

事業計画書

2年5組

現状分析

1. 解決したい課題は何ですか？（身近な問題から社会問題まで何でもかまいません）

「若者の県外流出問題」→まず、進学・就職のタイミングで県外に出て戻らない

理由：賃金などの労働条件だけではなく、理由は「地元を離れない」「都会に魅力を感じる」「なんとなく」

では青森のイメージは？若者の青森県に対するイメージ低下・満足度低下

→青森県民がネガティブ（流行の遅れ・商業施設やお店が少なくつまらない）に捉えている可能性大

その課題を解決することで、どのような効果が期待できますか？

「都会に魅力を感じる」→「青森の魅力に気づく」ことで、若者の県外流出を防ぐ・若い人たちにより青森が活性化する。さらに、自分たちの力でこれから青森を変えていく・盛り上げていく未来を創る！

企業理念

1. 企業理念

『食』を通じて 25HR に関わる全ての人々に笑顔を！また、ホッと一息つけるような happy を！

2. この企業理念にした理由

青森をもっと活気溢れた、人や物であふれかえる街になるように貢献したい、と思いました。

まず、調べていく上で、県外の人から見た青森の魅力と、地元の自分たちのイメージしていた魅力の違いに気づきました。青森県民の特徴やイメージは有名な TV 番組や SNS で全国に発信されている中で、祭り・四季・食・方言など魅力が多いはずですが、自分たちは何故か満足できていない現状があります。その、第一歩として、青森の満足度の向上を目指し、この企業理念に至りました。

具体的な企画

① どのようにして自分たちが掲げた課題を解決するのですか？

青森県産の食材を使ったスイーツを販売することによって本県の魅力の再認知とイメージ・満足度向上！！！！！！

アイデアとして工夫したことは何ですか？

地域に寄り添っている企業・青森で売り切れ続出中のスイーツ店・素材にこだわっている店・を選ぶことによって、青森の良いところを見つけるきっかけを作りつつ、協力してくださる企業様の宣伝をします。

ビジネスとしてどのように利益を上げるのですか？

八戸シフォンさんと、レアリティの高い、青森商業との限定コラボ商品の販売、限定復刻商品の販売。

その他、お客様の目を引く商品を取りそろえる。SNS で魅力発信し、八戸シフォンさんと何度も交渉・話し合いを行い、ご来店いただくお客様に笑顔・happy になってもらえるような企画を考えました。

社名

Happy Harry Bond