

UCHI-GO 応募フォーム（記入例）

記入例は削除うえご記入ください。

記入日	202〇年〇〇月〇〇日
-----	-------------

応募者氏名 (代表者)	フリガナ	ウチコ ミキ	年齢	〇〇 歳
	氏 名	内子 未来		
連絡先	住所	〒〇〇〇-〇〇〇〇		
		愛媛県喜多郡内子町〇〇		
	TEL	〇〇〇〇-〇〇〇〇-〇〇〇〇		
	E-mail	〇〇〇〇@〇〇〇.〇〇		
略歴 (学歴・職歴など)		2016年 XX大学 国際観光学部 卒業 2016年～2023年 東京都内の旅行会社に勤務。富裕層向けツアーの企画・手配を担当。 2023年 愛媛県内子町へ移住。地域おこし協力隊として、空き家活用や観光振興に関する活動に従事。		
すでに起業している場合は、業種および社名（屋号）を記入してください。	業種			
	社名（屋号）			

ビジネスプランについて

※記入スペースは、必要に応じて広げてください。

1. プランタイトル

内子の"宝"を活かす！木蠟（もくろう）商家を改修したオーベルジュ「内子蠟（UCHIKOROU）」

2. 事業目的

国の重要伝統的建造物群保存地区に選定されている内子町の歴史的町並み、特に木蠟生産で栄えた豪商の邸宅という地域特性を活かし、質の高い食事が楽しめる宿泊施設（オーベルジュ）として再生します。これにより、滞在型観光客を誘致して地域のブランド価値を高め、歴史的建造物の保存活用という地域課題の解決に貢献します。

3. 現状把握

内子町には、所有者の高齢化等により活用されていない魅力的な歴史的建造物が存在します。一方で、インバウンド富裕層や国内の成熟した旅行者からは、画一的なホテルではなく、その土地の歴史文化と食を深く体験できる宿泊施設へのニーズが高まっています（根拠データ：観光庁「訪日外国人消費動向調査」等）。このギャップを埋めることが、新たな高付加価値観光の創出に繋がると考えます。

4. 事業内容

誰に	本物の歴史文化や、その土地ならではの食体験を求める国内外の旅行者。
何を	白壁と懸子（かけご）塗りが特徴の商家を改修した客室での宿泊と、愛媛の豊富な食材を活かしたイノベーティブ・フュージョン料理をコースで提供するレストランサービスを提供します。
地域資源の活用方法	地域の職人と連携し、内子和紙やギルディング（金箔押し）などの伝統技術を建物の内装に活用します。また、レストランでは内子豚や瀬戸内海の新鮮な魚介類、県内産の有機野菜を積極的に使用します。

5. 市場環境と競合の分析

a. ターゲット顧客	食や文化への関心が高い40代以上の夫婦やカップル、記念日旅行を楽しむ層。海外からは、日本の伝統建築やガストロノミーに関心を持つ欧米からの個人旅行者を想定。
b. 市場規模	四国の中でも内子町は歴史的町並みの魅力から人気が高い観光地ですが、多くが日帰り客です。質の高い食と滞在を組み合わせることで、これまで取り込めていなかった高単価な宿泊需要を喚起し、滞在時間を延ばすことで地域への経済効果を高めます。
c. 競合分析 ①強み ②弱み ③差別化など	競合A（近隣の古民家宿）： 強み：歴史的な雰囲気と比較的リーズナブルな価格。 弱み：食事が家庭料理の延長線上にあることが多い。 差別化：本格的なコース料理を提供するレストランを併設し、「食」を旅の主目的にする顧客層に訴求することで差別化します。 競合B（道後温泉の高級旅館）： 強み：温泉という強力な魅力と、確立されたブランド力。 弱み：団体客が多く、静かな滞在を求める層には不向きな場合がある。 差別化：一日三組限定とすることで、プライベート感を重視し、一人ひとりに合わせたパーソナルなサービスを提供します。

6. 応募動機

移住後、内子町の素晴らしい町並みと食文化のポテンシャルが、滞在という形では十分に活かされていない現状を目の当たりにし、旅行会社での経験を活かして内子の魅力を深く体験できる場を創りたいと強く思うようになりました。本事業を通じて、地域の文化継承と新たな価値創造の両立を目指したいと考えています。

7. 行動計画

a. 事業化準備	期間	年 月 ～ 年 月
	内容	物件契約、改修設計、資金調達（自己資金、融資、補助金活用）、許認可（旅館業、飲食業）取得。
b. 改修・開業準備	期間	年 月 ～ 年 月
	内容	古民家改修工事、厨房設備・備品調達、スタッフ採用・研修、Webサイト・予約システム構築。
c. 開業	期間	年 月 ～ 年 月
	内容	オーベルジュ「内子蝋」オープン。SNSや旅行・グルメ雑誌へのプレスリリースで広報活動を強化。
d. 運営体制		当面は私自身が女将として運営全般を担い、シェフ1名、サービススタッフ1名を雇用する計画です。

8. プロダクト/サービス(商品)の価値

単に宿泊するだけでなく、「内子の歴史と食文化を味わい尽くす体験」そのものを価値として提供します。地域の伝統工芸（大森和蝋燭など）作家と連携した宿泊者限定のワークショップや、シェフと巡る契約農家訪問ツアーなどを通じ、宿泊者が内子の文化と深く繋がる機会を創出します。これが、一般的な宿泊施設との明確な差別化点です。

9. 事業の目標と将来性

a. 短期目標 (1年後)	<p>宿泊部門：年間宿泊稼働率50%を達成。</p> <p>レストラン部門：月間売上150万円（年間1,800万円）を達成。</p> <p>情報発信：Instagramのフォロワー数1万人を達成し、主要なオンライン予約サイトやグルメサイトで口コミ評価4.5以上を獲得。</p>
b. 中長期目標 (3年後)	<p>宿泊稼働率75%を安定的に達成し、黒字経営を定着させる。</p> <p>地域の生産者と連携し、オリジナルの加工品（ジャム、ドレッシング等）を開発・販売し、収益の柱を増やす。</p> <p>レストランスペースで食に関するイベントを定期開催し、地域の食文化発信の拠点となる。</p> <p>将来的には町内の他の遊休資産を活用した事業展開も視野に入れる。</p>

10. 専門性・経験

旅行会社での7年間の勤務を通じ、富裕層のニーズ把握、高品質な旅行商品の企画、オンラインでの集客ノウハウを習得しました。また、地域おこし協力隊としての活動で、地域のキーパーソンとのネットワークや、事業に必要な許認可に関する知識も得ています。不足している飲食店の経営実務については、現在、県内の有名オーベルジュで研修を受けています。

11. 成果目標

誰に	国内外の旅行者、および地域住民。
いつまでに	開業後1年で、宿泊客の満足度アンケートで95%以上が「大変満足」と回答することを目指します。
どんな成果を	「内子町に再訪したい」と思える質の高い体験を提供し、リピーター獲得と口コミによる新規顧客の増加に繋がります。

12. 宣伝・広報活動

改修工事の段階からSNS（Instagram, Facebook）で進捗を発信し、オープンまでの期待感を醸成します。オープン後は、ターゲット層に影響力のあるグルメ・旅行系のインフルエンサーや雑誌編集者を招待し、体験を発信してもらいます。また、海外の高級ホテル予約サイトにも登録し、インバウンド富裕層に直接アプローチします。

13. 連携・協力者

項目	協力者
改修	地元の工務店、伝統工芸職人
食材	町内の有機農家、八幡浜漁協
体験	大森和蠟燭店、五十崎社中（ギルディング）
広報	内子町観光協会、いよぎん地域経済研究センター

（補足事項）

既に各所と協力に向けた協議を進めており、今後も積極的に連携先を拡大していきます。

14. 起業の姿勢

困難に直面した際は、一人で抱え込まず、協力隊時代に築いた地域のネットワークを頼り、先輩経営者や連携先に素直に相談することを大切にします。常に「なぜこの事業を内子で始めたのか」という原点に立ち返り、地域に貢献するという姿勢を忘れずに、誠実に事業に取り組みます。

15. 想定されるリスクと対応策

リスク(a)	リスクの内容	集客が計画通りに進まない。
	対応策	オープン前からSNSで世界観やコンセプトを発信しファンを獲得。影響力のあるメディアやインフルエンサーを対象とした内覧会を実施。複数の国内外予約サイトに登録し、販路を最大化する。
リスク(b)	リスクの内容	建物の老朽化による突発的な修繕費の発生。
	対応策	対応策: 開業前の改修時に、専門家による詳細な建物診断を実施し、構造上の弱点を把握・補強する。収支計画において、利益の一部を修繕引当金として積み立てる。
リスク(c)	リスクの内容	観光の閑散期（夏・冬）による客足の落ち込み。
	対応策	閑散期限定の「地元のジビエと楽しむ滞在プラン」や、連泊顧客向けの割引プランを提供。レストラン部門で、地元客を対象とした記念日プランやイベントを実施し、売上を補う。

※イメージ図などがある場合はメールに添付してください。（A4判用紙で4ページまで）

※一般に公開しても差し支えない内容でご提案ください。特許、実用新案権などの知的財産権、営業上の秘密や技術など、情報の保護については、応募者の責任において対策を講じてください。

※提出いただいた個人情報は、当ビジネスコンテストおよび起業支援以外には使用しません。

※提出いただいた書類は返却しません。

UCHI-GO 資金計画書（記入例）

色つきの枠 ■ ■ ■ の部分に記入してください。

※項目が足りない場合は、行を追加してください。

記入日 2020年00月00日

プランタイトル	内子の”宝”を活かす！木蠟（もくろう）商家を改修したオーベルジュ
応募者氏名	内子 未来

単位（千円）

必要な資金				調達方法		
設備資金 (a)				自己資金 (c)		
	内訳	詳細項目	金額	内訳	金額	
店舗・事務所 ・工場等	建物・外装工事	建物改修工事費	5,000	個人預貯金	5,000	
	内装工事			退職金	0	
				その他	0	
			1,000			
什器・備品	事務機器	PC・POSレジシ	200			
	什器備品	ベッド5台、テー	600	自己資金の合計	5,000	
	厨房機器一式	冷蔵庫、コンロ	200	親族、友人等の支援 (d)		
				内訳	金額	
敷金・保証金	敷金		1,000	親族	3,000	
				友人	0	
ソフトウェア ・ 車両等・その	会計ソフト	〇〇〇	100			
	車両	1台	2,000			
設備資金 (a)の合計			10,100	親族、友人等の支援の 合計 (d)	3,000	
運転資金 (b) ※内訳：開業後3ヶ月分				金融機関からの借入 (e)		
	内訳	詳細項目	金額	内訳	返済期	金額
売上原価	商品仕入高	食材、リネン代	300	設備資金	10年	4,000
	外注費	加工費	100	運転資金	7年	3,000
販売費および 一般管理費	人件費	代表者報酬	900			
		従業員給料賃金	600			
		法定福利費・福	300			
	地代家賃	50,000×3カ月	150			
	水道光熱費		50			
	通信費		50			
	広告宣伝費	開業時広告宣伝	700			
	支払手数料		100			
	消耗品費		100			
	旅費交通費		100			
	雑費		100			
	その他予備費			200		
設備資金 (b)の合計			3,750	金融機関からの借 入の合計 (e)	7,000	
必要な資金 合計 (a+b)			13,850	調達資金 合計 (c+d+e)	14,000	

UCHI-GO 収支計算書（記入例）

色つきの枠 色 の部分に記入してください。
※項目が足りない場合は、行を追加してください。

記入日

2020年00月00日

プランタイトル	内子の"宝"を活かす！木蠟（もくろう） 商家を改修したオーベルジュ
応募者氏名	内子 未来

単位（千円）

	1年目	2年目	3年目	算出根拠
売上高 (①)	5,500	7,800	9,500	別紙「売上高算出根拠」参照
売上原価 (②)	1,150	1,600	1,950	別紙「売上原価算出根拠」参照
売上総利益 (③=①-②)	4,350	6,200	7,550	
人件費	2,400	2,400	3,600	(算出根拠) 代表者報酬 月20万。3年目にスタッフ1名雇用
地代家賃	600	600	600	(算出根拠) 月5万円×12ヶ月
水道光熱費	480	540	600	(算出根拠) 月4万円 (夏冬増)
通信費	120	120	120	(算出根拠) ネット・電話代 月1万円
広告宣伝費	300	250	200	(算出根拠) 予約サイト手数料、SNS広告費等
支払手数料	220	312	380	(算出根拠) 売上の4% (カード決済等)
消耗品費	200	250	300	(算出根拠) アメニティ、清掃用品、事務用品等
旅費交通費	100	100	100	(算出根拠) ガソリン代、高速代
減価償却費	500	500	500	(算出根拠) 建物改修費500万円÷10年
雑費	100	120	150	(算出根拠) その他経費
経費計 (④)	5,020	5,192	6,550	
利益 (⑤=③-④)	-670	1,008	1,000	
借入金返済 (⑧)	660	660	660	(算出根拠) 年間返済額 (元金 + 利息)
余剰金 (⑤-⑥-⑧)	-1,330	348	340	
<簡易キャッシュフロー>				
期首現金残高	3,000	2,090	2,248	
現金増減額	-910	158	150	利益+減価償却費-借入金元本返済額で計算
期末現金残高	2,090	2,248	2,398	
	4,180	4,496	4,796	

売上高算出根拠

売上原価算出根拠