

AKIYAカレッジ 2019



国土交通省「空き家対策の担い手強化・連携モデル事業」AKIYA カレッジ



20のIDEA × 空き家数 = 泉州地域の財産!!



「AERA」で日本を突破する100人! に選出された「藤原明」さんが講師です!

1967年大阪市生まれ。大阪市立大学商学部をご卒業後、2003年10月にりそな銀行大阪営業推進部プランニングマネージャーに就任。現在は、りそな総合研究所リーナルビジネス部長とりそな銀行営業サポート統括部(大阪)地域戦略グループ地域オフィサー、コーポレートビジネス部(大阪)アドバイザーを兼務。FM802・大阪府をはじめとする多様な企業連携・産業連携・地域連携・官民連携による「REENALプロジェクト」を展開し、「売り手よし・買い手よし・世間よし」の三方よしを実現。そのほか、地域の活性化に貢献し、地域を盛り上げる。

大阪府宅地建物取引業協会泉州支部

AKIYAカレッジ 2019

受講生

パツカアノナリアメルチヨル

松谷 博和

時吉 真大

片木 洋平

都 亜紀

鍛治 明美

榎本 美喜

大阪府宅地建物取引業協会泉州支部

AKIYAカレッジ 2019



「AERA」で日本を突破する100人！に選出



リソな総合研究所

リーナルビジネス部長

藤原 明

REENAL手法にてビジネスプランを策定

大阪府宅地建物取引業協会泉州支部

AKIYAカレッジ 2019

大阪府宅地建物取引業協会泉州支部主催“創業スクール”

国土交通省「空き家対策の担い手強化・連携モデル事業」AKIYA カレッジ



起業したい
パパ・ママも
応援!!
お子様連れも
大歓迎!

いつか独立したい!

起業って何から
すればいいの?

AKIYA
カレッジ

イノベーションを興す20人満員!

20のIDEA × 空き家数 = 泉州地域の財産!!



「AERA」で日本を象徴する100人に選出された「藤原明」さんが講師です!
1967年大宮市生まれ、大阪市立大学商学部を卒業後、2003年10月に自ら銀行営業推進部プランニングマネージャーに就任。現在は、リサーチ総合研究所リーガルビジネス部長とリサーチ営業サポート部長(大阪)地域戦略グループ地域オフィサー、コーポレートビジネス課(大阪)アドバイザーを兼任。FMB02・大阪府をはじめとする多様な企業連携、企業連携、地域連携、官民連携による「REENALプロジェクト」を展開し、「売り手よし・買い手よし・世間よし」の三方よしのそれぞれの強みを生かした協働事業に取り組んでおられ実績を築いている。

AKIYAカレッジ カリキュラム全26時間を受講の上、ビジネスプランを策定、起業に必要な知識とサポーターを手に入れます! ビジネスプランについては、発表会で最高のステージをご用意! 起業の「場」として、泉州地域の空き家を活用いただけるように、大阪宅協協会泉州支部プロジェクトチームがお手伝い致します。

2019年9月29日(日)～2020年1月7日(火)“発表会”

応募対象者
起業をめざす想いがあり、
全プログラムにご参加いただける方

参加費：20,000円(消費税込み)
定員：20名
申込締切：9月20日(金)
各回終了後、懇親会を開催いたします。

同時募集!
マネーの専門家たち!

- ※ 経験ノウハウを持っていて講師になっていただける方
- ※ 空き家空き店舗空き地の所有者
- ※ 経営者をサポートしていただける方(FP/税理士/CA/CM)
- ※ 起業家を応援したい方
- ※ 経営者、子育て支援をしたい方

※当スクールでは、各々のビジネスアイデアをもとに、ビジネスプランの検討、ブラッシュアップ、発表の過程で他の受講生と共有しながら進めますので、あらかじめご了承ください。

協力：リサーチ総合研究所・和泉市・岸和田市・泉佐野市・田尻町・堺市・最大建設工金協会・岸和田商工金協会・泉佐野商工金協会 他

カリキュラムテーマと講義概要

<p>第1回 9月29日(日) 10:00～17:00 新川原住宅</p> <p>スクールガイド ビジネスプラン作成の基礎「自分の強み、弱みを知る(自己分析)」「ビジネスプラン作成準備」「ビジネスアイデアの出し方、見つけ方、選別」「ビジネスプランの作成に向けての準備」</p>	<p>第2回 10月3日(木) 18:00～20:00 泉州支部</p> <p>創業事業計画の作り方 資金計画・収益計画・資金繰計画 財務会計に関する基礎知識 税理士：田村 哲夫</p>
<p>第3回 10月9日(水) 18:00～20:00 新川原住宅</p> <p>経営ビジョンとビジネスモデル マーケティングの基礎 知識① ビジネスモデルの作り方(地域資源活用・地域連携)</p>	<p>第4回 10月17日(木) 18:00～20:00 泉州支部</p> <p>労働に関する基礎知識 創業時に必要な手続き(労務管理) 商取引の基本となる法律の基礎 社会保険労務士・島野 茂和</p>
<p>第5回 10月20日(日) 10:00～17:00 新川原住宅</p> <p>経営ビジョンとビジネスモデル マーケティングの基礎 知識② 自分の強み・サービスの強み・弱み(市場分析の方法) 経営理念とビジョンを考える</p>	<p>第6回 11月2日(土) 10:00～17:00 泉州支部</p> <p>ビジネスプラン作成ワークショップ ビジネスプランの作り込み ビジネスプランのブラッシュアップ</p>
<p>第7回 11月14日(木) 18:00～20:00 泉州支部</p> <p>登記・許認可・労働に関する基礎知識 創業時に必要な登記手続き 商取引の基本となる法律の基礎</p>	<p>第8回 1月7日(火) 14:00～18:00 ステイゲイト ホテル</p> <p>プレゼンテーション発表会</p>

お申込方法 (個人情報の取扱いに関して、以下の利用目的をご確認の上お申込みください。)

以下の URL にアクセスしていただき、申込フォームよりお申込みください。

<https://www.koikucharu.com/event/48bdf5ed8fe3e440dd01b8335c11be9/>



- ・本創業スクール参加申込にかかる個人情報等は、共催者間で共有させていただきます。また、本申込に記載された個人情報等は、本創業スクールの運営の他、共催者からのご案内に利用させていただきます。
- ・万一、定員超過した場合はご記入のビジネスモデル記載内容により事務局で協議し参加可否の連絡をいたします。
- ・会場に駐車場はございません。公共交通機関をご利用ください。

お問い合わせ 大阪府宅地建物取引業協会泉州支部 TEL：072-438-9001

会場 泉佐野ふるさと町屋館 (泉州支部・事務局)
大阪府泉佐野市本町 5-29 TEL：072-469-5673
大阪府宅地建物取引業協会泉州支部 (事務局)
大阪府岸和田市市町 9-4 TEL：072-438-9001
ステイゲイトホテル (ステイゲイトホテル泉佐野駅前) (事務局)
大阪府泉佐野市りんくう往来北1 TEL：072-460-1111



大阪府宅地建物取引業協会泉州支部

AKIYAカレッジ 2019

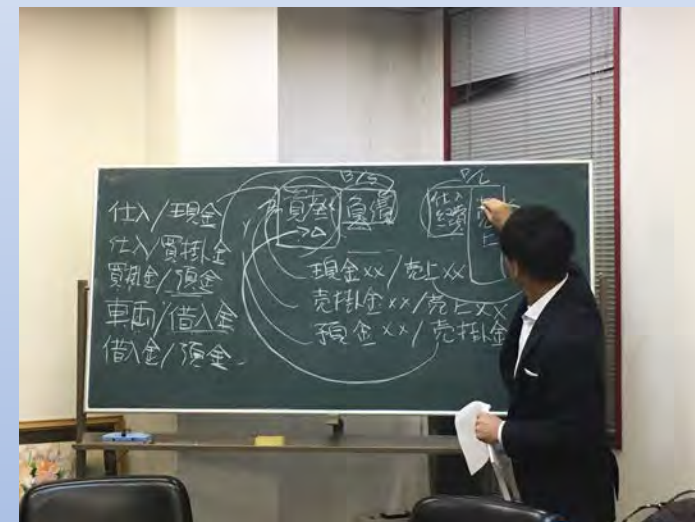
●第1回● 2019.09.29 (日) 10:00~17:00 泉佐野ふるさと町屋館 講師：藤原明



大阪府宅地建物取引業協会泉州支部

AKIYAカレッジ 2019

●第2回● 2019.10.03 (木) 18:00~20:00 泉州支部 講師：田村一也税理士



大阪府宅地建物取引業協会泉州支部

AKIYAカレッジ 2019

●第3回● 2019.10.09 (水) 18:00~20:00 泉佐野ふるさと町屋館 講師：藤原明



大阪府宅地建物取引業協会泉州支部

AKIYAカレッジ 2019

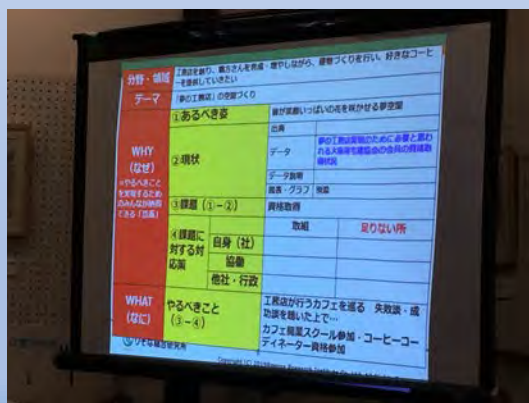
●第4回● 2019.10.17 (木) 18:00~20:00 泉州支部 講師：烏野 茂孝社会保険労務士



大阪府宅地建物取引業協会泉州支部

AKIYAカレッジ 2019

●第5回● 2019.10.20 (日) 10:00~17:00 泉佐野ふるさと町屋館 講師：藤原明



大阪府宅地建物取引業協会泉州支部

AKIYAカレッジ 2019

●第6回● 2019.11.02 (土) 10:00~17:00 泉州支部 講師：藤原明



大阪府宅地建物取引業協会泉州支部

AKIYAカレッジ 2019

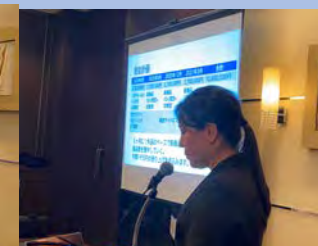
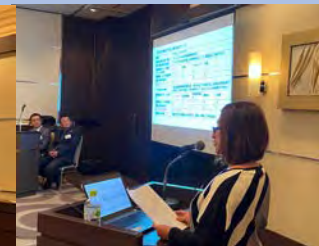
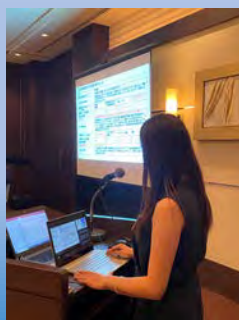
●第7回● 2019.11.14 (木) 18:00~20:00 泉州支部 講師：蓮池陽佑司法書士



大阪府宅地建物取引業協会泉州支部

AKIYAカレッジ 2019

●プレゼンテーション● 2020.1.7 (火) 16:00~17:30 ステージホテル関西エアポート 講師：藤原明



大阪府宅地建物取引業協会泉州支部

AKIYAカレッジ 2019



大阪府宅地建物取引業協会泉州支部

フィリピンと
日本の架け橋

PHILIPPINE
AND JAPAN
CROSS
LINKING

ヤツカ ア ン ナ リ ア

テーマ：

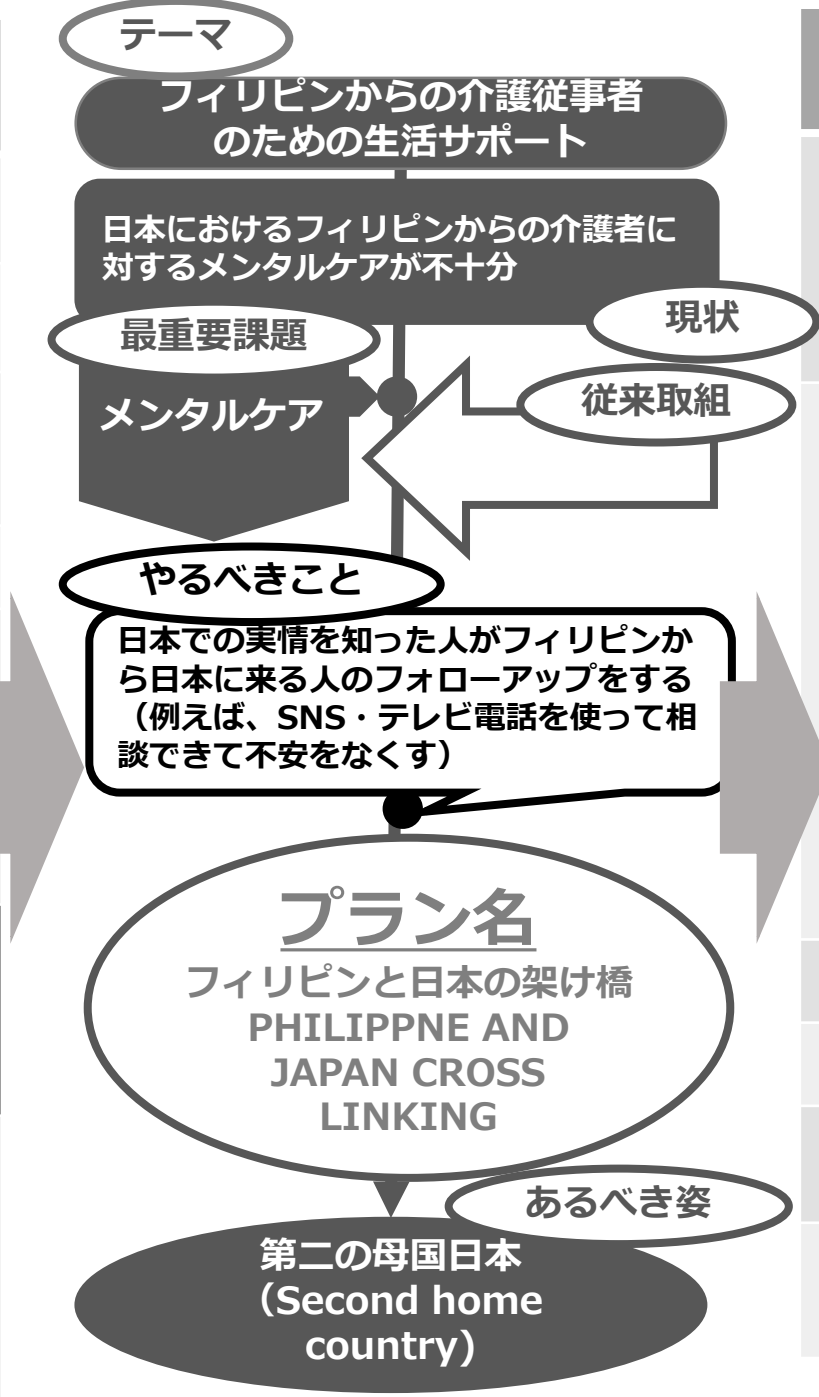
フィリピンからの介護従事者のための生活サポート

最重要課題：

メンタルケア

やるべきこと：日本での実情を知った人がフィリピンから日本に来る人のフォローアップをする（例えば、SNS・テレビ電話を使って相談できて不安をなくす）

やるべきこと明確化プロセス	
テーマ	フィリピンからの介護従事者のための生活サポート
あるべき姿	第二の母国日本 (Second home country)
現状 (課題を浮き彫りにする現状データ)	日本におけるフィリピンからの介護者に対するメンタルケアが不十分
最重要課題	メンタルケア
課題に対するこれまでの取組	介護施設訪問し現況把握 在日フィリピン人介護経験者 実習生は管理団体がフォローアップ
やるべきこと	日本での実情を知った人がフィリピンから日本に来る人のフォローアップをする (例えば、SNS・テレビ電話を使って相談できて不安をなくす)
プラン名	フィリピンと日本の架け橋 PHILIPPINE AND JAPAN CROSS LINKING



事業プラン概要	
誰が	自身、母、来日して30年になる友人 (フィリピン女性 (笹尾エリN3保持)、日本で介護の免許を持っている友人 (山口マイシエルN3保持)、いとこ (フィリピン在住) システムエンジニア
どのように	<ul style="list-style-type: none"> ➢ フィリピンの日本語・介護学校の学生に対し、いとこがスカウターとして、日本の介護施設にスカウト。いとこはシステムエンジニアなので、HP制作可能。それで希望者募集。 ➢ 日本介護施設に対し、現地説明会・採用補助金申請サポート。 ➢ 自身は来日したフィリピンに対しアドバイス。
どこで	りんくうタウン・泉佐野市
いつ	2020年10月
ターゲット	フィリピンの日本語・介護学校の学生。日本介護施設。
予算	初期コスト：日本側：50万円・フィリピン側：50万円 年間収支 (2年目)：2,080万円

子どもの学び方
を見つける場所
「たんぽぽの
わたげ」

鍛治 明美

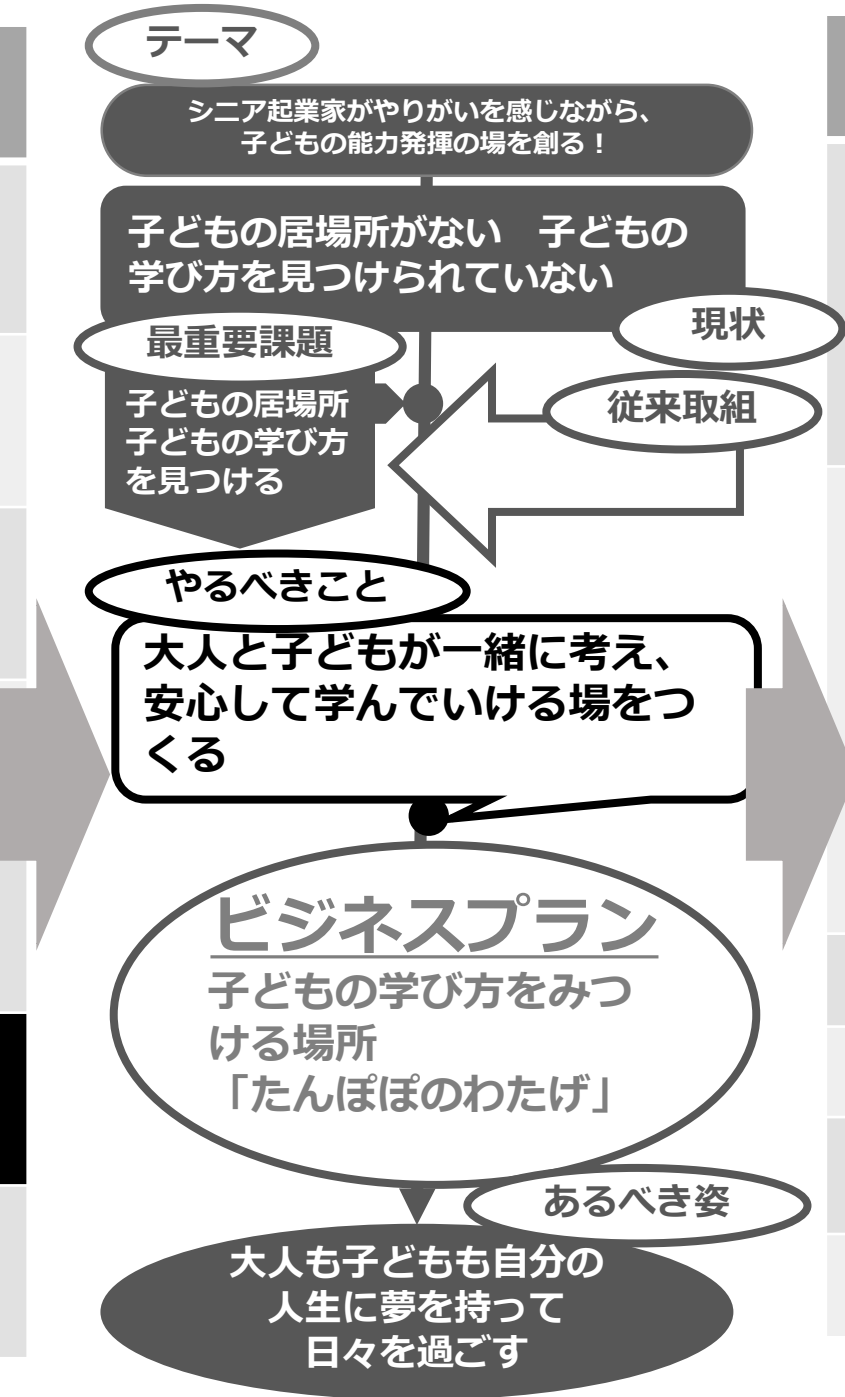
テーマ：シニア起業家がやりがいを感じながら、子どもの能力発揮の場を創る！

最重要課題：子どもの居場所＝子どもが学び方を見つける

やるべきこと：大人と子どもが一緒に考え、安心して学んでいける場をつくる

やるべきこと明確化プロセス

テーマ	シニア起業家がやりがいを感じながら、子どもの能力発揮の場を創る！
あるべき姿	大人も子どもも自分の人生に夢を持って日々を過ごす
現状 <small>(課題を浮き彫りにする現状データ)</small>	子どもの居場所がない 子どもの学び方を見つからない
最重要課題	子どもの居場所 子どもの学び方を見つける
課題に対するこれまでの取組	
やるべきこと	大人と子どもと一緒に考え、安心して学んでいける場をつくる
プラン名	子どもの学び方を見つける場所 「たんぽぽのわたげ」



事業プラン概要

誰が	自身、教育委員会、卒業生の保護者・子ども、泉佐野リーディンググループ、宅建協会泉州支部、娘たち、娘の友人、地域の人、各企業
どのように	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 長い教師歴および多くの資格を活かして展開。また、卒業生・保護者ネットワークからニーズを聞く。教育関係・行政と連携し広報実施。 ➢ カフェをベースとする。ピアノ教室実施も可能。 ➢ カフェでは子どもたちが手伝うことで地域につながる。
どこで	泉佐野市商店街。※他地域でもベストな場所があれば考えたい。
いつ	2020年：準備→2021年4月：開業（65歳）
ターゲット	子育てに不安・困っている保護者と発達凸凹の子供
予算	初期コスト：100万円 年間収支：360万円

こころの
サードプレイス
をつくらう！

榎本美喜

テーマ：心の問題を気軽に相談できるしくみ作り

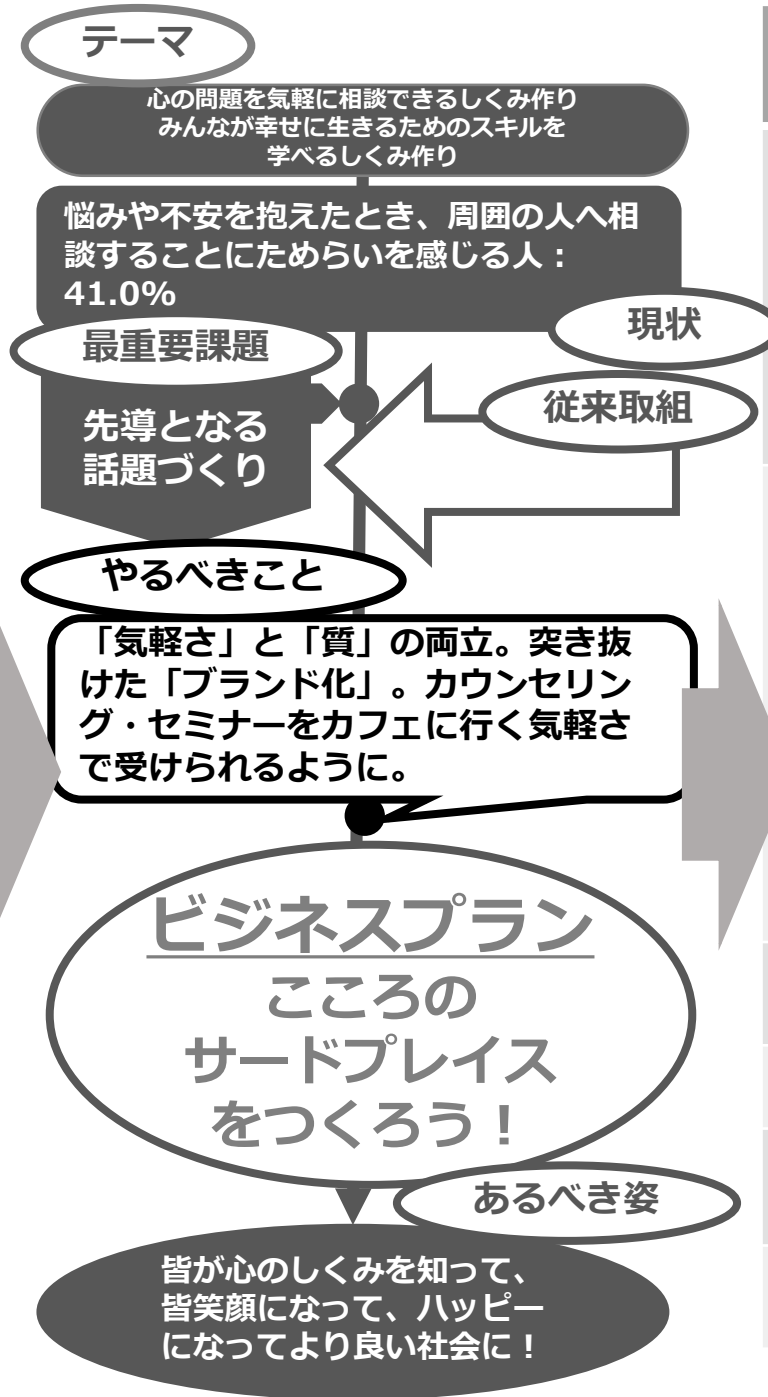
みんなが幸せに生きるためのスキルを学べるしくみ作り

最重要課題：先導となる話題づくり

やるべきこと：「気軽さ」と「質」の両立。突き抜けた「ブランド化」。カウンセリング・セミナーをカフェに行く気軽さで受けられるように。

やるべきこと明確化プロセス

テーマ	心の問題を気軽に相談できるしくみ作り みんなが幸せに生きるためのスキルを学べるしくみ作り
あるべき姿	皆が心のしくみを知って、皆笑顔になって、ハッピーになってより良い社会に！
現状 (課題を浮き彫りにする現状データ)	悩みや不安を抱えたとき、周囲の人へ相談することにためらいを感じる人：41.0%
最重要課題	先導となる話題づくり
課題に対するこれまでの取組	自治体の相談窓口、カウンセリングルーム、精神科・心療内科、自殺防止・こころの電話相談、職場・学校でのカウンセリング、書籍（アドラー心理学など）、Yahoo知恵袋など、日本ほめる達人協会、心理学など各種セミナー、ブロガー、ユーチューバー、テレビ番組・ラジオ、講演会、ボランティア団体、宗教団体、愚痴聞き屋、レンタルお姉さん、カウンセリングカフェ、飲み屋やキャバクラ、癒しフェア
やるべきこと	「気軽さ」と「質」の両立。突き抜けた「ブランド化」。カウンセリング・セミナーをカフェに行く気軽さで受けられるように。
プラン名	こころのサードプレイスをつくらう！



事業プラン概要

誰が	青果等仕入れ先（父の小売店など）、ヨガなどのイベント講師、心理学ゼミ生 心理カウンセラーの仲間、大阪宅建協会泉州支部、泉佐野市、医療機関相談機関など 泉佐野市、イベント講師、ピーチ・アビエーション、市内の飲食店、会場場所提供者（大阪府公園協会など）、ボランティア団体 NPO 団体など、音楽バンドなどの出演者、泉佐野市民の皆さん・全国の皆さん
どのように	BANANA MENTAL STUDIO 「こころのサードプレイス」 ・カウンセリングなどの実施・ドリンク販売 ・場所の提供・イベント企画 ・ヨガ・マインドフルネス・お茶会・音楽ライブ・講演会などのイベント こころ・からだフェス 泉佐野 「こころの特区 泉佐野」 著名なゲストを招いて、各種講演会やセミナー・音楽ライブやワークショップなどのイベントを開催
どこで	泉佐野駅近隣 りんくうタウン駅周辺等
いつ	2021年4月
ターゲット	空港従業員・働く世代の方々 ・学生他、市民の皆さん
予算	初期コスト：470万円 年間収支：456万円

「あっ！！と
ホーム 夢空
間・カフェ和
(なごみ)」

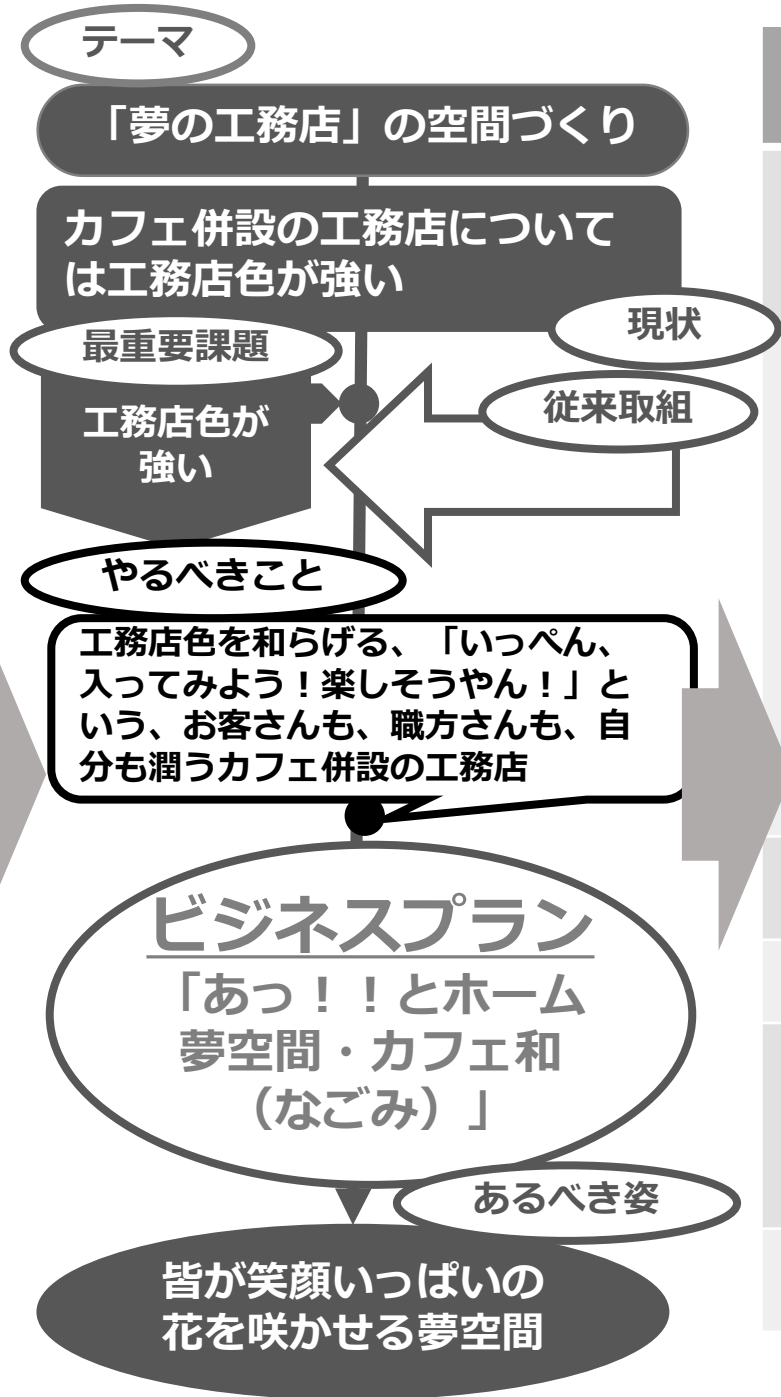
松谷博和

テーマ：「夢の工務店」の空間づくり

最重要課題：「工務店色」が強い

やるべきこと：工務店色を和らげる、「いっぺん、入ってみよう！楽しそうやん！」という、お客さんも、職方さんも、自分も潤うカフェ併設の工務店

やるべきこと明確化プロセス	
テーマ	「夢の工務店」の空間づくり
あるべき姿	皆が笑顔いっぱいの花を咲かせる夢空間
現状 <small>(課題を浮き彫りにする現状データ)</small>	カフェ併設の工務店については工務店色が強い
最重要課題	工務店色が強い
課題に対するこれまでの取組	
やるべきこと	工務店色を和らげる、「いっぺん、入ってみよう！楽しそうやん！」という、お客さんも、職方さんも、自分も潤うカフェ併設の工務店
プラン名	「あっ！！とホーム 夢空間・カフェ和 (なごみ)」



事業プラン概要	
誰が	自身・金融機関・建築科卒業同期・妻・娘・各業者・カフェ創業者
どのように	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 資金1000万円・コーヒーコーディネーター資格・食品衛生責任者取得。 ➢ 設計士と連携し、工務店色を抑えた「カフェ6割+工務店4割」空間づくり。 ➢ 自分の好きなもの(花・金魚)・強みを前面に出す。同世代が心をくすぐられるコンテンツを揃える。入りやすい空間は何かを考える。珈琲ベースのカフェでモーニング提供。軽食作れるように勉強。 ➢ 妻・娘も一緒に。HP制作。 ➢ 花の教室などシニアの活躍場所としても活用。
どこで	岸和田市下松駅・常盤小学校区付近
いつ	5年後
ターゲット	自宅建築して20年程経過、そろそろリフォームしたいと思っている同年代(50歳くらい)
予算	初期コスト：1,000万円 年間収支：

6回プログラミング
教室キット
販売事業

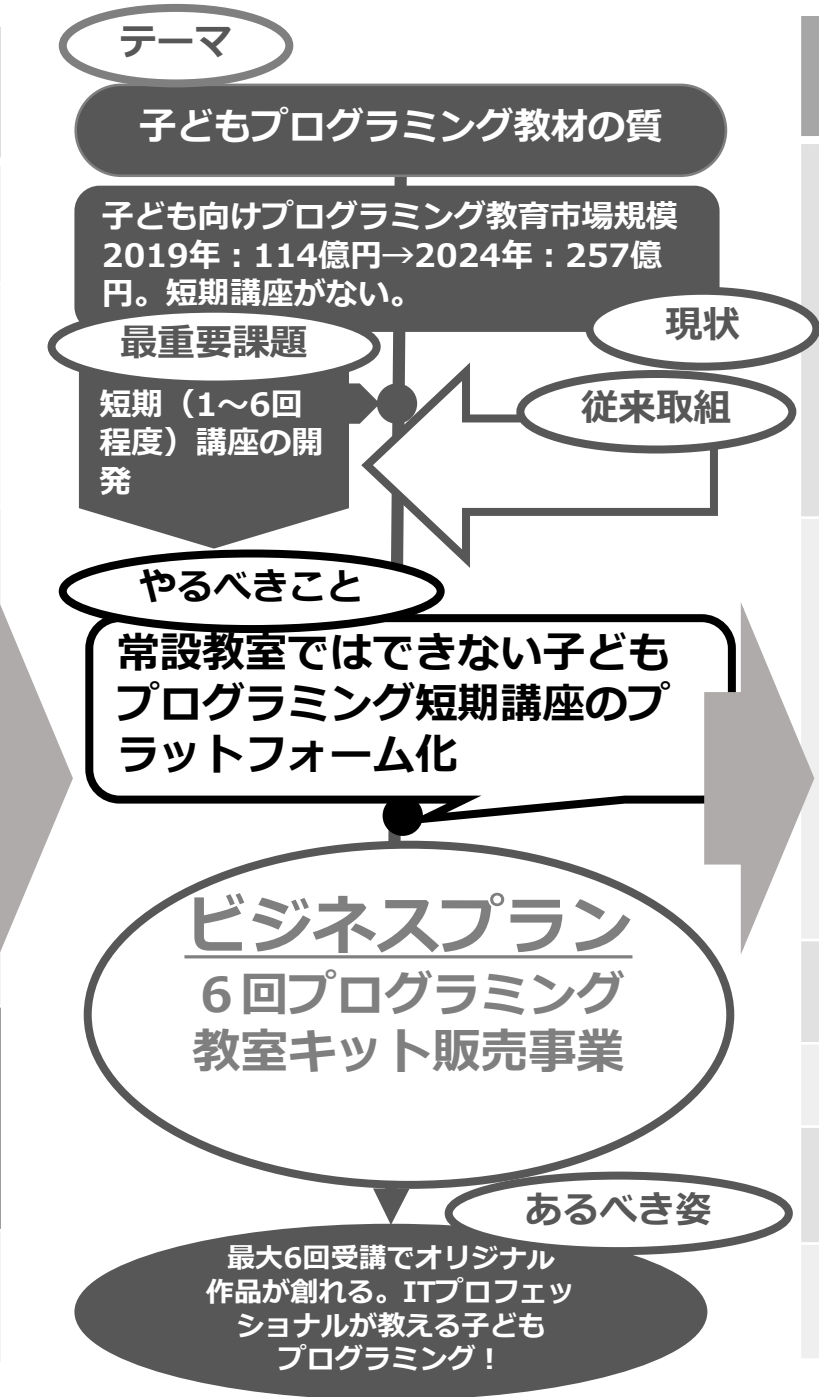
都 要 紀

テーマ：子どもプログラミング教材の質

最重要課題：短期（1～6回程度）講座の
開発 テキスト販路の開拓

やるべきこと：常設教室ではできない子
どもプログラミング短期講座のプラット
フォーム化

やるべきこと明確化プロセス	
テーマ	子どもプログラミング教材の質
あるべき姿	最大6回受講でオリジナル作品が創れる。ITプロフェッショナルが教える子どもプログラミング！
現状 <small>(課題を浮き彫りにする現状データ)</small>	短期講座がない
最重要課題	短期（1～6回程度）講座の開発
課題に対するこれまでの取組	
やるべきこと	常設教室ではできない子どもプログラミング短期講座のプラットフォーム化
プラン名	6回プログラミング教室キット販売事業



事業プラン概要	
誰が	自身、日本橋ロボット連絡会、Ichigojamファンの仲間、泉大津あすとホール、インストラクター仲間、カメラマン、南港ATC(TEQS)、KCP、共立電子工業、PCN、電子工作マガジン、全国高専機構、さくらインターネット、DJI、アマゾン
どのように	開発工程 トライアル教室開催：1月 ブラッシュアップ：3月 クラウドファンディング：4月～ セット梱包・発送：6月
どこで	泉大津あすとホール・岸和田市駅周辺
いつ	2019年3月までには販売
ターゲット	子どもにプログラミングを教えたいと思っている人
予算	初期コスト：0円 年間売上：1,000万円

CASUAL
HOME
STAGING
SERVICE

片木洋平

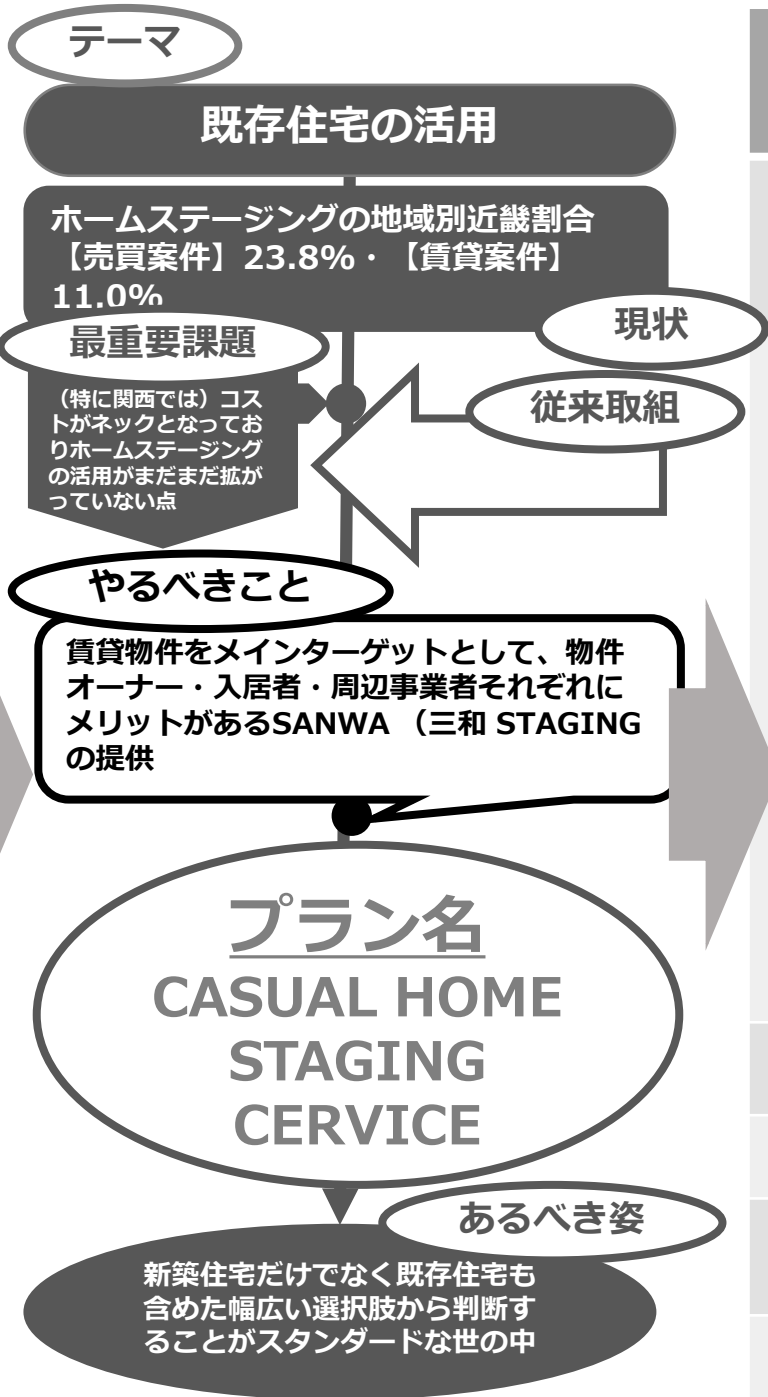
テーマ：既存住宅の活用

最重要課題：（特に関西では）コストがネックとなっておりホームステージングの活用がまだまだ広がっていない点

やるべきこと：賃貸物件（&低価格帯の住宅）をメインの顧客層とするサービス設計

やるべきこと明確化プロセス

テーマ	既存住宅の活用
あるべき姿	新築住宅だけでなく既存住宅も含めた幅広い選択肢から判断することがスタンダードな世の中
現状 <small>(課題を浮き彫りにする現状データ)</small>	ホームステージングの地域別近畿割合【売買案件】23.8%・【賃貸案件】11.0%
最重要課題	(特に関西では) コストがネックとなっておりホームステージングの活用がまだまだ拡がっていない点
課題に対するこれまでの取組	ホームステージングジャパン・ニトリのホームステージング・SGムービング・暮らしのネットワーク
やるべきこと	賃貸物件をメインターゲットとして、物件オーナー・入居者・周辺事業者それぞれにメリットがあるSANWA (三和 STAGING の提供)
プラン名	CASUAL HOME STAGING CERVICE



事業プラン概要

誰が	自身・仲介事業者・インテリアコーディネーター・デザイナー・洗い業者
どのように	<p>① PHOTO STAGING :</p> <ul style="list-style-type: none"> ホームステージングの期間は写真撮影のみ (1日) にしぼることで、低価格にて提供。 成果物として、ホームステージング後の写真データならびに物件概要書 (=マイソク) を納品。 <p>退去時も再度ホームステージングを行わず同様の入居者募集が可能。</p> <p>② DAILY STAGING :</p> <ul style="list-style-type: none"> PHOTO STAGING で展示した (主に大型) 家具を入居者負担でレンタルできるサービス。 ⇒ 期間に応じて負担を軽減し、長期入居を促すことでオーナーにとってもメリットがある内容。 入居者のイニシャルコスト軽減を図るとともに、家具の運搬・組立 (解体) が不要となり入退去時の負担を軽減。
どこで	大阪府内 & 和歌山市内
いつ	2020年4月～
ターゲット	30～50歳男性 (不動産オーナー)
予算	初期コスト : 440万円 年間収支 : 708万円

AKIYAカレッジ 2019
優 秀 賞

都 亜紀

鍛治 明美

おめでとうございます！

大阪府宅地建物取引業協会泉州支部

AKIYAカレッジ 2019

はばたけ 2020

大阪府宅地建物取引業協会泉州支部