

学 校 名	佐賀大学		
学部・学科名	経済学部経営学科		
チー ム 名 (個人参加の場合は任意)	関ゼミ～DIY で新たな観光資源を作る～	エントリーNo.	39
●●●●●●●●●● ●●●●●●●●●● ●●●●●●●●●●			
携帯電話番号	●●●●●●●●●●	E-mail	●●●●●●●●●●
チームの紹介(任意項目) 私たちは、今年佐賀大学経済学部新たにできた関先生のゼミで学んでいる生徒 4 名です。私たちは、ゼミの 1 期生としてこの関先生のゼミを将来的にどのようなゼミにするかという重要な役割を担っています。そんな私たちが、普段のゼミで行うケーススタディを活かし今回このプランを制作しました。			
1. 取り組みテーマについて(なぜこのテーマに取り組んだのか) ・現状および課題認識 現在の日本では、地方から都市へ人が多く流れ出ている一方、地方に新たに移住してくる人が少なくなっている。その背景として、地方移住に対する不安が高いことが原因であると考えます。さらに、地方の人口減少に伴い空き家となっている物件が年々増加している傾向にある。これらはごみの不法投棄、悪臭などの衛生面や景観面の悪化をもたらし、近隣の地域住民の生活環境に悪影響を及ぼしている。 「このような空き家問題を解決することと、新しいビジネスを繋げることはできないだろうか」という考えで、今回は、「 <u>空き家を使った新たな観光資源づくり</u> 」というテーマで取り組んだ。			
2. 課題解決に向けた新たなアイデアについて 上記の課題解決のために私たちは、「九州にある空き家・古民家を買い取りその家の DIY をする機会の提供」というサービスを行う。このサービスを観光資源の乏しい場所に訪れる理由にし、訪れた地域を「 <u>ついでに観光</u> 」してもらうアイデアである。 このプランの主なターゲットは、都市部に住んでおり人のように普段 DIY をしたくてもできない人である。このような人たちに、週末に私たちの取り扱う物件に来てもらい DIY を行ってもらおう。私たちの提供する DIY では、都市部では騒音トラブルや賃貸であるなど様々な理由で自分の住んでいる家では、できないような床や壁の張替えや、机や本棚などの大型家具の制作を本格的に行える「本格プラン～自分の手で理想の家を作ろう～（長期間のプラン）」を提供する。 さらに、子供や、DIY をしたことがない人向けに気軽に参加しやすい 1 日、もしくは 2 日で終わるような「DIY チャレンジプラン」も用意する。このプランを作ることで、DIY をしたことのない家族がいる場合でも家族全員で参加することができるため、参加者数を増やすことができる。 <u>どちらのプランに参加する場合でも、必要な材料や工具は用意しておくため、参加者は普段の旅行と変わらない荷物の量で DIY に参加することができる。</u> もちろん、参加者自身が持っている工具の持ち込みも可能である。			
3. 九州や地域社会への影響について ・新たなアイデアが九州や地域に及ぼす効果（誘客、活性化等）はどうか。 この DIY 体験をする際に、「 <u>ついでに</u> 」物件の近くを観光することや、当該地域のイベントへ参加、近くの飲食店で食事をする、SNS でこのサービスについて発信してもらおう。このようにして、関係人口を増やしていくことで、地域経済の活性化にもつながると考える。 また、多くの人が観光しているときに、「ここに住んでみたい」もしくは「こんな雰囲気の所に住んで			

みたい」と思ったことがあるのではないかな。このように観光には、無意識のうちに移住先について考えているという側面も持つ。このビジネスの利用者は、普段の観光よりも地域に深く関わることができるので、「住みたい」という思いもよりも強くなり、移住者の増加を期待できるのではないかな。

はじめは、取り扱う物件の数が少ないため移住世帯の数は少ないかもしれないが、ビジネスが軌道に乗り多くの地域で同じようなことを行うことで、地方移住者の増加につながると考えられる。

4. 事業化に向けたビジネスモデルについての具体的な紹介

プランの概要

1. 空き家や、住民の高齢化により管理の難しくなっている物件を買い取る、もしくは、所有者から寄付していただく。(物件は私たちの所有物にする)
2. 「その物件のDIYをする」というサービスを提供する。
3. プランとしては、「DIY 本格プラン～自分の手で理想の家を作ろう～(長期間のプラン)」、「DIY チャレンジプラン(短期のプラン)」を用意する

このDIYでは、家一軒全体としての改装コンセプトをあらかじめ決めずに行う。このことにより、参加者は自身のこだわりを表現できる。そして、家一軒という大きな規模で行うことができるため参加者は新たな体験や技術を得ることができる。このDIYに関連するリスクや失敗に対して運営が全面的にサポートや保証することで、より利用者が自由に自分の住居と同じように思い通りの形に仕上げられる。

さらに、子供が自由に落書きを行っていい部屋もしくは壁を作るとは提供することや、DIYしたことない人でも手軽に何も持たなくても参加できる「DIY チャレンジプラン(1日もしくは2日で終わる短期のプラン)」を用意する。そうすることで、家族連れの参加者を増やすことができ、家族での地方移住の決定要因の一つになると考える。

プランごとの内容について

【DIY チャレンジプラン(短期のプラン)】

- ・DIY入門講座としてスマホホルダー・飾り棚・シューズラックなどを制作する。
- ・季節ごとのイベントの道具制作を行う(イースターの卵・クリスマスツリーとその飾り・ハロウィンのかぼちゃのランタンなど)。
- ・1日でできる簡単なDIY体験(クロス替え・手すりの制作・玄関ドアの取り換え・小物収納など)
- ・夏休みには、小中学生向けの体験を普段よりも低価格で行う。内容は、小さな小物入れの制作や、ピザ窯でピザを焼くことができるなどというような普段体験できないことを体験できるようにする。

【DIY 本格プラン～自分の手で理想の家を作ろう～(長期間のプラン)】

- ・利用者は自分のやりたい内容の下図のようなプランを契約し、同じプランの人達と運営側の2者で話し合い、どのようにデザインでどのような材料で行うのか決める。ここでの運営側の役割は、費用や制作期間など実現可能なかを考慮することだけであり、デザインやコンセプトは参加者が決める。
- ・壁や床、内装、外装など家のメインとなる場所のDIYを行ってもらう。この際、地域の大工や、電気工事士などの専門業者を指導者として来てもらう。(現金支給あり)
- ・机や椅子、棚など家具製作、BBQコンロ、ピザ窯などの制作を行う。
- ・工具や材料は運営が基本的に用意するが、各自での持ち込みも可能である。
- ・長期プランの参加者は、DIYに関わったことがないような家族とも楽しめるように短期のプランを1か月に1回無料で行えるサービスを行う。これにより、例えば家庭の中で父親だけがDIY好きで他の家族が本格的なDIYにあまり興味がない場合でも気軽に家族全員でDIYに取り組むことができるので参加者数を増やすことができる。

内容	開催時期(契約期間)	推奨レベル
床の張替え	3月～5月(3か月間)	DIY中級者～上級者
壁(外壁・張替え・断熱材など)	6月～9月(3か月間)	DIY中級者～上級者
壁(壁紙・漆喰など)	9月・10月(2か月間)	初心者～
大型家具(棚・机・椅子)	9月～(制作品ごと)	初心者～
BBQコンロ・ピザ窯制作	8月(1か月)	初心者～

図 長期プランの内容

完成後の利用方法

- ・多目的施設として利用する。(有償)
- ・宿泊施設としての利用・DIYのアトリエとしての貸出など。

「事業収入(提供金額)」「費用(事業コスト)」「告知手法」等を可能な限り記述してください。

【費用】

・初期費用

物件費 150～250 万円（空き家バンクより参考価格を算出）

材料費 100～200 万円（web 上の床、壁、家具の制作などの一般的な DIY 経験談などより合計額を算出）

・維持費用

建物維持費（年間）40 万円

人件費（年間）350 万円（地域技術者への日当）

【事業収入】

長期プラン

内容	床づくり	壁づくり	机・椅子	BBQ コンロ
人数	5～10	5～10	10	10
価格	総額 10 万円（1 人）	総額 10 万円（1 人）	3 万	1 万

単発プラン（料金は制作するものによる）

一回 5000 円×5～10 人×120（土日祝約 100 日＋夏休み 20 日）＝300 万～600 万

夏休みプラン（小中学生のみの料金）

一回 3000 円×10～15 人×20 日＝60 万～90 万円

【その他】

・初期費用を自治体の補助金を活用し負担額を減らす。

（佐賀市の場合 [空き家改修費助成のご案内 \(saga.lg.jp\)](http://saga.lg.jp) 佐賀市の空き家改修工事のための助成金
[さが 創生貸付（創業資金） / 佐賀県 \(saga.lg.jp\)](http://saga.lg.jp) 起業のための補助金）

・ホームセンターなどにスポンサーとして活動してもらう。内容としては、工具の提供の代わりに、企業の名前を載せておくことや、作業後に使った工具一覧を参加者に配ること、ネジや釘、壁紙、木材などを契約したホームセンターのみでそろえる。

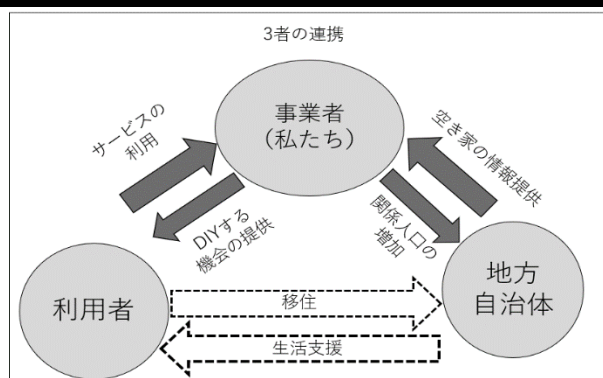
【告知方法】

- ・スポンサーとなってくれるホームセンターに依頼し工具の提供をしてもらう代わりに、「DIY 中には、このホームセンターから提供を受けている」ということやチラシの配布を行う。
- ・地方移住者のための説明会での告知を行うことで、地方移住へ興味を持っている人
- ・SNS を用いての若い世代をターゲットとした動画や写真により、参加を促進させる。

5. 事業化後の目標、継続可能性や将来のイメージなどについて

このビジネスプランの目標は、九州の各地でこのサービスが行われて、空き家問題、人口減少問題をかいけつするために少しでも役に立つことである。

そして、この観光プランは、観光資源が限られている地域には、新たな観光資源を提供し、参加者には、新しい体験とスキルの獲得を提供する。この観光プランを持続可能な観光産業にし、成功させるためには、地元コミュニティとビジネスを運営側の密接な連携が不可欠であり、双方が利益を享受できる関係を築くことを大切に事業に取り組んでいきたいと考えている。



<記入上の注意>

- ・各項目の文字数の制限はありませんが、計画書全体で最大A4用紙片面3枚以内に収めてください。
 - ・各項目の詳細説明のため概要図・グラフ・画像などの挿入や添付も可と致します。
- なお、解像度に画像が荒くなる場合がありますので、使用するフォントや写真等には留意下さい。