

旧豊栄小学校利活用事業計画 ご提案資料

～『未来の人材』育成統合事業～

学校法人立専門学校 新設事業

提携法人 通信制高等学校 新設事業



株式会社MERCURY

目次

1 弊会社概要

株式会社Mercury 代表メッセージ

1-1～1-5 株式会社Mercuryについて

2 学校事業内容

旧豊栄小学校 利活用計画

2-1～2-3 学校事業現況と展開、目標
協力法人、企業、団体

3 長南町での事業展開

3-1～3-2 理由、経済効果、お約束

4 専門学校事業概略

4 専門学校学科コース

5 高校事業骨子

5-1～5-3 高等学校事業概要、インフラ
エリア戦略

6 旧豊栄小学校 教室等利活用案

6-1～6-6 南側校舎、北側校舎、付随施設



通信事業で株式上場を目指す！！

メッセージ

当社では、関わる全ての人たちに感動を与えるべく、**企業理念「感動エージェント」**のもと、安定したインフラを構築。おいて、通信事業を展開するクライアント様の商品を中心に、クライアント様に代わり、宣伝・販売・営業等を行っております。

おかげさまで、**設立以来13期連続増収**と安定した成長を遂げており、現在は**株式上場**を視野に入れており、全社員一丸となり、皆さまのご期待に応えるべく、当社はこれからもより良い会社づくりに全力を尽くしてまいります。

株式会社マーキュリー
代表取締役 林正和

2018年9月期 売上121億円
(設立より13期連続増収達成!)

会社概要

会社名	株式会社マーキュリー
会社名(英語表記)	MERCURY INC.
代表者	代表取締役 林 正和
本社所在地	東京都新宿区西新宿1-26-2 新宿野村ビル23階
URL	http://www.mercury-group.co.jp/
設立	2006年11月21日
資本金	5,000万円(資本準備金3,000万円)
売上高	98億円(2017年9月期)
従業員数	3,046名(2018年5月1日時点)男女比約6:4
事業内容	セールスプロモーション、通信業界／IT業界におけるアウトソーシング・人材コーディネート・コンサルティング・代理店運営・販売促進・店舗運営
主要取引銀行	みずほ銀行・三井住友銀行・三菱UFJ銀行

<Contents 1>



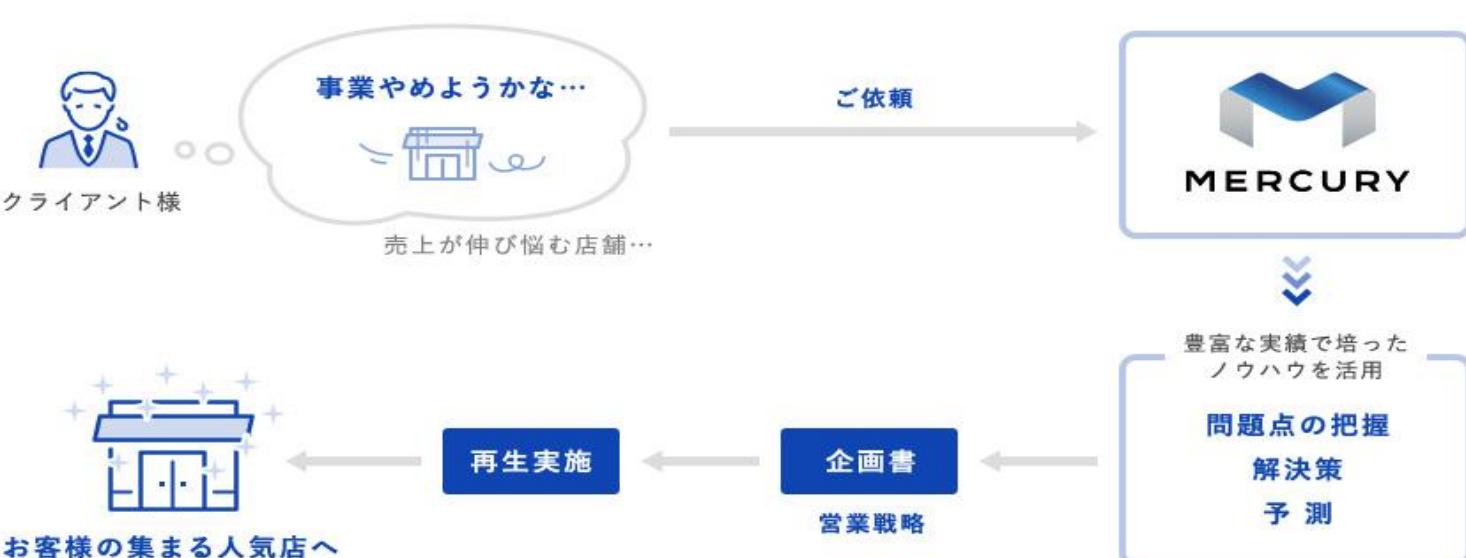
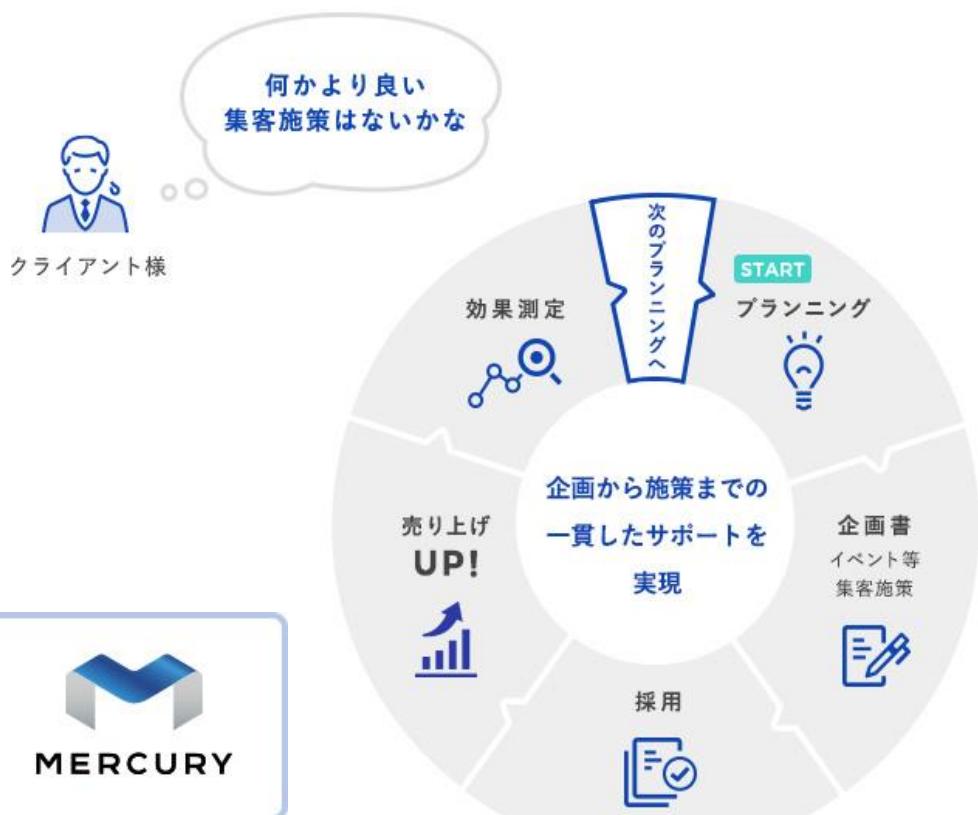
セールスプロモーション――――――

大型家電量販店や携帯電話ショップ等でのセールスプロモーション（＝販売促進）を事業の柱としています。当社では、人材採用において、正社員として採用をするということにこだわりを持っています。他社とは違い、正社員が店頭での接客・販売から、実績管理、イベント企画まで様々な活動を行うことにより、お客様の期待を超える価値を創造、その高いパフォーマンスをクライアント様からご評価いただいております。

通信業界に特化することで、様々な店舗でたくさんのプロフェッショナル人材が活躍しています。

1-2A セールスプロモーション事業例について ～事業者の総合プロモーション～

携帯電話事業のほかにも、
事業に悩む企業様(個人様)の
売上拡大のお手伝いをしています。



豊富な販売ノウハウ

マーキュリーは事業マネジメントのプロフェッショナル集団です

<Contents 2>

エージェント派遣

各分野に特化した専門的なスキルを持った人材をクライアント様の元に派遣し、クライアント様が抱える課題解決のサポートや業績向上に貢献します。

<Contents 3>

アウトソーシング

専門的な教育を受けた業界の最先端を知る“販売のスペシャリスト”がクライアント様の販売現場で活躍します。

<Contents 4>

コンサルティング

専門的かつ多様なノウハウやスキルを持った社員が、販売が伸び悩んでいる商品や店舗、採算がふるわない事業などについて、徹底的に現状分析・仮説検証・解決実行を行い、ビジネスに変革をもたらします。

<Contents 5>

テクノロジーソリューション

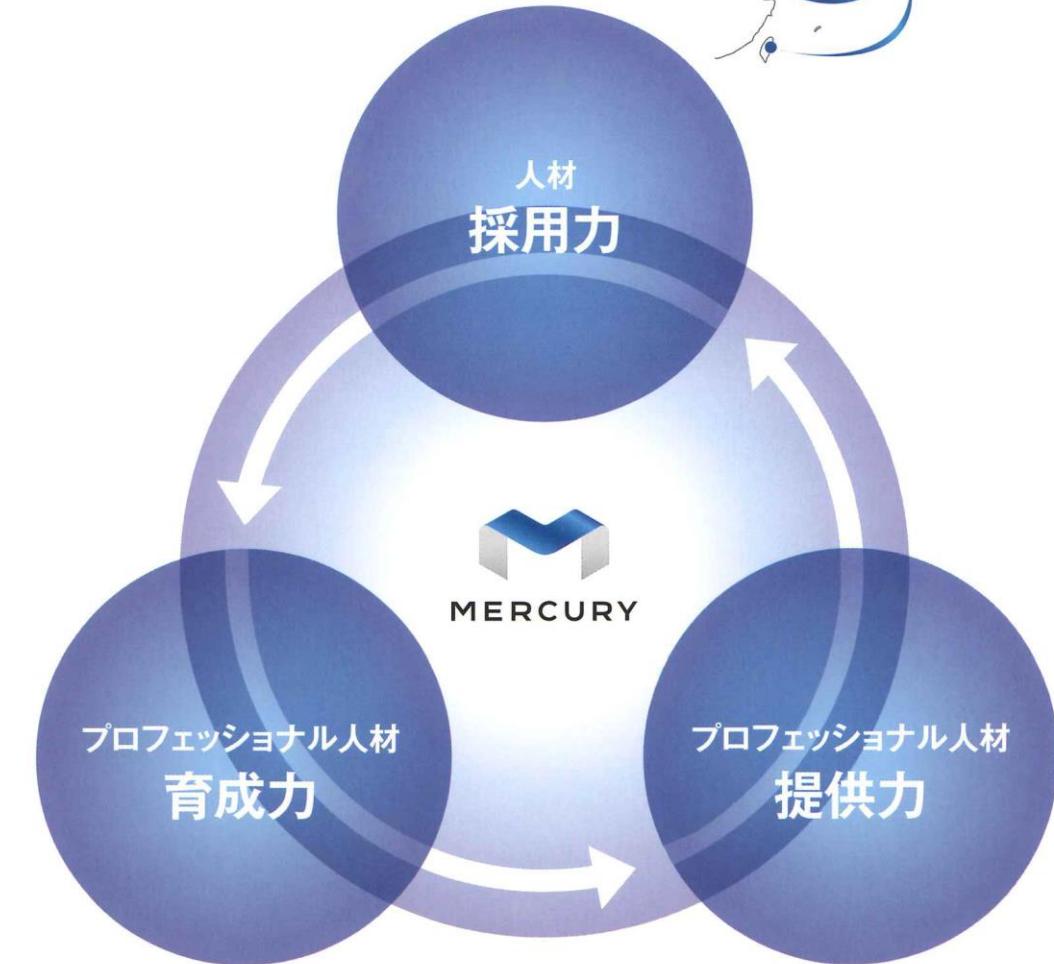
Webデザイン制作やプロモーションの企画・立案、さらにスマートフォンアプリの開発など、幅広いニーズに応じたサービスをご提供しています。

1-3 株式会社MERCURYの強み



独自の採用ルートから

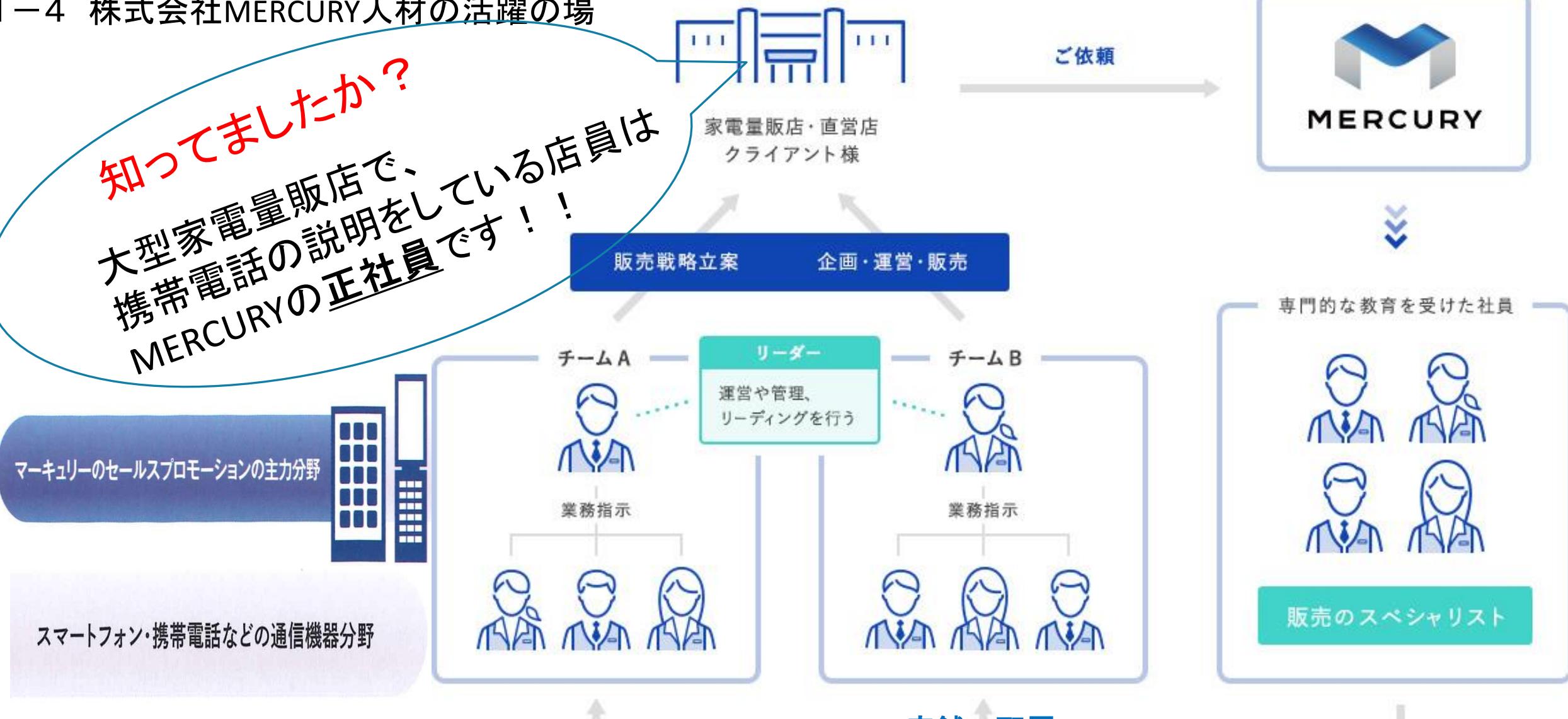
国内外の有力人材を確保!!



教育の専門部署SPラボにより、
基礎教育からスタートし、
プロフェッショナルな人材育成をします

専門的な教育を受けた社員が
販売戦略立案、企画、運営、販売を実行
クライアント様の売上拡大に貢献！！

1-4 株式会社MERCURY人材の活躍の場

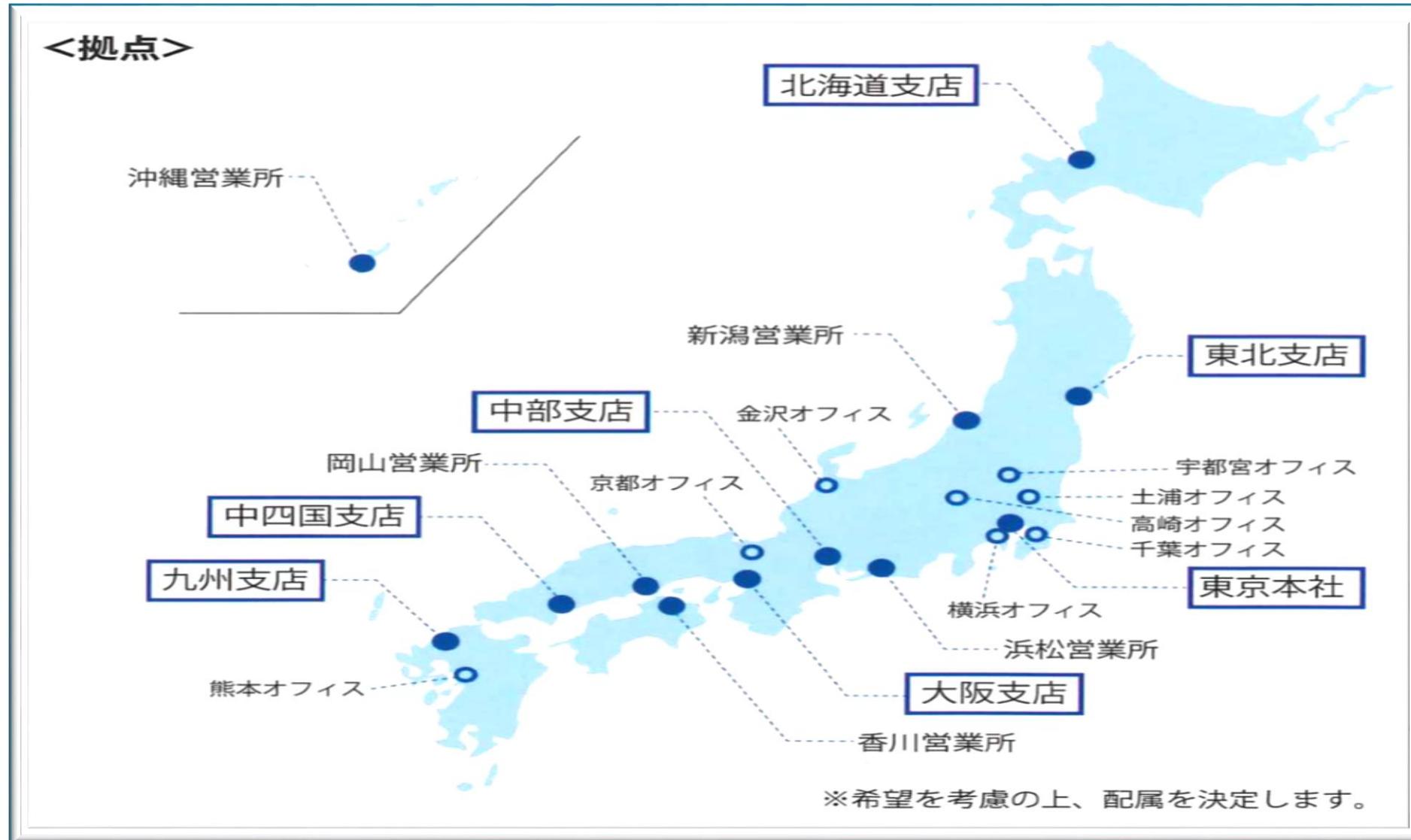


主な取引先：※取引先との契約により、具体的な社名は記載できませんが
CMを見ない日がない、大手キャリアがメインです

専門的な教育を受けた社員は、リーダーを含め各チームへ配属され、
リーダーはチームの統率、販売戦略立案や企画・運営・販売を行います

1-5 株式会社MERCURY 全国拠点

2019年4月時点で全国20の拠点数に



2 学校教育事業 社会を生き抜く人材育成

教育事業スペシャリスト

+

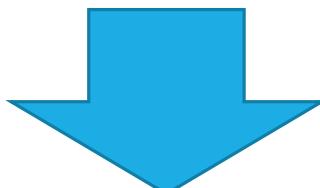
マーキュリーの先端ビジネスノウハウ



未来の子どもたち(学生)のためになる、
生き抜く力が養成できる「新しい」学校づくりが可能



- 1) 専門学校(通信制課程併設)の申請・設置を計画(収容定員320名)
- 2) 通信制高等学校の併設・開校を計画(収容定員300名)



独自ノウハウを最大限活用し、専門学校の認可を目指しつつ、
通信制高等学校を併設・開校することで当初より多くの学生を長南町に呼ぶことができる

3つの事業目標(基本方針)

～5Gの時代《仕事消失・地方消失時代》を生き抜く力を身につけさせる～

① 町が求める/日本が求める、若者人材の育成

- 英会話人材、観光コンシェルジュなど、必要に合わせて、
町が求める人材は日本が求める人材であり、その育成環境を整えることができます

② 都市部・地方の境界をなくす、新しい事業の創生

- すぐそこまで迫った5Gの時代に対して、AR(拡張現実)・VR(仮想現実)を
用いた“どこでもドア体験”など、時代の移り変わりを見ながら事業化を検討します

③ 全国サテライト拠点と長南町を結ぶヒト・モノの流れの創出

- 各校舎から成田・羽田までのLCC、そして、空港からの直通(スクール)バスな
どの運用によって、弱点である交通インフラの流れをつくります。

多種多様な学校・企業と連携

【協力・連携】 ※一部抜粋

- 広域通信制高等学校
- 千葉県内専門学校
- 中部地区大学、短大、専門学校
- 一般財団法人 沖縄の英語教育を考える会 など

【技能指導】

- 有力私立大学工学部研究室 など

3 長南町での事業展開<なぜ長南町なのか?>

私どもの、学年によらぬ子どもたちへの教育方針

《「社会力=生き抜く力」を育む学校》

を体現する校舎展開に関して、

文部科学省～「未来につなごう」みんなの廃校プロジェクトのリストより
検討を重ねた結果、以下の条件を重視することとしました。

1. 空港からのアクセスがよいこと

- ▶ 全国から学生を誘致、エネルギー溢れる若い力を
町に連れてきたい

2. 地元での市場が確保できかつ新しい教育の実践ができるこ

- ▶ 通学一時間圏内の通学可能地域学生の獲得が可能であり、
整ったIT環境の中で思考力・想像力を育むことができる

いくつかお話を頂いた中で、他地区はお断りし

長南町で、未来に役立つ実践的な
教育のまちづくりの見本実現を
ぜひご一緒に締したいとの結論に

3. 地域の住民の方々と一緒にになって若者を育成する環境があること

- ▶ 教育の本質は、学校だけでやるものではないことを
一緒に考えて頂ける環境があること

新規事業による経済効果も派生します

- 学生誘致(スクーリング等含む)による町での消費
- 雇用機会促進

学校業務への現地採用2名

- ・学校インフラの維持管理のための人材雇用
教諭・教務事務
- ・地元の方の特別講師としての雇用
農業、伝統工芸技術など 時間数によって変化



若者だけでなく、
シルバー人材の雇用促進

○地域特產品の宣伝・PR・商品開発

- ・古代米せんべい、れんこんなど、地域特產品について
マーキュリー独自のプロモーションを使った宣伝PRと商品開発



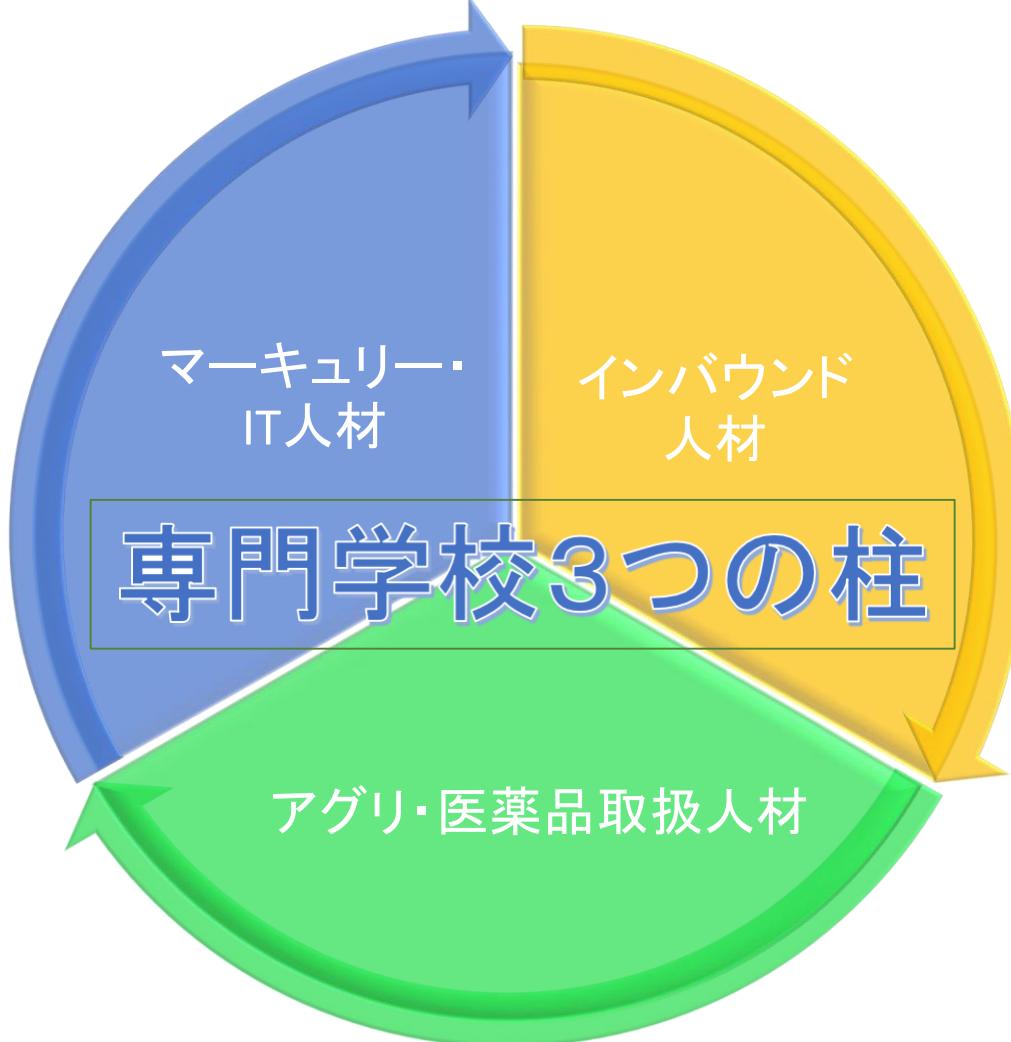
地域の方とのふれあいの場としての利用

- ① 災害時の避難場所として、食糧、水などの備蓄庫を置きます
→ 緊急時食糧、水等を約500名分備蓄し、地域の皆さまが安心できる環境をつくります
- ② 集会、選挙など、地域の行事・イベント等の町民利用を優先させます
→ 地域のイベント等には、教職員もぜひ参加させて頂きます
- ③ 学園祭への出店等、地域の皆さまとの交流イベントを開きます
- ④ 地域の皆さまへ生活に役に立つIT特別講座の自由受講

4 専門学校事業戦略 / Strategy of Vocational School

※県の認可事業ですので、内容は変わる可能性がございます

“ミライ”を担う受け皿を



【昼間部】 定員320名(予定)

観光・インバウンド学科

トータルビジネス学科

(コース例)

5G世代のAR(拡張現実)・VR(仮想現実)マスタークラス

※障がい者対象のユニバーサルコースも設置予定

Q : 通信制高等学校とは？

Ans. **出席日数が少なくとも、高校卒業の学位認定をもらえる高等学校のこと**

具体的な登校日数として

年間10日～30日程度の登校でよい



当然、何らかの原因で学校に来られない生徒(身体的、精神的疾病、人間関係問題などを抱える生徒)などを対象に、「高校卒業の学位が得られることで今後の将来に繋がること」を主な目的とするが、

登校日数が少なくて済むので、

校舎から遠い場所に住む学生も入学可能



必ずしも、校舎が都心である必要性がなく、カリキュラム等自分に合った学校を探すことができる

5-1 学校への交通インフラについて



高等学校、(認可が下りた場合の専門学校含)集中スクーリング時



通学のコース選択者のための日々の通学手段として



スクールバスが必要！！

(画像は小湊鐵道バス様より)

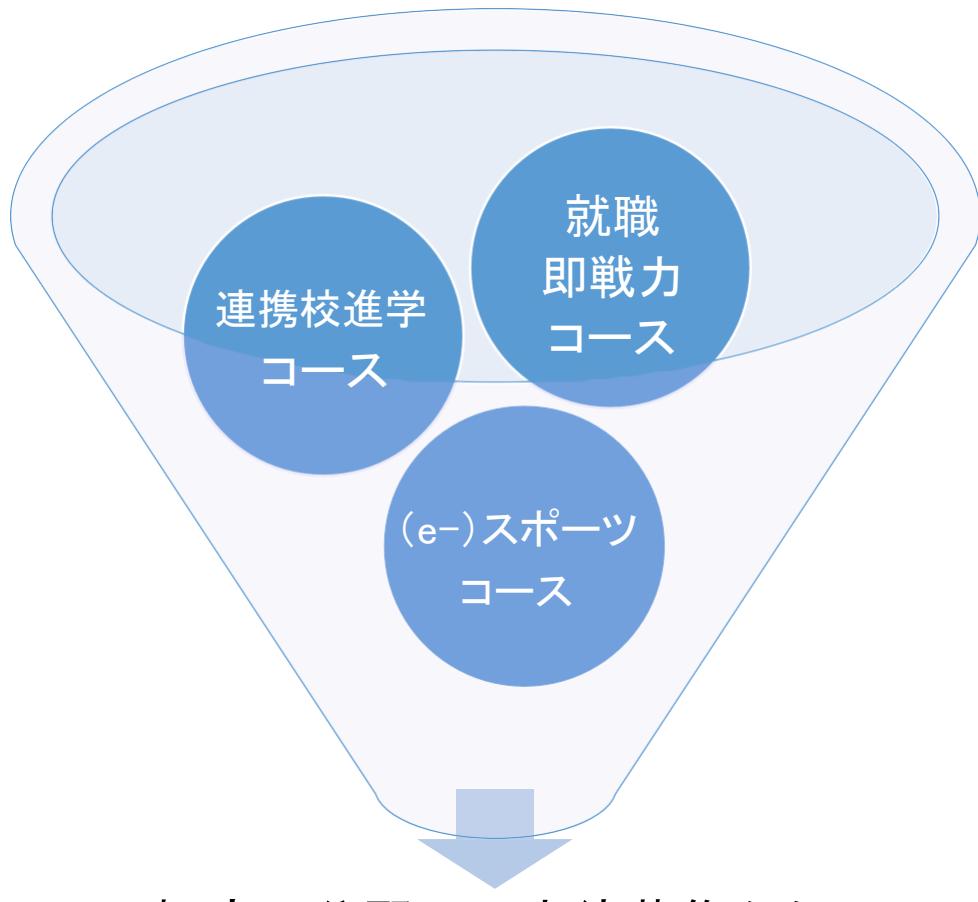


- 新車～中古バスの購入
- 小湊鐵道との調整
- バスのレンタル

などなど、現在調整中だが、
スクールバスについては、どのような形でも導入予定

空港(羽田・成田)から長南町への直通輸送が可能になり、
より生徒が来やすくなる学校へ

【通信制】 総定員300名 (予定)



幅広い分野での生徒募集から、
生徒の人格形成やミライづくりを大切に

大学進学のためのコースだけではない目玉となるコースを

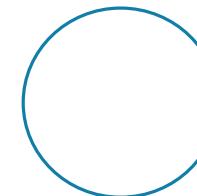


-  **連携校進学コース**
-  **(e-)スポーツコース**
-  **就職即戦力コース**

5-3 高等学校募集エリア概略



○ 生徒募集コアエリア



段階的に拡大する生徒募集エリア

段階的に、第7学区上域はもとより、
市原市(上総牛久駅からバスも活用)
千葉市南域も含めた生徒獲得を目標にする。



県の認可許可後は

広域通信制の高等学校として、
日本全国より募集

※エリアごとの他高等学校生徒数等については、
別添資料に記載

6 旧豊栄小学校 校舎利活用（案）概要

（旧豊栄小学校 南側校舎 約1,200m²）

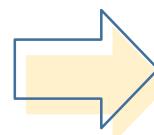
通信制高等学校校舎 及び 地域交流スペースとして利活用予定

（旧豊栄小学校 北側校舎 約800m²）

専門学校校舎 及び 地域交流スペースとして利活用予定



- 緊急時(災害時等)の避難場所として
- グラウンドをスポーツ・イベントスペースとして
- マーキュリーの社員研修場所として
- 体育館を地域PRイベントスペースとして



旧豊栄小学校の
全インフラを最大限利活用

マスメディアへ積極的に訴えかけるプロモーション戦略

※画像はイメージです

- ① 南側校舎の入り口は、ミライの建物をイメージして作成（目を引く外観に）



- ② マスメディア専用の教室（プロモーション教室）を設置（モデルルーム戦略）



提携している一級建築士と協議し、
予算を計上（約1000万見込）
※第2期以降順次策定

旧豊栄小学校 南側校舎 1F

通信制高等学校 校舎予定

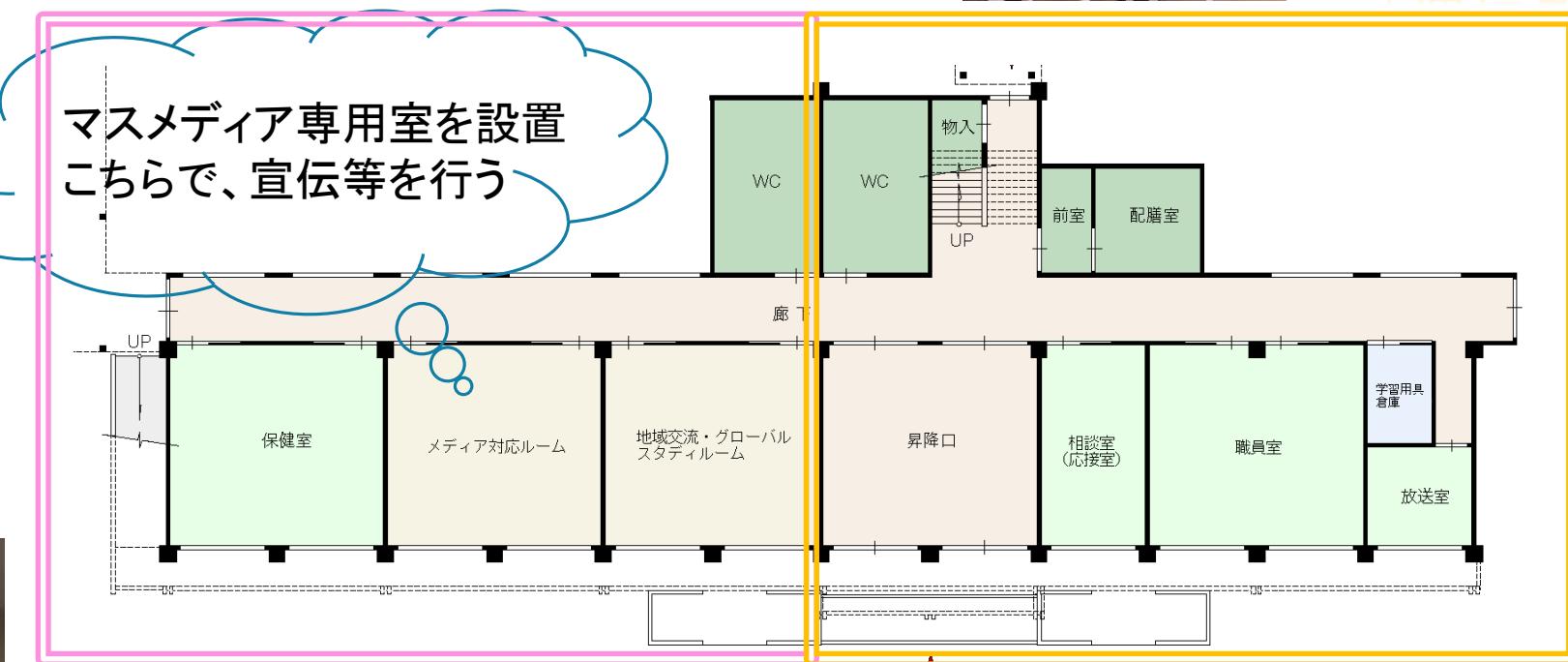
地域交流・イベントエリア



マスメディア専用室を設置
こちらで、宣伝等を行う



ディベロップメントエリア
(通信制高校エリア)



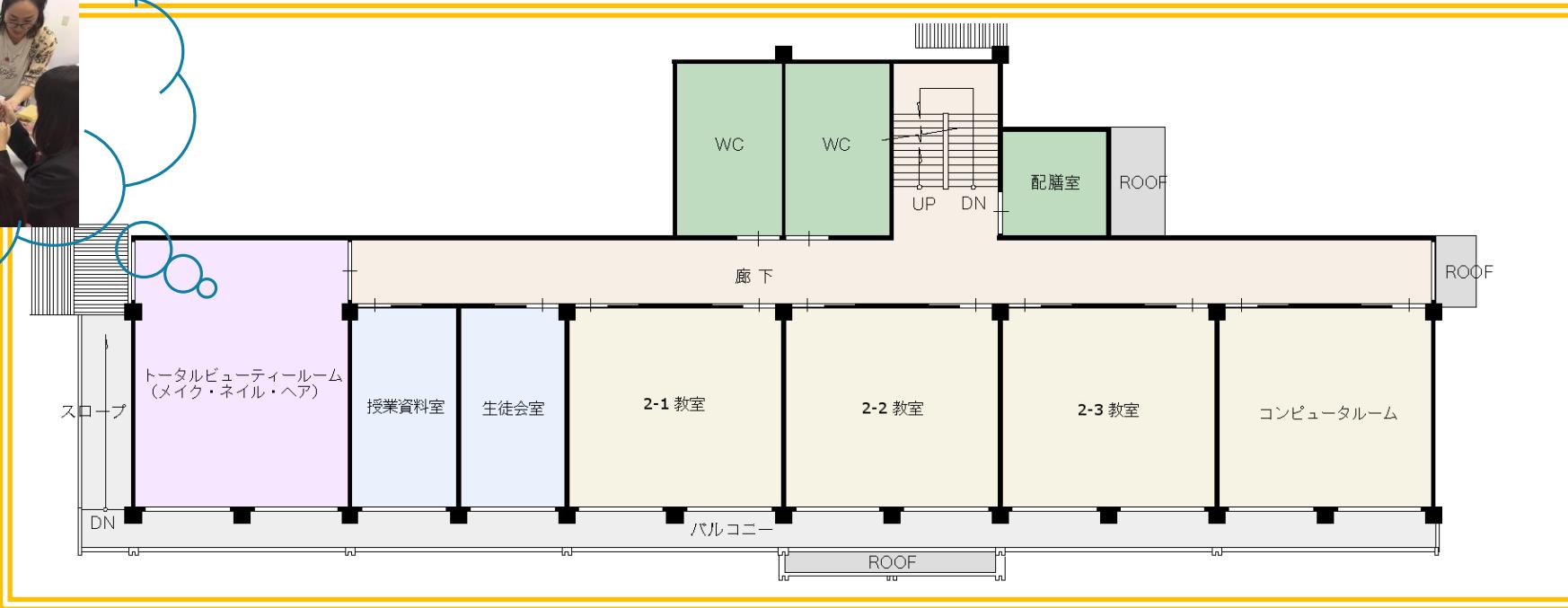
エリア分けし、第1期、第2期...というように、
徐々に進めて行く



旧豊栄小学校 南側校舎 2F

通信制高等学校 校舎予定

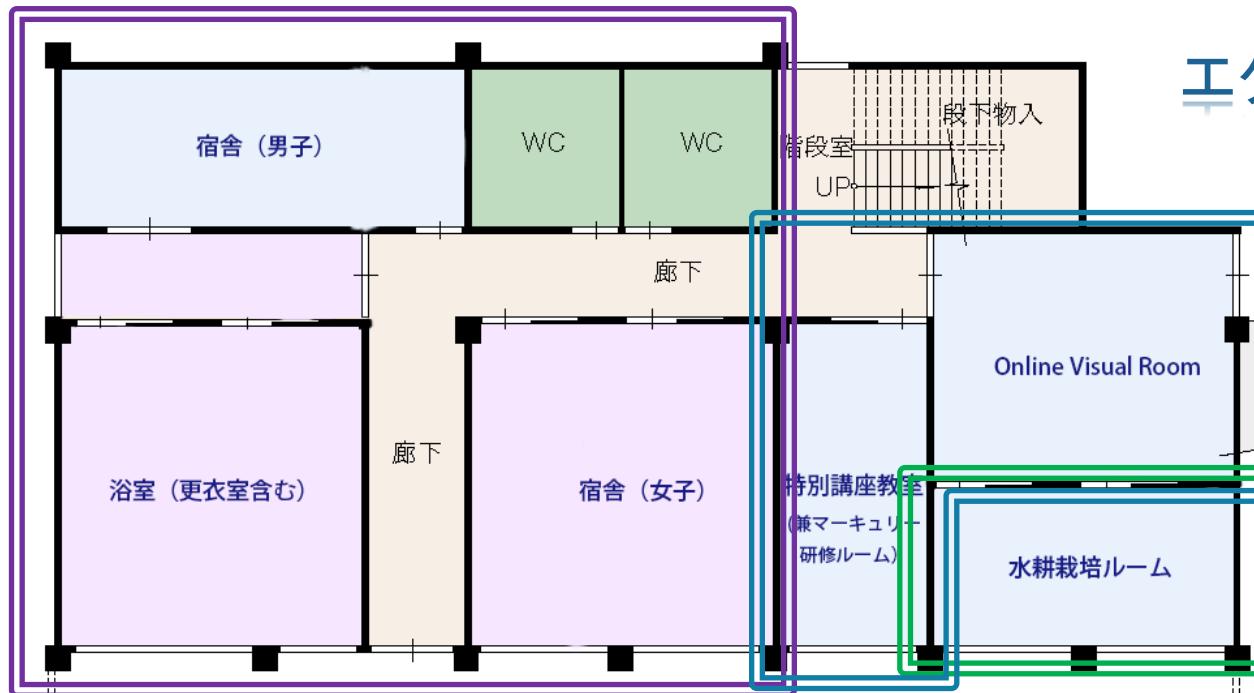
ディベロップメントエリア
(通信制高校エリア)



旧豊栄小学校 北側校舎 1F

専門学校 本校舎予定

ドミトリーエリア
(学生宿舎、浴室など)



エクスペリエンスエリア
(新入社員研修、
VR体験など)

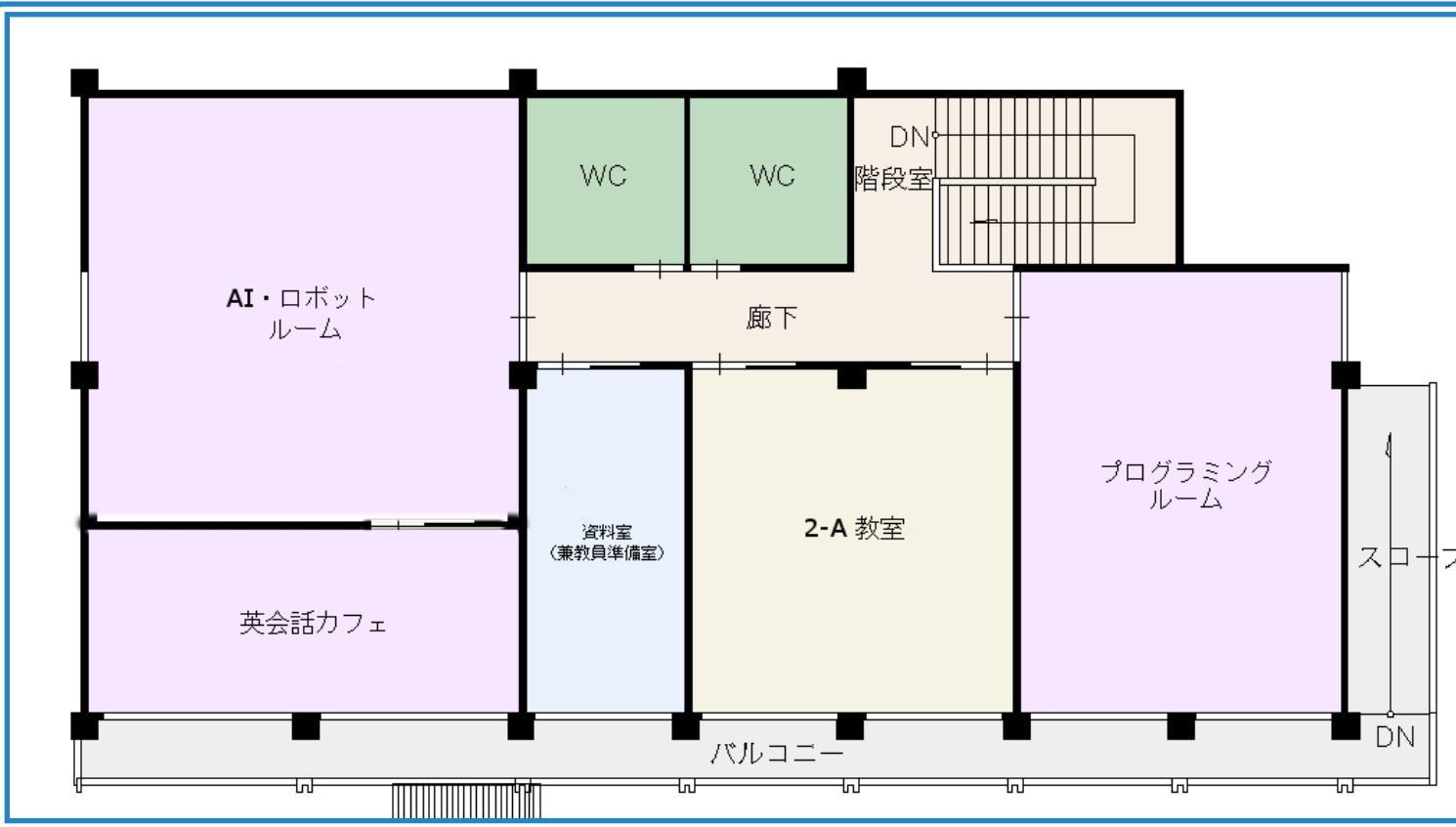
アグリカルチャーエリア
(水耕栽培など)



旧豊栄小学校 北側校舎 2F

専門学校 本校舎予定

フューチャービジョンエリア
(専門学校 コンピュータエリア)



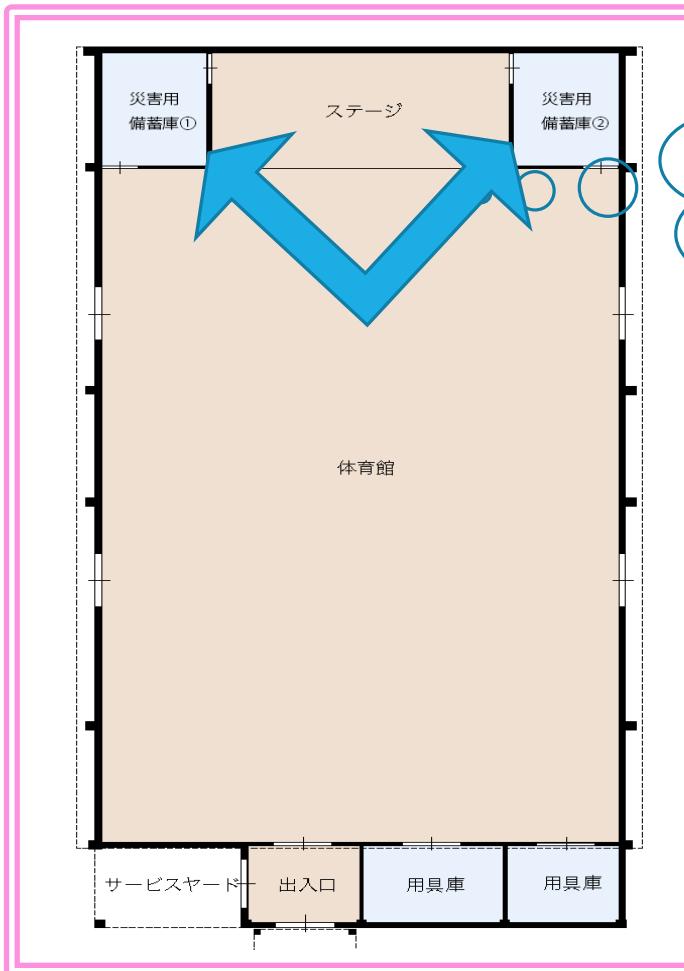
旧豊栄小学校 体育館・グラウンド・屋上

イベントスペース・地域の方との交流スペース予定

地域交流・イベントエリア



屋上で、
学園祭などの
イベントも



地震などの災害に
備えて備蓄庫を完備
約500人分の
食糧を保存予定



地域の方の施設利用に関しては、
事前に内容等のご連絡を頂いて、
準備させていただく予定です