

事業内容 ※既存事業の発展型や改善の場合は、新たに変わって行く部分(差別化ポイント)を詳しく記入して下さい	誰に (ターゲット)	対象者：経済的に恵まれない若者，利用者：優秀な人材を欲する企業
	何を (ニーズ・課題)	経済的に恵まれない若者に対して教育サービスを提供 人材を欲する企業に資金を提供してもらい，優秀な人材を供給
	どこで	福岡を中心にはじめ，将来的には全国で
	どうする (提供方法)	優秀な若者の育成およびその若者と企業をマッチングさせるサービス ・ハングリーでやる気のある若者に対し，企業から提供してもらう資金で（企業ニーズに合った）教育サービスを提供する。資金提供は，その企業への就職を前提とするが，教育後に両者の希望が合わない場合は，提供資金は返済義務のある低利子の奨学金として扱う。
現状 ※あてはまるものにチェックして下さい	<input checked="" type="checkbox"/> 今回の応募のために考案した（机上で考えている段階） <input type="checkbox"/> すでに企業等にアプローチしている段階 <input type="checkbox"/> 事業自体は行っており，発展・改善をする段階 （これまでの活動内容がわかる資料があれば，添付してください。）	
実施内容 活動計画 活動スケジュール ※できるだけ具体的に記入して下さい	令和2年11月	需要調査，利用者（若者）の選定 基準や募集方法の決定，標的企業のニーズ調査や見込企業のリストアップおよび営業先の絞り込み
	12月	教育プログラム（教育モデル，インターンシップ計画等）の開発 ▶高校3年間・大学4年間モデル，高大7年間モデル等
	令和3年1月	想定される人材育成モデルプランの検討・作成
	2月	ビジネスモデルの検討・確立，企業へのプレゼン資料作成 ホームページ等の作成，広告媒体（チラシ等）の作成
	3月	利用者の募集開始，企業への営業開始準備 利用者および契約企業の開拓（営業活動：目標1社人/月） 利用者および企業との契約，教育開始
	4月以降	利用者および契約企業の開拓（営業活動の継続） 利用者および顧客企業のニーズ確認とマッチング 教育計画の決定，契約，教育開始等の繰り返し
成果目標 売上，販売数 契約数，顧客数または活動目標等	（この事業を通して） 何を	利用者数：1名（令和3年3月まで） 契約企業：1社（令和3年3月まで）
	どうする (具体的な数値で)	売上：企業からの受諾資金120万円/人×1社 = 120万円 粗利益：手数料収入：120万円×15% = 18万円
この事業を実施したいと思う理由	日本の子供の貧困率が徐々に上昇している。世帯収入の格差が教育格差を生み，さらに所得格差へと負の連鎖が続き，貧困から抜け出せない状況を変えたい。 一方，人材不足に悩む企業は多いものの，若者の「草食化」や「意識の低さ」などで「使える若者」が不足しており，普通に募集しても優秀な人材の獲得は困難である。 また新入社員を社内で育て上げるには，多額の教育投資が必要となっている。 そこで，経済的には恵まれないが，やる気のある若者に対し，企業が資金提供して十分な教育を施し，「使える人材」を養成し，企業に送り込むビジネスを考えた。	
事業実施に向けて 意気込み	将来的には，趣旨に賛同してくれる企業を集めて基金を設立し，またベンチャーキャピタルからの出資も受けて規模拡大していく。普通の高校・大学等での教育だけでなく，「企業で使える人材」に育てるための教育プログラムを開発していく。	

※審査会でのプレゼン資料を添えて提出すること。