

1.地元に戻りたくなる!!地元じゃなくても住みたくなる!!  
まちづくり～日本一住みたいまち「鹿屋」の未来をデザイン～

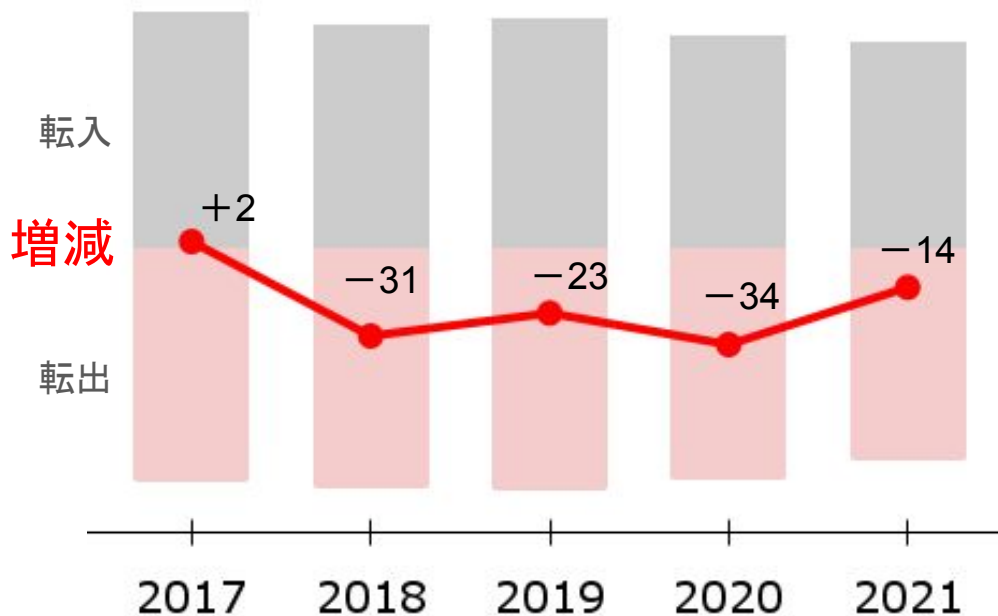
# かのや起業dream

Uneven Girls 捜真女学校高等学部

高二 濱谷花怜 高一 山口楓



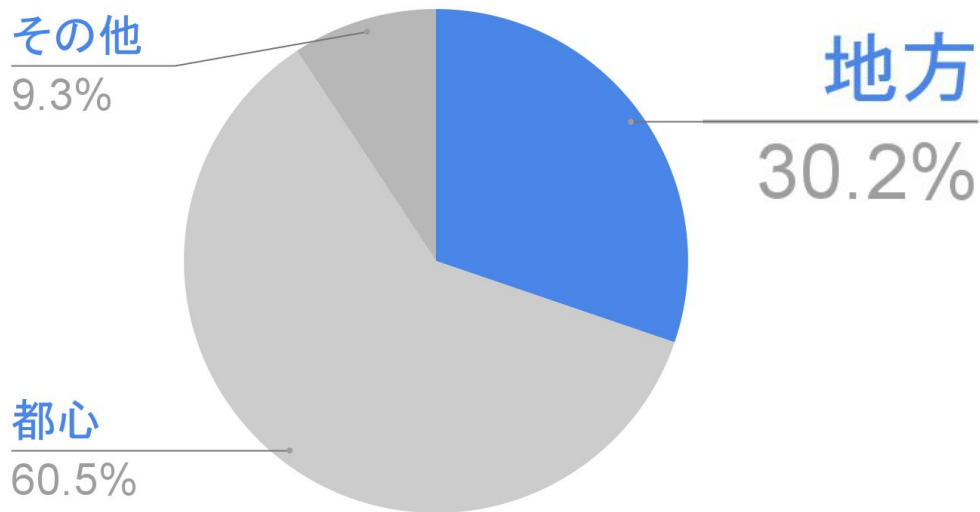
## 鹿屋市の課題



出典：推計人口及び人口動態 平成8年1月以降（鹿屋市）

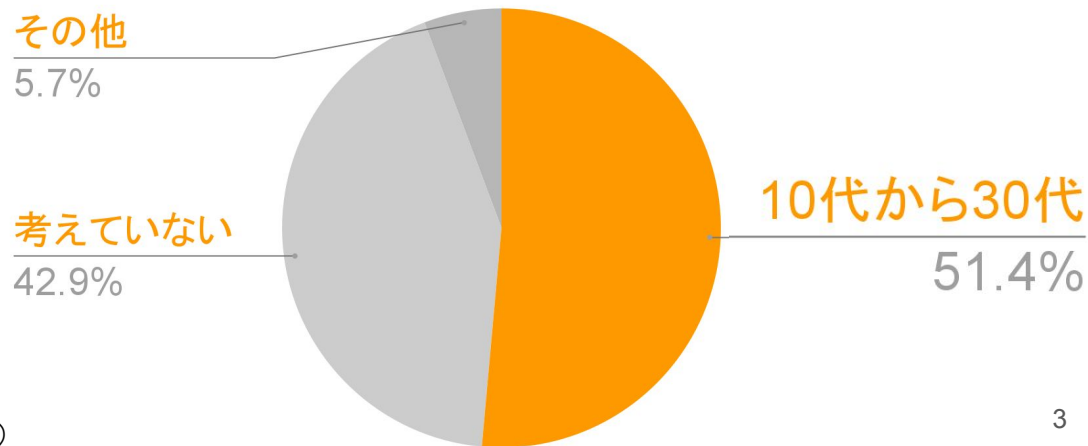
## 鹿屋市の人口

転出超過が連続



## 起業したい場所

## 起業したい年齢



実際に起業された経験から  
貴重なお話しをしていただき  
ました。

### Q1オフィスの必要性

- ・登記に必要
- ・夜遅くまで会議ができる

### Q2セミナー・メンタリングの必要性

- ・有識者からアドバイスをもらえる機会
- ・営業に繋がる
- ・ヒアリングの機会をいただける

### Q3実際にかかる費用

- 60万程度・登記にかかる費用24万円
- ・ハンコ代1万円
  - ・行政書士費用5万円

### Q4鹿屋市に求めるもの

- ・顧客となりえるユーザーの数
- ・スタートアップエコシステムの成熟度

# 起業のニーズ

メンタリン  
グ

有識者による

オフィス  
提供

登記にも必要

交流会

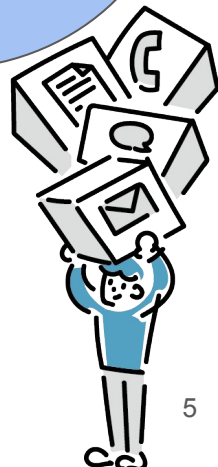
きっかけ作り

ユーザー

ターゲットの顧客

資金

100万程度



# かのや起業支援制度

---

①

提携企業による  
セミナー

②

創業 &  
オフィス支援

③

継続的な  
メンタリング

# ① 連携企業によるセミナー

3か月から半年

## 目的：質の高い起業家の育成

支援開始前  
セミナー実施



- ・質の高いビジネス案
- ・幅広い参加者

# ① 連携企業によるセミナー

3か月から半年

## 方法：起業家育成企業と連携

連携企業



- ・鹿屋市に無いノウハウ
- ・有識者が多い



# ① 連携企業によるセミナー

3か月から半年

## 連携企業へのメリット

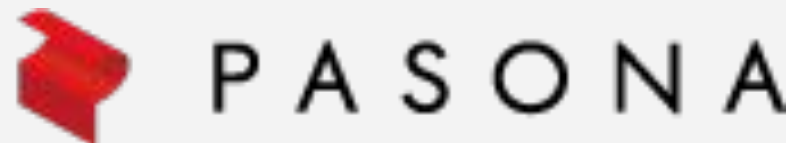
### 地域貢献活動

- ・ブランドイメージup
- ・投資家へのアピール
- ・優秀な人材の確保
- ・社員のやりがい向上

11 住み続けられる  
まちづくりを



## 連携企業例



# ① 連携企業によるセミナー

## セミナー参加条件

- ・40歳未満
- ・鹿屋市での起業に意欲、アイデアがある人

## 参加者選考

- ・書類  
応募理由、ビジネス案概要
- ・面接(オンライン)  
ビジネス案のプレゼン

(どのように提供するの?)
ビジネスプランの実現に向けて考えられる、課題やハードルとその対応策
必要な経営資源(ヒト、モノ、技術、ノウハウ、資金)
(ビジネスプランを実現する際に商品・サービスを作り、顧客に提供するまでの過程を考え、各過程に必要なヒト、モノ、技術、ノウハウ、資金を考え記載。)
ビジネスプランの実現するために必要な技術力(プログラミングや製造ノウハウ)を自身もしくはグループで有しているのか。ある場合はその概要、ない場合は考えられる対応策を記載。

### 【ビジネスプラン概要】

「誰(想定顧客)」に「何(商品・サービス)」を「どのように(顧客への提供方法: アプリ等)」提供するの? 「なぜ(社会的な背景や解決したい課題など)」行うのか? をわかりやすくしなさい。

\*可能な限り、すべて記載してください。

ビジネスプランの名称	
概要	
想定顧客(誰に)	
想定顧客の課題やニーズ (顧客にとってなぜこの商品・サービスが必要なのか、社会的背景や解決したい課題など)	
想定顧客へのヒアリング	実施 ・ 未実施 実施の場合は、概要を記入してください。 (ヒアリング対象、人数、実施期間、得られた意見や結果など)
商品・サービス名 (向を)	
商品・サービス概要	特徴 利用者が得られるメリット
商品のサイズ (ない場合は空白可)	
価格(想定)	
サンプル・試作品の有無	有 ・ 無
ビジネスプランのユニークポイント (アピールしたいポイント、なぜ顧客が他の商品・サービスではなくあなたの商品・サービスを使いたいと思うのかを記載。)	
競合となる商品・サービス・企業	
上記競合と比較した優位性 (競合に商品・サービスを模倣されない理由等)	
販売(提供)方法	

ビジネスプラン  
のユニークさ

想定顧客の  
課題・ニーズ

# ① 連携企業によるセミナー

3か月から半年

参加費用

1万円

/一人当たり

参加人数見込み

20人

(グループ参加も)



# 起業のニーズ

メンタリン  
グ

有識者による

オフィス  
提供

登記にも必要

交流会

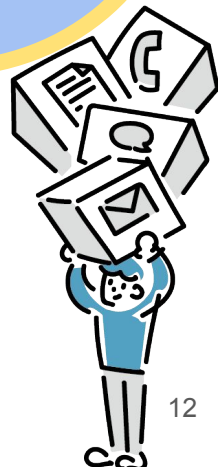
きっかけ作り

ユーザー

ターゲットの顧客

資金

100万程度



## ②創業 & オフィス支援(空き家等バンク)

# 目的: 質の高い起業家の支援

①  
提携企業による  
セミナー

①で育てたビジネスを  
実用化させるための支援

## ② 創業 & オフィス支援 (空き家等バンク)

# 方法: 起業支援制度の改革

従来の起業支援制度



空き家等バンク



## ②創業 & オフィス支援 (空き家等バンク)

### 支援規模

空き家等バンクを使用するのにかかる料金 **100万**

(平均売買料金400万の25%)

実際に起業するときにかかるお金 **30万**

- ・登記にかかる費用24万
- ・ハンコ代1万
- ・行政書士費用5万

**130万～上限200万＋クラウドファンディング**

## ② 創業 & オフィス支援 (空き家等バンク)

クラウドファンディング

鹿屋市の宣伝



起業家のビジネス支援

 CAMPFIRE

 READY FOR



## ②創業 & オフィス支援(空き家等バンク)

### 支援条件

- ・鹿屋市において、地域の課題の解決を目的として新たに起業する社会的事業であること。
- ・鹿屋市内に居住していること、又は事業期間完了日までに鹿屋市内に居住する予定であること。
- ・個人事業の開業の届出、又は法人の登記を鹿屋市内で行う者。

### 支援内容

- ・補助率、予定件数  
補助上限額200万円、3~5件程度
- ・対象経費  
人件費、店舗等借料(空き家等バンク)、設備費及び借料、原材料費、知的財産権等関連経費、謝金、旅費、マーケティング調査費、広報費、外注費、委託費等

## ②創業 & オフィス支援(空き家等バンク)

費用

支援金  
130万～200万 × 3～5件

合計 約600万

# 起業のニーズ

メンタリ  
ング

有識者による

オフィス  
提供

登記にも必要

交流会

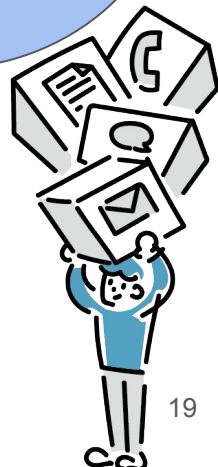
きっかけ作り

ユーザー

ターゲットの顧客

資金

100万程度



### ③ 継続的なメンタリング

## 目的：事業の継続・起業の支援

①

提携企業による  
セミナー

②

創業&  
オフィス支援

実際に事業を始めると  
わからないことばかり！

で積み重ねても、、、

### ③ 継続的なメンタリング

## 方法：連携企業・先輩起業家 によるメンタリング

以前この支援で起業した人が  
今度は後輩をメンタリング



先輩起業家との  
繋がりもできる！

### ③ 継続的なメンタリング

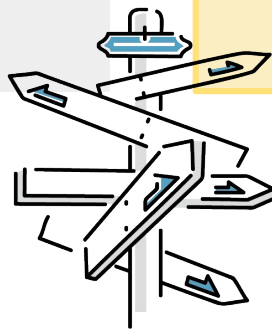
期間

1年間

/週に一回

期間後も

- ・起業家同士の交流会
- ・鹿屋市民を巻き込んだイベント



# 起業のニーズ

メンタリン  
グ

有識者による

オフィス  
提供

登記にも必要

交流会

きっかけ作り

ユーザー

ターゲットの顧客

資金

100万程度



# 宣伝方法①鹿屋市公式サイト

## 産業・仕事の欄に**起業支援**を入れる

The screenshot shows the Kanoya City official website. The navigation bar includes 'PICKUP', 'ライフステージから探す', '市の施設', and 'トップに戻る'. Below the navigation bar are utility links for 'Foreign language', '音声読み上げ', 'AA 文字サイズ', '縮小', '標準', '拡大', and '配色'. The main menu includes '暮らし・手続き', '健康・福祉', '子育て・教育', '文化・スポーツ・観光', '産業・しごと', and '市政情報'. The '産業・しごと' menu is expanded, showing a list of categories: '商工業', '農業・林業・水産業', '畜産業', '雇用・就労', and '新型コロナウイルス感染症の影響を受けている事業者の皆様へ'. A blue speech bubble highlights the '起業支援' (Startup Support) category.

鹿屋市公式サイトより

何回もクリックしないと  
起業支援の情報が見れない



情報を求めている人が見  
つけやすくなる



## 宣伝方法②SNS広告



### 若者に効果的に届ける

○表示されるごとに広告金  
1,000表示あたり  
500~1,000円

○クリックするごとに広告金  
1クリックあたり  
40~100円

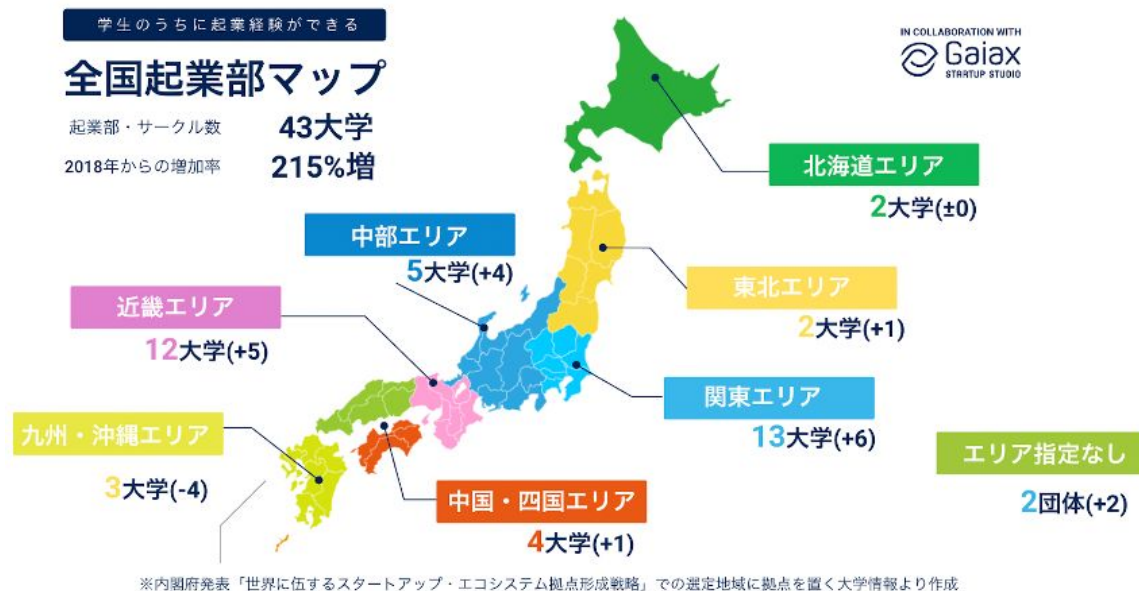
月3万ほどの予算で  
**費用対効果**

# 宣伝方法③大学起業部

## 大学起業部との提携

鹿屋市のメリット  
起業に興味のある  
若い人材の確保に繋がる

大学起業部側のメリット  
鹿屋市との提携が宣伝になる



## 鹿屋市のメリット

鹿屋市の課題解決に取り組む事業を行う



鹿屋市の地域活性化に繋がる

支援制度によって事業が拡大



鹿屋市の雇用創出



# 参考文献

『ビジネススクールでは学べない世界最先端の経営学』  
入山章栄 2016年 日経BP社

『アメリカの高校生が読んでいる起業の教科書』  
山岡道男 浅野忠克 2009年 株式会社アスペクト

『起業家という生き方』  
小堂敏郎 谷隆一 2014年 株式会社ペリカン社

『知識人第57号』  
柏木正博 大正大学出版会 2020年6月1日

鹿屋市公式サイト

<https://www.city.kanoya.lg.jp/>

東京都の起業支援

<https://kstartdash.metro.tokyo.lg.jp/>

ガイアックスにおける起業家支援の取り組み

<https://www.gaiax.co.jp/business-model/>

Loose Drawing

<https://loosedrawing.com/>



ご清聴ありがとうございました