

湘南ベルマーレ・ソーシャル・ビジネスコンテスト
“ソシャコン” 説明会



2023/5/24 (水) 20:00-21:00

本日の内容

1. “ソシャコン”とは？
2. 過去の新規事業の事例紹介
3. “ソシャコン”の開催スケジュール
4. 応募方法と投票方法

ソーシャル・ビジネスとは？

環境問題や貧困・福祉など、社会課題の解決をビジネスとして成立させながら追求しようとする事業のこと。



“ソシャコン”とは？

ソーシャル・ビジネスのアイデアを公募し、取り組むべきアイデアを投票で決めて、ベルマーレやベルマーレの関係者が関わりながら実現していく、ビジネスコンテスト。



“ソシャコン”の特徴

- 1 現役Fリーガー（菊池大介選手）が参加。
- 2 採用者は、ベルマーレメンバーとして活動。
- 3 起案・投票、お好きな方法で参加可能。

① 現役フリーガー（菊池大介選手）が参加。

菊池選手も起案者としてソシャコンに参加。競技以外で選手と交流しながら、一緒に社会課題解決に取り組める。



◆氏名
菊池 大介（キクチ ダイスケ）

◆生年月日
1991年4月12日（32歳）

◆ポジション
FP

◆身長/体重
172cm/68kg

◆選手経歴
就将SC→佐久サームFC→湘南ベルマーレユース→湘南ベルマーレ（Jリーグ）
→ザスパ草津（現ザスパクサツ群馬）→湘南ベルマーレ→浦和レッズ
→柏レイソル→アビスパ福岡→栃木SC→FC岐阜→湘南ベルマーレ

② 採用者は、ベルマーレメンバーとして活動。

採用プロジェクトおよびメンバーは、ベルマーレの一員として名刺やStaffに掲載し、PR Timesなどで外部に告知される。



③ 起案・投票、好きな方法で参加可能。

アイデアをお持ちの方は起案、他の方のアイデアを見てみたい、支援したいという方は投票を選択できる。



- ・アイデアあり！
- ・起案してプロジェクトオーナーをやりたい！

or

- ・アイデアはないが、賛同するプロジェクトを支援したい！
- ・プロジェクトメンバーになりたい。

採用後のベルマーレの支援イメージ

- 1 メンター・壁打ち、事業プランの具体化。
- 2 スポンサー・自治体等のアセット紹介・協業推進。
- 3 プロジェクト参加メンバーの募集。

過去の新規事業の事例紹介：ベルファーム 1/2

- 目的：「どんなハンデがあっても、すべての人に活躍のチャンス」の実現に向けてチャレンジ。
- 特徴：「スポーツ × 福祉 × 農業」のベルファーム事業。
- 経緯：ハンディをかかえた方々が自分の力で歩み寄れる環境整備。それぞれ、直面している課題と強みに着目。
 - （農業）耕作放棄地を有効活用し地元地域の活性化に繋げていきたい。
 - （福祉）障がいを抱えながら施設で働く方々は、複雑な業務は難しいが、単純作業をやり続けることに関しては秀でた能力を持つ。
 - （ベルマーレ）スポーツを通して様々な人のチカラを引き出し、繋げて、地域の社会課題解決を行っていきたい。

これらを踏まえ、一燈会と湘南ベルマーレフットサルクラブで農業連携事業をスタート。

- 成果：それぞれが繋がりを産み、期待以上の成果を得ることができた。
 - （農業）耕作放棄地の有効活用以外にも、主要農作物である「開成町弥一芋」の定価3倍での販売実績。更に、地域の飲食店の食材として採用。
 - （福祉）ベルマーレの「ベル」をネームに入れることで、ハンディをもつ方々も“ベルマーレの一員”として、『自信と勇気』を持つことができた。

（ベルマーレ）

- ・選手：ベルファームでの障がい者の方が働くための就労支援として、現役選手が一燈会と雇用契約。デュアルキャリアの形成に繋がった。
- ・ユース：収穫体験を行うことで、農作物の経済循環の流れを実感する「食育」を実施。
- ・ファン/サポーター：選手のブロマイド入りの商品を購入し、オリジナルレシピなども拡散。

過去の新規事業の事例紹介：ベルファーム 2/2

Player | デュアルキャリア形成



障害を抱える方の就労支援者として、実際に農場で勤務。

選手と社会課題を解決するデュアルキャリア形成の先駆けへ。

ベルマーレのホームゲーム時に、選手のサインやプロマイドを同封して販売。市場の3倍近い価格で売れる。

サポーターはレシピをSNS上で発信・拡散される。

Supporter | 付加価値の向上



Local Economy | 地域飲食店の食材として採用



「万葉の湯」をはじめとする、地域の飲食店にて食材として採用。これにより、地域経済の循環に繋がる。将来的にはベルファームに関わる障害者の納税を目指す。

小学生～高校生までのベルマーレの下部組織メンバー70名が、耕作放棄地を耕し、実際に弥一芋の収穫を行う。自分たちの食卓に届くまでに、関わる人達の労力・想いを体感。

Youth | 食育の一環



ベルマーレアセット一覧

ベルマーレの
ブランド

小田原アリーナでの
ホームゲーム

3市8町との
コネクション

年間15,000名以上の
来場者数

日本トップレベルの
アスリートが在籍

地域企業経営者が
クラブ運営

90社以上の
スポンサー企業

700名におよぶ
選手・スクール生在籍

ベルマーレサポーター

スペシャリスト
(経営企画・マーケ・
スポーツビジネスなど)

3,000社以上在籍する
商工会との連携協定

10名以上の
インターン生

“ソシャコン”スケジュール

- 説明会（本日）：5月24日（水）20時-21時
- 相談会：6月8日（木）20時-21時
- 応募締切り：6月23日（金）23時59分
- コンテスト当日：6月30日（金）20時-21時

| 2023年5月 | | | | | | |
|---------|----|----|-----------|----|----|----|
| 日 | 月 | 火 | 水 | 木 | 金 | 土 |
| 30 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
| 21 | 22 | 23 | 24 説明会 | 25 | 26 | 27 |
| 28 | 29 | 30 | 31 | | | |

| 2023年6月 | | | | | | |
|---------|----|----|----|----------|-------------|----|
| 日 | 月 | 火 | 水 | 木 | 金 | 土 |
| | | | | 1 | 2 | 3 |
| 4 | 5 | 6 | 7 | 8 相談会 | 9 | 10 |
| 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 |
| 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 応募締切り | 24 |
| 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 コンテスト | |

採用基準

- 1 社会課題解決に繋がる事業であること。
- 2 事業性があり、持続的取り組みが可能であること。
- 3 ベルマーレアセットを生かした事業であること。

応募方法と投票方法

✓ 応募方法

応募方法：次頁の事業計画書のA～F（Aのみ必須）を埋めて提出。

提出先：下記メールアドレスに提出

kita@bellmare-futsal.com（ソシャコン事務局 北宛）

納期：6月23日（金）23時59分まで

✓ 投票方法

投票方法：6月30日（金）20時-21時のコンテスト当日、投票。

Appendix

A-1. 新規事業概要

必須

提出用

① 新規事業タイトル

② “誰”の”どんな”課題を解決したいか？

③ 事業を象徴する写真かイラスト

A-1. 新規事業概要

必須

サンプル

① 新規事業タイトル

プログラム未経験者が15時間で習得！Excel特化型Pythonプログラミング研修

② “誰”の”どんな”課題を解決したいか？

「業務効率化をしたいがIT技術者が社内にはいない。システム導入のような大規模なDXではなく、Excelベースでの運用は変えずに業務効率化を実現したい」という「経営者」

③ 事業を象徴する写真かイラスト



A-2. 新規事業概要

必須

提出用

④ 備考

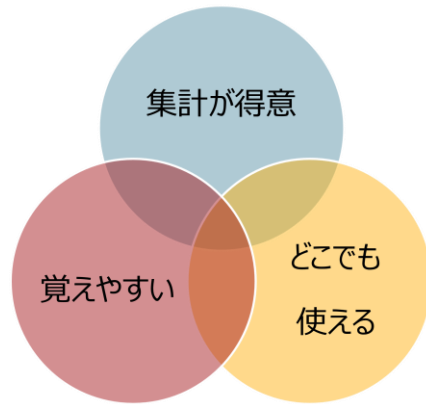
A-2. 新規事業概要

必須

サンプル

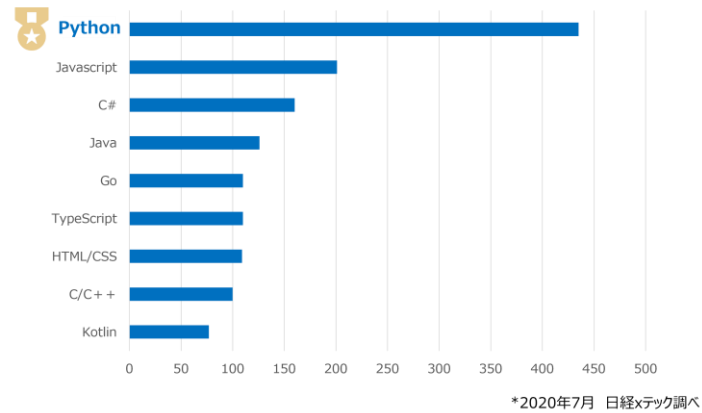
④ 備考

Pythonの特徴



人気言語ランキング

*スキルを磨きたい言語 .. 第一位



現在の研修コンテンツ

データの集約～集計までの業務を短縮できるようになる

| 内容 | できるようになること |
|------------------------|--|
| 第一回 ことはじめ 加工① | Pythonがなんだかわかる 単条件でデータを加工できるようになる |
| 第二回 加工② | 複数条件でデータを加工できるようになる 数値以外のデータで加工できるようになる |
| 第三回 データの読み込み・出力 | Excelの読み込み・出力ができるようになる |
| 第四回 集計① groupby | groupbyが使えるようになる |
| 第五回 集計② pivot_table | pivot_tableが使えるようになる |
| 第六回 集計③ 覚えておいた方がいい関数たち | 集計時の注意とチェックができるようになる |
| 第七回 2つあるデータの結合① | 2つあるデータを結合できるようになる |
| 第八回 2つあるデータの結合② | 復習と利用する際の補足 |
| 第九回 データの置換・簡易なIF文 | replaceが使えるようになる 条件に応じたフラグ立てができるようになる |
| 第十回 総復習 | 実務に近い形で総復習 |

B. ビジネスモデル

任意

提出用

⑤ ビジネスモデルの図解

利用者

事業

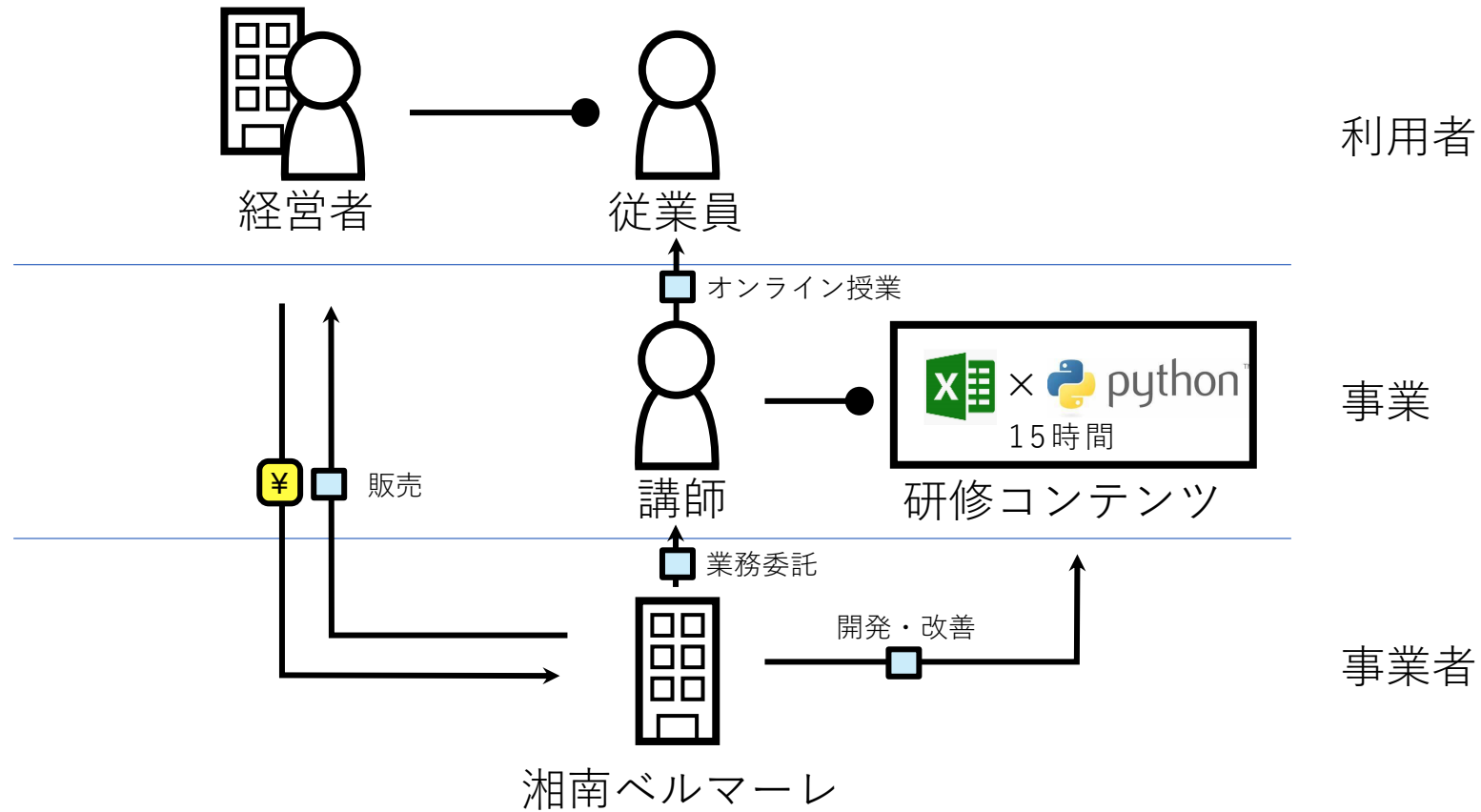
事業者

B. ビジネスモデル

任意

サンプル

⑤ ビジネスモデルの図解

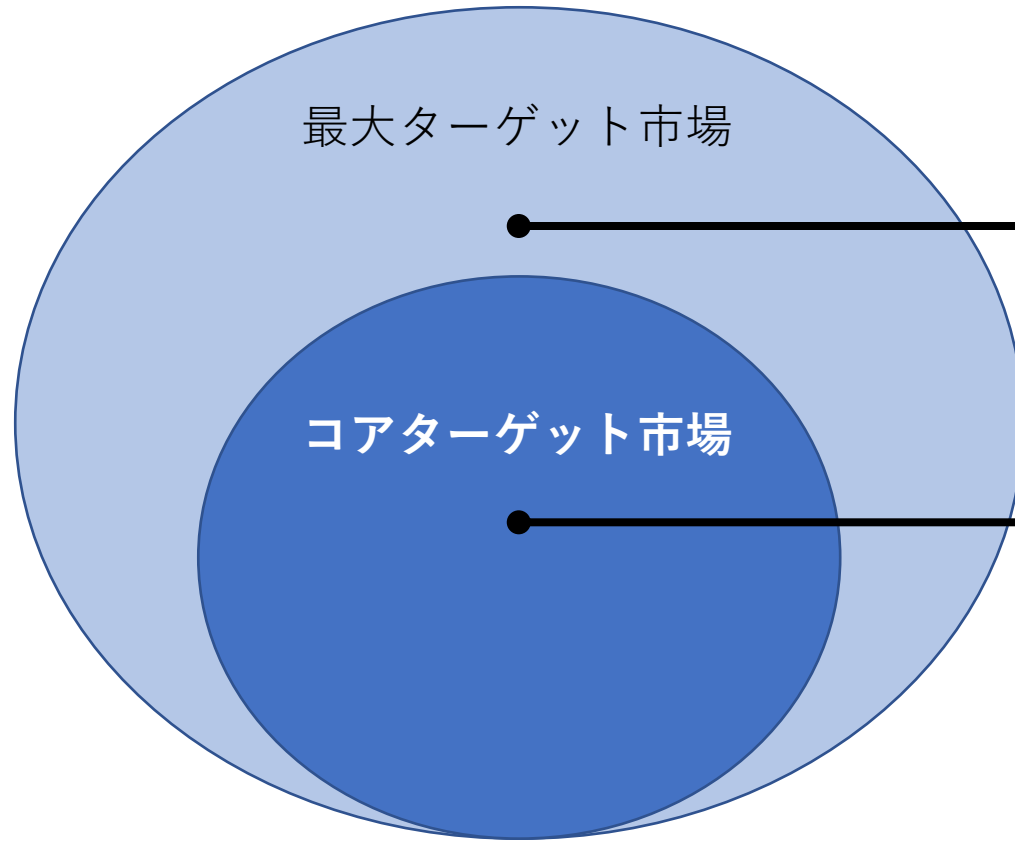


C. ターゲット市場

任意

提出用

⑥ ターゲット市場の図解



■ ターゲットの属性

■ 市場規模

■ コアターゲットの属性

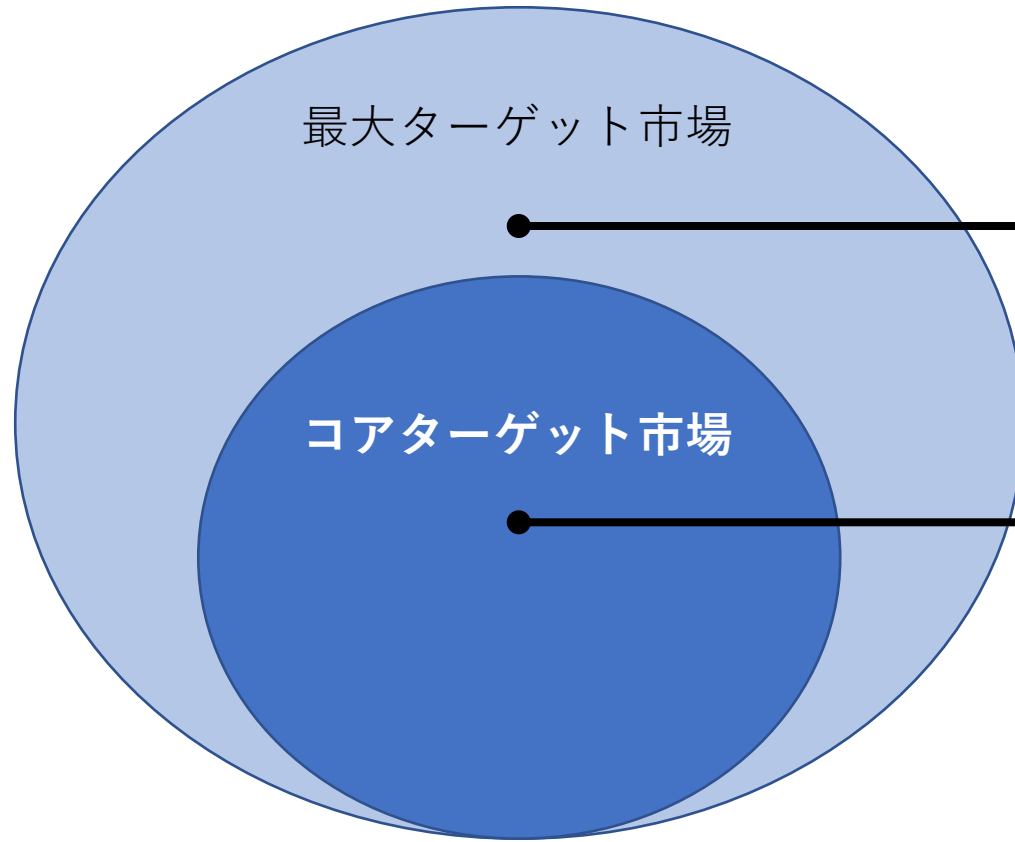
■ 市場規模

C. ターゲット市場

任意

サンプル

⑥ ターゲット市場の図解



■ ターゲットの属性

・ ホームタウン内の従業員数10名以上の企業（約**2万2,000社**）

■ 市場規模

・ **33億円**

■ コアターゲットの属性

・ 小田原市橘商工会に所属する3,000社の経営者の皆様の内、従業員10名以上（10%と仮定）の企業 = **300社**

■ 市場規模

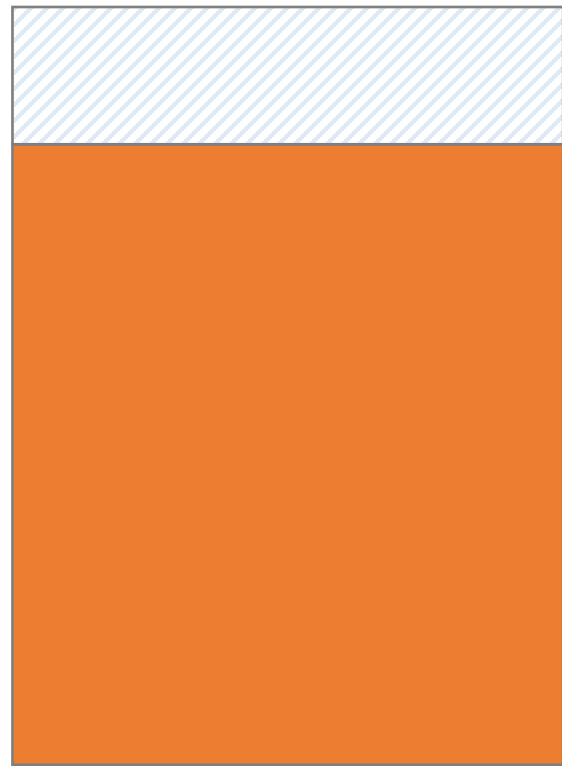
・ **4,500万円**（顧客：300社 × 単価：15万円）

D. 収益構造

任意

提出用

⑦ 収益構造の図解



■ 売上

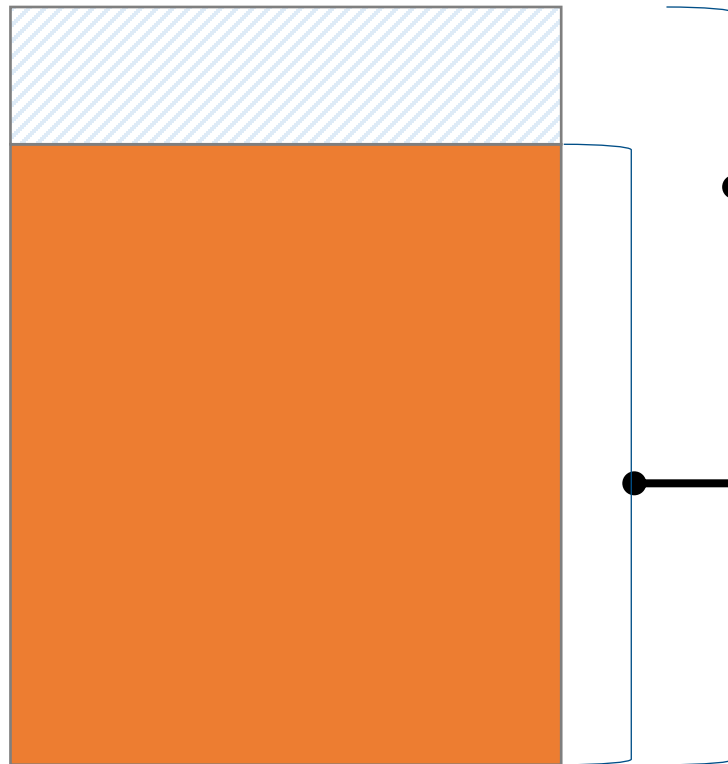
■ コスト

D. 収益構造

任意

サンプル

⑦ 収益構造の図解



■ 売上（単価）

- ・ 受講者一人当たりの売上：15万円
(1.5時間の授業×10回)
- ・ 講義一回当たりの最大受講者数：4名
= 15万円×4名
- ・ **売上合計：60万円**

■ コスト

- ・ 講師費用：30万円
- ・ Zoomアカウント費用：6千円

■ 利益

- ・ **29万4,000円**

E. クラブで取組む意義

任意

提出用

⑧ 解決される社会課題

⑨ クラブとの親和性

E. クラブで取組む意義

任意

サンプル

⑧ 解決される社会課題

- ・ 事務従事者の方にITリスティングを行うことで、キャリアアップへのお悩みを解消することができる。
(市場価値上昇→待遇上昇)

⑨ クラブとの親和性

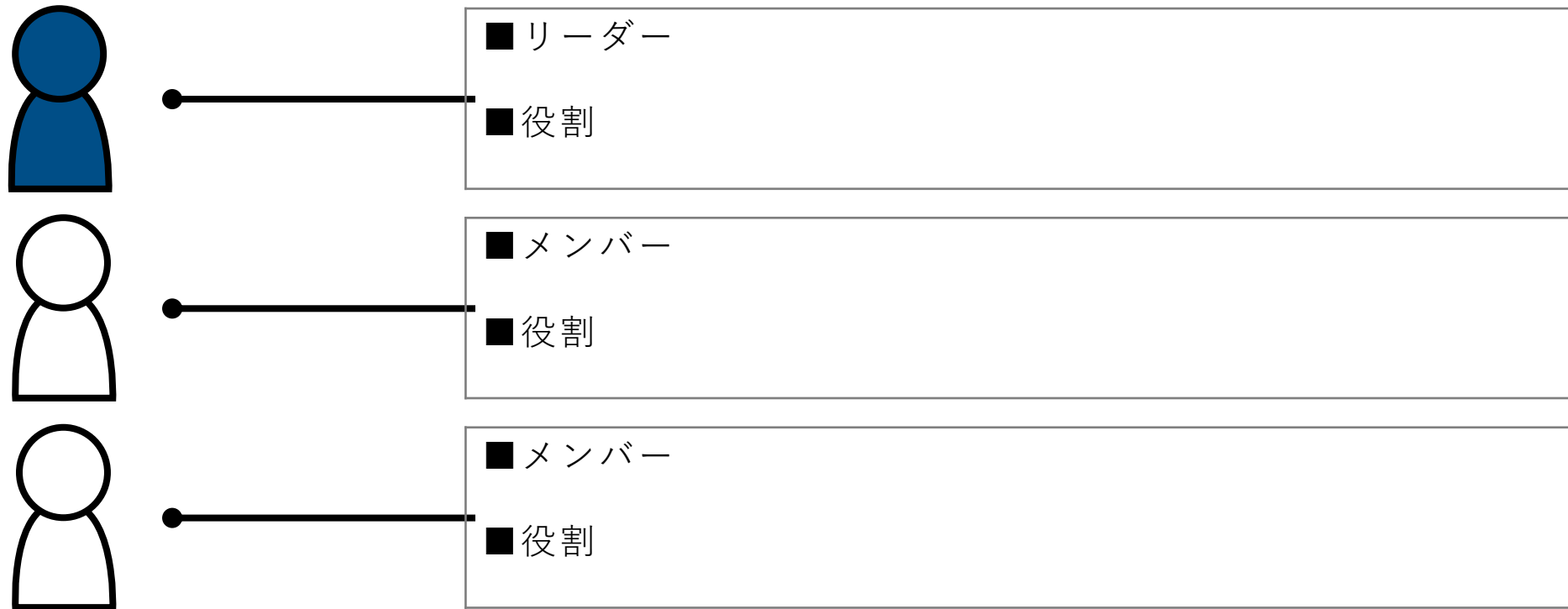
- ・ ホームタウンでクラブを応援してくれる事業者の皆さまと相互支援の関係性を作ることができる。
- ・ 地域企業経営者がクラブを運営している強みをコンテンツ開発やセールスに生かすことができる。
- ・ 3市8町とのコネクションや90社以上のスポンサー企業、商工会との連携協定を生かして販促活動ができる。

F. 運用体制

任意

提出用

⑩ 運用体制の図解

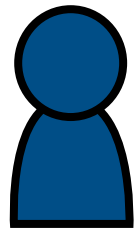


F. 運用体制

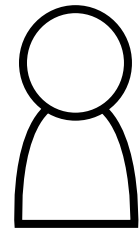
任意

サンプル

⑩ 運用体制の図解



■ リーダー
・ ○ ○ ○
■ 役割
・ 営業活動、Web集客、事務局運営



■ メンバー
・ ○ ○ ○
■ 役割
・ 講師、コンテンツ開発

ビジネスモデル 図解ツールキット 配布版

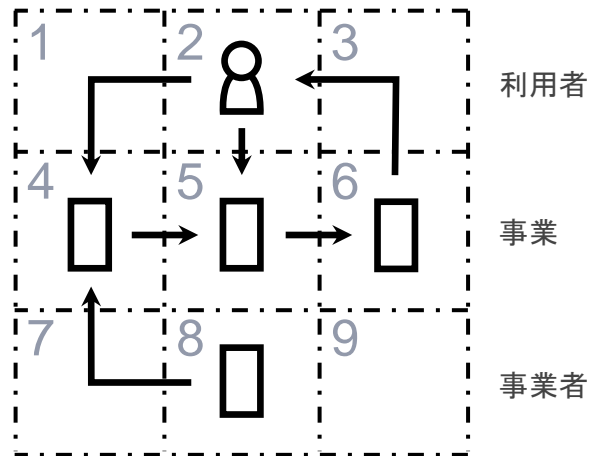
2022.08.09 更新 Ver.5.1

注：本ツールキットはダウンロードしてpower pointでお使いいただくか、コピーを作成いただきgoogleスライドで編集いただくものです。
編集権限の付与は行なっておりませんのであらかじめご了承ください。

図解はこの3つの要素でつくられている

主体とは？

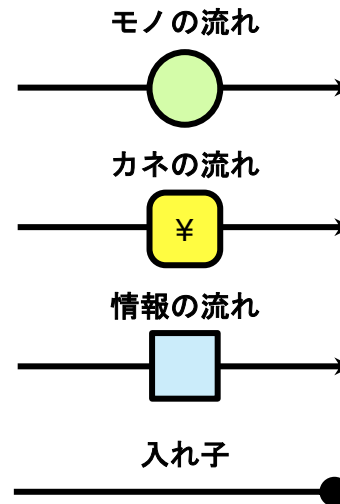
ビジネスにおける重要な関係者・物のこと



主体は3x3の9マスにおさめるルール。上から3段の構造で、上段は利用者、中段は事業、下段は事業者を置く共通の形式になっている。

矢印とは？

主体の間を流れる重要な関係性のこと



モノ・カネ・情報はそれぞれマークがつく。入れ子の場合は包含されるほうに●がつく。必ず存在するわけではない流れには点線を使う。

補足とは？

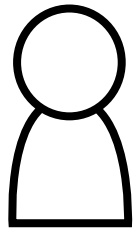
主体や矢印だけでは描ききれない重要な情報のこと

ビジネスモデルで重要な情報を補足コメントとして入れる

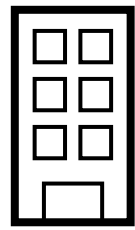
なぜこの主体があるのか？なぜこの矢印があるのか？この固有名詞はどんな意味か？など、初めて見た人にもわかりやすいように書く。

ビジネスモデル図解ツールキット

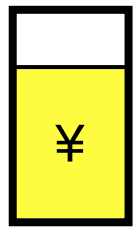
主体



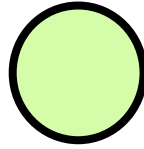
ヒト



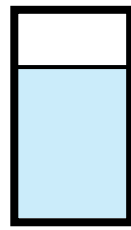
会社



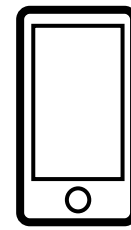
カネ



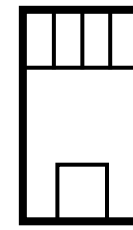
モノ



情報



スマホ



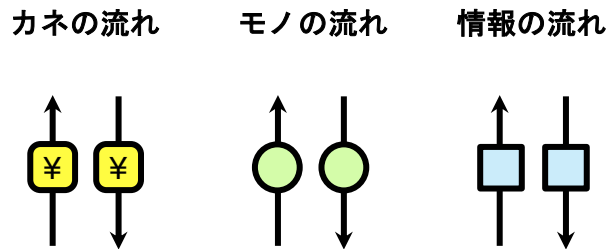
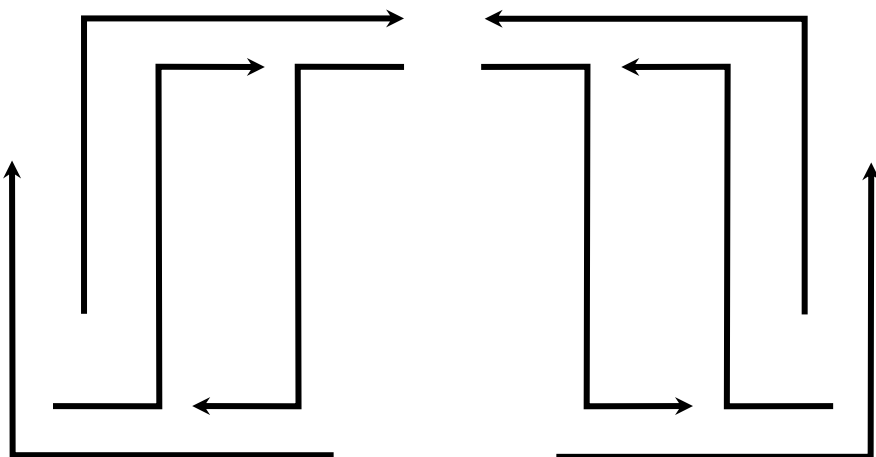
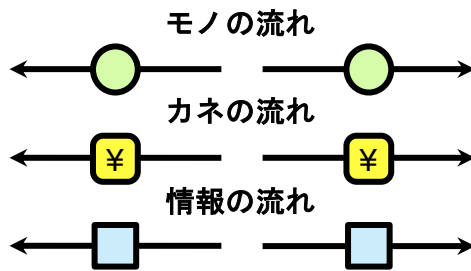
店舗



その他

←イメージに近いものを配置すればOK
正解があるわけではない

矢印



補足

関係性の矢印の意味を説明するコメント

説明がないと理解が成り立たないコメントを入れる

コメントは14px以上で

補足的に入れる
コメントは吹き出しに入れる
また、感動するポイントもなるべく入れる



カネやモノの流れの時も同様

コメントの位置は上下どちらでも見やすい方で

全体

ビジネスモデル図解は、そのビジネスにおいて最も重要な経営資源や価値の流れを可視化するためのツール（3x3におさめるルール）

図解をよむ7つのステップ

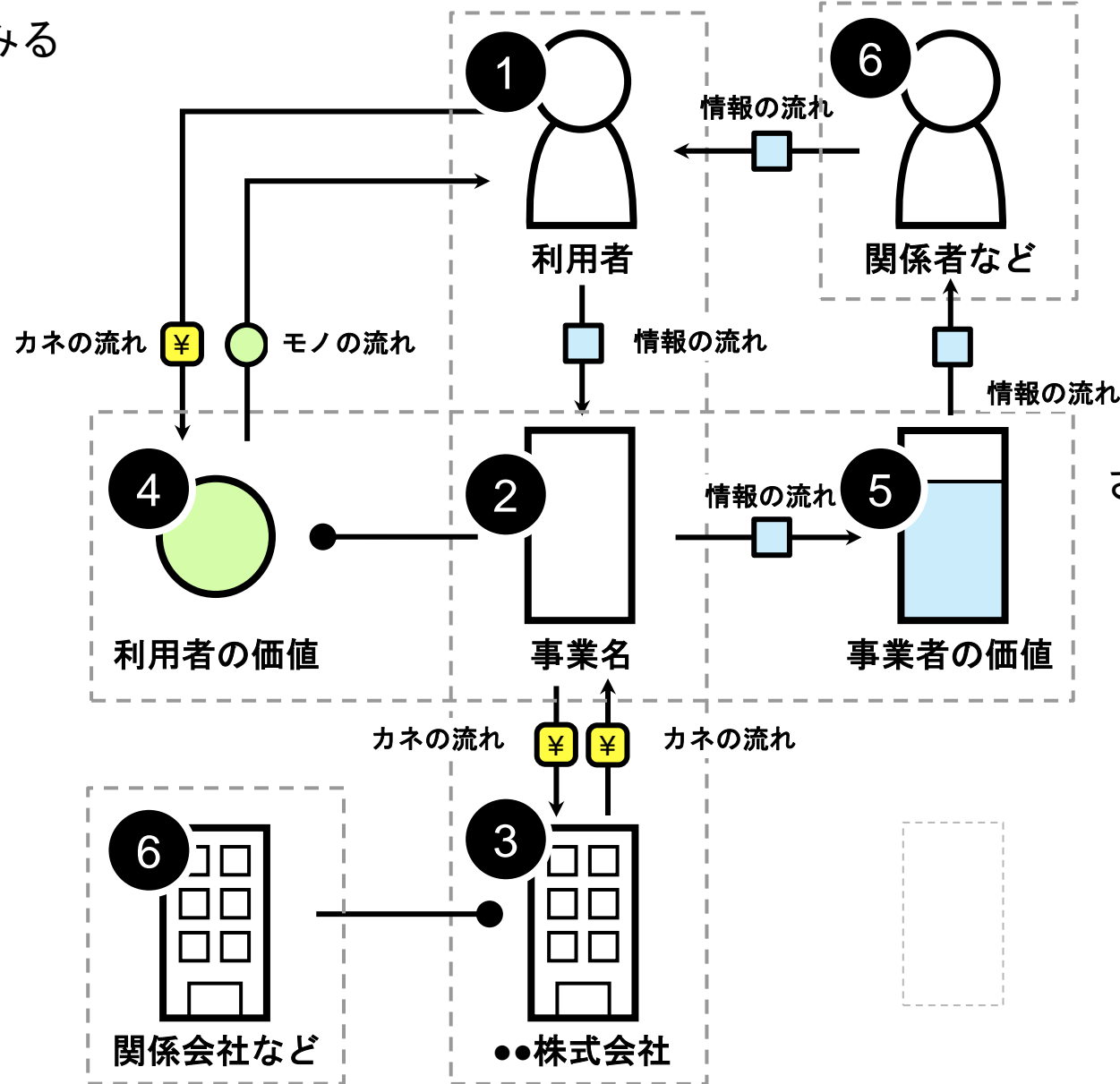
まずは中央の縦列をみる

- ① だれに？
その事業はだれのためにおこなわれるのか？
- ② なにを？
なにが事業としておこなわれるのか？製品が入ることも
- ③ だれが？
だれがその事業をおこなっているのか？

次に中央の横列をみる

- ④ 何が価値か？
利用者は何を価値と感じ対価を支払っているか？（利用者にとっての経済合理性）
- ⑤ どう稼ぐか？
事業者はどういう価値でこの事業の経済合理性を支えるか？（事業者にとっての経済合理性）

※4,5についてはビジネスモデル2.0図鑑ではルール化していなかったが、その後多くのワークショップを開催する中で意味を加えたもの。利用者と事業者の双方の視点での経済合理性を確認することができる。



そして四隅をみる

- ⑤ だれが関係？
提携している企業や、重要な関係会社はいるか？

⑦

さらに矢印(や補足)を見る

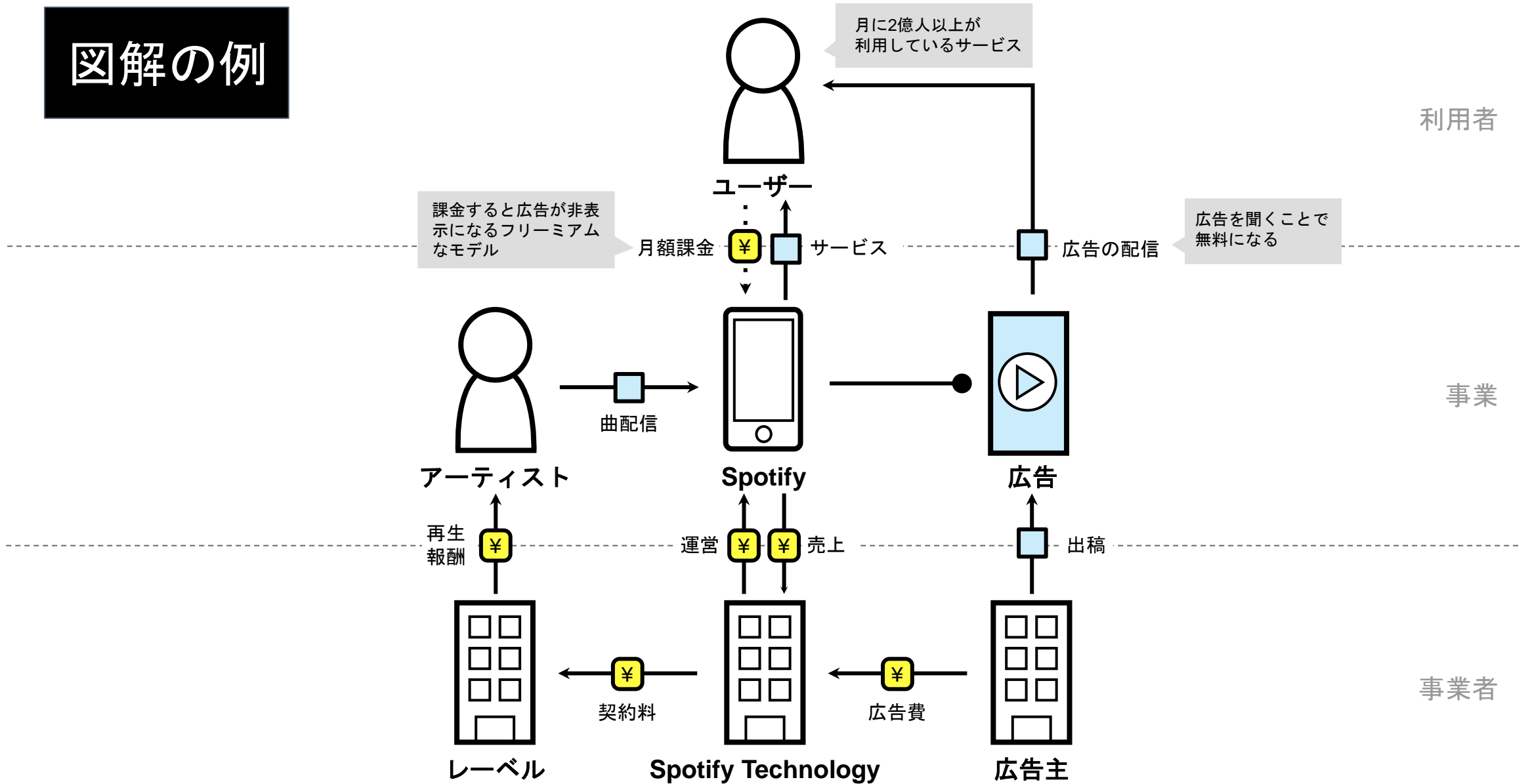
- ⑦ どんな流れがある？
モノ・カネ・情報の流れがどうなっているか？

- ✕ 主体が入らないことも
必ずしも3x3のすべてのマスが埋まっている必要はない

※この図はサンプルです。特定のビジネスを指すわけではありません

Spotify : サブスクかつフリーミアムの音楽ストリーミングサービス

図解の例



※こちらのシートをコピーして
編集すると便利です

事業名：事業のひとこと説明

