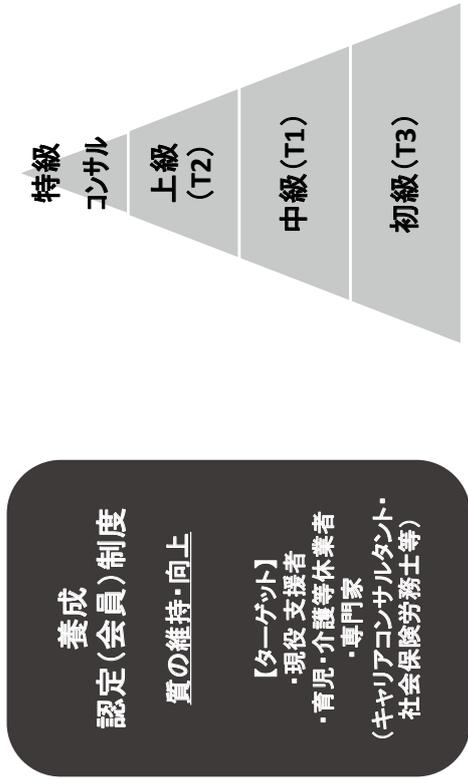
「本資料は10月24日に提出されたものです。プレセンテーション資料と相違がある場合がございますのでご了承ください。」

# 【データ】能力可視化 × 【人】支援者教育



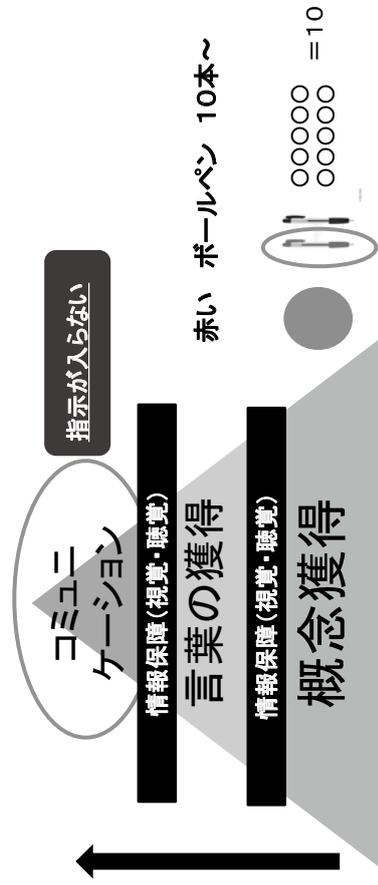
Copyright © danway. All Rights Reserved.

# シームレスバディ® 支援者/アセスメンター養成・認定



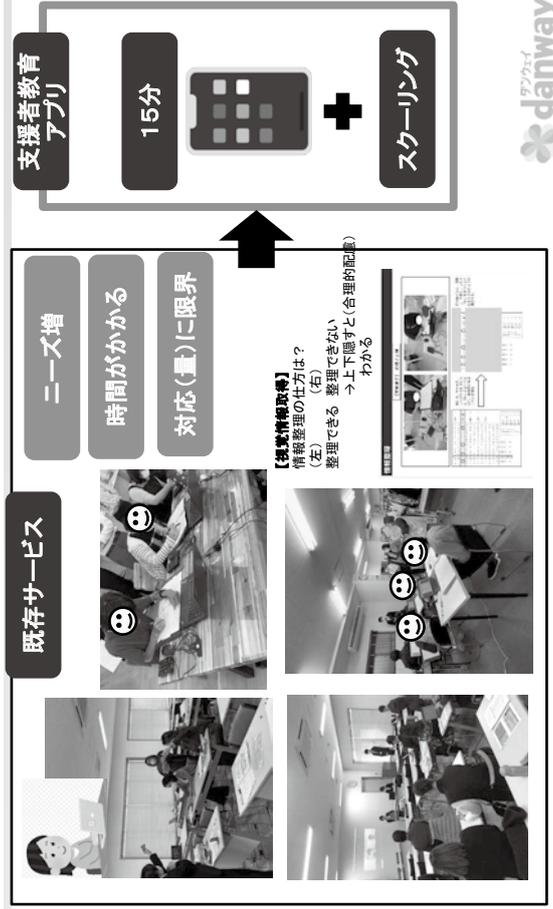
Copyright © danway. All Rights Reserved.

# 【新規性・独創性】ノウハウ提供



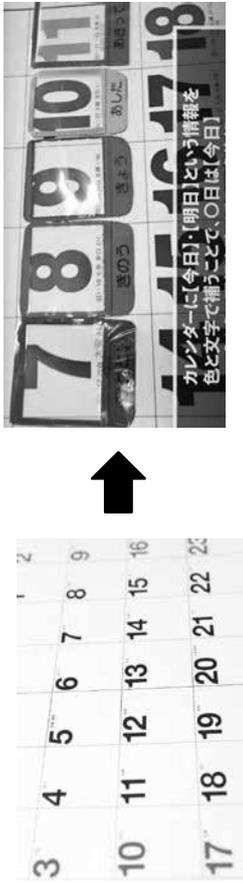
Copyright © danway. All Rights Reserved.

# 支援者教育コンテンツ・アプリ開発



Copyright © danway. All Rights Reserved.

## 【支援者の質の向上】Before → After



①指示がわかる

②生産性2倍！

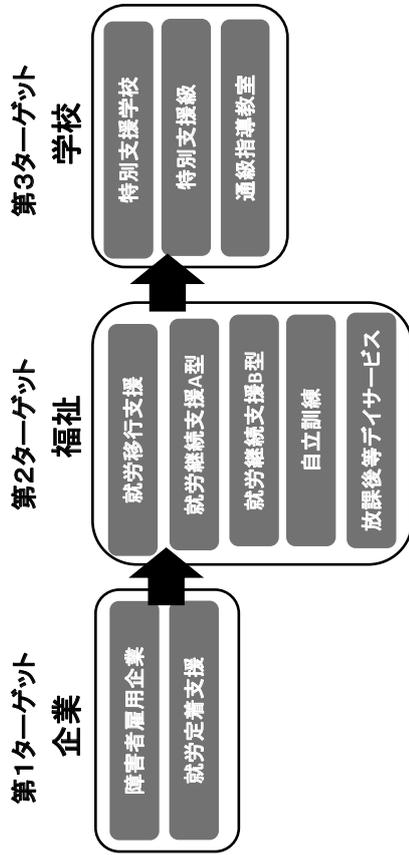
③売上UP



Copyright © danway, All Rights Reserved.

17

## 【販売戦略】ターゲット顧客

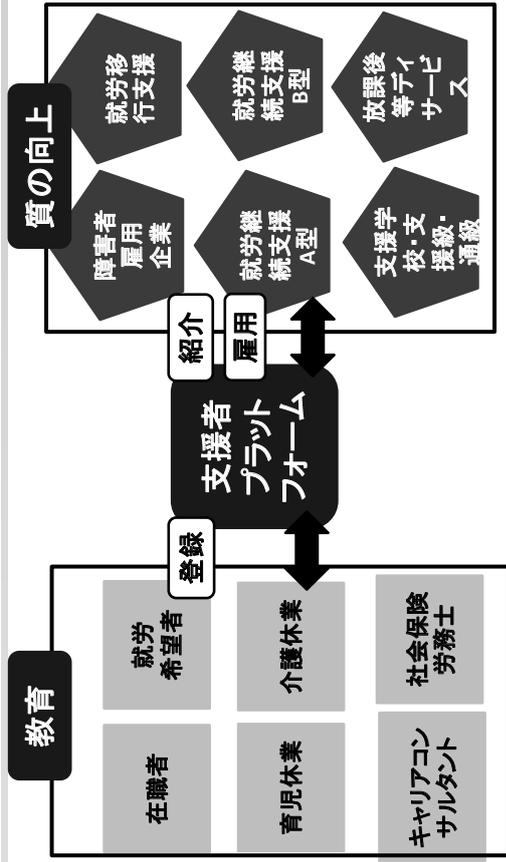


Copyright © danway, All Rights Reserved.

19

【本資料は10月24日に提出されたものです。プレセンテーション資料と相違がある場合がございますのでご了承ください。】

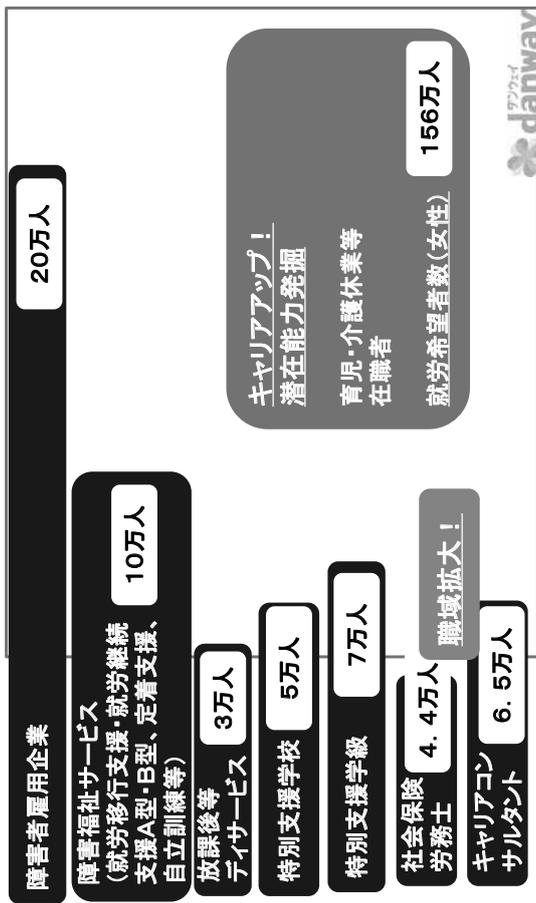
## プラットフォーム



Copyright © danway, All Rights Reserved.

18

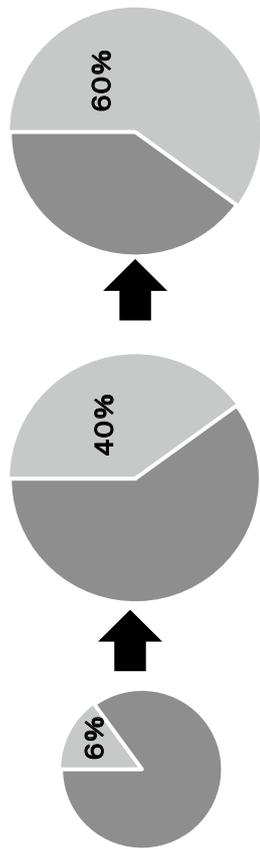
## 【販売戦略】支援者教育受講者／母集団



Copyright © danway, All Rights Reserved.

20

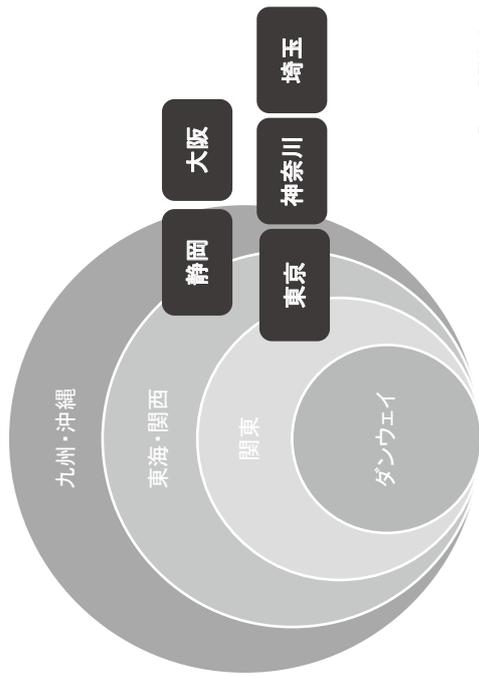
## 【成果イメージ】障害者雇用と18歳以上の障害者数比較



Copyright © danway, All Rights Reserved.

21

## 代理店の展開図



Copyright © danway, All Rights Reserved.

22

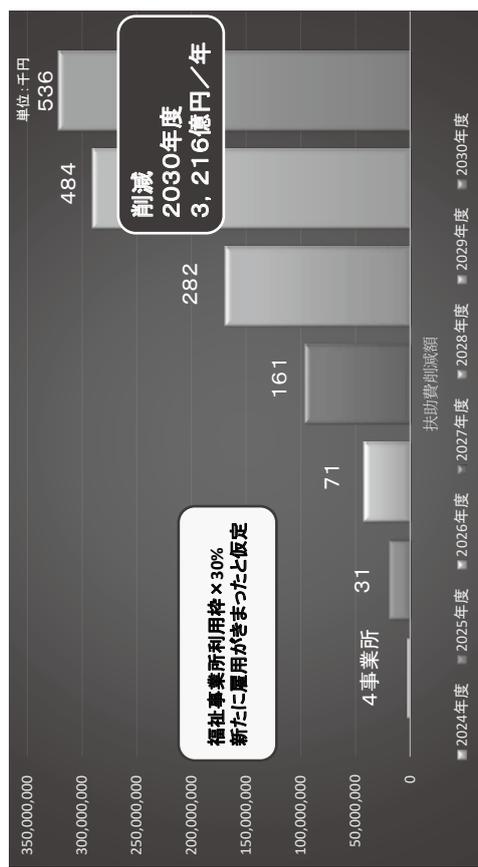
## 【社会的貢献性】ソーシャルインパクト



Copyright © danway, All Rights Reserved.

23

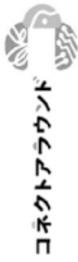
## 扶助費削減効果



Copyright © danway, All Rights Reserved.

24

## 【未来】支援者教育×連携

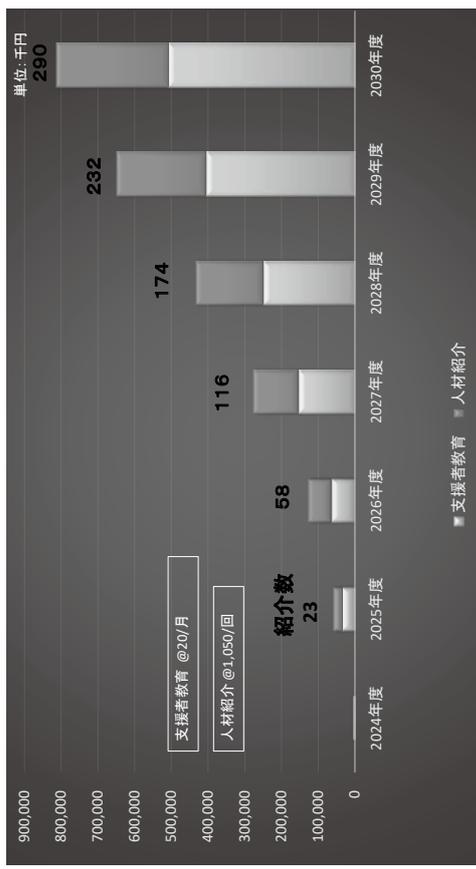


シームレスパティ®  
ユニバーサルワークフロー  
B型施設外就労(重度知的障害者)



Copyright © danway, All Rights Reserved.

## 【販売計画】支援者教育・人材紹介関連



Copyright © danway, All Rights Reserved.

## 利益計画・事業展開

単位:千円

	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
A 売上高	3,524	58,933	124,674	275,665	432,775	650,005	812,875
B 売上原価	1,000	5,200	200	200	5,200	1,000	1,000
C 売上利益	2,524	53,733	124,474	275,465	427,575	649,005	811,875
D 販売費・一般管理費	500	5,250	10,500	10,500	10,500	14,000	14,000
E 営業利益	2,024	48,483	113,974	264,965	417,075	635,005	797,875
F 営業外損益	0	0	0	0	0	0	0
G 経常利益	2,024	48,483	113,974	264,965	417,075	635,005	797,875

事業展開 既存 支援者教育アプリ活用&スクーリング  
有料職業紹介



Copyright © danway, All Rights Reserved.

「本資料は10月24日に提出されたものです。プレセンテーション資料と相違がある場合がございますのでご了承ください。」

## Unlocking !

～誰もが働くことにチャレンジできる社会へ～



Copyright © danway, All Rights Reserved.

# 【協力依頼】 投資・ビジネスパートナー

ご清聴  
ありがとうございます。

お問い合わせ  
ダンウェイ(株)

<http://www.danway.co.jp/>

TEL: 044-740-8837 FAX: 044-740-8838



29

## 私たちの原点

障害のある息子が3歳の頃、通っていた保育園が、働くママやパパを応援しよう！という時代の流れから、保育園の中で習い事ができたりと、お勉強を重視する方向に変わりました。その方向にするために、3歳から4歳の頃、進級テストがありました。

ある朝、息子を預けるため、保育園へ行つたところ、進級テストの合格者が張り出されている紙が目に入りました。私には、テストの日すら教えてもらえず、テストが察わっていたことを知った朝でした。障害のある子やその家族の人生は、まわりの大人が勝手にきめてしまうのだと、本当にショックでした。

1歳の頃は言葉が消えてしまった息子は、その頃、言葉をしゃべることができませんでした。だから、テストの日を覚えてもらえなかったのか... テストの内容は「お名前は？」「ハンカチをむつにたんでください」などの内容でした。もしかしら、テストの日から、名前を言えたかもしれないのに。息子なりに、名前を言おうとできたかもしれないのに」と、何度も思いました。私には、機会やきっかけすらもらえないのだと思うと、さらに将来が暗くなりました。

たくさん成長、やっとの想いで、今までお世話になっていた教人の人に相談しました。その時に支えてくれた人たちのお陰で、やっとなることができました。そして、その時の経験より、「障害があろうとならうと誰にでも機会やきっかけは平等にある必要がある。人の可能性は無量大なことから」という想いが、いつも原点にあります。

## (資料)

息子が学校1年生の頃、6年間のうちに彼が友達と一緒に通えたらいいなという願いから、地域の小学校に友達3人と息子、私の5人で学校へ通っていました。まわりから私は、「多動な息子の手を絶対に放すな」とよくいわれていました。まわりの子どもにも怪我をさせてしまうからという理由だったのだと思います。小学校1年生の3月の頃、いつものように、うちの前でみんなが集まると、1人の女の子が私にある提案をしてくれました。

「進(息子) くみママ、そうやってずっと進くんの手をつないでいると、進くんはいつまでたっても学校に1人でいけませんよ。今日から手を放そう！1日目は1本目の電信柱、2日目は2本目、10日たったら学校にいけるよ」と。「今日からなんてやめて〜」と思っている瞬間、あれよあれよという間に子どもたちは息子の手を放してしまい、彼らなりの計画で、実行してしまいました。そして本当に約10日間、息子の手を放すことに成功してしまいました。いつも息子と一緒に生活している彼らだからこそできたのだと思います。この時、たくさん子どもたちに、「よかったね」「できたね」などの声をかけてもらいました。私やよつと弟には、少し離れた場所から子どもたちの登校風景をみれた時、そこにはほとんど大人の姿はありませんでした。



そして私は、「大人はなぜ、息子の手を放すなといったのか？登校風景をみたことでもないのに。」そんなことに気が付きました。この時の出来事も、今の私たちの原点です。

人は皆、ダイヤモンドの原石です。磨けば必ず光ります。その可能性を、周りが勝手に、固定観念で奪ってはいけない。

多くの障害のある彼らの秘めた能力を発掘・開花し、輝く人生の扉を開きたい！

あの時、子どもたちが教えてくれた原点を忘れず、ダンウェイはチャレンジし続けます！



30

## 会社概要

会社名	ダンウェイ株式会社
代表者	代表取締役社長 高橋 陽子
設立	2011年1月4日
住所	川崎市中原区新城1-12-15(最寄駅:JR南武線 武蔵新城駅)
資本金	2,500万円
事業内容	障害福祉サービス、障害者雇用促進、教育、ICT、クリエイティブ
従業員数	24名(パート契約社員含む)



Copyright © danway. All Rights Reserved.

33

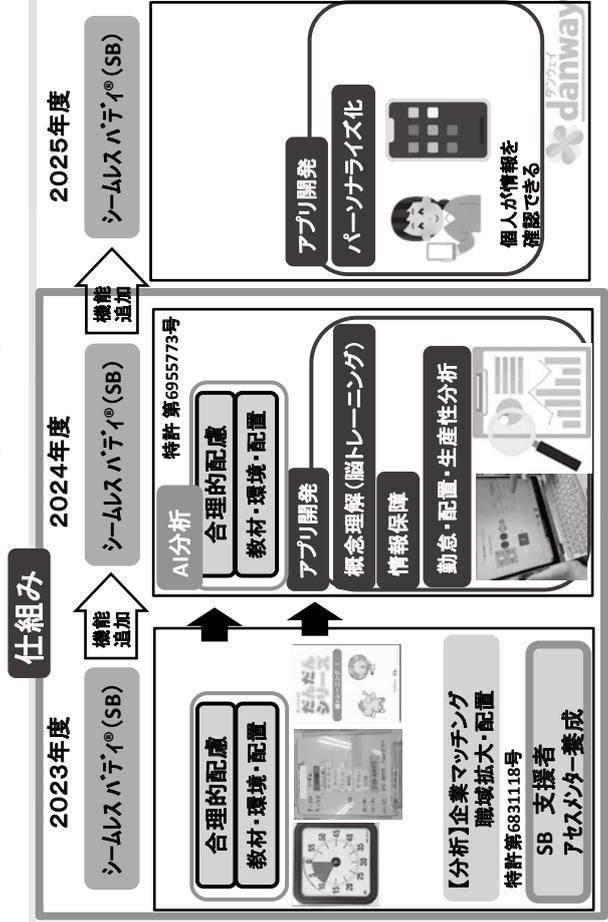
## 事業内容 ～4つの事業～



Copyright © danway. All Rights Reserved.

34

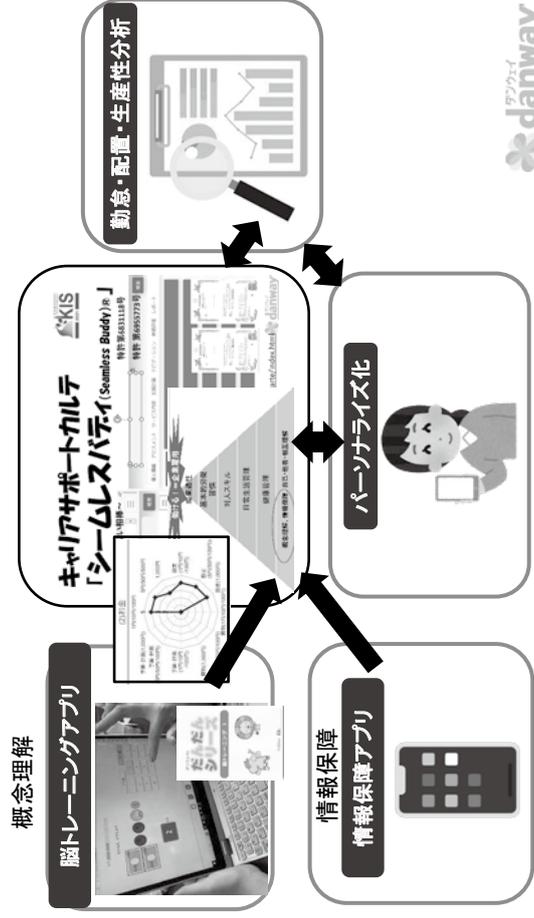
## シームレスバディ®の仕組み活用



Copyright © danway. All Rights Reserved.

【本資料は10月24日に提出されたものです。プレゼンテーション資料と相違がある場合がございますのでご了承ください。】

## SB×アプリ仕組み



Copyright © danway. All Rights Reserved.

36

## 連携



株式会社東京エンジニアリング  
Hear the G&SBA Keepers!

アプリ開発



シームレスバディ®  
ユニバーサルワークフロー  
B型施設外就労(重度知的障害者)



富士通 企業スポーツ推進室

文部科学省管轄 特別支援教育総合研究所

川崎市ビルメンテナンス業協同組合



Copyright © danway. All Rights Reserved.

37

## 内田洋行様との連携

2024年度～ 新3商品追加掲載 特別支援教育関連特集！



- 2022年度・2023年度カタログ掲載  
【だんだんシリーズ5巻セット】
- だんだんシリーズ脳トレーニング 1
  - だんだんシリーズ脳トレーニング 2
  - だんだんシリーズ～まずやってみよう～STEP0作業編
  - だんだんシリーズ～まずやってみよう～STEP0PC編
  - だんだんシリーズ～楽しむもよう～Excel編
  - だんだんシリーズ～伝えるもよう～Word編

Copyright © danway. All Rights Reserved.

39

## 他行政等との支援者教育実績

令和5・6年度



- 【業者決定】令和5年度障がい者就労アセスメントモデル事業に係るプロボナラーの実施について

令和3・4年度



川崎市生産性向上・働き方改革モデル事業  
【不動産改革×障害者雇用促進】

川崎市  
生活保護・生活困窮者就労準備支援事業(就労支援事業)  
8年

パブリックリソース財団  
働く力応援基金事業  
【障害のある学生(ハ〜高校生)のアセスメント・合理的配慮提案】



Copyright © danway. All Rights Reserved.

38

## 外国人就労支援への活用 (東京エンジニアリング)

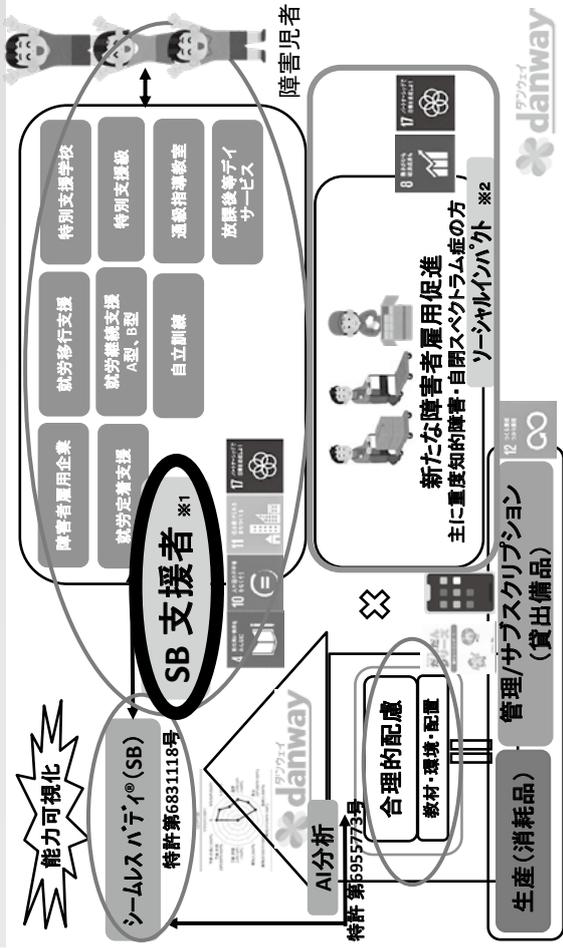


個人情報掲載の許可をいただいています。

Copyright © danway. All Rights Reserved.

40

# Unlocking!!



Copyright © danway. All Rights Reserved.



# ダンウェイチャンネル



Copyright © danway. All Rights Reserved.

# 脳トレニングアプリ紹介動画



Copyright © danway. All Rights Reserved.



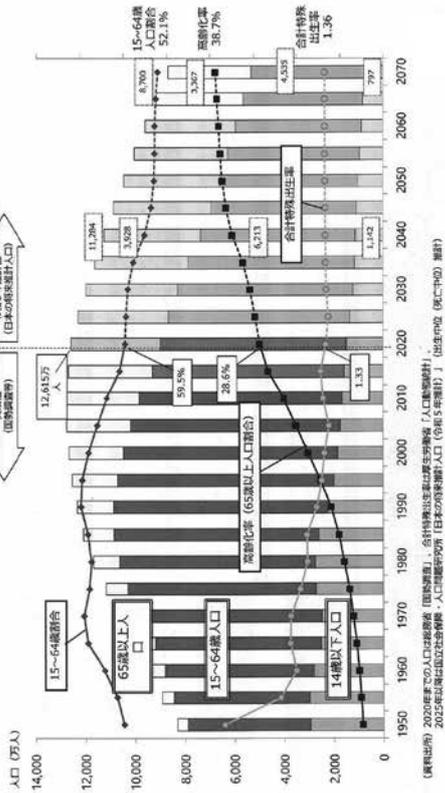
「本資料は10月24日に提出されたものです。プレセンテーション資料と相違がある場合がございますのでご了承ください。」

Copyright © danway. All Rights Reserved.



# 日本の将来人口の推移

◆ 日本の人口は近年減少局面を迎えている。2070年には総人口が8,700万人に減少し、高齢化率は38.7%の水準になると推計されている（日本人口に際すると7,761万人）。



Copyright © danway. All Rights Reserved.

「本資料は10月24日に提出されたものです。プレゼンテーション資料と相違がある場合がございますのでご了承ください。」

# 労働力需給のギャップ

経産省のシミュレーション

年	需給差	需給差率	需給差	需給差率	需給差	需給差率	需給差	需給差率
2023年	-18,112	-5.1%	-5,117	-1.2%	-5,311	-1.5%	-11,794	-3.1%
2030年	-6,776	-1.9%	7,474	2.0%	8,276	2.3%	11,944	3.1%
2040年	-69,111	-19.2%	-24,664	-6.8%	-29,222	-8.0%	-40,311	-10.9%
2050年	-31,836	-9.0%	-10,111	-2.8%	-10,311	-2.9%	-11,411	-3.1%



Copyright © danway. All Rights Reserved.

## 介護医療現場の「働き続けたい」を実現する 支援プラットフォーム

株式会社きやりこん.com

下平 光明

<b>応募の目的</b>	<input checked="" type="checkbox"/> 提携先の発掘 <input checked="" type="checkbox"/> その他(自治体・地域金融機関との連携)
--------------	--

### ① 提案される事業内容

業界では深刻な人材不足が懸念され、介護医療インフラの持続可能な提供が課題となっています。職員満足度向上を目的とした中間管理者による面談や従業員サーベイが効果を上げていません。職員がこれらを形式的と感じ、期待感が薄いことや、管理者が組織の課題を把握しにくい為です。さらに管理者は従業員の声を聞きたいものの、「十分な時間は取れない」「指導とのバランスがあり、役割的に寄り添いすぎることできない」と、物理的にも役割的にも困難で、経営陣へ現場の声を届けたくてもできない苦悩があります。そこで私たちは『toHANAS(とはなす)』を開発しました。コンディション診断に基づいたオンライン面談に加え、面談後の従業員サーベイから、経営層への分析データフィードバックを定期・継続的に実施します。

### ② 事業の新規性・優位性 <優位性>

従来の面談サービスでは、人事部や現場管理者主導の元、面談日時などを導入先法人側の負担で自ら調整を行い、サービス提供側はオンライン面談を単発的に提供するのみのカタチが主流です。toHANAS の場合、導入ヒアリングから膨大な言語データの分析までを一気通貫でサービス提供できます。

人員が不足している介護医療現場に則してパッケージ化しているサービスは他にはなく、現場の勤所を抑えた利便性が、当社独自の強みと言えます。

### ③ 対象となり市場と目指す市場シェアについて <市場適応性>

toHANAS の導入マーケットは、先ず、社会課題性の高い介護現場から医療現場へ集中して展開します。外部 EAP サービスのみで介護・医療従事者向けに事業展開をした場合でも約 2,000 億円のマーケットにリーチが可能です。その先は介護・医療領域から、福祉(児童・障がい者)領域へとマーケットを広げ、さらに都道府県・市区町村の行政サービスを手掛ける自治体にまで事業展開をした場合は 1.2 兆円のマーケットにリーチが可能となります。

### ④ プロモーション及び事業の拡大について <発展性>

今年も BAK(ビジネス・アクセラレーター・かながわ)に採択され、去年のニチケアパレス社との介護現場の実証に続き、セコム医療システム社と医療現場の実証を実施。こうした大企業との実証事業を通じて、プロダクト品質の高さを証明し、プロモーションも兼ねた取り組みとして参加。また、優良介護サービス事業所への表彰式を実施している「介護フェア in かながわ」や国内最大規模の「介護・福祉 EXPO」にも出展し、より広く介護医療法人へアプローチします。

### ⑤ 社内の運営管理体制や社外の協力体制 <実現性>

従来の面談は「その場限りで終わり、過去の情報が引き継がれにくいモノ」でしたが、弊社は「AI を活用した面談の引継ぎ体制」を構築し、継続かつ効果的に面談が実施できる独自の手法を開発。また、オンライン面談サービスは国家資格キャリアコンサルタント「千名以上登録」といった、“数”を誇示するモノばかりですが、弊社がこだわるのは徹底した“品質”です。国内トップクラスの技量を持つ面談員(1級キャリアコンサルティング技能士)が 8 割以上占めており、高品質な面談提供体制を構築。

### ⑥ 藤沢・茅ヶ崎・寒川において目指すべき活動や社会的役割について <地域への貢献度>

神奈川県は 47 都道府県中、十万人あたりの看護職員数が千人を切る唯一の県であり、残念ながら【最も看護職が手薄で、最も離職率も高い県】です。こうしたなか、神奈川県が掲げる「新かながわランドデザイン」にも“持続可能な医療・介護の基盤構築”が明示されており。

私たちも toHANAS を通じて、藤沢・茅ヶ崎・寒川の地域住民の皆さんへ介護医療インフラの持続可能な提供は勿論のこと、より質の高いサービスになるように縁の下の力持ち的な存在として貢献し続けます。

介護医療現場の「働き続けたい」を実現する  
支援プラットフォーム



toHANS

とはなす



下平 光明  
(Shimodaira Mitsuki)  
株式会社きやりこん.com  
代表取締役CEO

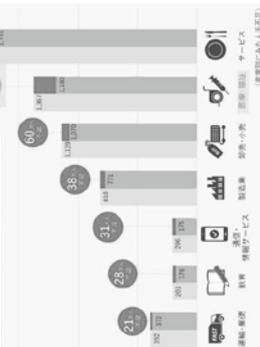
大手百貨店の人材紹介部門での経験を経て、2009年1月から  
(株)サン・シャインを創業。

長年、介護医療業界に特化した転職支援に携わるなか、  
“繰り返される離職”が続くこの業界の現状に疑問を感じ、  
「人材紹介会社へ浪費し続ける構造を変えたい」と、  
(株)きやりこん.comを設立。

介護医療業界特化の人材紹介会社  
株式会社サン・シャイン  
2009年1月創業（現在16期目）  
契約法人数 182社  
相談人数 8,000名以上  
株式会社きやりこん.com 創業

介護医療業界の抱える課題

介護医療業界は2030年にかけて深刻な人材不足が懸念されており  
介護医療施設の閉鎖等、介護医療インフラの持続的な提供が課題となっております



**医療・介護業界**  
医療・介護も、2030年頃に深刻な人材不足が懸念される業界です。  
超高齢化社会の影響を受けて、医療・介護サービスの利用者数は増加し続けていくでしょう。しかし一方で、サービスを提供する側である医師や介護職員、看護士といった医療従事者が不足しています。少子化の影響を受けて、こうした人材の増加の目途は立っていません。  
医師を対象にした2019年度の調査では、「自然の医療機能の維持に必要」な勤務医が不足していると回答した病院の割合は、40.9%でした。2018年度の時点でも人材不足の状態に陥っている中、その傾向は今後も拡大していくと考えられます。  
【出典】厚生労働省「2019年度医療従事者不足と医師の働き方に関するアンケート調査」

「トータル総合研究所「労働市場の未来推計2030」より  
(<http://tcrp-research-group.jp/analysis/total/total030/>)



第2章 政策の基本方向

1 2040年に向けた政策の基本方向

基本目標の達成に向けて、神奈川をとりまき社会課題を解決し、県の発展が促すべく様々な取り組みを進めます。

(1) 将来に希望の持てる社会をつくります

(人口減少社会)

人口減少の進行に伴い、人口・経済の縮小が懸念され、地域の活力や都市機能が衰えていくことが懸念されます。即ち、都市圏コアエリアに過剰な人口が集中し、地方では人口減少が加速する恐れがあります。また、都市圏コアエリアに過剰な人口が集中することで、都市圏コアエリアのインフラ整備やサービスの提供に課題が生じ、都市圏コアエリア以外の地域では人口減少による経済活動の縮小が懸念されます。

そこで、県民の生活の質を向上させ、人口減少による課題を克服し、人口減少を克服することを目指す。また、都市圏コアエリア以外の地域では人口減少による経済活動の縮小が懸念されます。そこで、都市圏コアエリア以外の地域では人口減少による経済活動の縮小が懸念されます。

(少子高齢社会)

少子高齢化の進展とともに、高齢者の増加が懸念されます。高齢者の増加により、高齢者の生活の質を向上させることが必要です。また、高齢者の増加により、高齢者の生活の質を向上させることが必要です。

そこで、若い世代の就業機会を確保し、高齢者の生活の質を向上させることを目指す。また、若い世代の就業機会を確保し、高齢者の生活の質を向上させることを目指す。また、若い世代の就業機会を確保し、高齢者の生活の質を向上させることを目指す。

神奈川県は全国で最も看護職が足りていない

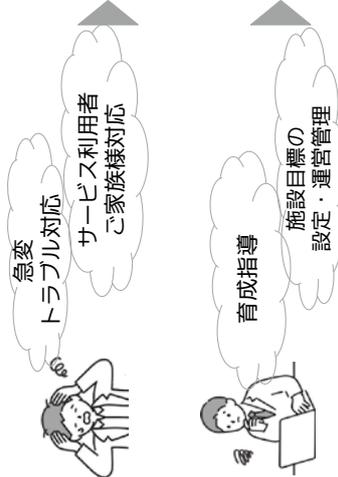
神奈川県は全国で最も看護職が手薄だ	
順位	都道府県名
1	鹿児島
2	高知
3	佐賀
4	宮崎
5	熊本
	全国平均
43	茨城
44	東京
45	埼玉
46	千葉
47	神奈川県

(注) 2020年時点。都道府県は厚生労働省、川崎市は市資料より作成

<https://www.nikkei.com/article/DGZXQOC18D3U0Y4A110C2000000/>

～本サービスが必要となる背景～  
現場の声を届けたくてもできない管理者の苦悩

《管理者が「全員と一律にはなす」は、「物理的」にも「役割的」にも困難！》



物理的に  
従業員との対話の時間を確保できない

管理者・評価者としての役割的に  
寄り添い過ぎることもできない

神奈川県は看護職員の離職率が最も高い	
順位	都道府県
1	神奈川県
	東京
3	大阪
4	千葉
5	埼玉
6	愛知
	兵庫
8	奈良
9	京都
10	静岡

(注) 2021年度、正規雇用職員、日本看護協会調べ

看護協会・医師会「看護職の離職原因を把握できず、人材確保負担に課題」

### 日本経済新聞

看護職を増やせば 全国最少の神奈川県で離職率が高い理由を探る



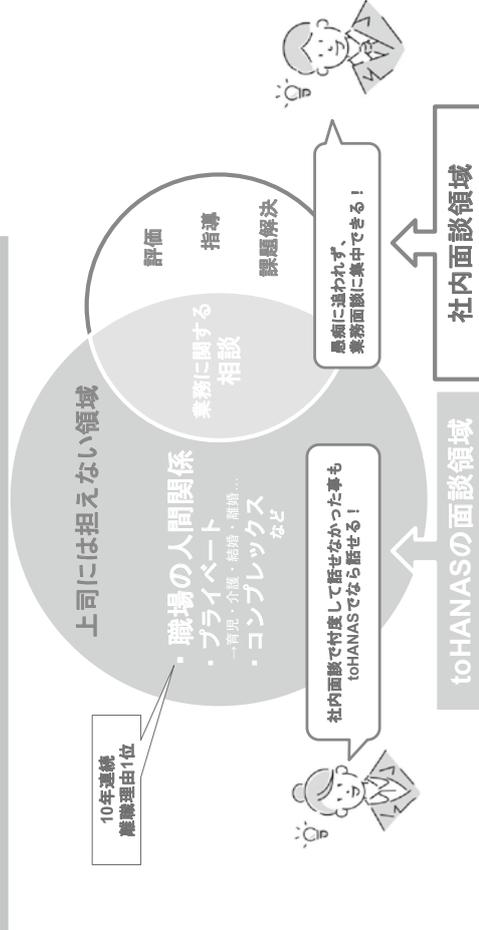
神奈川県は看護職員の離職率が高い理由を探る。県内では最も人手不足が深刻な県内、離職率が高い理由を探る。県内では最も人手不足が深刻な県内、離職率が高い理由を探る。

<https://www.nikkei.com/article/DGZXQOC18D3U0Y4A110C2000000/>

看護職の資格を持ち、後職を検討する人には看護協会職員が個別相談に応じる。後職に関するアンケートも実施し、離職理由や後職に必要な支援、後職への不安などを調査する。「なぜ離職するのか、後職を促すには何が必要なのかを把握し看護職不足の改善に生かす」（細田会長）が狙いだ。

び全国で最も高い。川崎市医師会の同野敏明会長は「看護職不足と確保のための経費負担が医療現場の大きな課題。イベントにより地域医療に貢献してくれる人が少しでも増えてほしい」と期待を寄せる。

### toHANASの面談範囲



社内面談で特産して語せなかつた事も toHANAS でなら語せる！

toHANASの面談領域

社内面談領域

## toHANASサービス概要

そこで私たちは、  
介護医療現場の「働き続けたい」を実現する  
支援プラットフォーム



toHANAS  
とはなす

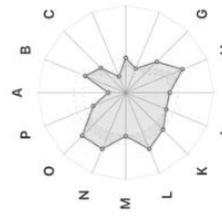
を開発しました。

全従業員へ診断に基づくオンライン面談を実施。  
面談後の従業員サーベイから、経営層への分析データフィードバックを行います。



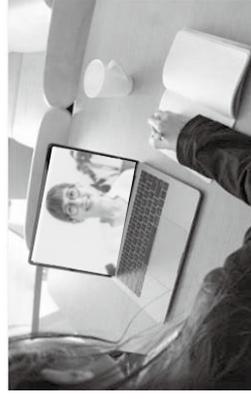
## プロダクトの特徴（面談ソリューション）

統計データに基づく診断結果  
コンディションを  
数値・言語で可視化



144問約10分の診断ツール  
16座標11段階（0～10）で結果を表示。  
タイプ別診断ではなく、コンディション  
診断のため、変化を追いかけられることを目  
的に3～6ヶ月毎の診断を推奨。

国家資格キャリアコンサルタントによる  
自問自答をサポートする、  
まるで【自分とはなす】面談



第三者の国家資格キャリアコンサルタントとの  
定期的な60分間のオンライン面談。  
年2回以上（3～6ヶ月毎）の面談を推奨。

## 従業員体験向上のためのサービス条件

### 対象者全員実施

働きやすさ向上の機会を平等に提供

不遇や組織風土改善のきっかけとしたサービスではなく、働きやすさの向上を目的としているサービスです。

【対象部門】

- ・新卒入社
- ・中途入社
- ・退職後再入社社員 など

### 業務扱い

従業員さんの私的な時間を奪いません。

従業員さんの私的な時間を奪わず、このサービスが導入されることで業務効率を向上させるため、業務時間は業務時間外、外出先でも利用が可能です。業務時間外に実施する際は、就業規則が適用されます。

### 匿名性の担保

面談の場での心理的安全性を確保します。

従業員さんに安心して回答を促しているだけでなく、一部の人の回答で偏った評価が生まれることを防ぐため匿名性を担保します。面談中の発言が第三者に漏れるような事態も回避されます。

### 評価と交わらない

評価されない安心感・自由な発言ができます。

自由に話したいだけでなく、評価・報酬・昇進の判断材料を形成する事から評価に繋がらないような仕組みも導入されています。

## 第三者面談サービス「toHANAS」について

第三者の国家資格キャリアコンサルタントが一人では限界がある  
自問自答（働きやすさのヒントのふりかえり）をサポート。  
普段は気づかない自分自身のあり方や価値観を見つめ直し、  
まるで【自分とはなす】ような経験を 제공합니다。



### toHANASのロゴマークについて

3対で話す「糸電話」がモチーフです。  
普段にも見えるがモチーフがモチーフ。  
糸電話で話すように他には誰も聞けない60分間の面談で、  
じっくりと話してほしいという思いを込めました。



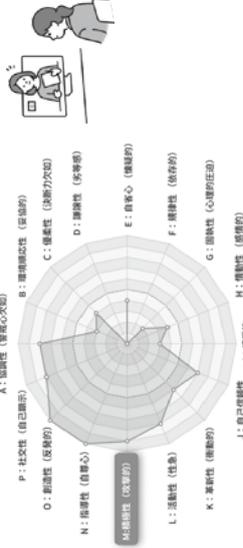
## 診断の詳細



- ・結果は16座標×0～10の11段階
- ・数値、文言をみながら、「ここは当てはまるな」「こんな自分があるかも」とご自身の今のコンディションをすり合わせていくツール。
- ・すべての座標におもてとウラの表現があり、数値の高い、低いで良い悪いを判断するものではありません。

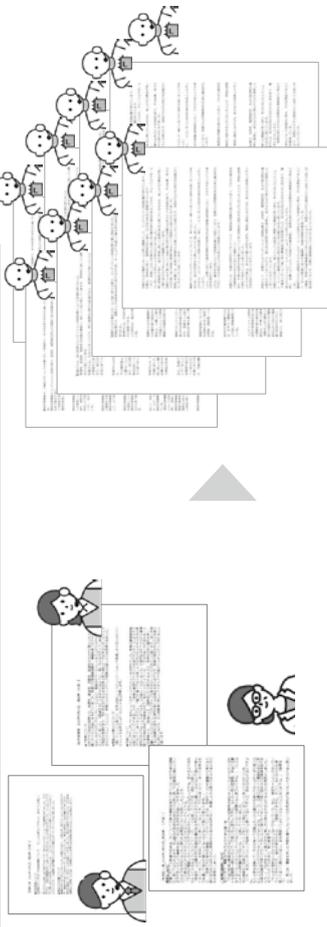
例：積極性（攻撃的）が10だった場合

- ・仕事への意欲・やる気がとてもある 傾向が高い
- ・自分の仕事への熱量を周りにも強く求めてしまっている 傾向が高い



13

## プラットフォームの特徴（継続的な面談プラットフォーム）



### アナログ対応

- ・面談担当者が作成（1件：1～2時間）
- ・クオリティの差が激しい
- ・通常の面談は単発で過去の情報が引き継がれにくい

### AI活用

- ・面談記録は逐語録からAIが要約
- ・クオリティの均一化
- ・面談後の振り返りがスピーディーに可能

15

## toHANAS面談員について

### toHANAS 面談員：国家資格キャリアコンサルタントとは

職員の皆様の鏡となり、一人では限界がある自問自答のサポートをし、普段は気づかない自分自身のあり方や価値観を見つめなおす、まるで【自分とはなす】ような経験を提供します。

登録キャリアコン：技能士1級、技能士2級、国家資格キャリアコン国内でも上級レベルの面談品質が提供できる体制



当登録キャリアコンの8割が  
上位資格保有者



## toHANASの面談員は8割以上が1級級技能士 日本で最も質の高い面談の提供が可能！！

14

## toHANAS利用後の反応

### 「自身の働きやすさのヒントを得た」と95%の方が回答

- 業務に追われて余裕がない日々だったが、いったん立ち止まって自分を見つめ直す良いきっかけになった
- 安心して話せる場があるのは心強く、コンディショ診断を元に自分の強みがわかって励みになった
- 抱えていたものや自分の考えが整理でき、ホーム長へ落ち着いて相談できる準備ができた
- 自分を客観視できたことで、数ヶ月前の自分との違いが浮き彫りになりとても興味深かった。次回面談がどう変わるかが楽しみ



16

介護現場の職場一人ひとり、全員の働きやすさ向上の実現を目指したプロジェクトを実施



きゃりこん.com  
代表取締役 下平光明

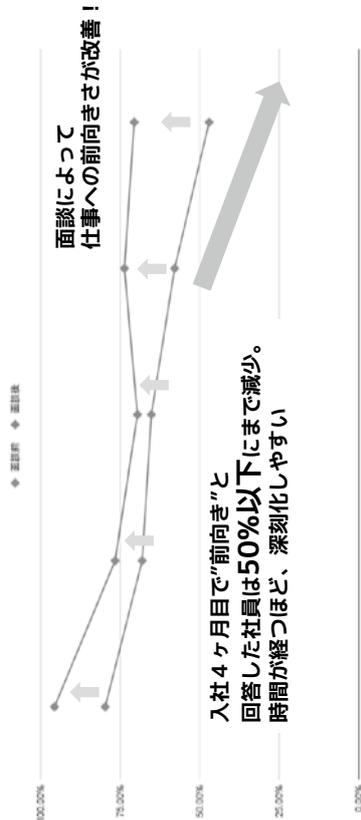


株式会社ニチイケアハレス  
取締役 鈴木宏直

定着率を上げ、従業員に投資できる介護現場の土台づくり

## 入社以降面談での前向き度の変化

アンケート（4とも前向き～1前向きでない）の4択のうち、「4とも前向き」、「3前向き」、と答えた割合



入社4ヶ月目で“前向き”と回答した社員は50%以下にまで減少。時間が経つほど、深刻化しやすい

面談によって 仕事への前向きさが改善！



介護現場の職場一人ひとり、全員の働きやすさ向上の実現を目指したプロジェクト

従業員に投資できる介護現場の土台づくり

検証①：施設単位

神奈川県内5施設 全従業員  
実施人数：209人

検証②：個人単位

首都圏採用 10～12月中途入職者  
実施人数：83人

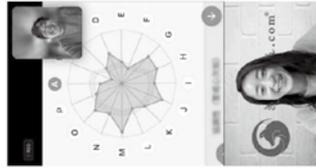
早期離職(3か月以内)が多い  
中途入職者対象

離職が多い施設対象

## toHANASの導入効果

### 高齢者住宅新聞Online

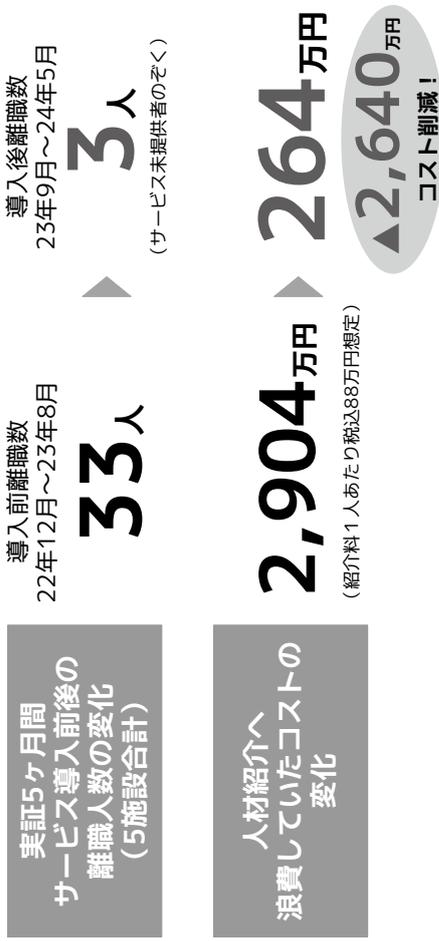
ベンチャー協会で提携防止、相談プラットフォーム公開 ニチイケアハレス/きやりこん.com



要請書は、ベンチャー企業との協業が難しく、取組の進捗がゼロの状態に陥っていた。2022年9月、toHANASの活用が決定し、相談防止の仕組みが構築された。導入後、ベンチャー企業との協業が促進され、取組が進展した。また、toHANASの活用により、ベンチャー企業との協業が促進され、取組が進展した。また、toHANASの活用により、ベンチャー企業との協業が促進され、取組が進展した。

toHANASの活用により、ベンチャー企業との協業が促進され、取組が進展した。また、toHANASの活用により、ベンチャー企業との協業が促進され、取組が進展した。

## 介護現場の離職抑制にtoHANASが貢献



21

## toHANASのトラクション



介護施設を中心に導入加速中！

23

## 現場管理者の声



22

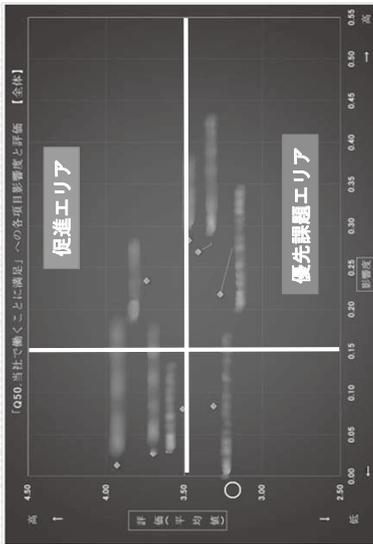
## 面談×業界特化のリアルな定性定量データが循環するプラットフォーム



24

## 満足構造分析による組織課題抽出サーベイ

「管理者だからできない」を助けるサービスを構築することで  
従業員や管理者の個々の想いを組織の声として“仕組み”で届けていくことを目指します



- ・職員満足構造を可視化
- ・ハラスメントを含む、組織単位の優先課題の可視化

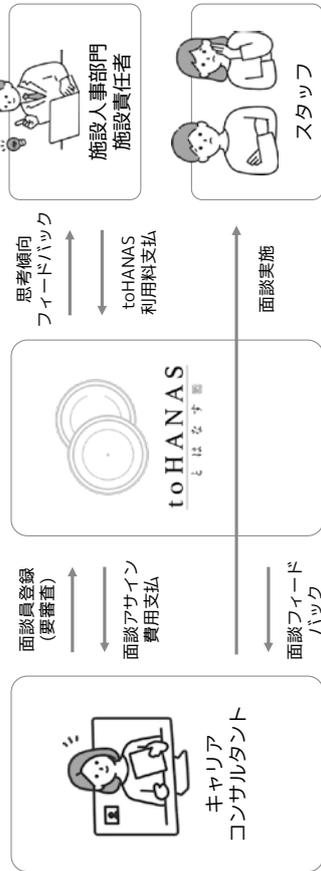
## 【サーベイシステム×面談】プラットフォームは業界初

長く働ける環境整備を、職員から経営層までワンストップで提供し、従業員満足度向上をサポート

25

## ビジネスモデル (B to B)

介護医療施設の経営改善に貢献することで、運営法人からスタッフ利用人数ベースでtoHANAS利用料をいただきます

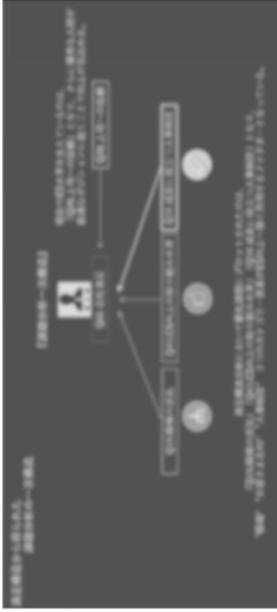


27

## 課題項目のカテゴリ構造

満足構造分析の結果：

満足構造分析から得られた一次構造の項目を提示致します。  
満足構造分析で活用する総合指標に向かって影響を与える要因項目で構成されています。  
各カテゴリの項目は、構造分析で活用する総合指標に構成されています。



【満足構造分析による優先課題把握】

▼散布図から優先課題に存在している課題を優先課題として抽出し、施設展開のヒントとして提供します。  
該当する課題に関連する、フリーコメントからその原因を探り、施設展開のヒントとして提供します。

▼プレミアムプランの場合、二次構造まで分析が可能となり、優先課題の各項目をより詳細に分析します。

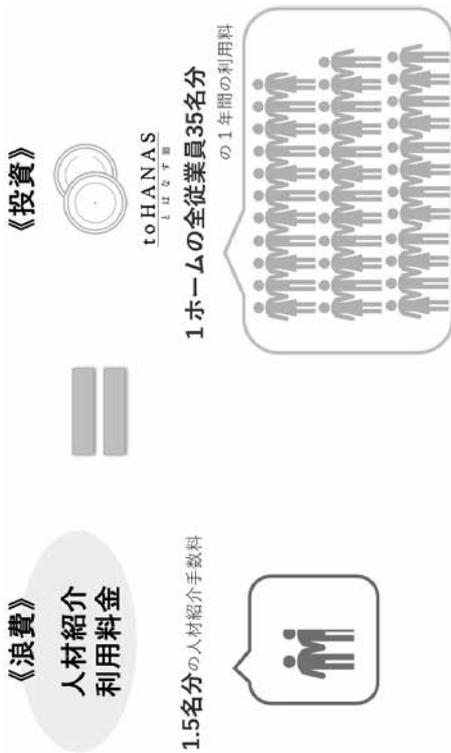
26

## 施設の大きな負担である人材獲得コスト



28

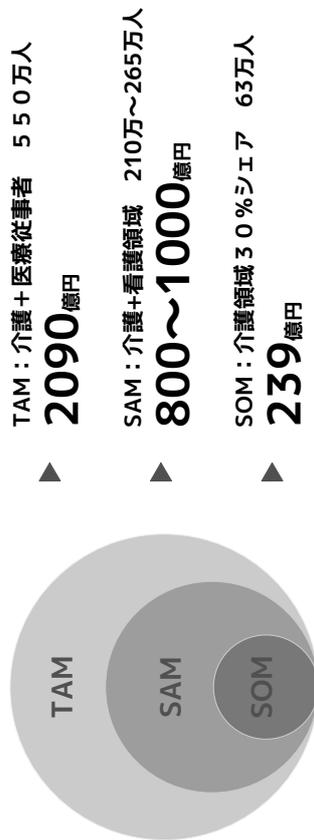
人材紹介サービスとの利用料金比較



29

サービスの成長ポテンシャル

介護+医療従事者向けに事業展開をした場合でも  
約2000億円のマーケットにリーチ可能です。



31

浪費しているコストを投資へ転じる施策

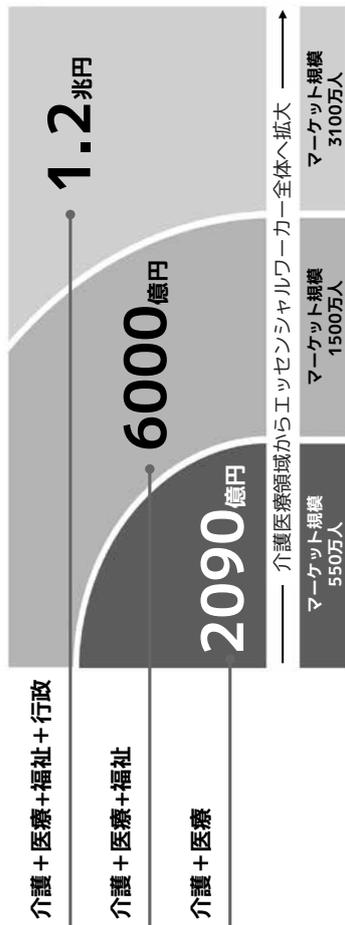


採用費用を浪費し続けるより  
圧倒的な低コストで人材も定着！

30

エッセンシャルワーカーへのマーケット拡張の可能性

今後は介護医療領域からエッセンシャルワーカー向けに事業展開を検討しており  
更なるTAM拡張の可能性を見込んでいます。



32

〔本資料は10月24日に提出されたものです。プレゼンテーション資料と相違がある場合がございますのでご了承ください。〕

## 各地域の採択実績

### 神奈川県

**KSAP**  
かながわ・スタートアップ・クラウドプログラム (KSAP) 2022 採択  
https://www.ksap.jp/

**YIPF**  
スタートアップオープンセッション in YOKOSUKA 2023 2位入賞  
https://www.yipf.jp/

**SHIN**  
神奈川県起業家支援拠点 SHIN(なごみらい)採択事業者2023年6月～

**TOYAMA STARTUP PROGRAM**  
令和5年度 県内産業DXプロジェクト 支援事業 (改良プロジェクト) 採択  
https://www.toyama-sh.jp/

**富山県**  
とやまスタートアッププログラムin東京 第4期 企業賞 (3社) 受賞  
農林中央金庫賞 (北陸電力グループ賞) (ファーストバンク賞)

**YODAMA**  
横浜市スタートアップ 社会実装推進事業 (第一弾) 採択  
https://www.yodama.jp/

**YOXO**  
横浜市スタートアップ YOXO ACCELERATOR PROGRAM 2023採択  
https://www.yoxo.com/

**BAK**  
ピシナス・アクセルレーター・かながわ (BAK) 2023 採択  
https://www.bak.jp/

**山梨県**  
かながわなでしこブランド2024 認定  
https://www.nadeshiko-brand.com/

**山梨県**  
Mt.Fujiイノベーションキャンプ2023 ACC部門 (優秀賞、企業賞 (1社) 受賞)  
(優秀賞) (企業賞)



(優秀賞) (企業賞)

## CVCや行政からの支援を通じて事業成長を更に加速

ニッセイ・キャピタルから  
5000万円の資金調達を完了



5,000万円  
シードラウンド調達完了

ニチケイアハレスでの  
実証事業開始

きやりこ. com®

## メディア出演・掲載実績

**J FM FUJI J-WAVE 81.3FM**  
**FM BLUE SHONAN 78.5MHz**  
**神奈川新聞**  
最新の最新ツールで  
コンテンツの可視化  
オンラインでの  
コンテンツの可視化  
番組のコンテンツを  
活用し、視聴者に  
価値を提供する



- FM Fuji 『Start UP YAMANASHI』 (2023年9月出演)
- J-WAVE 『GLOWBAL BUSINESS CHARGE』 (2023年10月出演)  
(日本マイクロソフト エバンジェリスト 西脇氏対談)
- FM BLUE SHONAN 『アフタヌーンブルー湘南』 (2023年11月出演)
- 黒岩知事定期記者会見 (2024年1月)
- 神奈川新聞 (2024年2月2日掲載)
- タウンニュース (2024年2月23日掲載)
- 高齢者住宅新聞 (2024年3月20日掲載)
- 産経新聞 (2024年4月9日掲載)

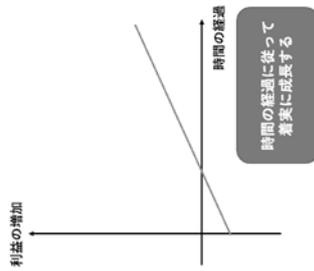
33

34

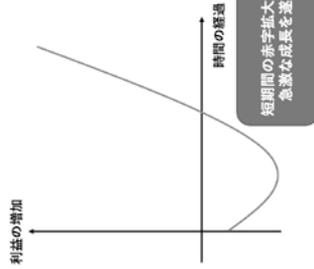
## 当社の目指す成長曲線

当社はスタートアップ型企業としてJカーブ (急成長) を目指します!

### スタートアップ



### スタートアップ



神奈川県がベンチャー企業の資金調達についてリリースを出したのは、これが初めてです!

コラムより (https://business.ntt-east.co.jp/content/cloudsolution/column-349.html)

35

36

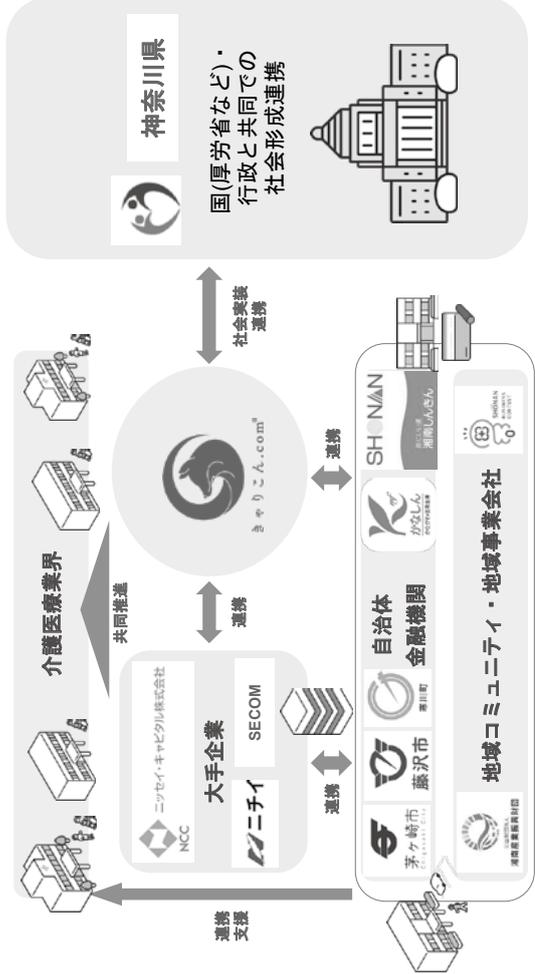
2023年では、茅ヶ崎市は東京都特別区部と政令都市を除く市区町村の中で1位！

順位	市町村	転入超過数(人)				
		0～14歳(順位)	15～29歳(順位)	30～44歳(順位)	45～64歳(順位)	65歳以上(順位)
1	東京都特別区部	53,899 ▲ 10,564 (1719)	98,576 (1)	▲ 10,722 (1719)	▲ 13,545 (1719)	▲ 9,846 (1719)
2	大阪市(政令指定都市)	12,966 ▲ 3,331 (1718)	18,164 (2)	▲ 2,498 (1717)	505 (3)	125 (53)
3	横浜市(政令指定都市)	9,731 ▲ 279 (1703)	10,322 (4)	1,384 (2)	▲ 1,506 (1717)	▲ 190 (1712)
4	札幌市(政令指定都市)	8,933	517 (5)	3,610 (8)	736 (8)	1,666 (1)
5	福岡市(政令指定都市)	8,911	260 (22)	6,756 (5)	690 (10)	483 (4)
6	さいたま市(政令指定都市)	7,631	988 (1)	3,934 (7)	2,230 (1)	▲ 223 (1704)
7	川崎市(政令指定都市)	5,475	▲ 2,518 (1717)	12,872 (3)	▲ 2,510 (1718)	▲ 2,090 (1718)
8	千葉市(政令指定都市)	5,088	340 (14)	2,593 (10)	1,233 (4)	476 (6)
9	茅ヶ崎市	<b>2,520</b>	<b>668 (3)</b>	<b>▲ 14 (485)</b>	<b>1,235 (3)</b>	<b>480 (5)</b>
10	平塚市	2,499	368 (11)	646 (31)	630 (15)	545 (2)

RareA「#ちがすき」より (<https://rarea.events/event/222555>)

# 発表画面をご覧ください

## 介護医療 one team 構想



## 株式会社きやりこん.comメンバー

**医療・福祉領域**

**キャリアコンサルタント**

登録キャリアコンサルタント  
(1級技能士 多数在籍)

**情報・分析**

**エンジニア**

## Vision

# 働く人の「いってきます」を明るく

きやりこん. comは「働き続けたい」を支援するプラットフォームとして、働く人を尊重した面談システムの構築、革新的な分析システムの創造、介護医療現場に合ったサービス設計を通じて、「生き生きと働く」を実現します。

自身の職務に誇りを持ち、自身の業務に集中して働くことのできる環境で自身の能力を最大限に発揮することをサポート。介護医療現場の質の高いサービス提供に貢献します。



41

「本資料は10月24日に提出されたものです。プレゼンテーション資料と相違がある場合がございますのでご了承ください。」

## リサイクルをもっと身近に。アップサイクルで地域のごみを地域資源に

合同会社 BLOOP  
渡邊 駿

応募の目的  資金調達  販路拡大  技術支援・交流  提携先の発掘

### ① 提案される事業内容

身近なプラスチック製品であるペットボトルキャップのアップサイクルを通して、地域で発生する廃棄物を地域の資源として循環させ、廃棄物だけでなく、仕事、お金の循環を創造します。そして、日常生活で捨ててしまうものであってもこんなモノに変わるといった気付きを作り、個人レベルでの廃棄物に対する意識を変え、最終的に海に流れ着くゴミを減らすことを目的としています。

### ② 事業の新規性・優位性 <優位性>

既存の量産されたプラスチックではほとんど無い、一点一点異なるマーブル模様のプラスチックであり、その場で成型体験までを行うことができます。また、粉碎や洗浄の時間さえ確保できれば、地域や組織などで集まった素材をその場で製品としてアップサイクルすることも可能です。

### ③ 対象となり市場と目指す市場シェアについて <市場適応性>

ある調査ではアップサイクルに関する認知度はまだ高くなく、企業活動内でもサステナブルやSDGsなどへの取り組みが引き続き必須となると思われるため、今後もリサイクル製品などについてのニーズは伸びると想定しています。また、地域内での再利用についても今後も増えていくものと考えています。

### ④ プロモーション及び事業の拡大について <発展性>

自社で行うプレスリリースなどと合わせ、自社でも主催しているビーチクリーンやゴミ拾いを中心に構築してきたネットワークを活用し、販売先を拡大予定。現在、多くの企業や団体がビーチクリーン、タウンクリーンを行なっているため、その活動への参加を通して新しいネットワークを構築していく予定です。環境活動によるネットワーク構築は、「環境への取り組みに関心がある」という点でセグメントされており、本事業との親和性が高いと考えています。

### ⑤ 社内の運営管理体制や社外の協力体制 <実現性>

ビーチクリーンで繋がった同好の有志などにより素材の調達を行なっています。キャップの洗浄や色分けなどの作業は地域内にあるB型就労支援施設に依頼しており、自社では企画・営業・製作を中心に行なっています。大型の製作物については木工所の機材と場所を借りながら製作をしています。

### ⑥ 藤沢・茅ヶ崎・寒川において目指すべき活動や社会的役割について <地域への貢献度>

事業活動や日常生活ではどうしても廃棄物が出てしまうが、それらの廃棄物を地域資源として活用し、湘南らしい特産品になるようなプロダクトの開発を行なっていきたいと考えています。合わせて、一部作業を上記市内のB型就労支援施設へ依頼しており、依頼作業も事業所の特性に合わせ、より多く生み出せるようにしていきたいと考えています。

この写真どこかわかりますか？



2021年11月10日 渡邊撮影

2024/11/07 合同会社BLOOP

2

リサイクルをもっと身近に。  
アップサイクルで地域のごみを地域資源に。

江ノ島へ渡る江の島大橋下（片瀬東浜）です。



海に流れ着くゴミを少しでも減らしたい



3

4

## 自己紹介



名前 渡邊 駿  
出身地 藤沢市大庭  
所属1 合同会社BLOOP  
所属2 ビーチクリーン団体NagareBoshi  
趣味 サーフイン、ビーチクリーン

商社や調理道具メーカー、広告会社にて営業職を経験後、サーフィンやビーチクリーンで知った海ごみの問題を伝えるためにアパレルブランドAfterBlueを立ち上げ、都内の創業支援社にてインキュベーション施設のコミュニケーションマネージャーをしながら副業で運営。その後、ビーチクリーンで知り合った伊藤と共に合同会社BLOOPを立ち上げる。

都内の企業で営業職に従事。2020年よりビーチクリーンとサーフィンを開始

5 **ビーチクリーンにのめり込みすぎて自分で事業を開始**

6

ビーチクリーンとサーフィンを通して  
見える世界が変わった

海のゴミが急に自分ごとになった

「見えていなかった」のか「見えていなかった」のか  
今まで見えなかった海のゴミが見えるようになった

海のゴミは他人事になっている？

社会課題と言われているが、自分の生活に直結しないため、自分は関係ないと思われている？

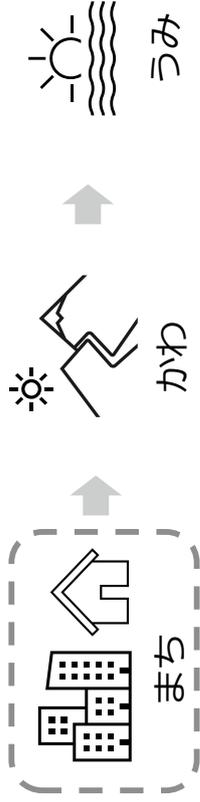
人は意識したもののしか見えない  
**自分ごとと化が必要**

7

8

## 事業開始における3つの可能性

海のゴミの8割はまちからくると言われている



ここへのアプローチが重要

「まち」でゴミが生まれ変わる姿を見せることで  
ゴミに対する意識が変わり

海に流れ着くゴミを減らすことができるのでは？

9

10

## 可能性2 技術は進歩しているけどゴミはある

リサイクルの技術は進歩しているはすだけど、

**リサイクルって知ってるけど知らない**

最終製品しか見えない、見えないところで行われている = 身近に感じない



**もっと身近に感じることできたら  
ゴミへの意識が変わるのでは？**

11

※ここではリサイクル率の話はしません。

## 可能性3 企業のサステイナブルな取り組み

事業活動においてもCSRなどサステイナブルな取り組みの  
重要度が上がり様々な取り組みが実施されている。

衣類回収

再生材の使用

ゴミ拾い

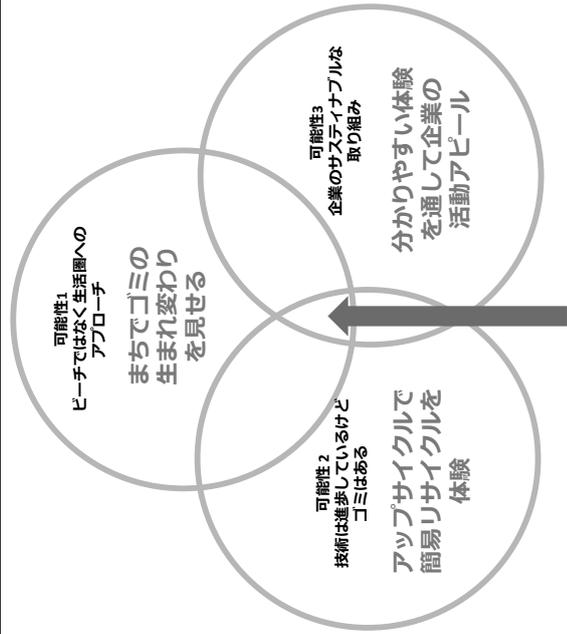
...



・ **実はもっと消費者に対してアピールしたいのでは？**  
(もっと消費者に事業者の名前と取り組みが認知されるべき)

・ **何ができるかわからないということもあるのでは？**

12



全てが重なるところで何かできないか？

13

14

## ペットボトルキャップを素材にした モノづくりと製作体験イベント

リサイクルをもっと身近に。

アップサイクルで地域のゴミを地域資源に



15

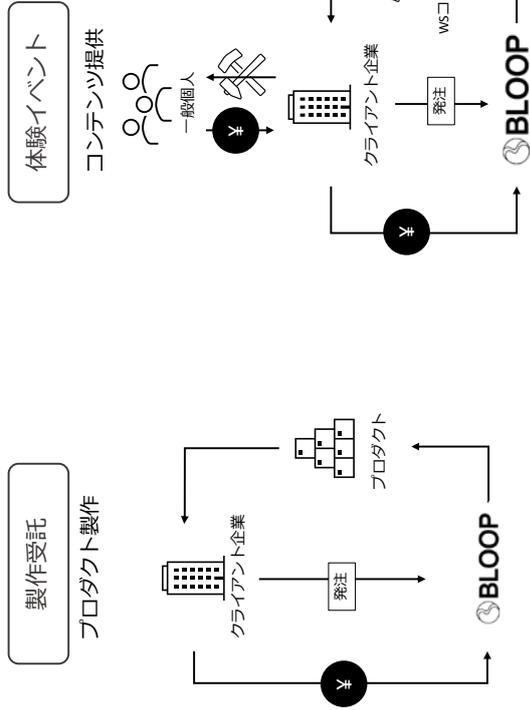
16

【本資料は10月24日に提出されたものです。プレゼンテーション資料と相違がある場合がございますのでご了承ください。】

# ビジネスモデル



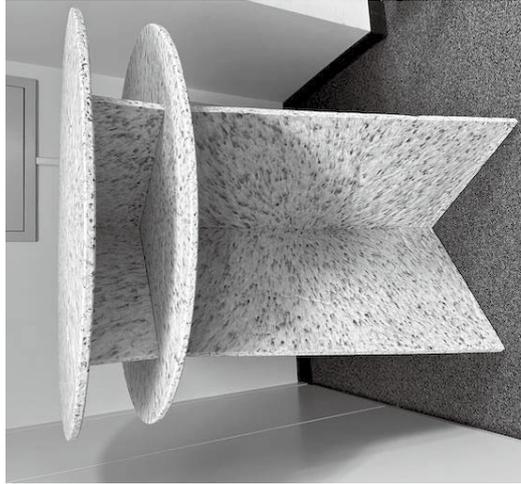
17



18

## 製作実績

## 製作実績



100%ベットボトルキャップのテーブル



廃材とベットボトルキャップを合わせたサイン



コラボレーション製品として靴べらを提供



感謝状製作  
公益財団法人かながわ海洋美化財団様

19

Bistro DES AMIS 株式会社湘南貿易様

20

## 体験イベント実施実績

BLOOP, LLC.



新店オープン販促のノベルティ製作体験  
株式会社アスタストリア RAGEBLUE様



エシカルマーケットでのWS提供  
株式会社アスタストリア様



リサイクル素材の新製品発表後のイベントに合わせ  
オリジナルグッズの製作体験  
ウエイズインポートカート株式会社 MINI湖南様



新型車の店頭デビューに合わせてショールムにて  
オリジナルグッズ製作体験  
ウエイズインポートカート株式会社 MINIMIなどみらい様

21

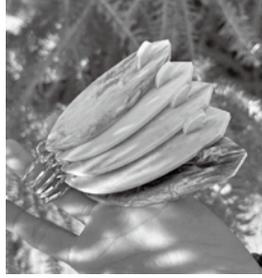
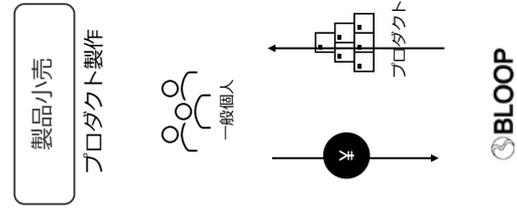
22

## ビジネスモデル BtoC

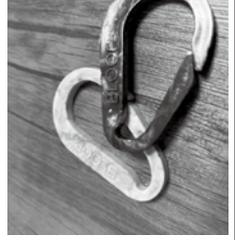
BLOOP, LLC.

## グッズ販売

### グッズ販売（イベントやECサイトで販売）



一部製品はロコ入れが可能な金型仕様

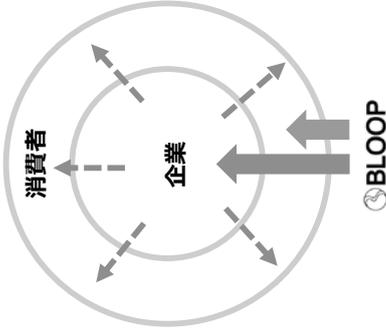


23

24

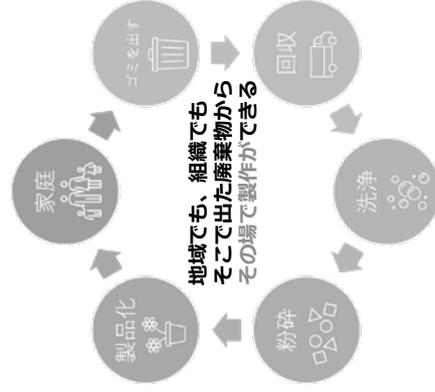
事業のメインターゲット

： サステイナブルな取り組み、PRで困っている企業  
提供サービス・製品



企業の取り組みをサポートすることで周りにいる  
より多くの消費者へアップサイクルを伝えることができる

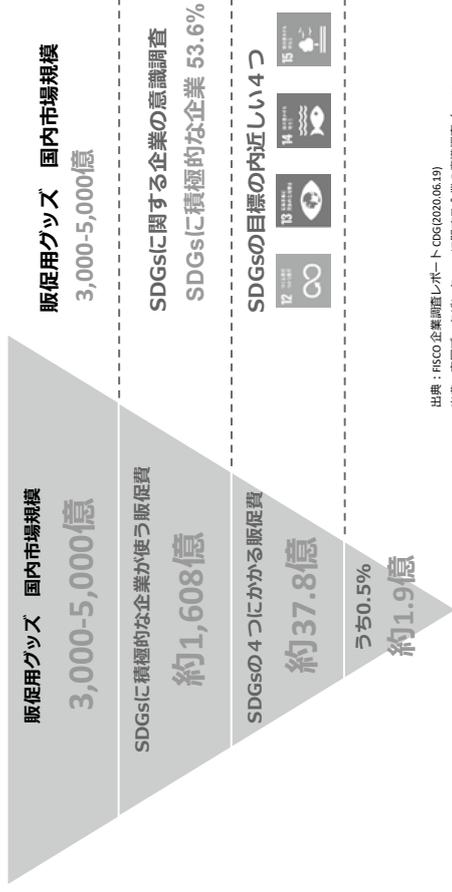
廃棄物の地産地消ができる



現在、千葉県にて同県にて集まった  
キャップを使ったプロジェクト進行中

問い合わせ事例

- ・容器回収をしているが、回収率を上げたい
- ・サステイナブルな新製品の発売に合わせてイベントを実施したい
- ・サステイナブルなイベントに出るので協力してほしい



出典：FSCO 企業調査レポート CDG(2020.06.19)

出典：帝國データバンク SDGsに関する企業の意識調査 (2023)  
調査期間は2023年6月19日～30日、調査対象は全国27,777社で、  
有効回答企業数は1万1,105社 (回答率40.0%)

その場でオリジナルグッズの製作体験が可能



- モノ消費 ▶ オリジナルグッズ
- + コト消費 ▶ 自分で製作する体験
- + トキ消費 ▶ その場限定
- + 環境意識 ▶ 環境活動への参加意識

ただノベルティグッズを配るだけで終わらない、  
特別な体験になる

## 事業の背景にあるストーリー

海ゴミへの課題意識とビーチクリーンの継続実施、共同実施も可能。ビーチクリーンに関する講話も合わせて実施



クライアントとの共同ビーチクリーン



海ごみ・ビーチクリーンの講話

## 事業展開

## 数値目標

<p><b>今期</b> 2024年度</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・製品ラインナップ拡張 (金型整備※3D CAD習得中で自社にて簡単な設計可能)</li> <li>・ワークショップコンテンツの拡張 (予算・時間に合わせたパッケージ化)</li> <li>・板材製作 (新糊剤材として協力会社と挑戦中)</li> <li>・ 卸、委託販売探索し</li> </ul>	<p>自社プロダクト育成</p> <p>製作受託</p>
<p><b>翌期</b> 2025年度</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・製品ラインナップ拡張</li> <li>・板材の素材としての提供開始</li> <li>・展示什器などの受注製作・既製品の販売開始</li> <li>・ワークショップコンテンツの拡張 (予算・時間に合わせたパッケージ化)</li> <li>・対応素材拡張のため連携先探し</li> <li>・設備投資により生産数改善 (どのような必要があるか見定め中)</li> </ul>	<p>モノ以外</p>
<p><b>翌々期</b> 2026年度</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・製品ラインナップ拡張</li> <li>・板材の生産数増</li> <li>・取り扱い店舗増</li> <li>・他地域での仕組み転用のためのネットワーク、パートナーづくり</li> <li>・アップサイクル全般的プロデュース・ディレクションを開始</li> </ul>	

最終的には「モノ」だけでなく、「仕組み」を他地域に展開

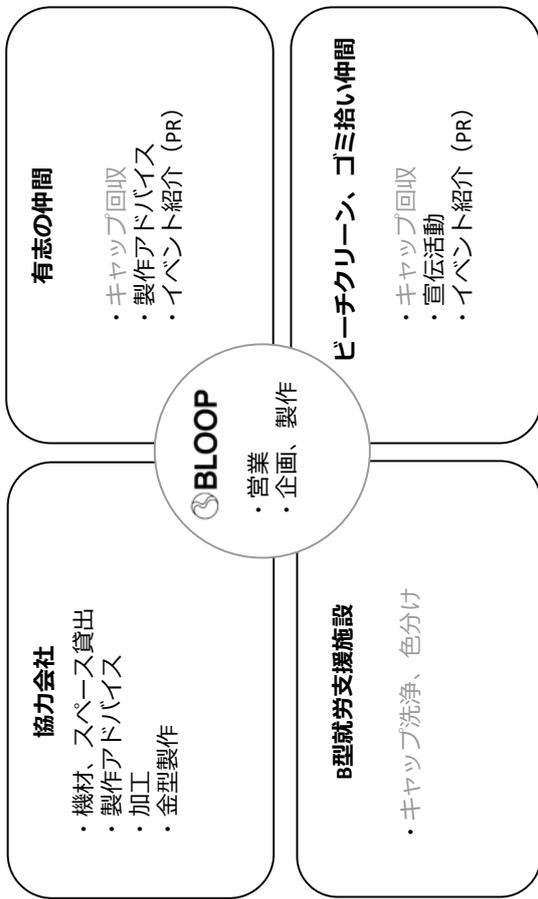
【本資料は10月24日に提出されたものです。プレゼンテーション資料と相違がある場合がございますのでご了承ください。】

## 事業展開

科目	前期	今期	翌期	翌々期
	2023年度8ヶ月間	2024年度	2025年度	2026年度
A.売上高	2,790	5,500	9,500	12,000
B.売上原価	347	550	850	3,000
C.売上利益 (A-B)	2,443	4,950	8,650	9,000
D.販管費および一般管理費	2,688	4,500	8,000	8,500
E.営業利益 (C-D)	-246	450	650	500
F.営業外損益	5	0	0	0
G.経常利益 (E+F)	-241	450	650	500

今期	受託製作による売上：180万 イベントコンテンツによる売上：120万 (現状の内産含む) 製品小売、イベント出店による売上：50万 (見込み含む)
翌期	受託製作による売上：330万 イベントコンテンツによる売上：約14万/日×3日/月×10ヶ月=420万 製品小売、イベント出店による売上：100万を想定(約5万×2回/月×10ヶ月) 板材の販売：5万×20枚=100万 (日産1枚×2枚/月×10ヶ月)
翌々期	受託製作による売上：480万 イベントコンテンツによる売上：約14万/日×3日/月×10ヶ月=420万 製品小売、イベント出店による売上：150万を想定(約8万×2回/月×10ヶ月) 板材の販売：5万×30枚=150万 (日産1枚×3枚/月×10ヶ月)

多くの縁と仲間に支えられながら事業実施中



33

34

湘南で目指すべき活動や役割

湘南にて

循環を増やす



湘南から

循環を広げる



ご清聴ありがとうございました。

35

36

# APPENDIX

## メディア掲載実績



宝島モノマックス11月号「SDGs」特集  
SDGsグッズとして植木鉢掲載



・神奈川新聞  
・FM横浜 (アハルルにて)  
・レディオ湘南

タウンニュース藤沢版 6月7日号

## その他の活動



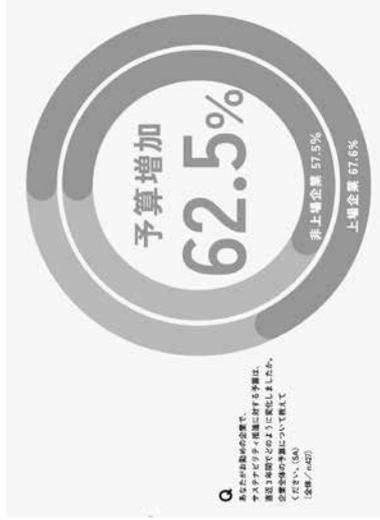
イオンモールいわき小名浜  
アップサイクルについての講話



横浜市の中学校美術部にて体験実施

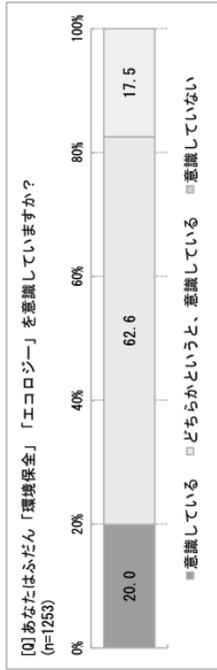
## サステイナビリティ関連予算動向

◆ 予算動向(n=427)  
直近3年間のサステナビリティ関連予算について、62.5%が「増えた」と回答。企業属性別では、上場企業が67.6%、非上場企業が57.5%と約10pt以上の差が開いていることから、上場企業の方がより積極的に予算を増加して対応にあたる傾向が強まっている。



出典：博報堂プロダクト「企業サステナビリティコミュニケーションに関する調査」2024年9月  
【調査概要】  
調査対象：上場企業/非上場企業、全国約468社  
調査期間：2024年9月10日(金)～9月11日(土) / 調査委託先：株式会社IAMマーケティングリサーチ

【本資料は10月24日に提出されたものです。プレゼンテーション資料と相違がある場合がございますのでご了承ください。】



出典：株式会社オレンジページくらし予報

- 調査対象：オレンジページ「暮らし」欄の20歳以上の女性（特別回答数112人）
- 調査方法：インタビュー調査 ●調査期間：2014年10月15日～21日

「本資料は10月24日に提出されたものです。プレゼンテーション資料と相違がある場合がございますのでご了承ください。」

## 港の利活用を促進するボートシェアリングプラットフォーム

株式会社 PocketPort

三宅 剛平

応募の目的	<input checked="" type="checkbox"/> 資金調達 <input checked="" type="checkbox"/> 販路拡大 <input checked="" type="checkbox"/> 提携先の発掘
-------	--

### ① 提案される事業内容

一般企業や個人オーナーが所有しているレジャー用的高级ヨットやクルーザーは節税対策としての購入背景や、レジャーを共にするクルーや仲間が集まらないなどといった理由で遊休資産になりやすい。

従来型の商業用観光船や観覧船ではなく、遊休になりやすい購入ヨットやクルーザーを活用する海辺の体験型観光サービス。

### ② 事業の新規性・優位性 <優位性>

従来型の商業用観光船や観覧船ではなく、一般企業や個人オーナーが所有するクルーザーを活用した海洋観光コンテンツを提供し、地域資源を最大限に活かすビジネスモデルです。クルーザーと聞くとハードルを感じる方も多いと思いますが、現地の海を良く知るオーナーやマリナー職員が操船することにより、船舶の免許や専門知識がなくても簡単に利用できる設計にしていることが特徴であり、既存のクルーザー体験に比べてハードルを下げています。予約システムもオンラインでシンプルに完結でき、従来の複雑な手続きと比較して利用者にとって非常に身近な体験を提供する点で新規性があります。

### ③ 対象となり市場と目指す市場シェアについて <市場適応性>

新型コロナ禍により、船舶免許の取得者は 2019 年度に比べ 2021 年度で 132%増加するなど、海や船でのレジャー需要が拡大しています。しかし、弊社と日本海洋レジャー安全・振興協会が実施したアンケート(n=1819)によると、船舶免許保有者の 51%が直近一年間で操船機会が「0 回」または「数年に一度」と回答しています。この未活用の潜在市場をターゲットに、弊社は手軽でラグジュアリーなクルーザー体験を提供し、遊休状態の船舶を活用する新たな海上レジャーの選択肢を提案します。

全国に約 2,777 カ所あるマリナー・漁港での展開が可能で、今後の成長が期待される市場です。

### ④ プロモーション及び事業の拡大について <発展性>

拠点周辺ホテル事業者とのパートナー戦略・ラグジュアリーサービス営業マンとのパートナー戦略などといった地上戦と SNS アカウントを活用したマーケティングやインフルエンサーマーケティングといった空中戦を同時に行いながらプロモーション・営業活動を行っていきます。湘南という既存の成熟観光地を活かし、運営体制の確立やファン形成、事例形成などブラッシュアップを行い事例をもとに各地へと展開していきます。

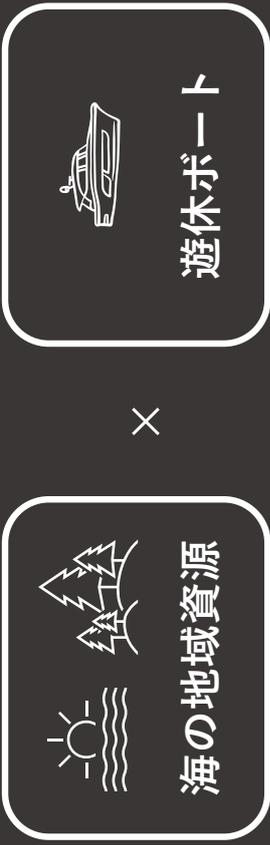
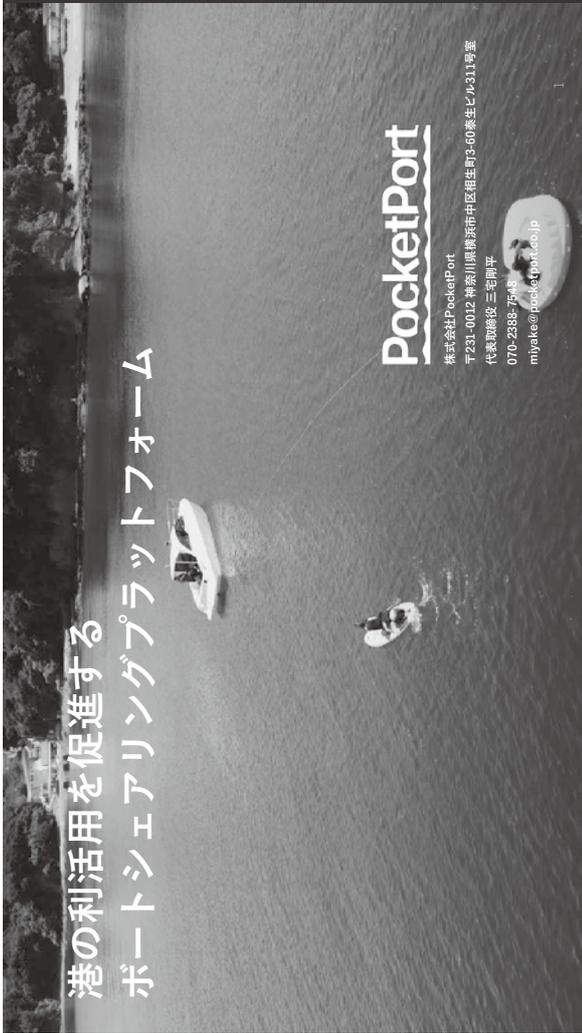
### ⑤ 社内の運営管理体制や社外の協力体制 <実現性>

弊社は、大学在学中に経営学を学びながら起業した代表取締役の三宅と、観光産業学を沖縄というリゾート地で学んだ取締役の野口というチーム体制で、救命講習を受講し、一級小型船舶操縦士資格を有する野口が接客・安全管理責任者を担う。

さらには、江ノ島でヨットを持つオーナー様から弊社のコンテンツを使って、船を活用したいとの声もいただき、個人のボートによる実証実験も 5 月に行いました。マリナー様への協力を仰ぎながらすべての立場でメリットがあるように進めていきます。

### ⑥ 藤沢・茅ヶ崎・寒川において目指すべき活動や社会的役割について <地域への貢献度>

湘南地域、特に藤沢市では、江ノ島のオーバーツーリズムが課題となっており、PocketPort はこれに対応するため、人混みを避けた高単価のラグジュアリーサービスを提供します。既存の観光客層に対して、持続可能な観光の選択肢を提供し、観光客のストレスを軽減することを目指しています。湘南はブランド力や観光資源が整っており、事業の検証とブラッシュアップに最適な立地であり、ここでの成功事例を全国展開に活かしていきたいと考えています。



開発なし・低予算で  
港に海洋観光コンテンツを創出

## PocketPort

株式会社PocketPort  
〒231-0012 神奈川県横浜市中区根生町3-60 藤生ビル311号室  
代表取締役 三宅節平  
070-2388-7548  
mjoyake@pocketport.co.jp

### サービス概要

#### サービス概要

船舶の遊休時間を活用した観光コンテンツの企画・運営事業



海辺地域での完全プライベートの海上停泊型休日体験

料金：132,000円

定員：8名

予約方法：HPのカレンダーより

内訳：キャプテン・クルー代、食事代、ウェルカムドリンク、ライフジャケット、保険



### PocketPort

### BAYTIME BACANCEの特徴

より身近に、手を伸ばしやすくしたクルーザーでのレジャー

	BAYTIME BACANCE	レンタル	他社
価格の 分かりやすさ	13万円 +オプション ○	入会費・月会費・船のレンタル料 使った分の燃料代 ×	HPに不明記 要見積もり ×
利用までの 容易さ	HPから空き日程選 択するだけ ○	船舶免許・会員登録 ・操船講習 が必要 ×	事前打ち合わせによる航 路や料理の決定 メールによるやり取り コンシェルジュによる 丁寧な説明 ○
知識 がなくても	現地を良く知る船長 決まった王道コンテンツ ○	免許が必要 操船講習 ×	

記事掲載



日本経済新聞掲載

採択歴

**HATSU**  
KIRIHAKURA  
神奈川県HATSU産業家支 藤原市YOKOカセラレー  
採択プログラム採択 タープログラム2024採択

**YOXO**  
YOSHINOBU YOKO  
神奈川県KSAP  
採択プログラム2024採択

**KSAP**  
KAWASAKI SAILING ASSOCIATION  
とやまスタートアップアロ  
クラムin東京 採択

受賞歴



タウンニュース  
横須賀版掲載

大学在学中にクルーザーの掃除をきっかけにクルーザーと出会う。入つてにクルーザーの所有者や漁師を紹介してもらい、海の上の空間の魅力に惹き込まれる。



遊休クルーザーを活用し海の上の魅力伝えたいと起業

クルーザーのほとんどは活用されていないと知り、業界の魅力を伝えるために有効活用したいと感じ、神奈川県20か所のマリナーナ・関連財団などへ相談。佐島マリナーナさんとの関係構築後、クルーザーを活用した現在の事業を開始。

稼働率が低い

※一回以上の出勤しない船  
※マリナーナ職員への独自のヒアリングより

佐島マリナーナ

2,433,500円

98人

終了

マリナーナと協業し第一弾コンテンツの立ち上げ

今年5月クラウドファンディングで本格オープン

これからは休日に「海の上」という選択を！三浦半島の大切な方と特別な体験を

**BAYTIME BACANCE**  
三浦半島・佐島の海の上が自分たちだけの特別な空間に

150人

2,433,500円

98人

終了

このクラウドファンディングは、2024年4月1日に開始され、2024年6月30日に終了いたしました。

※このクラウドファンディングは、2024年6月30日に終了いたしました。

14組の方が予約



神奈川県クラウドファンディング支援



公開後、日本経済新聞へ掲載される

## サービスの価値検証

# 24組約182名

本格オープン後のサービス予約者数※8月16日現在

### 予約内訳

- ・ クラウドファンディング→14組
- ・ 知人⇒6組
- ・ HPから自然流入→2組
- ・ Instagram⇒1組
- ・ 実証期間からのリピーター⇒1組

9

## 実際に利用したお客様の声

「こんなに近場でこんな体験ができるなんて知らなかった。」  
 「風や波のこと、船体や操縦の仕組み、海の楽しみ方などを船長に教えていただいただけでも貴重な機会だった」

# 90%

### 非常に満足と回答

サービスの利用後のアンケートに回答いただいた10名

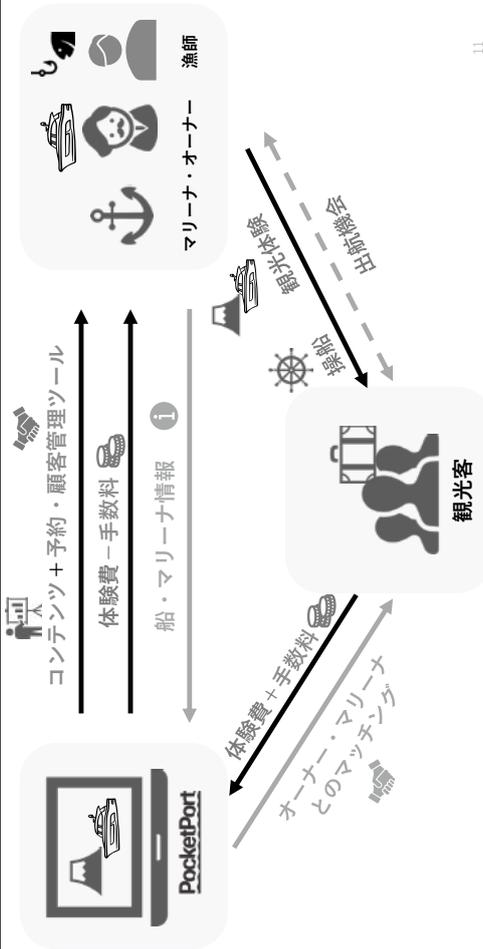
「周りに誰もいないのが、とても贅沢でよかった」

「海外で体験したクルージングに近いものをやってみたくてHPから予約した」

「セレブしか味わえないと思っていたことを体験でき、あらゆる種の優越感（※人に話せる）も持てる素晴らしい企画です。」

10

## 目指すビジネスモデル



11

12

いつも同じメンバー  
で出航頻度も減った

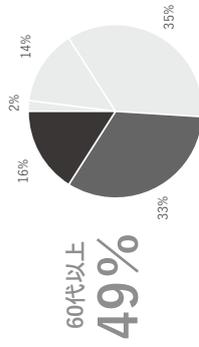
自分の船に  
ゲスト招待したい



オーナーさん

この事業を  
湘南で行う価値

マリナー利用者の高齢化



ある大規模マリナークラブのオーナー年齢比率  
※自社独自のデータより



セーリング人口の減少

20年後  
湘南の海に  
ヨットの帆はあるのか。。。。

地域への波及効果

17

人混みを避けた  
ラグジュアリー体験

18

藤沢エリア  
交通手段  
宿泊施設  
観光スポット

19

## 第一弾コンテンツ

PocketPort

### 利用・予約する方の特徴

実際に予約する顧客層の特徴

20代中盤の男女グループ

仕事仲間や取引先とのイベント

三浦半島への来訪・宿泊者で  
体験型のサービスを探す方



顧客が感じている価値

自分たちしかいない空間  
多く払ってでも得たい、非日常体験  
の質

浜辺ではできない海にいなながら  
ゆったりもできる体験

三浦半島に来て三浦半島の海を体験  
できること

20

マリーナを中心に地域周遊を促す共創  
周遊モビリティやマリーナまでの交通手段



別荘・ホテルなどのラグジュアリー宿泊



# 全国屈指の マリンリゾートエリア 湘南で確立したい

サービス利用前後の周辺飲食・宿泊施設の利用

# 1/2組



※本格オープン後、8月16日現在で実施した8組の内、4組

●利益計画・事業展開(参考)

単位:円

科目	前期	今期	翌期	翌々期
	(2023年度)	(2024年度)	(2025年度)	(2026年度)
A 売上高	1,045,900	1,072,500	14,652,000	43,956,000
B 売上原価	430,112	3,300,000	3,300,000	6,600,000
C 売上総利益(A-B)	615,788	7,425,000	11,352,000	37,356,000
D 販売費・一般管理費	1,097,883	6,306,000	9,396,066	18,516,000
E 営業利益(C-D)	-482,095	1,119,000	1,955,934	18,840,000
F 営業外収益	56,823			
G 営業外費用				
H 経常利益(E+F-G)	-425,272	1,119,000	1,955,934	18,840,000

事業展開(今期)	自社での集客エンジンの確立
事業展開(翌期)	湘南エリアへ展開
事業展開(翌々期)	東海、九州エリアで展開し、全国3エリア展開(×3)

「本資料は10月24日に提出されたものです。プレゼンテーション資料と相違がある場合がございますのでご了承ください。」

# 達成目標

## 展開の戦略



### ～2025年10月

- 三浦半島での乗客エンタテインメントを確立
- 漁港での冬季コンテンツの立ち上げ
- 三浦・鎌倉・江の島といったすでに観光客が多いエリアでファン形成

### ～2025年4月

- 比較的回光客の少ない真鶴エリアなどでの拠点開設
- 全国へ展開できるコンテンツ・オペレーション確立
- 年間4000万円

### ～2026年4月

- 神奈川県での4拠点ユニットを参考に地方へのFC展開
- 漁港+マリナー1150か所で年間64億円を目指す。

### ～2028年4月

- 全国1150拠点 (各3隻契約)

## 資金調達

クラファン200万円調達済

借入検討

VC調達検討

## 拠点

3拠点

4拠点 (各3隻契約)

全国1150拠点 (各3隻契約)

## その他

旅行業取得

海洋観光特化型観光OTA着手

全国のマリナー・漁港を稼げて魅力的な港へ

海上レジャーコンテンツの企画を武器に

マリナー+漁港

2,777ヶ所



# 実現のためのチームメンバー・会社概要

## 創業メンバー



**三宅 剛平**  
代表取締役  
CEO

横浜市立大学国際商学部国際商学科卒  
在学中に (株) PocketPort を設立  
二級小型船舶操縦士・特定操縦士免許保有



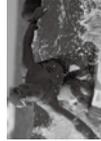
**野口 千士朗**  
取締役兼船長

河津県立名浜大学観光産業学群観光産業学科卒  
在学中に (株) PocketPort を設立  
一級小型船舶操縦士・特定操縦士免許保有

## サポートメンバー



**荒井 大飛**  
クルー・経営戦略  
学習院大学法学部4年ヨット部元正将



**光藤 果歩**  
広報担当  
慶應大学3年ライフセービング部所属

協力するパートナー



江ノ島ヨットオーナー



葉山ヨットオーナー



腰越漁港の漁師



佐島マリナー

港の活用を促進する観光コンテンツの立ち上げ  
 海辺観光プラットフォームの実現で  
 「海」と「人」を繋ぎ『地域』と『人の心』に豊かさを生む社会へ。



29

30

# Appendix

クルージング特有の文化

PocketPort

稼働率が低いプレジャーボート

PocketPort

ゲストを歓迎するクルージング特有の文化

関係人口の高齢化



毎週出ない船は  
**90%以上**



※マリナーナ職員への独自のヒアリングより

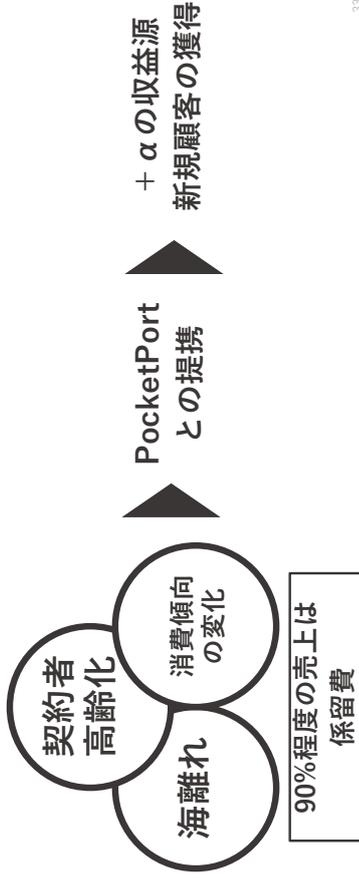
31

32

「本資料は10月24日に提出されたものです。プレゼンテーション資料と相違がある場合がございますのでご了承ください。」

### マリナーへの提供価値検証

1. 運航・接客スタッフ依頼や施設利用料による新しい収入源の提供
2. 弊社起因の契約艇・新規顧客の流入



33

### 安全性について

- ① 賠償責任保険
- ② 搭乗者傷害保険 ← 1名あたり3000万円以上
- ③ 捜索救助保険
- ④ 船体保険

### 出航の可否判断

風速	8 m/s以下
波高	0.8m以下
視程	1,500m以上
気象・海象	

※あくまでも目安・前日午前10時までにマリナーと協議し慎重に判断

34

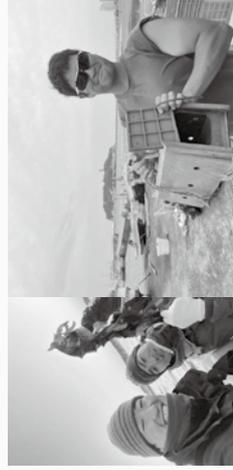
### 漁船への派生

### 鎌倉・腰越での拠点開設と冬季コンテンツの確立

漁船の遊休タイムイングを活用したコンテンツ企画



冬季限定のワカメ・タコつぼオーナー権販売



35

### オーナーが維持管理にかける経費

#### 関東エリア

・年間係留費100～200万円程度 (30ft)

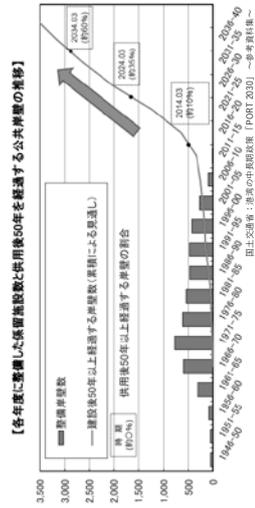
- ・その他
  - ・燃料費
  - ・上下架費
  - ・メンテナンス費
  - ・保険料
  - ・船長派遣代 など

36

## 港湾施設の課題

### 高度経済成長期に建設された港湾施設の老朽化・陳腐化

○今後、高度経済成長期に集中的に整備した施設の老朽化が進行、係留施設では、建設後50年以上の施設が全体の約10%から、20年度には約60%に急増。



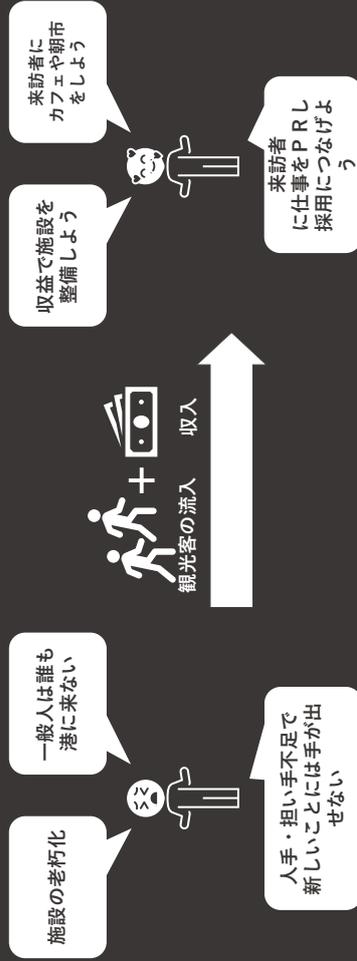
岸壁エプロン陥没  
長さ9m×幅21m

※原因：腐食による鋼管杭の屈曲

※参考：国土交通省における、港湾施設の維持管理の現状について、p.19(1)

財政制約から港湾管理者である行政による整備、更新等への投資にも限界  
みなと緑地PPP（港湾環境整備計画制度）制度概要より

## コンテンツを作ることで生まれる効果



民間事業者で港を整備する力を生む

## ステークホルダーのメリット

船舶所有者

- 管理コスト低減
- 収益が出る

海辺地域

- 港湾施設の整備
- 観光消費額の増加

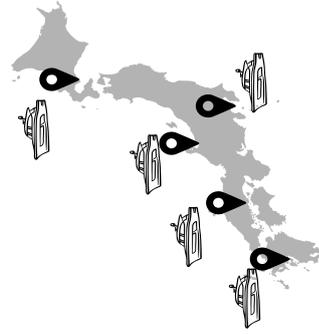
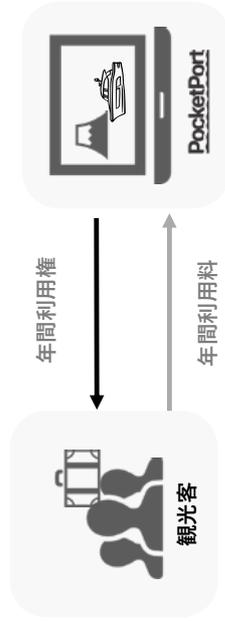
マリナー

- 新しい収益源
- 潜在顧客の発見

観光客

- 人混みを避けた観光
- 地域ならではの海

## 全国の提携艇が利用できる会員権制度



## 港の利用を促進させるための国の取組み

PocketPort

平成30年度、港湾の中長期政策「PORT 2030」ブランド価値を生む空間形成  
2030年頃の我が国経済・産業・人々の暮らしを支えるために  
港湾が果たすべき役割や主要施策を掲げる



### 令和4年度、みなと緑地PPP（港湾環境整備計画制度）

民間事業者が収益施設の整備と当該施設から得られる収益を還元して  
緑地等のリニューアール等を実施する取組の導入促進を図る。

民間資金	公的資金
民間資金	民間資金
民間事業者が収益施設と公共部分を一体的に整備・運営	民間資金

### 令和5年度、水産庁が海業を推進。

漁港の利用に関する法が一部改訂。漁港の活用を促進。

41

## 着想のきっかけとなった原体験

### 長年放置されたボートの掃除



はじめて触れたプレジャーボートの  
魅力的な地域の周辺でも  
立派なボートのほとんどが使われていない事実を知る

42

## 平日も稼働へ企業向け：ヨットによるチームビルディング

PocketPort

### プログラム内容

- 船長とクルー、利用者のアイスブレイク（10分）
  - パネース係留中の船上で注意事項や役割説明と班分け（30分）
  - 出航し一定の距離を2~4往復を数回行う
  - 協力して自艦距離内にタックルを数回行う（60分）
  - 1往復ごとに前後の役割交代（60分）
  - 終了後はアンカリング・飲食（120分）
  - 協力して船の掃除、終了（20分）
- 計4時間



（前）江ノ島に高松マリンクラブのヨットが並ぶ

チームビルディングの要素  
・セーリング中は上下関係なく、指示を出し合う。チームで息を合わせ  
・タックル時にヘルムスマンの掛け声を受け、チームで息を合わせ  
・全員が初めての体験でスキルの差が生まれない、全員が対等。  
・全員で対等な立場で相談しながら船を進める  
・アドリアでの対応が重要になってくるため、瞬間の対応力の向上  
・非日常の体験を共有することにより一体感の醸成

#### 後方

- ・ヘントート・トローター×2人
- ・多くの船にワイナッチを備える
- ・メキシコ・ソート×1人
- ・乗組員×1人
- ・ヘルムスマン×1人
- ・タックル・ワイナッチの船×1隻

#### 前方

- ・イランズ×1人
- ・乗組員×1人

※ヨットは本島で乗組員が乗る。船長（江ノ島）の乗組員が乗る。

43

## ボートが遊休資産になっている背景

- 1 購入費用が損金計上できる
- 2 商品価値が下がりにくく、売却時の利益も見込める
- 3 償却期間が短い（4年間）
- 4 維持費は福利厚生費として計上できる

## 節税対策として購入される資産に

44

## ボートオーナーへの提供価値

税務調査対策の船舶活用レポートの作成

社員が予約するだけで利用できるクルージングツアー

事業成長につながる船上イベントの開催



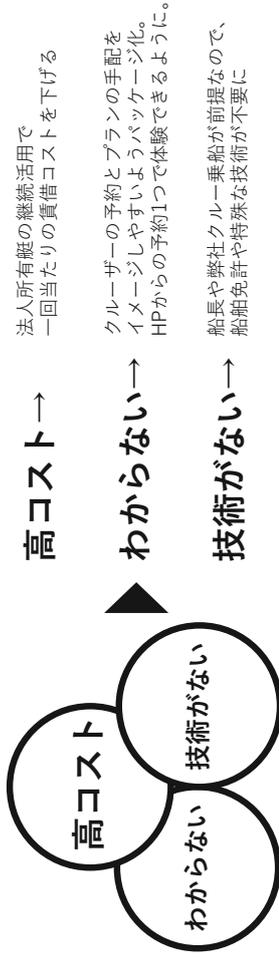
弊社がすべての運航実績を記録し

クルーザーを活用し行った事業活動をレポート化

45

## 一般層への価値提供

これまで遠かったクルーザーでのライフスタイルを実現可能に



46

「本資料は10月24日に提出されたものです。プレゼンテーション資料と相違がある場合がございますのでご了承ください。」

MEMO



SHÖNAN  
BUSINESS  
CONTEST

## 「第25回 湘南ビジネスコンテスト」

### ご協賛企業・団体

(敬称略・順不同)

- ・アズビル株式会社 藤沢テクノセンター
- ・いすゞ自動車株式会社 藤沢工場
- ・宇久田進治税理士事務所
- ・株式会社荏原製作所 藤沢事業所
- ・株式会社門倉組
- ・かながわ信用金庫
- ・きらぼし銀行 藤沢支店兼湘南台支店
- ・慶應義塾大学 湘南藤沢キャンパス
- ・有限会社工匠
- ・さがみ農業協同組合
- ・株式会社さんこうどう
- ・湘南工科大学
- ・湘南事業家フォーラム
- ・湘南信用金庫
- ・株式会社セット
- ・株式会社田辺工務店
- ・ドルフィンスルー株式会社
- ・日欧事務機株式会社
- ・一般社団法人藤沢起業家支援まちづくり協会
- ・公益社団法人藤沢市観光協会
- ・協同組合藤沢市建設資源リサイクルセンター
- ・株式会社横浜銀行

ご協賛いただきありがとうございました。



# 株式会社 荏原製作所

藤沢事業所  
藤沢市本藤沢 4-2-1

Looking ahead, going beyond expectations  
*Ahead* > *Beyond*

育もう、人と地域とこの大地



<http://ja-sagami.or.jp/>



## 協同組合 藤沢市建設資源 リサイクルセンター

〒252-0806 藤沢市土棚 1-1

TEL : 0466-45-7636

FAX : 0466-45-7633

<https://www.f-kensetsu-rc.com/>

運ぶ。



ISUZU

いすゞ自動車株式会社 藤沢工場



# 門倉組

azbil

人を中心としたオートメーション

あすみる、  
アズビル。

オートメーションで未来を描く

アズビルは、計測・制御技術を通して、安心・快適の実現と地球環境に寄与してきました。これからも、お客さまに寄り添い、お客さまの現場における価値の創造により、持続可能な社会の実現に貢献します。

アズビル株式会社 藤沢テクノセンター 神奈川県藤沢市川名1-12-2



藤沢支店・湘南台支店

神奈川県藤沢市藤沢462 日本生命藤沢駅前ビル10階

JR線・小田急線・江ノ島電鉄線 藤沢駅から徒歩3分

TEL 0466-23-9070

街にいい風 あなたにいい風

SHONAN

街にいい風

湘南しんきん

ISET.

一般社団法人

藤沢起業家支援まちづくり協会

entrepreneurship

有限会社  
工匠 KŌSHŌ

建物内外清掃・消毒業務・警備業務・ビルメンテナンス業務

〒251-0012 神奈川県藤沢市村岡東4-21-5豊ビル1階



ご家族が幸せになる住まいづくり

TANABE  
ARCHITECT & CONSTRUCTION  
SINCE 1967

髯田辺工務店  
一般建築士事務所

本社 | 〒251-0861 藤沢市大庭6964

☎0466-81-6316

Design Office | 〒251-0871 藤沢市善行7-6-8

☎0466-21-9740



経営計画・事業承継・M&A・財務のことなら

宇久田進治税理士事務所

〒251-0042 藤沢市辻堂新町 1-1-2 クロスポイント湘南 6F

TEL : 0466-36-0627 FAX : 0466-33-4892



Dolphin Through Co.,Ltd.

ドルフィンスルー株式会社

湘南の広告制作会社です



We will support your workplaces



『人的資本経営』のお手伝いを致します  
働き方改革のお手伝いを致します  
快適な職場環境整備のお手伝いを致します  
安全・安心な労働環境整備のお手伝いを致します

αNICHIO

〒251-0023

神奈川県藤沢市鵜沼花沢町1番14-201号

TEL: 0466-23-5151

URL: <https://www.nichio-jimuki.co.jp>

※HPリニューアルしました!

日欧事務機株式会社

**SANKODO**

With Shonan since 1885

印刷全般

デザイン

企画



JR藤沢駅北口 徒歩2分

藤沢市藤沢462 MEFULL藤沢 7F

TEL.0466-27-2511 湘南グルメワーフィン



公益財団法人

湘南産業振興財団

## 中小企業のための福利厚生サービス「しおかぜ湘南」



藤沢市、鎌倉市、茅ヶ崎市の中小企業向けに、月額500円/人で大切な従業員をサポートする充実した福利厚生サービスをご提供します!

会員価格でご提供

宿泊助成

医療補助

バスツアー

給付金・報奨金

イベント

チケット販売



しおかぜ湘南  
ホームページ



(公財) 湘南産業振興財団 湘南勤労者福祉サービスセンター

かながわ信用金庫が、皆さまの様々なご要望・お悩みの解決を

# サポートします!!



創業支援

成長支援

ビジネスマッチング

補助金申請

藤沢市内11店舗のネットワークで、皆さまをお待ちしています。

藤沢営業部 ☎0466-26-5411  
片瀬支店 ☎0466-23-5412  
辻堂支店 ☎0466-36-5171  
長後支店 ☎0466-44-2141  
本町支店 ☎0466-26-3100  
鶴沼支店 ☎0466-34-1131

善行支店 ☎0466-83-0111  
村岡支店 ☎0466-27-7777  
六会支店 ☎0466-82-7781  
湘南ライフ支店 ☎0466-87-1177  
羽鳥支店 ☎0466-90-3155

HPはコチラ▼



かながわ信用金庫  
かなしん

【観光に関するお問い合わせは】  
公益社団法人藤沢市観光協会  
TEL : 0466-22-4141

藤沢 観光

検索



## 情報学部

情報学科

- 人工知能専攻
- 情報工学専攻
- 情報メディア専攻



— FACULTY OF INFORMATICS —

やりたいことを、できることに。

— FACULTY OF ENGINEERING —



## 工学部

- 機械工学科
- 電気電子工学科
- 総合デザイン学科
- 人間環境学科



やりたいことを、できることに。

**湘南工科大学**  
SHONAN INSTITUTE OF TECHNOLOGY

☎ 0466-30-0200 入試課

〒251-8511 神奈川県藤沢市辻堂西海岸1-1-25  
JR東海道線「辻堂駅」東改札南口から徒歩約15分

大学公式  
Webサイト



# 創業資金のご相談なら 横浜銀行へ



<https://www.boy.co.jp/hojin/loan-plaza/index.html>



横浜銀行

CONCORDIA

コンコルディア・フィナンシャルグループ



詳しくはコチラ▲

創業支援デスク



**0120-58-4580**

電話受付時間：銀行窓口営業日の9時～17時

# SFIC

Shonan Fujisawa  
Incubation Center



フォロー&いいね！をお願いします

# 公式SNS はじめました！

LINE



- ▶ 起業や経営に関する情報
- ▶ セミナーや研究会
- ▶ 補助金や融資制度  
最新情報をお知らせ！

Instagram



@shonan\_conso\_official  
DMでのお問い合わせも  
受けつけております！

公益財団法人 湘南産業振興財団  
湘南新産業創出コンソーシアム

## 「視聴者賞」選出 方法

視聴された皆様が「視聴者賞」を決定する投票方法です。

「第 25 回 湘南ビジネスコンテスト」は、審査員が選出する各賞以外にも、来場された皆様と LIVE 配信による視聴者の皆様が6つの発表内容の中で最も興味を持たれた発表内容 1つを選出して頂く「視聴者賞」を用意しております。

投票方法は、QRコードによる投票で実施をいたします。

(以下の手順により投票をお願いいたします。)

- ① 右記QRコードを携帯電話等のカメラ機能を使用し読み取ります。
  - ② 表示されたwebページにアクセスをしてください。
  - ③ 最も興味を持たれた発表者を1つ選び、サイト下部にある送信ボタンを押すと投票完了。
- ※ すべての発表が終了(16時30分頃)してからサイトにアクセスが可能となります。  
事前にアクセスしていただいても投票は行えませんのでご注意ください。
- ※ 投票終了時間は17時までとなります。



## 「アンケート」のご協力をお願い

この度は、第 25 回 湘南ビジネスコンテストへのご来場と LIVE 配信によるご視聴誠にありがとうございました。

ご来場と LIVE 配信による視聴をしていただいた皆様がどのような感想やご意見を持っているかをお伺いするためのアンケートを実施しております。

ご回答いただきました内容は、今後のビジネスコンテストの運営に役立ててまいりますので是非ご理解とご協力をいただきますようお願い申し上げます。

アンケートは、下記のQRコードから回答していただけます。

(以下の手順によりご回答をお願いいたします。)

- ① 右記QRコードを携帯電話等のカメラ機能を使用し読み取ります。
- ② 表示されたwebページにアクセスをしてください。

※11月29日(金)まで受付しています。

