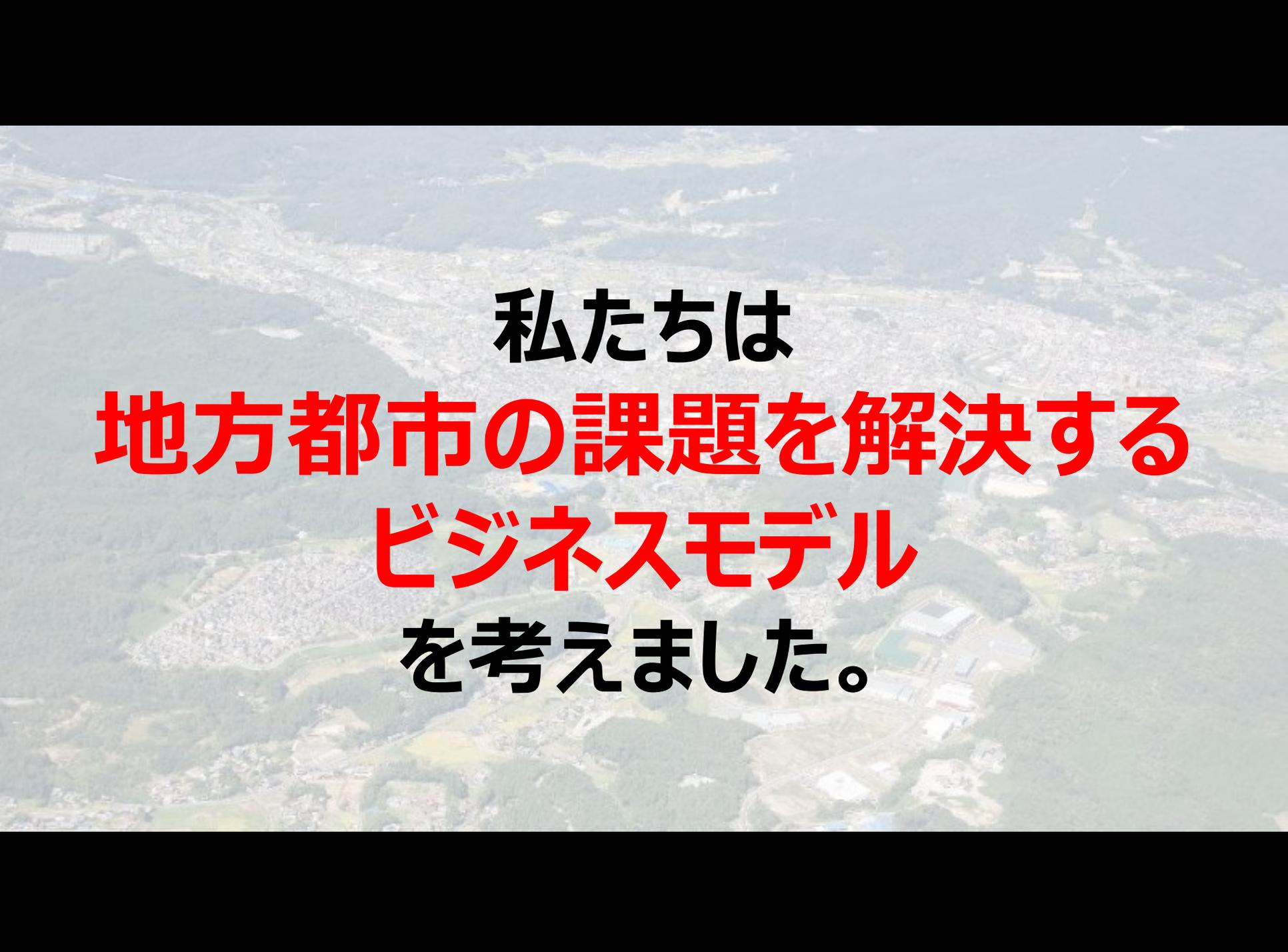


An aerial photograph of a town, likely in Japan, showing a river winding through the center. The town is densely packed with buildings, and the background features lush green mountains. The text is overlaid on the image.

「もったいない×もったいない」

麗澤瑞浪高等学校「ハイキング」

An aerial photograph of a rural town, likely in Japan, showing a mix of green hills, a river, and a cluster of buildings. The text is overlaid on the center of the image.

**私たちは**  
**地方都市の課題を解決する**  
**ビジネスモデル**  
**を考えました。**

# 私たちはSDGsの中で、瑞浪市にも当てはまる「11 住み続けられるまちづくりを」に注目しました。

## SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

世界を変えるための17の目標

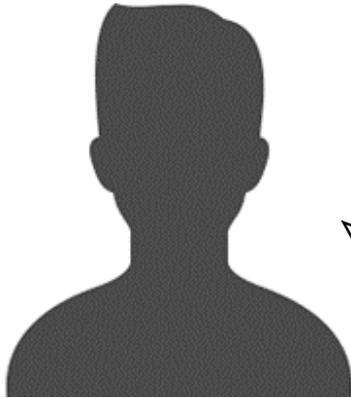


### SDGsとは

「持続可能な開発目標」という意味のSustainable Development Goalsの略。  
2015年の国連サミットで決められた2030年までに目指すべき17の目標。

# 瑞浪市役所の人に話を聞きに行きました。

Q.瑞浪市ってどんな所ですか？



市役所の職員

瑞浪市は自然も多く、とても良い町です。  
ただ、市としては若者たちが  
「市を出て行ってしまいう現状」を  
どうにかしたいと考えています。

そういった瑞浪市の課題の解決ができる  
ビジネスを考えました。

瑞浪市役所の人に話を聞きに行きました。

**しかし、こうした問題を解決するビジネスは  
瑞浪市を含む多くの地方でも  
必要とされていると知りました。**

**そのため私たちは瑞浪市のみでなく、  
多くの地方都市でも活用できると考えています。**

そういった瑞浪市の課題の解決ができる  
ビジネスを考えました。

## このプランの目的

**「若者に町への愛着を持たせ、  
定住に寄与することのできる  
新しいビジネスモデルを作る」**



# このビジネスの大前提



ビジネスとして  
利益を生む



その結果…



愛着を持たせ、  
定住に寄与する

**顧客（定住）が減らないことによって、  
ビジネスの成功にもつながる。**

# 町に愛着を持つためには 「当事者意識」を育むことが必要

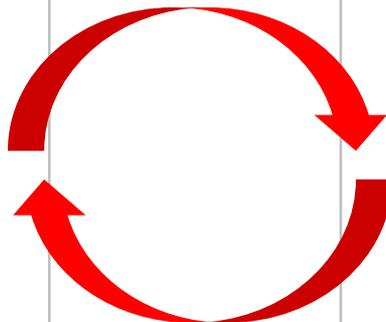
## 若者が町づくりに参加できる仕組み 「みずなみモデル」を考案

産業の側面



新しい産業を生み、  
「行政の側面」を  
支援するためのお金を作る。

お金（寄付）



顧客（定住）

行政の側面



学生がお金の使い道を考え、  
それを市が反映させることで  
定住に寄与する。

町に愛着を持つためには  
「当事者意識」を育むことが必要

若者が町づくりに参加できる仕組み  
「みずなみモデル」を考案

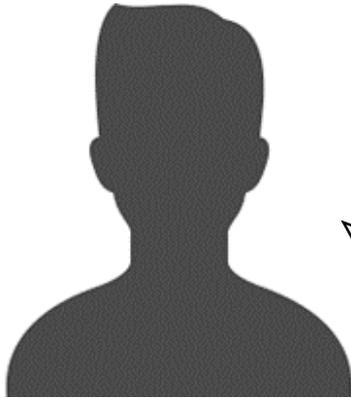
産業の側面



このビジネスモデルを活用する地域にある  
使われていない「もったいない」資材を使ったビジネスを実施。

# 瑞浪市役所の人に話を聞きに行きました。

Q.瑞浪市のものを使って何かできないか？



市役所の職員

瑞浪市には資源がたくさんある。  
でも、いくつも余っていて、  
いまいちそれらを活かしてきれていない。

どんな資源が活かしてきれていないのか調査開始！

# 活かされていない瑞浪市の資源

学校は多いのに  
子どもが少ない

美味しいお店の  
知名度が低い

市が提供する  
野菜乾燥機が  
使われていない

自然豊かだが  
堪能できる場所が  
少ない

名産物のPRが足りない

観光地同士が  
離れすぎ

廃棄野菜

空いてる  
駐車場が多い



駅前の  
シャッター街

瑞浪市は  
もったいない！！



# 活かされていない瑞浪市の資源

学校は多いのに  
子どもが少ない

美味しいお店の  
知名度が低い

市が提供する  
野菜乾燥機が  
使われていない

自然豊かだが  
堪能できる場所が  
少ない

名産物のPRが足りない

観光地同士が  
離れすぎ

廃棄野菜

空いてる  
駐車場が多い



駅前の  
シャッター街

# 商品

## 「もったいない」ものを掛け合わせて 瑞浪市の名産品を作る

### 廃棄野菜



農家の方がせっかく作ったのに、  
直売所で売れ残っていて  
「もったいない」



### 野菜乾燥機



瑞浪市日吉町が提供しているのに、  
使っている人がぜんぜんなくて  
「もったいない」

# ビジネスを実施するうえでの課題

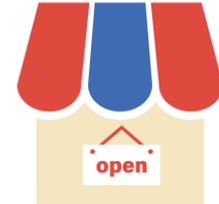
**材料調達先や、  
協力者を見つけること  
が出来ない。**



**商品の製造資格が無く、  
商品をつくること  
ができない。**



**出来上がった商品を  
販売する場所  
を持っていない。**



# ビジネスを実施するうえでの課題

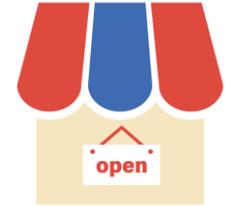
**材料調達先や、  
協力者を見つけること  
が出来ない。**



**商品の製造資格が無く、  
商品をつくること  
ができない。**



**出来上がった商品を  
販売する場所  
を持っていない。**



## 解決策



**「市のPRをしたい」  
と考えている  
瑞浪市に協力してもらおう**



**「お店のPRをしたい」  
と考えている  
洋菓子店に協力してもらおう**



**「市のPRをしたい」  
と考えている  
「きなあた」に協力してもらおう**

## 商品

# 商品名「ベジパ！」



※写真はイメージです

**乾燥させた廃棄野菜をパウダー状にし、生地に練りこんで作る。  
野菜本来の自然の甘味を活かした、  
栄養価も高いカップケーキ。**

# 競合の商品・サービス

## 廃棄野菜を使った商品の例



オイシックス  
「Upcycle by Oisix」  
野菜チップス, 429円



日本農業株式会社  
「FARMACY JUICE」  
野菜ジュース, 約400円

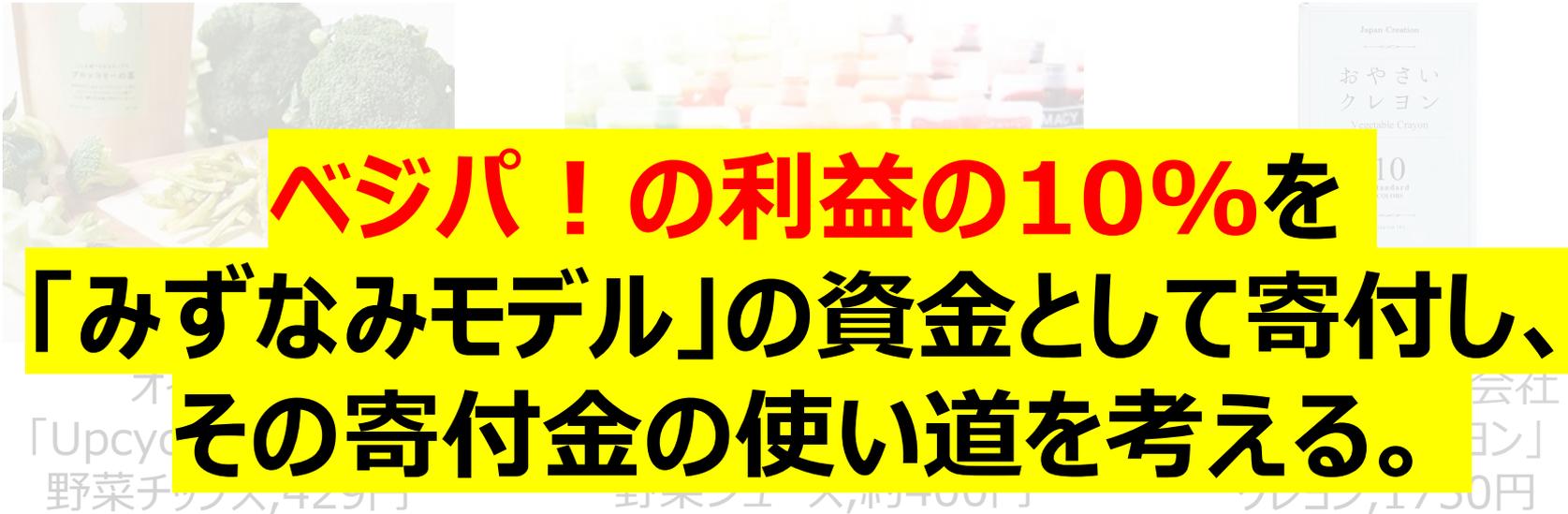


mizuiro株式会社  
「おやさいクレヨン」  
クレヨン, 1750円

**廃棄野菜を使った商品はすでにたくさん売られてる。**

**「寄付」「地元の廃棄野菜」を使うことで  
瑞浪市民に対して差別化ができる**と考える。

## 廃棄野菜を使った商品の例



廃棄野菜を使った商品はすでにたくさん売られてる。

しかし、言い換えればそれだけ「必要とされている」ということ。

「寄付」「地元の廃棄野菜」を使うことで  
瑞浪市民に対して差別化ができると思う。

町に愛着を持つためには  
「当事者意識」を育むことが必要

若者が町づくりに参加できる仕組み  
「みずなみモデル」を考案

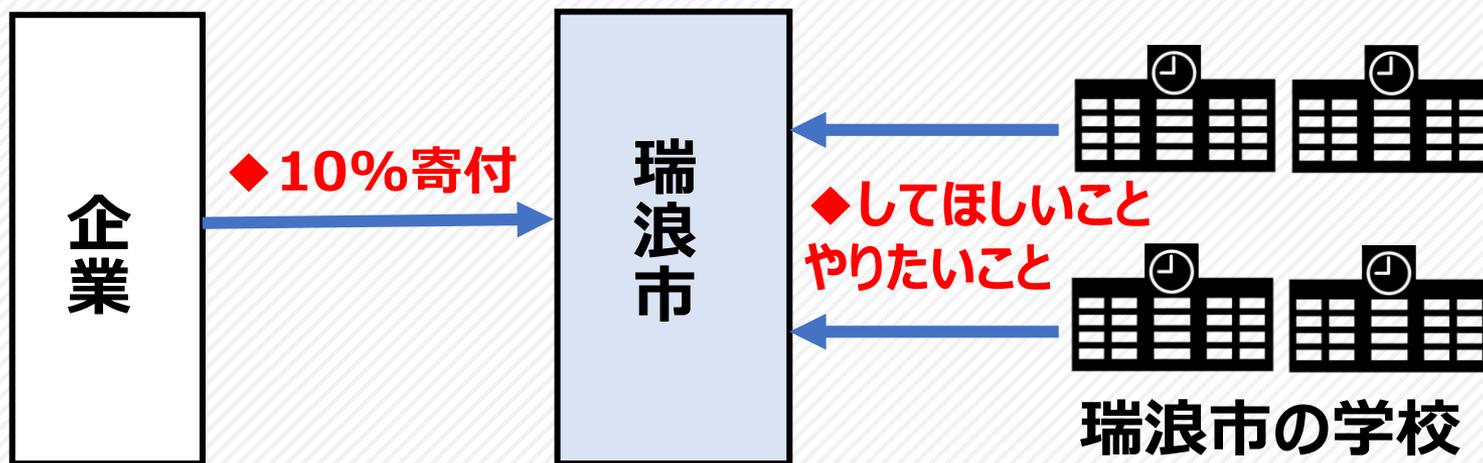
行政の側面



このビジネスモデルを活用する地域にある  
「行政」「企業」「学校」で連携し、定住に寄与する。

# みずなみモデルの流れ

①

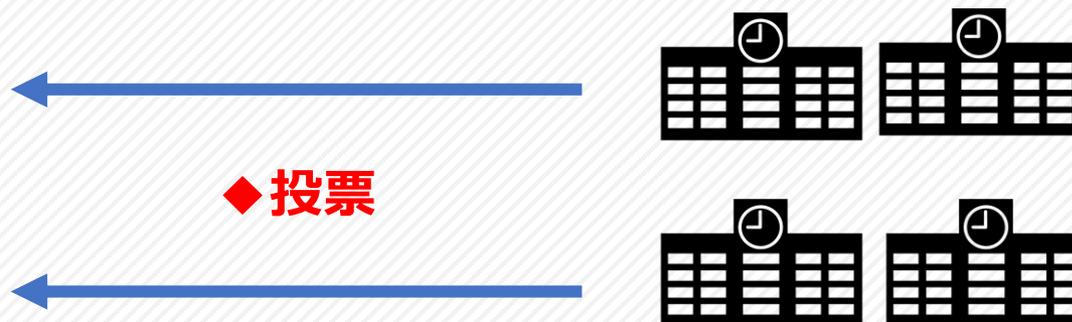


集計

②



得票数  
上位5個



# ターゲット

※1

## ①瑞浪市に住んでいる大人

瑞浪市人口3.8万人  
×15-64歳の割合57%

**合計2万1,660人**

※2

## ②瑞浪市以外に住んでいて 教育に興味のあるCF経験者

CF支援者数540万人  
×教育に興味がある人の割合80%  
×15-64歳の割合60%

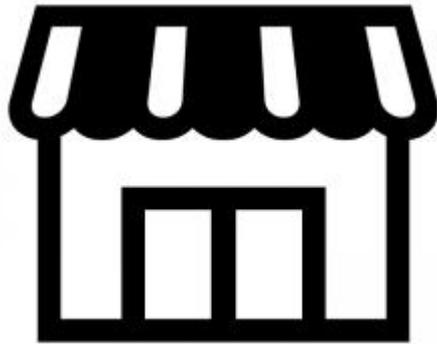
**合計259万2,000人**

※1 瑞浪市を活性化するために活動する若者を応援するために、購入してくれる可能性が高いと考えたため設定。

※2 クラウドファンディング（CF）は商品の良し悪しだけでなく、“応援”を目的として購入してくれる可能性が高いと考えたため設定。

# 販売方法

## 直売所「きなあた瑞浪」



**瑞浪市民（県民）向け**  
瑞浪市民が訪れる  
直売所で販売をする。

## ECサイト



**県外の人向け**  
完全に予約制にすることで  
売れ残りなどを避ける。

# 広報方法

ターゲット②の情報収集が  
共通趣味のコミュニティで行われていることを想定

## SNSの活用



ただ活動内容や商品関連の  
投稿をするのみでなく、  
町おこし、教育、CFの  
コミュニティで情報を共有する。

町おこし、教育、CFの  
コミュニティ内での広報

## 著名人の推薦



町おこしや教育に関連した  
活動をしている著名人に  
協力をしていただく。

コミュニティ外で広報

## メディア露出



全国メディアのみでなく  
瑞浪市のメディアを使って  
情報の発信をする必要がある。

# 収支計画

販売価格について

**商品1つの価格は500円に設定する。**



**しかし販売は8個セットと15個セットのみとする。  
8個セットは3,800円、15個セットは7,200円。**

# 収支計画

## 販売価格について

商品 コロナウイルスの影響で

販売が延期になっているが、

今期までに予定通り販売をするかも検討している。

そのため、パウダーの状態での

販売も現在は視野に入れている。

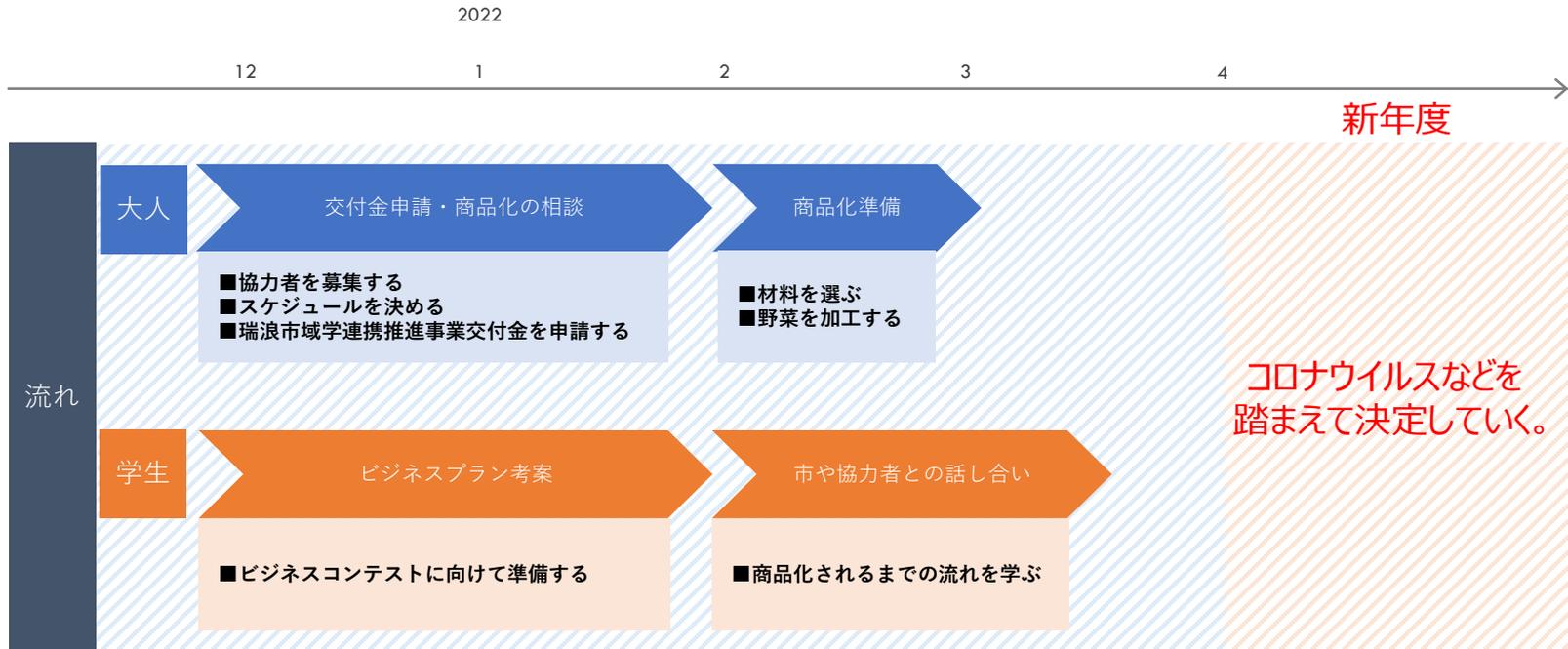
8個セットは3,800円、15個セットは7,200円。

## 【目的】

**「若者に町への愛着を持たせ、定住に寄与することのできる  
新しいビジネスモデルを作る」**

概要	<p>「若者が町を出て行ってしまおう！」そんな課題を瑞浪市は抱えており、同じ課題を抱える町は日本に多く存在する。しかし解決方法は見つかっていない。私たちは、瑞浪市の「もったいない資源」である廃棄野菜を使ったビジネスを展開し、その結果定住に寄与する、他の地域でも運用可能なビジネスモデルを考えた。</p>
ビジネスサービス	<ul style="list-style-type: none"><li>・「みずなみモデル」を実施することで、瑞浪市の学生に、市への愛着を持たせ、彼らの定住に寄与するような持続可能な仕組みをつくりだす。</li><li>・瑞浪市の廃棄野菜を活用した「ベジパ！」 8個セット3,800円、15個セット7,200円</li></ul>
ポイント	<ul style="list-style-type: none"><li>・瑞浪市のみでなく多くの地方都市が抱えている「若者の流出」という課題に対して、他の地域でも活用できるビジネスモデルとなっている。</li><li>・「定住を増やしたい瑞浪市」、「廃棄野菜を無くしたい直売所」、「お店のPRをしたい洋菓子店」、「瑞浪市の学生」をつなぐビジネスモデルとなっている。</li></ul>

# 今後のスケジュール



本来であれば今年度中に、試作・商品化・販売までを終える予定であった。  
しかし、「まん延防止等重点措置」などによって学生が集まるのが難しくなり延期した。  
現時点では、新年度に試作・商品化・販売をする予定。

# 交付金の内わけ（研究活動）

事業の実施期間	令和4年2月1日～3月31日
---------	----------------

項目	本年度 予算額	交付金 対象経費	内訳
試作の費用	50,000円	50,000円	<ul style="list-style-type: none"><li>■材料費 さなあた瑞浪で売れ残った野菜を購入する。 瑞浪の伝統野菜である半原かぼちゃを購入する。 ⇒種類については学生・企業の相談役と議論し、追加も検討</li><li>■乾燥機使用代 日吉町の天狗の台所利用料</li><li>■試作品作成委託料 乾燥・粉末化した野菜を使用し、試作品を 作成いただく際の委託料</li><li>■場所代 「えびす屋」さんのキッチンをお借りする ⇒コロナの状況によって変更を検討</li><li>■消耗品代 パッケージなどをする際の費用</li></ul>
合計	50,000円	50,000円	

ご静聴ありがとうございました。

## 販売価格について

**商品1つの価格は500円に設定。**

### **【理由】**

**商品の望ましい原価率を調べたところ  
1個につき原価率30%が妥当であるとわかった。  
その範囲で抑えられるようにするため  
もろもろ調整し、原価は150円とした。**