



このローカルベンチャー
が熱い！

企画書

目次



1. 趣旨説明
2. 自己紹介
3. なぜこの番組を行っているのか
4. 番組内容
5. 目的
6. ターゲット
7. 番組構成
8. 取材をお受け頂くメリット
9. 取材後の流れ
10. お願い

1.趣旨説明

- 企画書趣旨

- 私自身のこと
- 番組概要
- 取材をお受け頂くメリット



この3点をご理解頂く為の資料となっております

4.番組内容

- タイトル

このローカルベンチャーが熱い！

- 趣旨

熱い想いを持ったローカルベンチャーを熱くご紹介する番組

- 番組時間

15～30分（2回に分けて配信）

- 配信プラットフォーム

spotify ・ apple podcast

Voicyへの移行を予定



5. 番組の目的

1. 熱い想いを知ってほしい

- 視聴者を唸らせたい
- なにか行動するきっかけを作りたい

2. ローカルベンチャー全体が盛り上がってほしい

- 新たな繋がり創出

3. 取材企業様の利益創出

- 認知の拡大
- 製品の購入
- 関係人口の創出

5.番組の目的

声だからこそ意味がある

- ローカルベンチャーの**特徴**
 - 想い、メッセージが強い！  ここにフォーカス
- 声の抑揚、間合い、伝え方次第でコンテンツが強化
 - 深く共感してもらう

長期的な！

認知拡大
売上の向上

関係人口の増加

6.ターゲット

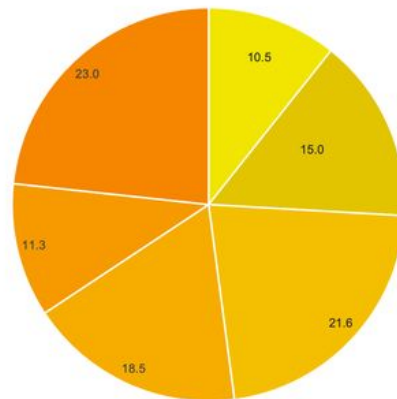
- 利用者は約**1123**万人
- **50%**が20~30代
- 利用ユーザーが**急増**
(右図)

※更に詳しい情報は[こちら](#)から

-ポッドキャストを聴き始めた時期-
(n=600)

PODCAST
REPORT
IN JAPAN

- 1ヶ月未満
- 1ヶ月以上～半年未満
- 半年以上～1年未満
- 1年以上～2年未満
- 2年以上～4年未満
- 4年以上前



1年以内にポッドキャスト
を聴き始めたユーザーは
47.1%

6. ターゲット

1. ローカルベンチャーの経営者

- 車移動が基本
- 情報感度が高い
- 他社のことが知れる

2. 20～30代のビジネスマン

- 事業を起こしたい人
- 一所懸命に仕事をしている人
- なにかに挑戦したい人



※1から視聴者を
増加させて行く

7.番組構成



8.取材させて頂くことのメリット

1. 認知の拡大

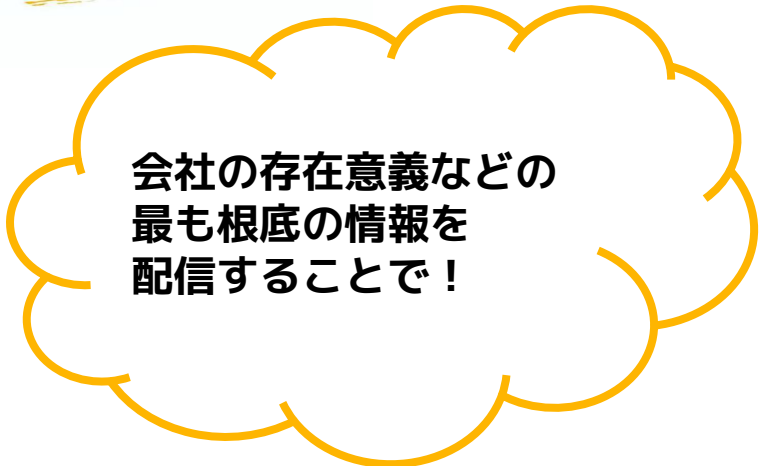
- 新規顧客の獲得
- 関係人口の創出
- 人材の確保

2. 各ステークホルダーへのアピール

- 既存顧客・従業員・取引先・金融機関などへ

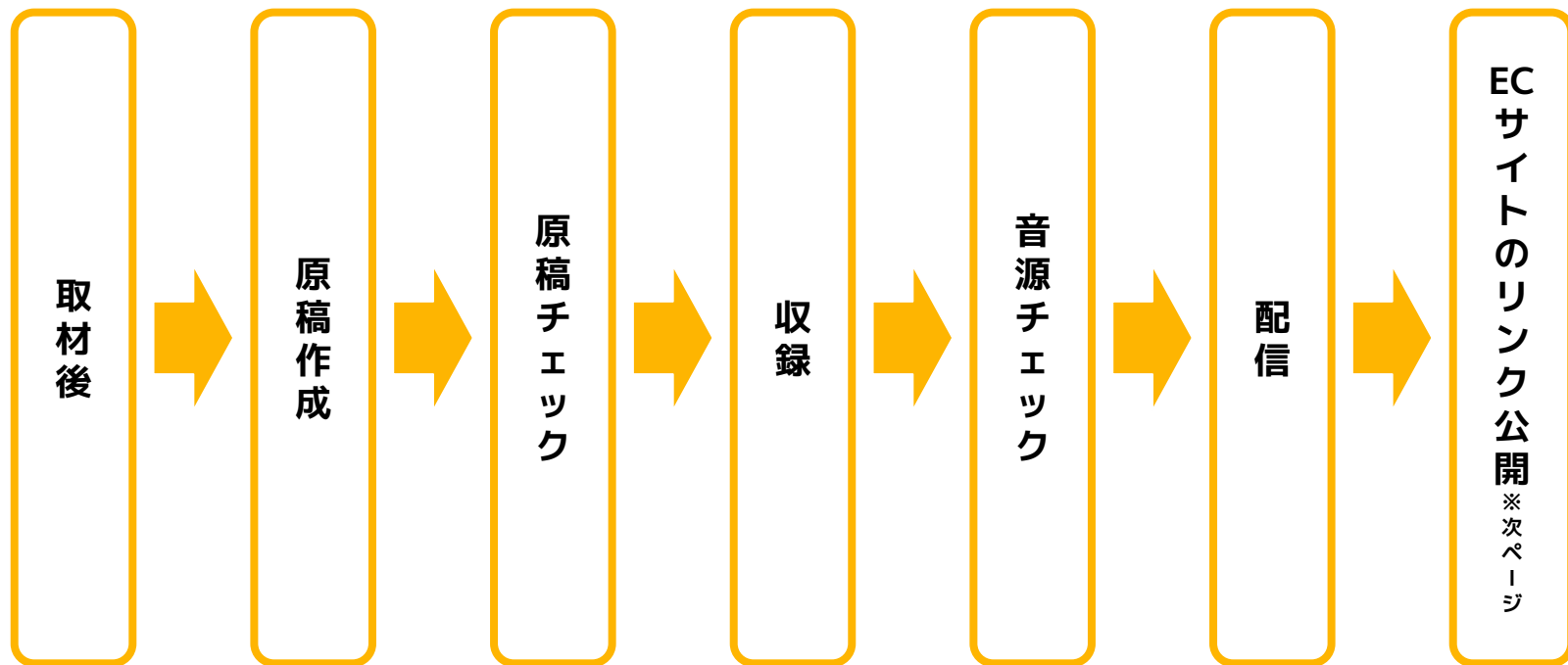
3. 考えをアウトプット

- 言語化



会社の存在意義などの
最も根底の情報を
配信することで！

9.取材後の流れ



9.取材後の流れ

- こちらにてECサイト(御社HP)をリンクを掲載させていただきます

 このローカルベンチャーが熱い！

このローカルベンチャー
が熱い！

ラジオ番組
各地のローカルベンチャーの
【熱い】想い・ストーリーを配信！

番組概要

この番組は各地のローカルベンチャーの
"熱い"想い・ストーリーを配信しています！

ローカルベンチャーの経営者にインタビューし
その内容を基に熱く紹介します！

①

経営者への質問を募集中！

※現在鋭意作成中ですので、仕様が変更となる可能性があります。