

[別表1]

令和8年度ユース起業アカデミー ビギナーコース 業務内容

内容

自己探求や新しいアイデアを生み出す方法など、起業家に必要な資質やスキルを学ぶワークショップや交流会を開催し、丹波篠山市内及び丹波市内(以下、「丹波地域」という。)の資源(人物、環境、土地等)を活用した新商品・サービスの企画・開発からプロモーションまで実践する。

項目	内容
1 受講者の確保	次の①～③に留意して確保するものとする。 ① 対象：原則として丹波地域在住で、起業に興味がある又は社会で生きていく資質や能力を身につけたい者。もしくは丹波地域外在住だが、丹波地域で起業したい者。いずれも中学生以上の若者(年齢だけにこだわらず、若々しさがあり活力みなぎる者等を含む)とする。 ※なお、受講者が適切なコース選択ができるよう、事前に面談を実施する。 ② 定員：10名以上 ③ 手段：SNS、チラシ、ポスター等を活用し、丹波地域を中心に発信する。
2 プログラム	次の(1)～(4)の事業を実施するものとする。 ただし、事業実施にあたり次の①～④に留意する。①及び②については、委託者が必要と認める場合はこの限りでない。 ① 日程：原則として土曜、日曜、祝日のいずれかの開催とする。 ② 場所：原則として会場は丹波地域内の施設を活用する。 ③ 時間：1回の講座は120分以上180分以内とする。また、10分程度の休憩を1回以上設ける。 ④ 共催：アドバンスコースとの共催を1回以上実施し、各コースの受講生間の交流を図る。
(1) ワークショップ	受講生を対象に開催するものとする。 ① 回数：年4回以上 ② 内容：起業家に必要なマインドセットやスキルを学ぶ。 (例)・自己探求や新しいアイデアを生み出す方法 ・マーケティングやお金に関する知識 など
(2) 交流会	地元経営者(丹波地域の拠点にて事業を運営する者)との交流会を開催する。 ① 回数：年1回以上 ② 内容：丹波地域での事業経営の可能性やポイント等を学び、経営のやりがいや、ビジネスを行う上での人とのつながりの大切さを学ぶ。
(3) 新商品企画・開発	丹波地域の資源を活用した新商品・サービスを企画・開発するものとする。 ① 回数：年2回以上 ② 内容：チームや個人に分かれて新商品・サービスを企画・開発し、ビジネスとして成り立つかまでを考える。

(4) 成果発表・交流会	1年間の受講者の成果を発表し、受講者間の交流を図るとともに、関係機関との連携を促進するものとする。 ① 回数：年1回 ② 内容：企画・開発した新商品・サービスのプロモーションを実施し、ほかの受講者や講師等の意見を聞く機会を設ける。
3 情報発信	プログラムの実施内容や受講生の新商品・サービス等、SNS等により情報発信に努めるものとする。

[別表2]

令和8年度ユース起業アカデミー アドバンスコース 業務内容

内容

起業家理論や、資金調達方法など起業についてよりレベルアップした内容のセミナーの開催や、丹波篠山市内及び丹波市内(以下、「丹波地域」という。)で活躍する地元経営者たちとの交流を図り、地域課題の解決や社会貢献につながるためのビジネスプランを作成し、さらなる事業展開等を目指す。

項目	内容
1 受講者の確保	次の①～③に留意して確保するものとする。 ① 対象：原則として丹波地域在住で、起業に興味がある又は社会で生きていく資質や能力を身につけたい者。もしくは丹波地域外在住だが、丹波地域で起業したい者。いずれも中学生以上の若者(年齢だけにこだわらず、若々しさがあり活力みなぎる者等を含む)とする。 ※なお、受講者が適切なコース選択ができるよう、事前に面談を実施する。 ② 定員：10名以上 ③ 手段：SNS、チラシ、ポスター等を活用し、丹波地域を中心に発信する
2 プログラム	次の(1)～(4)の事業を実施するものとする。 ただし、事業実施にあたり次の①～④に留意する。①及び②については、委託者が必要と認める場合はこの限りでない。 ① 日程：原則として土曜、日曜、祝日のいずれかの開催とする。 ② 場所：原則として会場は丹波地域内の施設を活用する。 ③ 時間：1回の講座は120分以上180分以内とする。また、10分程度の休憩を1回以上設ける。 ④ 共催：アドバンスコースとの共催を1回以上実施し、各コースの受講生間の交流を図る。
(1) セミナー	受講者を対象にセミナーを開催するものとする。 ① 回数：年6回以上 ② 内容：ビジネスプラン作成に必要となるスキルを習得し、プラン完成を目指すものとする。 (例)・継続する事業として、顧客から対価を得るマインド ・作成したビジネスプランでの資金調達方法を考える ・海外でのビジネスの可能性について ・動画等を駆使した有効なビジネスプランの広報の仕方 など
(2) 座談会	地元経営者(丹波地域内の拠点にて事業を営業者)との座談会を開催する。 ① 回数：年1回以上 ② 内容：実際に行動に移した勇気、事業継承などを学ぶ。
(3) 個別相談	公認会計士等専門知識を有する者による個別相談を実施するものとする。 ① 回数：受講生1人につき、3回以上参加できる十分な体制を確保する。

	② 内容：ビジネスプラン作成状況や悩み等に応じて個別相談を実施する。
(4) 成果発表・交流会	<p>1年間の受講者の成果を発表し、受講者間の交流を図るとともに、関係機関との連携を促進するものとする。</p> <p>① 回数：年1回</p> <p>② 内容：受講者が作成したビジネスプランを発表し、ほかの受講者や講師等の意見を聞く機会を設け、より実践性と実現可能性の高いビジネスプランの構築に資するとともに、将来のビジネスパートナー候補者との交流を広げる。</p>
3 情報発信	プログラムの実施内容や受講生のビジネスプラン等、SNS等により情報発信に努めるものとする。

〔別表3〕

(対象経費)

項目	内容
企画調整費	事業の企画調整にかかる経費
講師等謝金	講師等謝金(上限6,400円/時間で県の規定に準じる。特別な事情がある場合は、別途委託者に協議すること。)
人件費	設営スタッフ等
旅費	講師旅費、実施団体スタッフ等の事業実施にかかる旅費
使用料	会場使用料、備品使用料、バス借り上げ料等
印刷費	チラシ・ポスター印刷費、資料作成費等
役務費	連絡・通信に要する郵送料
需用費	事業実施に必要な消耗品
その他	その他事業の実施に伴う経費として委託者が必要と認めた経費

(注) 飲食費(弁当・茶菓等)、備品購入費、受託者の経常的な運営にかかる経費は対象外とする。