

1. 「地域おこし協力隊ビジネスサポート事業」活動報告の実施

(1) 「地域おこし協力隊ビジネスサポート事業」活動報告の概要

「地域おこし協力隊ビジネスサポート事業」の採択団体（隊員）に、採択事業の進捗・実績に関する報告書作成を要請し、提出された報告書を取りまとめた。

※この報告資料は、令和2年3月2日（月）に開催を予定していた「「地域おこし協力隊ビジネスサポート事業」事業実施報告会」での事業報告資料となることを想定して作成・とりまとめを行ったものである。

(2) 採択団体の事業報告

① 長野県長和町（提案者：元長和町地域おこし協力隊員 東久保貴之氏）

令和元年度「地域おこし協力隊ビジネスサポート事業」事業実施報告会

新県産魚チョウザメ養殖 及びブランディング事業

元 信州・長和町地域おこし協力隊
東久保 貴之

プロフィール

・ 隊員となった経緯

学生時代にフィールドワークの一環で長和町（旧長門町）を何度も訪ねており、その頃の思い出が強く残っていたことと当時より存じ上げていた地元の方の存在が背中を押してくれた。

・ 隊員としての主な活動

長和町営の特産品専門土産店の立ち上げ～運営

景観作物事業「ひまわりプロジェクト」の商用化

新特産品となる「チョウザメ養殖」の研究及び開発

・ これまでの仕事の経験、保有するスキル

チーズケーキ専門店のチェーン展開（最大40店舗）及びIPO準備

ITPOS関連の事業立ち上げ及び海外（韓国・台湾・中国・豪州等）営業サポート

飲食業立ち上げに係るコンサルティングなど

事業の背景、コンセプト、目標

・事業の背景、理念、コンセプト

海無し県信州における海洋資源の代替魚として新たに創出。海洋資源が枯渇する昨今において長野県の持つ「水源・地政学的なメリット・高品質」を謳う事の出来る内水面養殖事業により、海洋資源（マグロやタイ・ハマチなど）と戦える特産品を長野県を代表する魚として広げたい。

・事業の目標

信州産チョウザメ「信州皇魚」雄魚（魚肉用）の長野県内における年間水揚げ高を20t（約50000匹）の目標とし、信州産キャビア雌魚魚卵用の生産量を年間8t（約50000匹）の目標とする。

・事業の目的

世界中で既に安全に養殖され、日本でも近年内水面養殖として注目を浴びているチョウザメは信州の清らかな水により魚身や魚卵（キャビア）生産においても臭みの少ない旨味の強いものになる事は確認実証済みであり、種苗（稚魚）の獲得においても国内外からの取得ノウハウも得ている。更に原料として特徴のある信州チョウザメを特産品化し、千曲ワインバレー構想における信州産ワインのお供として国内外のお客様に信州を感じて頂ける商品を考案、信州ブランドの向上を図るものである。そして信州産チョウザメに使用できる登録商標「信州皇魚（しんしゅうこうぎょ）」の普及に努め、生産者及び使用者の所得拡大を目指すものである。

3

事業の概要

○製品・サービスの内容、特徴

信州産チョウザメ♂魚 魚身

信州産チョウザメ♀魚 魚卵（キャビア）

業務用卸及び加工品の開発販売拡充

※他社国内外チョウザメ製品及び加工品と比べ安全性と臭みの無さは世界的にもトップクラスの価値を有する。

○仕入・生産方法、技術・ノウハウ・材料、強み

海外では既に養殖のメッカである台湾の養殖事業者との提携を進めており、稚魚の獲得など既に進めており、国内でも先駆事業者との連携を取得済みであり、業界連携は既に得ている。

○主な顧客・ターゲット

長野県内のホテル・レストラン・旅館など地魚を必要とする飲食業態→魚身など

海外の高級レストランや個人資産家など→魚卵（キャビア）※6千億円市場

○販路・販売方法

県内外業務用卸業務（配達及び配送による）・・・魚身及びキャビア

リテール用商品卸業務（商品卸や通信販売）・・・加工品

イベントによる紹介や地域商材の開発とその紹介・・・皇魚丼（魚身とキャビア）やフライなど名物メニュー

○広告・宣伝方法

県産魚としての認知向上を図る上での自治体や県との連携によるイベント提供や公的なアプローチ

SNSやブログ、また地元メディアによる積極的告知による県内外への普及（日本語・英語・中国語など）

○設備・環境

ニジマスやイワナ・鯉などの養殖施設、また釣り堀や遊休荒廃地（田圃など水源の活かせるもの）など既存インフラを利活用した養殖の普及により、初期設備投資を抑えて事業化することが可能。同時に生産物の新たな創出により、内水面養殖事業者と使用者たる県内のホテルやレストラン等での所得向上を誘発することができる。

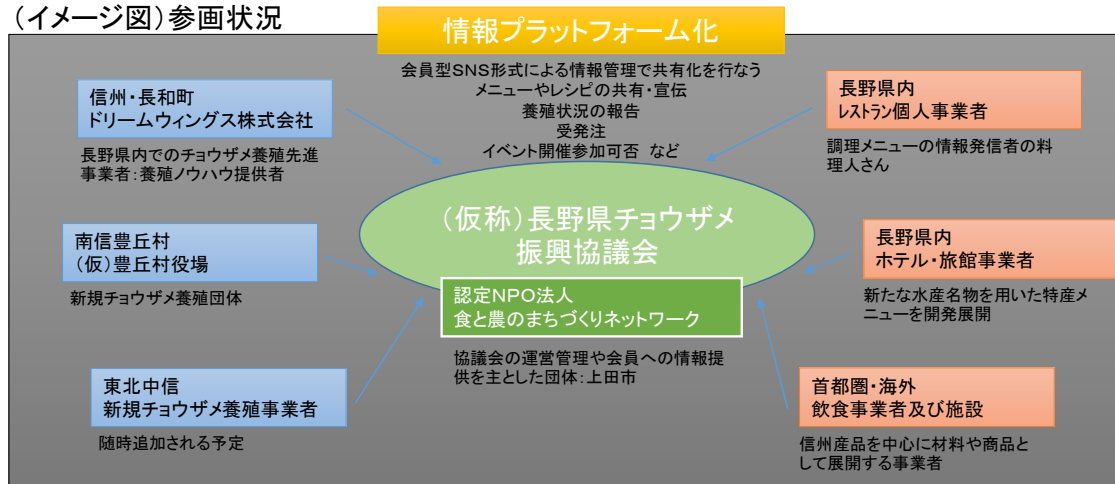
4

事業実施体制

提案概要

海無し県の信州における海洋資源の代替魚としてのチョウザメ「信州皇魚(しんしゅうこうぎょ)」の養殖と信州キャビアの創出及び信州産ワインとのペアリング商品構築に合わせた地域ブランドの開発

(イメージ図) 参画状況



これまでのプロセス

○ビジネス立ち上げの経緯

- どういったことがきっかけとなって、このビジネス（プラン）に取り組もうと思ったのか

→地域おこし協力隊赴任中に黒耀の水を湧水で得ている生簀と出会い、黒耀水の水質の特殊性を最も活かした魚類を探索する中でチョウザメの生態とマッチする事に気づく。着任中にテスト飼育や成長過程のノウハウを蓄積し、海無し県における海洋資源の代替魚としてのポテンシャルを発見する。

○ビジネス実現までのプロセス、ステップ

- 2016年11月 黒耀の水を使った生簀で初めてチョウザメをテスト的に導入
- 2017年02月 県内外でのメディアにて露出（新聞・ラジオ・TVなど）
- 2018年11月 会社設立し県内で初めてチョウザメの販売含めた商用化
- 2019年03月 長野県上田市で育成用生簀での飼育開始
- 2019年11月 上小漁業協同組合への加入（認定漁業者）
- 2020年02月 地元向けチョウザメ料理店「信州ちょうざめ家」開業

損益収支計画

単位:千円

	開業準備期間 (R01.10~ R02.03)	通年営業			備考
		1年目 (R02.04~ R03.03)	2年目 (R03.04~ R04.03)	3年目 (R04.04~ R05.03)	
売上高	0	16,800	22,400	56,000	
売上原価	0	10,220	11,720	16,520	
うち原材料費	0	6,720	6,720	9,520	
うち人件費	0	3,500	5,000	7,000	
売上総利益	0	6,580	10,680	39,480	
販売費・一般管理費	200	5,500	7,000	20,000	
うち人件費	100	3,000	3,500	7,200	
営業利益	-200	1,080	3,680	19,480	
支払利息	0	0	0	0	
その他営業外損益	0	0	0	0	
経常利益	-200	1,080	3,680	19,480	
税引前当期利益	-200	1,080	3,680	19,480	
税金	0	378	1,288	6,818	
当期純利益①	-200	702	2,392	12,662	
減価償却費合計②					
当期内部留保(①+②)	-200	702	2,392	12,662	

7

資金計画

単位:千円

	開業準備期間 (R01.10~ R02.03)	通年営業			備考
		1年目 (R02.04~ R03.03)	2年目 (R03.04~ R04.03)	3年目 (R04.04~ R05.03)	
出資金・資本金	200	0	0	0	
当期内部留保	0	702	2,392	12,662	
うち減価償却費	0	0	0	0	
長期借入金借入	0	0	0	0	
短期借入金(運転資金)借入	0	0	0	0	
その他資金収入	3,000	0	0	0	
資金収入合計	3,200	702	2,392	12,662	
設備投資	3,000	0	0	0	
長期借入金返済	0	0	0	0	
短期借入金(運転資金)返済	0	0	0	0	
その他資金支出	0	0	0	0	
資金支出合計	3,000	0	0	0	
資金収入ー資金支出	200	702	2,392	12,662	
期末現預金残高	0	702	3,094	15,756	
期末長期借入金残高	0	0	0	0	
期末短期借入金残高	0	0	0	0	

8

専門家による指導・アドバイス

○専門家等からの指導・アドバイス内容

→助成金や補助金を活用し、自治体や県との連携を密に特産品の周知と販売先の確立を。

○指導・アドバイスを受けての感想、今後課題

→具体的な部署や主体となる地域の選定をしっかりと行ない、県産魚としての位置づけを明確にしたい。現在は長野大学（上田市立）でもチョウザメ養殖に関する研究が始まっているため、産官学連携を模索したいと思う。

9

今後の見通し

地域おこし協力隊ビジネスサポート事業 事業実施計画工程表等

提案団体名

(1) 事業実施計画

① 1年目

実施内容	令和元年			令和2年									
	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	
養殖生質の拡充					←								→
協議会の設置		←	→										
会員の募集			←	→									
販促商材開発			←	→									
販促商材展開							←	→					
稚魚仕入れ								←	→				
情報管理プラットフォーム			←	→									
イベント用資材開発						←	→						

② 2年目

協議会への参画事業者の拡充
 稚魚の種苗施設の開設
 小売品の開発及び生産施設の整備
 首都圏及び海外への販売促進事業
 日本チョウザメ振興協会への協議会としての参画

③ 3年目

協議会会員向けの販路拡大 → 首都圏及び海外(信州産である事の意義や意味を含めた付加価値セールス)
 信州産稚魚の輩出
 小売品のブランド化及び地域ブランドとの統合化
 稚魚や成魚の生体県内外移動の拡充

10

展開方向

○展開方向

→信州キャビアの世界展開と品質及び付加価値創造モデルとして個体管理
識別及び育成情報のブロックチェーン化によるキャビアの高付加価値化



→信州モデルを日本チョウザメ振興協会を經由して、ジャパンキャビアとしての
高付加価値モデルに移行

○アピールポイント

→信州が持つ分水嶺の清らかな水。そして類い稀な自然環境をもって臨む当
事業は、持続可能性を持った新しい養殖の時代を創造します。薬品や色揚
げ剤などを一切使用せずに育てられ、個体管理が出来るほどに丈夫な魚種に
も関わらず、美味しさ・栄養素・棚保ちの良さと古代より珍重されたほどのス
ベックを持ったものを信州の新しい顔として世界に誇れる品質を提供できる唯
一の事業になり得ます。

② 長野県池田町（提案者：池田町地域おこし協力隊員 勝俣ゆき子氏）

女性が輝き、健康で美しく、
信州ハーブボール
（6次産業化開発ブランディング事業）

長野県池田町
地域おこし協力隊

（H29.5-R2.4）

勝俣ゆき子

事業概要

農村女性はまだまだ立場が弱く
女性が輝けるビジネス展開は地域に繋がり活性化し、
生涯健康で美しくいられる商品で女性を守りたい

● 女性の働き方改革

女性のライフスタイルに合った6次産業化の推進
※今後は障害者の働き方も推進（予定）

● 無農薬（有機）生産物の規格外、売れ残りの解消

廃棄されていた生産物の新たな活用（6次産業）
生産者が増加し、耕作放棄地の解消

● ハーブから繋がる地域活性化

生産者も販売者も健康になれる商品開発・ブランディング
市町村密着の特産品の開発、イベントの運営

事業目的

「ハーブの活用で町が明るく、 女性が輝き、健康で美しく6次産業開発」

1. 女性の働き方改革

地方の農業女性、子育て女性の働き口はまだまだ首都圏などに比べ遅れています。女性が自分で生産して、ライフサイクルに合わせて製造時間製造することで収益があげられます。また生産者製造者とのコミュニケーションも図れます。

2. 耕作放棄地の新たな活用、売れ残りの活用

高齢化などで空いた農地の活用として「ハーブ」栽培することで、定植時期の選択が可能であり、強いハーブは災害などによるリスク回避、また無農薬、有機栽培などの売れ残り・規格外の活用により農業収益があげられます。



女性の働き方改革・廃棄農産物の活用

女性のライフサイクルに合った

働きたいときに働けるプロジェクトビジネス

健康・美容を意識する女性向けのニッチ産業

ハーブの6次産業化（生産、加工製造、販売）

・ハーブボール（6次産業化 美容品）※薬事法にかからない製品

・花ドレッシング（6次産業化 食品加工）

⇒**地域のブランディング事業**



ハーブボールとは（6次産業開発 食品外）



ハーブボール

タイの伝統療法の一つで布の中にハーブを入れて、蒸したり、冷やしたりする湿布療法です。

日本では美容として、アーユルヴェーダ、タイ式、エステなどで使用されるニッチ産業

健康や美容に興味ある女性に広まっています。

長野県オリジナルの、企業オリジナルのハーブを作ります。ハーブ（薬草）の数は、驚くほど多く1000種以上、組み合わせも無限です。



木花ラボチーム

長野県に移住し、美しく健康でいたいというメンバーの集合体です。それぞれ生産者、カフェ経営、デザイナー、染色、コーディネーターなど様々な職業があります。プロジェクトベースでメンバーが作られます。今後は全国の農業女子と繋がり増やしていきます。

大塚新聞は東京・大塚地域の情報を提供するWEBマガジンです。

大塚新聞

OTSUKA TIMES

2015.4.30

80年の古民家を利用した和風アトスペース「Gallery 薫」は、人と人をつなぐ情報発信地！

5ヶ月目に突入

つづく人の縁って不思議で素晴らしい！

東京都文京区でGalleryを経営 美術から「農」へ

おつかマップ

注目ピックアップ

気記事ランキング

東京都文京区でGalleryを経営
美術から「農」へ

池田町地域おこし協力隊としての活動

- **地域の中にハーブを浸透させる**

地域の場所とのコラボ・・・長福寺「てら美活」
地域の活動とのコラボ・・・バラ園のハーブバス

- **ハーブの新しい活用について考える**

地域の食材とのコラボ・・・6次産業化

- **ハーブから繋がる地域活性化**

地域にあるハーブを知る・・・薬草講座
地域の産業とハーブのコラボ・・・

日本酒&ハーブカクテルコンペティション
プラスイベント

起業するなら
「業務と関係するものに」



池田町の花とハーブの里の
ブランディング業務
「花とハーブの活用と振興」

起業後のスキルになるように

- 残す必要を知ってもらう
- その価値をみとめてもらう
- その後の未来を考える



企画・運営した業務

平成30年度 8講座開催 池田町薬草講座の開催

講師：長野県薬草指導員 水野龍二氏
 管理栄養士 植田和子氏
 徳本薬草のまち岡谷 武井末子氏
 信州大学特任教授 小谷宗司氏
 薬草生産組合長 牧幸男氏
 ハーバルライフながの 徳永淳子氏
 黒姫和漢薬研究所長 狩野土氏

地場産品のブランディング

平成30年度 日本酒&ハーブ カクテルコンペティションの開催

池田町は30年前からハーブの町にしようと取組み、今は生産組合も解散し衰退
 池田町のハーブを広めて、地域の企業も活性化するために、
 33名（池田町9名）の応募者のうち、受賞者5名の決定

審査員として

- ・日本バーテンダー協会長野支部長
- ・大雪溪酒造専務
福源酒造 杜氏
- ・池田町長



評価はメディアに

日本経済新聞、NHK放映など、地元新聞紙に掲載（信濃毎日新聞社、大糸タイムス社、市民タイムス社、MGプレス）



令和元年度長野県地域発元気づくり支援金事業



Alps Sake&Herb
Cocktail Plus

日本酒とハーブの講座開催

HOME ABOUT



講師

太田薬局

山本美嶺里氏

日本酒造組合中央会理事 宇都宮 仁氏

デモンストレーション

カクテル：日本バーテンダー協会長野支部長山崎雄二氏

メニュー：白馬リゾートホテルラ・ネージュ東館 料理長落合昭光氏

ハーブのイベント企画・講座講師としての活動

2017年11月8・9日（水・木）池田町 モニターツアー
2017年12月11・12日（月・火） ”
2018年2月15日（木）安曇野市 チロル
2018年4月8日（日）安曇野市 ホテルアンビエント「花まつり」
2018年4月10日（火）松本市 レンタルキッチン
2018年5月20日（日）東京都 青山ファーマーズマーケット出展
2018年6月8日（金）池田町 ばら祭り「ローズハンドバス」
2018年6月17日（日）池田町 長福寺「てら美活」
2018年7月2日（月）諏訪市 くらすわ
2018年8月26日（日）池田町 てるてる坊主アート展
2018年11月3日（日）池田町 展望美術館 「花カフェ」
2018年12月4日（火）東京都 生活クラブ
2019年4月7日（日）安曇野市 ホテルアンビエント「花まつり」
2019年5月3・5日（金・日）池田町 展望美術館 「花カフェ」
2019年6月1日（土）池田町 ばら祭り「ローズハンドバス」
2019年6月2日（日）松川村 すずむし荘 安曇野マラソン企画
2019年6月30日（日）池田町 長福寺「てら美活」
2019年10月20日（日）大町市 ラ・カスタ
2019年12月3日（火）東京都 生活クラブ



賞・取得履歴

受賞歴

2018年度 長野県主催 信州ベンチャーコンテスト 準グランプリ
2019年度 総務省主催 地域おこし協力隊ビジネスサポート 採択

取得歴（地域おこし期間中）

- ・ 長野県薬草指導員
- ・ 信州大学連携コーディネーター
- ・ 農水省地産地消コーディネーター
- ・ 食養生ジュニアコーディネーター
- ・ アロマセラピー検定1級
- ・ 農村生活マイスター

経歴

- ・ 学芸員
- ・ 日本茶アドバイザー
- ・ アートコーディネーター



事業の概要・展開
損益収支計画など



ハーブボール販売プロセス

生産から、加工販売、管理まで1つのプロジェクトとして、プロジェクトチームを結成し、プロジェクト内で工程を作り上げる。

生産の中に、シェアハーブガーデン、ワークショップにも参加でき購買者も事業に参画できる仕組み。

商品を作るだけでなく、今後の未来を考えて、生産者の農業生産率を増やし、(小規模)農家を増やして、農家が楽しい、嬉しい、面白いになることが私たちの使命です



ハーブボール使い方・ターゲット

セルフケアも可能、腹巻もいいけど、1日20分お腹を温めて！！
レンジ500W1分程度、香りがよく、
リラックス、リフレッシュにも何回でも使用できます！

価格帯は、
マッサージボール 1500円
お腹用 5000円

お腹用は、主に介護施設など
簡単に取扱い可能（電子レンジ）



⇒販売先には、ホテル（アールヴェーダ）など
業務用のほか、小売用にて販売

商品の価値と女性のメンバー構成について

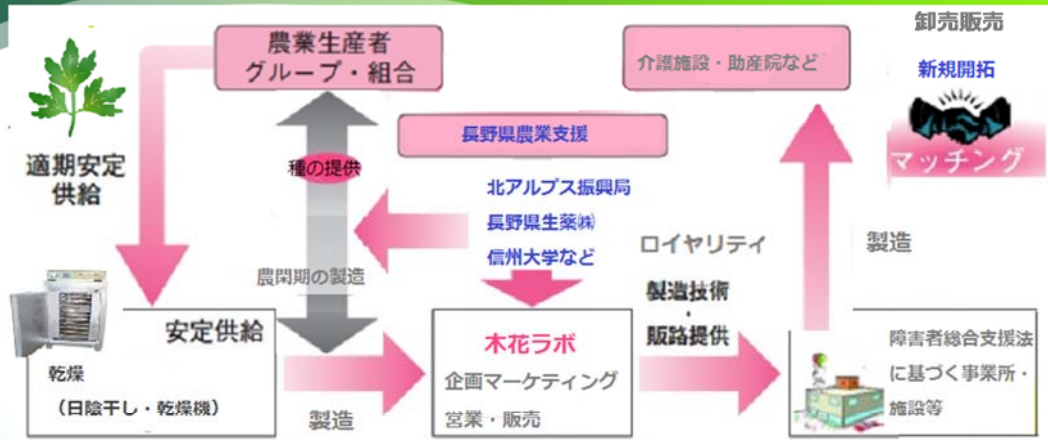
女性には、男性とはライフサイクルが違います
だからこそ、女性のための女性がおこなう事業です

死ぬまで健康であることの追及は美しさです
「未病」の改善は、少子高齢化の医療費問題の解決にも



女性の出産、病気、悩み
ライフサイクルは、
女性だけにしか分からないからこそ

事業内容・組織



農業生産⇒製造⇒販売まで一つのサイクルの中で
行い、独立企業、独立農家の集合体（プロジェクト）が「木花ラボ」です。シェアガーデンで交流
できます。今後は障害者の働き方改革にも！

購入者もお客様だけでなく、仲間です！

損益収支計画

損益・資金収支計画					
項目	開始年度	基本計画			備考
		1年度	2年度	3年度	
	2021-2022	2022-2023	2023-2024	2024-2025	
売上高	100	200	200	100	
売上原価	100	100	170	400	
売上粗利益	0	100	30	240	
売上人件費	0	20	20	100	
売上材料費	0	20	20	20	
販売費一般管理費	0	20	20	20	
売上利益	0	200	200	200	
営業利益	0	-100	0	407	
営業外利益	0	0	0	0	
営業外損失	0	0	0	0	
営業外利益合計	0	0	0	0	
営業利益	0	-100	0	407	
営業外利益	0	0	0	20	
営業外損失	0	0	0	0	
営業外利益合計	0	-100	0	442	
利益	0	-100	0	178	
営業利益合計	0	-100	0	200	
営業外利益合計	0	0	0	0	
利益合計	0	-100	0	200	
営業利益	100	0	0	0	
営業外利益	0	-100	0	200	
利益合計	100	-100	0	200	
営業利益	100	0	0	0	
営業外利益	0	0	0	0	
利益合計	100	0	0	0	
営業利益	100	0	0	0	
営業外利益	0	0	0	0	
利益合計	100	0	0	0	

現地視察後、

ハーブボール3年後の目標

売上高851.8万

- ・直販大サイズ（800個）5,000円
- ・直販中サイズ（1500個）1,500円
- ・ロイヤリティー15%（1000個）
- ・ワークショップ30回

起業助成金

- ・地域おこし協力隊事業化補助金の利用
- ・池田町起業助成金

1年後には、生活できることを見通して計画を立てることが大切であるとのこと意見をいただき、6次産業化のドレッシングも同時進行で製作中。

またシルクなどの付加価値のある商品も販売（入れ物など）

6次産業開発

エディブルフラワー Dressing

無農薬（有機）生産物の売れ残りや規格外の6次産業化として開発。

国内産で安心安全の野菜、発行食材利用のピンクでインスタ映えの健康食品。

花（エディブルフラワー）は、ホテルやレストランで人気があるが高額取引だが生産量はそれほど見込めず1次加工し、農産物と合せる。

地域の伝統調味料（味噌、あまさけ、酒粕等）を使用して砂糖塩油不用品の制作。

1種類小売価格600～800円で提供。卸売、小売（名古屋企業など3社にて商品完成後契約）

1次産業（1次加工）

長野県は大変乾燥と太陽光が強く、強みを活かして、1次加工（乾燥）させたものを、企業とコラボレーション販売。

（例）カルビーポテトチップ
⇒美しく花のポテトチップ

FCP展示会・商談会シート

品名	11月～12月	11月～12月	11月～12月	11月～12月
花 Dressing 佐州カレンデュラ	11月～12月	11月～12月	11月～12月	11月～12月
販売価格	150円	150円	150円	150円
生産者	100名(産額1,000円)	100名(産額1,000円)	100名(産額1,000円)	100名(産額1,000円)
販売先	100名	100名	100名	100名
販売先	100名	100名	100名	100名
販売先	100名	100名	100名	100名



ビジネスサポート事業 専門家による指導

・ ハーブボールの製造・販売のボリューム

資金計画、損益計画を中心にアドバイスをもらい、3年後の売上目標の数値を修正した

売上高：255.8万円→676.5万円

販売数：ハーブボール大800個、ハーブボール中1,500個ほか

販売ロイヤリティー、講座・ワークショップ

・ ハーブボール以外の取組も引き続き推進

1年後には生活できることを見通した事業計画とするため、ハーブボールと並行して、Dressingの製品開発・販売や日本酒とハーブカクテルの商品開発・販売等も推進して収入を確保



今後について（目標）

- ・ 6次産業化のラインナップを増やす

ハーブボールの直売やロイヤリティのほか卸売の増加
 ホテルなどのお土産などコラボレーション
 （例）ハーブバス、匂い袋、シルクのハーブボール
 ハーブ（花）ドレッシングの開発

- ・ ハーブの新しい活用について考える

日本酒&ハーブカクテルの商品化（ふるさと納税返礼品等）

- ・ ハーブから繋がる地域活性化

地域の産業のブランディング（経験を活かしたコンサルティング
 コーディネーター等）

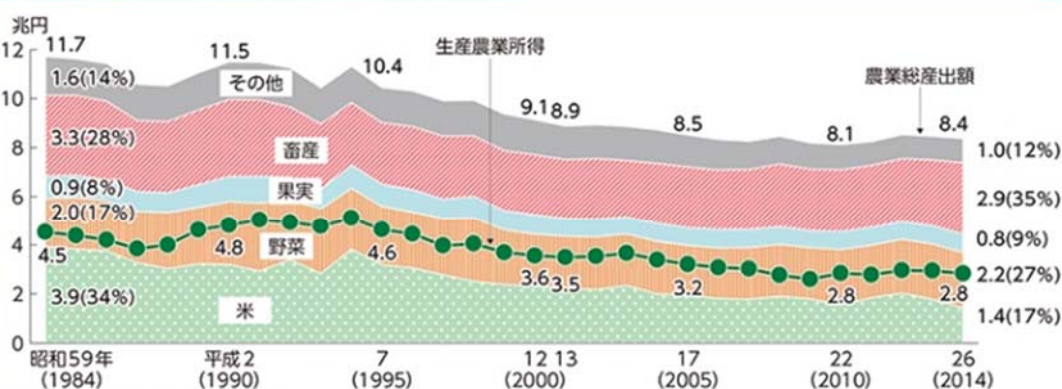


補足資料

農業の生産と所得の推移

農林水産省の「生産農業所得統」からも全ての農産物は下降し、所得も落ちている。跡継ぎ問題もあり今後さらに下降したときに、耕作放棄地の問題はさらに増加する。新しい農業のあり方について取り組まなければ手遅れとなる。

図2-1 農業総産出額及び生産農業所得の推移



資料：農林水産省「生産農業所得統計」

注：その他は、麦類、雑穀、豆類、いも類、花き、工芸農作物、その他作物、加工農産物

③ 岡山県新庄村（提案者：新庄村地域おこし協力隊員 栢澤まどか氏）

令和元年度「地域おこし協力隊ビジネスサポート事業」事業実施報告会

杉玉で収入確保の機会を創出し 新時代の働き方を全国に発信！



岡山県新庄村 地域おこし協力隊 栢澤 まどか





製品・サービスの内容

杉玉



杉玉で収入確保の機会を創出し
新時代の働き方を全国に発信！

製品・サービスの内容

杉玉



杉玉で収入確保の機会を創出し
新時代の働き方を全国に発信！

杉玉だけでなく、杉玉と同じ
材料・技術を用いた製品も販売

オブジェ



杉玉制作キット



印香



プロフィール

東京都森ヶ崎 生 / 岡山県新庄村 在住

○ニックネーム
とちこ

○経歴

理系女子として大学院卒業。

研究者の卵→情報システム関連→その他いろいろ

2017年 岡山県新庄村の地域おこし協力隊に採用されて移住

2018年 村役場の林政業務へ路線変更

同時に複業家としての活動を本格的に開始

プロフィール



自己紹介

うまれたての光を取り戻す【碧-a-o-】

- 勤務先: Local Work Design Lab
- 会社: 岡山県地域おこし協力隊ネットワーク-OEN backoffice
- 勤務先: 新庄村 地域おこし協力隊
- 勤務先: Hennaヘナ屋
- 碧-a-o- 大麻祭り TaimaKazari Artist & Creator
- 大麻祭り 大麻祭り職人
- 天麻那舞 舞手&飾手
- 岡山県 真庭郡在住
- 東京都 大田区出身
- 2011年1月に参加しました
- madoca_ao
- ao_madoca
- ao@3ao.theshop.jp
- Local Work Design Labを管理

投稿を作成 | 写真・動画

橋澤 まどかさんのタイムラインに投稿...

写真・動画 | 友達をタグ付け | チェックイン | ...

投稿

橋澤 まどか
昨日 9:28 · 🌐

チカさんみたいに
どの葉っぱがきもちよいか
色々試して庭に育ててる人を
随分前にyoutubeかなんかで見たのを思い出す。
フキの葉、かぁ。

プロフィール

📁 勤務先: Local Work Design Lab

- ① 📁 一社) 岡山県地域おこし協力隊ネットワーク-OEN backoffice
- ② 📁 勤務先: 新庄村 地域おこし協力隊
- ③ 📁 勤務先: Hennaヘナ屋
- ④ 📁 碧ー a oー 大麻飾りTaimaKazari Artist & Creator
- ⑤ 他自治体のサイト運営
- ⑥ 楽健法セラピスト
- ⑦ 新庄村テレワーカー
- ⑧ 地元企業事務代行
- ⑨ その他いろいろ

📁 大麻飾り 大麻飾り職人

📁 天麻那舞 舞手&飾手

🏠 岡山県 真庭郡在住

📍 東京都 大田区出身

プロフィール

📁 勤務先: Local Work Design Lab

- ① 📁 一社) 岡山県地域おこし協力隊ネットワーク-OEN backoffice
- ② 📁 勤務先: 新庄村 地域おこし協力隊
- ③ 📁 勤務先: Hennaヘナ屋
- ④ 📁 碧ー a oー 大麻飾りTaimaKazari Artist & Creator
- ⑤ 他自治体のサイト運営
- ⑥ 楽健法セラピスト
- ⑦ 新庄村テレワーカー
- ⑧ 地元企業事務代行
- ⑨ その他いろいろ

📁 大麻飾り 大麻飾り職人

📁 天麻那舞 舞手&飾手

🏠 岡山県 真庭郡在住

📍 東京都 大田区出身

10 杉玉

事業の背景



事業の背景

林野率 **91 %**
民有林の人口林率 **50 %超**

村出身者の20代~40代を中心に作業隊が編成され、作業の中心は間伐及び伐倒後の木材の搬出

枝葉の利用は企業によるオイルの抽出が行われているが**限定的なもの**にとどまっている

事業の目的・目標

目的

**地域における森林に関する
未利用資源を活用し、
収入確保の機会を創出する**

目標

- ① **地域における収入確保の機会の創出**
- ② **地域の未利用資源の活用**

事業の目的・目標

- ① 地域における収入確保の機会の創出
- ② 地域の未利用資源の活用



数値目標は

「参加者 1 名あたりの**年間収入額20万円**」

**杉玉の制作及び販売は
収入を得る手段の一つであり
全てではない**

事業の目的・目標

人口わずか940人。
日本一美しい村から
新しい働き方、
生き方を考える。

LOCAL WORK DESIGN LAB

ポートフォリオワーカー
働くことを楽しむため、好きなこと
を仕事に、
それらも愛する。

デュアララー
都市と地方を行き来しながら
仕事や生活を
デザインしていく。

「ネオ百姓」
「半農半藝」
「新ギグワーカー」
今までにない新しい職業を
編みだしていく。

前条・志
Credo
LOCAL WORK DESIGN LAB

複数の職
を持ちながら
地域や組織の枠を超えて
自律的に生きていく
「人」を創り出す

**現在 新庄村で
進めている
事業内容にも合致**

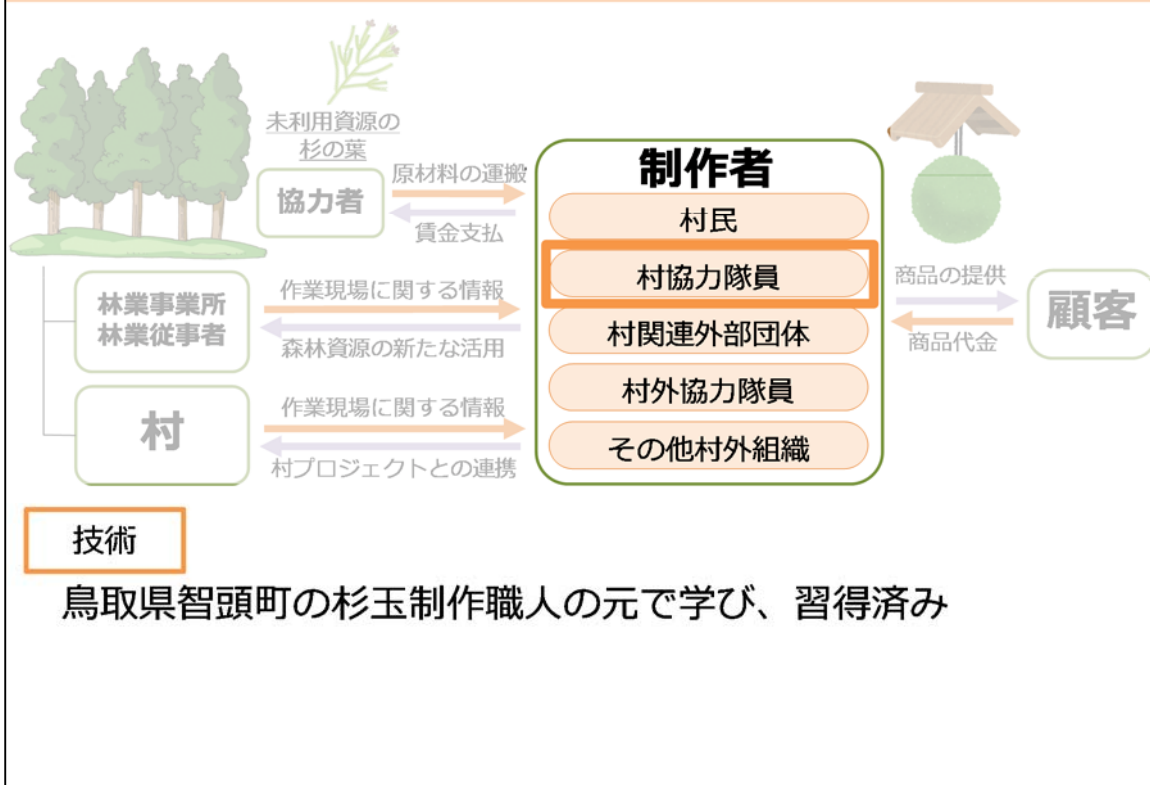
事業の概要・実施体制



事業の概要・実施体制



事業の概要・実施体制



事業の概要・実施体制



主な顧客

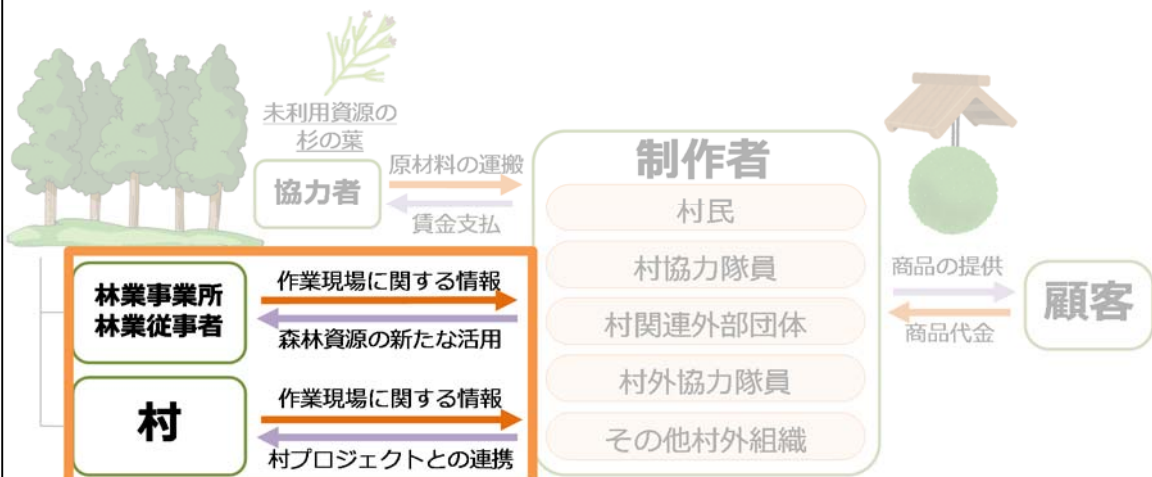
①酒蔵及び飲食店

近隣酒蔵及び飲食店への直接営業による受注生産

②不特定多数の個人

新庄村内の道の駅での委託販売による観光客への提供・
販売サイトでの電子商取引・ふるさと納税返礼品としての提供

事業の概要・実施体制



強み

①林業従事者との連携

②行政との連携

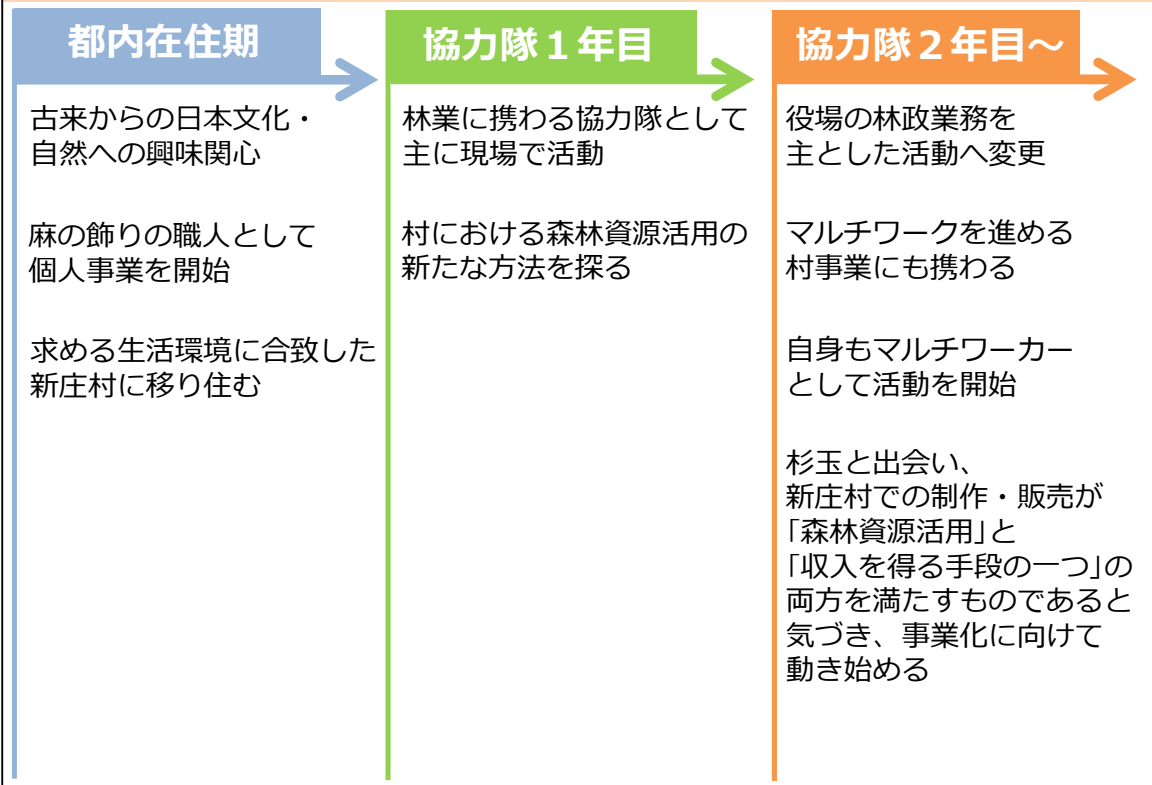
事業の概要・実施体制



強み

- ③個人のライフスタイルに合わせた時間の利用が可能
- ④制作に体力を必要としない
- ⑤制作に大きなスペースを必要としない
- ⑥商品原価率が非常に低い
- ⑦在庫を極力抱えないことにより資金の回収を短期間に行うことができる

これまでのプロセス



ビジネス実現までのプロセス・ステップ

実施内容	令和元年			令和2年								
	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
関係者・関係団体との協議	←→											
杉玉各種サイズの試作			←→									
サイト掲載用写真撮影				←→								
道の駅での委託販売を開始						←→						
近隣酒蔵及び飲食店への直接営業を開始							←→					
ふるさと納税返礼品として提供開始							←→					
販売サイトを仮稼働						←→						
受注に応じた制作の実施							←→					
販売サイト本格稼働											←→	

2年目・3年目

受注に応じた制作の実施・近隣酒蔵及び飲食店への直接営業を継続・販売サイトのデザインの調整

損益収支計画

(単位：千円)

	開業準備 期間	通年営業			備考
		1年目	2年目	3年目	
		R1.12~R2.4	R2.4~R3.3	R3.4~R4.3	
売上高	50	300	600	900	1個単価平均5万円
売上原価	10	60	120	180	原価率20%
うち原材料費	2	6	12	18	準備期間は原材料費2割
うち人件費	8	54	108	162	
売上総利益	40	240	480	720	
販売費・一般管理費	0	180	360	540	1名15千円/月
うち人件費	0	180	360	540	
営業利益 (=経常利益=税引前当期利益)	40	60	120	180	
税金	16	24	48	72	
当期純利益 (=当期内部留保)	24	36	72	108	

※支払利息・その他営業外損益・特別利益・特別損失・減価償却費は0のため省略

資金計画

(単位：千円)

	開業準備 期間 R1.12~R2.3	通年営業			備考
		1年目	2年目	3年目	
		R2.4~R3.3	R3.4~R4.3	R4.4~R5.3	
当期内部留保	24	36	72	108	
短期借入金(運転資金)借入	10	0	0	0	
資金収入合計	34	36	72	108	
短期借入金(運転資金)返済 (=資金支出合計)	0	10	0	0	
資金収入-資金支出	34	26	72	108	
期末現預金残高	34	26	72	108	
期末短期借入金残高	10	0	0	0	

※出資金・資本金、減価償却費、長期借入金借入、その他資金収入、設備投資、長期借入金返済、その他資金支出、期末長期借入金残高は0のため省略

専門家によるアドバイス(R2.2.18)



専門家によるアドバイス(R2.2.18)

事業のコンセプト・事業を貫く哲学を明らかにすること

- 事業の本質がどこにあるのか
- 事業が大きくなるに従い、代表以外のスタッフでも判断できる指標が必要
- コンセプトを決めた上でものをつくる
- コンセプトが明確であれば、
 - 開発する商品がコンセプトに沿っている – 沿っていない
 - 何を作る – 作らない
 - 原材料として何を使う – 使わないが分かる。

専門家によるアドバイス(R2.2.18)

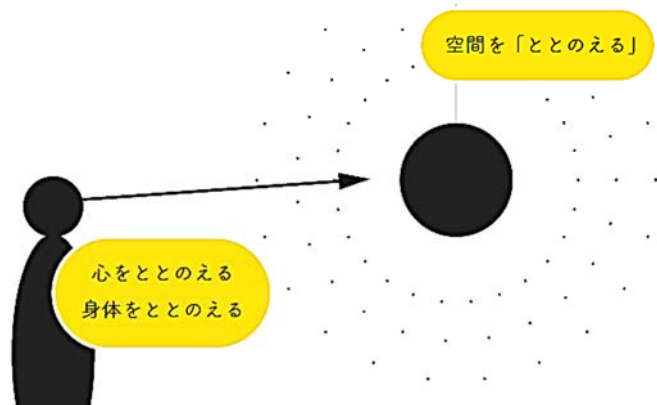
before 「ととのえる」 → 心身・空間を落ちつかせる → CHILL OUT
→ CHILL CHILL SHINJO

コンセプト

キーワード「ととのえる」・・・新庄村地域おこし協力隊・栃澤まどかさんが製作する「大麻飾り」で大切にされている言葉。
作品を飾ったり触れたりすることで、心身や空間を自身で「ととのえて」いく。

従来の「杉玉」のイメージとは違ったより人の生活に近いものづくりを。

伝統工芸・職人の技術をつかった「よいもの」を現代の生活に自然に取り入れた製品を。



専門家によるアドバイス(R2.2.18)

before

「ととのえる」 → 心身・空間を落ち着かせる → CHILL OUT
→ CHILL CHILL SHINJO



after

日本の美意識を体現する

- 杉玉の制作だけでなく、事業全体を貫くコンセプトを生み出すことができ、手がける事業の階層構造も明確になった。
- 販路についても多々アドバイスを受け、(株)和えるの店舗である aeru meguroとのつながりも生まれた。3/2(月)には、aeru meguroの担当者とオンラインでの会議を実施、今後、都内における販促について新たなアイデアを頂いた。
- 移動時間を含め10時間超に渡り、上記以外にもブランドの考え方・販促のアイデア・企業理念等についてアドバイスをいただいた。

今後の見通し・展開方向

見通し・展開方向

工程表・損益収支計画・資金計画に記載した内容を基本に事業を進めていく

アピールポイント

サポート事業採択の際に評価して頂いた下記の点を事業のアピールポイントとして明確に表現していく。

- ① 過疎地域の働き方として、多業を堂々と伝えていること
(杉玉だけで稼ぐのではないと堂々と伝えていること)
- ② 協力隊が力を発揮するために必要な行政や地域の協力者との連携を十分に取れていること
- ③ 現状、地域で全く利用されていないものを資源として、0 → 1 の事業を創出すること

④ 熊本県和水町（提案者：和水町地域おこし協力隊員 米川博子氏）

Nagomi大豆Coffeeを使った 地域に愛されるスモールビジネス



なごみまち
熊本県和水町 地域おこし協力隊OG 米川博子
令和元年度「地域おこし協力隊ビジネスサポート事業」実施報告会

PROFILE プロフィール



元

なごみまち
熊本県和水町地域おこし協力隊
米川博子



なごみまち
熊本県和水町

人口：9,835人
面積：98.75km²
人口密度：約99人
著名人：金栗四三

隊員になった経緯

- ・父親が和水町出身
- ・和水町が好きだから

活動内容

- ・[重点業務]商品開発担当
- ・必要だと感じたこと全部

略歴

- ・都内で10年ほど販売員
- ・手作業が得意です

BACKBONE

事業の屋台骨

地域の背景

少子高齢化

特産品がない

お金もない

それでも
地域を守りたいという
想いの裏返し



どんな事業であるべきか

- ① 住民感情を大事にした事業
- ② 住民主体の経済活動
- ③ 関係人口
- ④ 協力隊活動を活かしたもの

地域に育てられたので
地域に愛されるように

BUSINESS OUTLINE

事業概要



製品名

Nagomi大豆Coffee

- ・ドリップバッグ
- ・アイスクリーム
- ・シフォンケーキ

業態

販売元 (nurkka)

特徴・魅力

- ① ノンカフェイン
- ② 栄養成分
- ③ 地域づくり

ターゲット

- ① 妊娠授乳中の女性
- ② 健康志向
- ③ 和水町出身者

宣伝・販売方法

- ① 口コミ
- ② SNS
- ③ イベント出店

なごみの郷高野 地域づくり協議会

高野地区の住民グループ

- 今年で発足10周年
- これまで体験型人的交流を行う
- 休耕地の活用（大豆作り）
→大豆を使った何かを

自分たちの地域は自分たちの手で守り育てる
この町をもっと知ってもらいたい
戻る場所を作っておきたい



PROCESS 任期中からの流れ



計画スタート（高野協議会）※2015年、町の補助金活用

[12月] 和水町地域おこし協力隊に着任

- ・味の着地点（焙煎温度・時間）
- ・内容量
- ・パッケージデザイン、資材選定
- ・販売価格（原価計算）
- ・栄養成分表示、保健所確認、その他法定事項
- ・衛生管理
- ・試飲会（ヒアリング）
- ・営業（町内の道の駅、物産館、スーパー）



[7月] 販売開始

- ・プレスリリース（地元新聞社）
- ・イベント出店（年間15回前後）
- ・複数個セット販売



PROCESS

任期中からの流れ

2018

[4月] 協議会直売へ切り替え

- ・販売元変更
- ・JANコード取得
- ・各取引先へ通知
- ・PL保険（生産物賠償責任保険）、家財保険加入



[8月] 優良新商品賞受賞

- ・講評を受け、栄養成分分析を実施



[10月] 九州LHA団体部門グランプリ

- ・特典：プロによる宣材動画・写真撮影

2019

[3月] 大手航空会社機内食（期間限定）

PROCESS

任期中からの流れ

2019

[8月] アイスクリーム試作開始

- ・OEM先と交渉
- ・保健所確認
- ・パッケージデザイン
- ・原価計算

[10月] シフォンケーキ試作開始

- ・レシピ考案
- ・試食（ヒアリング）
- ・製造場所確保
- ・保健所確認

[11月] 卒業

[12月] nurkka（販売元）立ち上げ

PROCESS

任期中からの流れ

2020

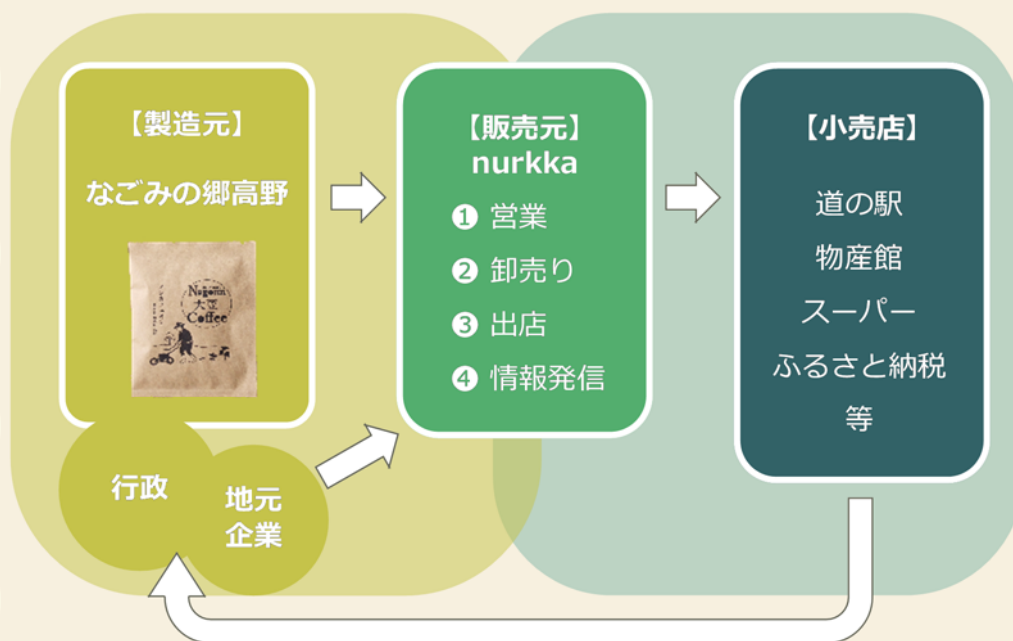
- [1月] nurkka初出店（町内）
高野産大豆栽培開始（協力隊OB）
- [2月] 販路先拡大（7件）
学校給食 → 一旦、断念
（給食センターに冷凍庫なし）
ふるさと納税返礼品登録 → 進行中

3年間で学んだこと

- ① トライ&エラーの場 = 事業への自信
- ② 信頼関係の構築
- ③ 地域（住民・行政・企業）の応援が必須

STRUCTURE

事業実施体制



PROFIT AND LOSS 損益収支計画

(単位：千円)

	開業準備 期間	通年営業			備考
	0年目 (R2.1~3)	1年目 (R2.4~R3.3)	2年目 (R3.4~R4.3)	3年目 (R4.4~R5.3)	
売上高	0	840	1,092	1,500	
売上原価	50	420	546	750	
うち原材料費	50	210	273	375	
うち人件費	0	210	273	375	
売上総利益	-50	420	546	750	
販売費・一般管理費	1,000	200	400	450	車検
うち人件費	0	100	200	300	
営業利益	-1,050	220	146	300	
支払利息	0	0	0	0	
その他営業外損益	0	0	0	0	
経常利益	-1,050	220	146	300	
税引き前当期利益	-50	220	146	300	
税金	0	0	0	0	控除
当期純利益①	-50	220	146	300	
減価償却費合計②	0	0	0	0	
当期内部留保 (①+②)	-50	220	146	300	

BALANCE SHEET 資金計画

(単位：千円)

	開業準備 期間	通年営業			備考
	0年目 (R2.1~3)	1年目 (R2.4~R3.3)	2年目 (R3.4~R4.3)	3年目 (R4.4~R5.3)	
出資金・資本金	1,000	0	0	0	起業支援金
当期内部留保	0	220	146	300	
うち減価償却費	0	0	0	0	
長期借入金借入	0	0	0	0	
短期借入金(運転資金)借入	0	0	0	0	
その他資金収入	0	0	0	0	
資金収入合計	1,000	220	146	300	
設備投資	1,000	0	0	0	
長期借入金返済	0	0	0	0	
短期借入金(運転資金)返済	0	0	0	0	
その他資金支出	0	0	0	0	
資金支出合計	1,000	0	0	0	
資金収入ー資金支出	0	220	146	300	
期末現預金残高	0	220	146	300	
期末長期借入金残高	0	0	0	0	
期末短期借入金残高	0	0	0	0	

ADVICE

専門家による指導

全体の方向性について

- 効率の良い収益確保のため、粉の販売に注力
- 「ボランティア」の強調
- 活動に社会貢献が重視される時代

打ち出し方について

- 「大豆コーヒー」という珍しさ+地域のストーリー

地域の取り込み方

- 住民に自己のスキルが活かされている実感を持ってもらう
- 生産者が自分でプレゼンできるように=足場固め
- 外部人材の積極的取り入れ

FUTURE

今後の見通し

新商品

- アイスクリーム
- シフォンケーキ
- プレミアムライン

ふるさと納税

出店

販路開拓

(3) ビジネスサポート事業採択団体の事業展開に対する有識者の講評

採択団体の事業展開について、ビジネスサポート事業審査会の座長を務める慶應義塾大学総合政策学部飯盛義徳教授より、コメントを得た。

① 飯盛座長からの各採択団体の取組へのコメント

●長野県長和町「新県産魚チョウザメ養殖及びブランディング事業」

長野県の強みである、水源、地政学的なメリット、高品質という要件を活用し、内水面養殖によってチョウザメを養殖し、付加価値の高いキャビアを生産、展開する事業である。魚身の加工品も開発・販売し、県内のホテルや飲食店の協力のもと、信州産ワインとの連携も目指している。今まで食品関係の事業の実績もあり、成果に期待が持てる。

今後は、多様な事業主体の相互作用によって新しい価値や事業を生み出す効果的なプラットフォームをいかに構築するかが問われる。いかに地域資源同士をつなげ、ブランドの構築を実現するのか今後に期待したい。

●長野県池田町「女性が輝き、健康で美しく、信州ハーブボール」

耕作放棄地を活用して安心安全なハーブを栽培したり、規格外となり廃棄されていた農産物を展開したりする事業である。移住者、高齢者、子育て中の女性などの働き場所を創出すると同時に、耕作放棄地、売れ残りの解消を目指している。薬草講座や地場製品のブランディングにも目配りされており、提案者の強みもいかせると期待が持て、社会的に意義のある事業であると感じる。

今後は、ハーブボールをどのように販売して、普及させていくのか、流通チャネルの開発も含めたマーケティング戦略の精緻化が必要である。

●岡山県新庄村「杉玉で収入確保の機会を創出し新時代の働き方を全国に発信！」

地域の資源である杉の葉を使った杉玉などの製作販売を行う事業である。未利用資源を活用し、多様な主体との協働による事業であり、推進によって地域のソーシャルキャピタルの醸成が期待できる。

しかし、売上目標などはもう少し高めに見込んでもいいのではないかと感じる。製作した杉玉などをいかに販売していくのか、マーケティング戦略がまだ明確に示されていないと感じる。特に、杉は各地にある資源であり、新庄村独自の、新庄村らしいブランドをいかに創造して競争優位を構築するか、今後の戦略的展開に期待をしたい。

●熊本県和水町「Nagomi 大豆 Coffee を使った地域に愛されるスモールビジネス」

Nagomi 大豆 Coffee を使ったドリップバッグ、アイスクリーム、シフォンケーキなどを製造し、新しい食の提案を行う事業である。移動販売やふるさと納税の返礼品としての展開を計画している。まさに地域の資源をいかした、コミュニティビジネスの典型例だといえる。

地域での実績もあり、多くの人々の協力を得られることは事業推進の大きなメリットである。今後は、いかに継続的に生産、展開ができるか、情報発信や生産・販売体制の構築などマーケティング全体の戦略構築が求められる。

② 総括コメント

いずれのビジネスプランとも、ユニークな地域資源を存分にいかした事業であり、新規性のある、興味深いものばかりであった。提案者の地域への思いが込められた事業であり、経験やノウハウがいかせるため、今後に大いに期待が持てる。共通していえることは、地域資源を展開する上で、継続的な生産・販売体制の構築、ブランド化による優位性の確立などのマーケティング戦略については、事業を推し進めながらしっかりと検討していく必要があることだろう。

また、コミュニティビジネスにおいては、地域のさまざまな人や組織の参加、そして相互作用によって、新しい事業や活動、価値が生まれ続けていくようにすることが求められる。そのためには、事業自体の信用度を高めたり、参加者にとって魅力的に感じるようなインセンティブを与えたりすることで、主体性が芽生え、何かの活動の担い手になってもらうような仕組みづくりも検討したい。

どの事業も地域の課題解決につながるものであり、始まったばかりである。実際にやってみないとわからないことは多々ある。そのためには、これらのビジネスプランを実践して、変えていくべきところは変えて、さらに実践を重ねていくサイクルを素早く回すことが大切だと考える。今後の皆様のますますの活躍と地域の発展を心から期待している。

2. ビジネスサポート事業採択団体の取組の特徴とポイント

(1) 採択団体の取組の特徴とポイント

今年度のビジネスサポート事業採択団体（4団体）は、いずれも地域おこし協力隊等による起業・事業化において先進性やモデル性を有し、他地域において参考となる取組である。

ここでは、各提案について、「地域との連携」「地域への寄与」「モデル性」「持続可能性」の4つの視点から、その特徴とポイントを整理した。

① 地域との連携

視点：地域資源の活用や、地域の関係者等との連携

- 長野県長和町「新県産魚チョウザメ養殖及びブランディング事業」
 - ・ 地域の湧き水「黒耀の水」を生簀の水に使用
 - ・ 他の魚種の養殖施設、釣り堀、遊休荒廃地など既存インフラを利活用
- 長野県池田町「女性が輝き、健康で美しく、信州ハーブボール」
 - ・ 池田町が進めている「花とハーブの里」のブランディングとの連携
 - ・ 町内の酒蔵等の既存産業との連携
 - ・ 耕作放棄地、売れ残り品・規格外品の活用
- 岡山県新庄村「杉玉で収入確保の機会を創出し新時代の働き方を全国に発信！」
 - ・ 森林の未利用資源（杉の枝葉）の活用
 - ・ 村のプロジェクト（「自ら稼ぐ人材の確保」）との連携
- 熊本県和水町「Nagomi 大豆 Coffee を使った地域に愛されるスモールビジネス」
 - ・ 地域の住民グループが取り組んできていた、休耕地を活用した大豆づくりとの連携

② 地域への寄与

視点：地域課題の解決や地域経済の発展等への寄与

- 長野県長和町の「新県産魚チョウザメ養殖及びブランディング事業」
 - ・ 周辺のチョウザメ生産者や信州産品を使用する飲食業等とのプラットフォームを構築し、県内チョウザメ養殖関連産業の活性化と信州ブランド構築へと展開
- 長野県池田町「女性が輝き、健康で美しく、信州ハーブボール」
 - ・ 地域の農業女性、子育て女性が生産に携わることによる、新たな収入源の確保
 - ・ 地域のブランド構築の促進、新たな産品開発
- 岡山県新庄村「杉玉で収入確保の機会を創出し新時代の働き方を全国に発信！」
 - ・ 地域における収入確保の機会の創出（複数の収入源のうちのひとつとしての役割）
- 熊本県和水町「Nagomi 大豆 Coffee を使った地域に愛されるスモールビジネス」
 - ・ 大豆を生産している地元協議会の新たな収入源の確保

③ モデル性

視点：事業スキームやビジネスモデル等の先進性、独自性

- 長野県長和町の「新県産魚チョウザメ養殖及びブランディング事業」
 - ・ 地域の未利用資源や既存インフラを活用した新しい産業の創出
 - ・ 新たな産業連携によるブランド構築

- 長野県池田町「女性が輝き、健康で美しく、信州ハーブボール」
 - ・ 既存の地域ブランドをベースとした、新たなビジネスの創出
 - ・ 新たな産業の連携によるブランド構築
 - ・ 本人も含めた、地域住民等の新たな収入確保の機会となるビジネスの創出

- 岡山県新庄村「杉玉で収入確保の機会を創出し新時代の働き方を全国に発信！」
 - ・ 地域づくりの方向性（「自ら稼ぐ」）とマッチした、新たなビジネスの創出
 - ・ 本人も含めた、地域住民等の新たな収入確保の機会となるビジネスの創出

- 熊本県和水町「Nagomi 大豆 Coffee を使った地域に愛されるスモールビジネス」
 - ・ 既存の地域住民の取組をベースとした、新たなビジネスの創出
 - ・ 本人も含めた、地域住民等の新たな収入確保の機会となるビジネスの創出

④ 持続可能性

視点：ビジネスとしての収益性、事業の継続性

- 長野県長和町の「新県産魚チョウザメ養殖及びブランディング事業」
 - ・ 海外を含めた業界連携、関連産業との連携プラットフォーム構築等による事業拡大を想定

- 長野県池田町「女性が輝き、健康で美しく、信州ハーブボール」
 - ・ 事業の中心となるハーブボールの製造・販売のほか、ドレッシング、ハーブカクテルなどの商品開発・販売も展開し、多様な収益源とリスク回避策を構築

- 岡山県新庄村「杉玉で収入確保の機会を創出し新時代の働き方を全国に発信！」
 - ・ 近隣酒蔵や飲食店への営業やネット販売による販路拡大、原価が低く参入しやすいことにより生産者を確保

- 熊本県和水町「Nagomi 大豆 Coffee を使った地域に愛されるスモールビジネス」
 - ・ 販売元の立ち上げや、ふるさと納税返礼品としての活用等による、安定的な販路の確保
 - ・ アイスクリーム、シフォンケーキ等の加工品の製造・販売による、地域の特産品ラインナップを拡充

(2) 採択団体の取組の特徴の総括と示唆

① 採択団体の取組の特徴の総括

今年度の「地域おこし協力隊ビジネスサポート事業」採択団体の取組の特徴を総括すると、以下のように整理することができる。

○地域住民の新たな収入源確保の機会となるビジネス

池田町、新庄村、和水町の取り組みは、提案者自らの収入確保のみならず、地域住民等の新たな収入源の確保につながるビジネスとなっている。

池田町と新庄村の取組は、提案者が企画・開発した製品の製造スキルを地域住民と共有し、生産・販売によって得られる収入をシェアするというものであり、地域における働き口や収入源の確保といった地域課題解決に直結するビジネスである。

また、和水町の取組は、地域の協議会が以前から生産している大豆を活用した新たな商品の開発・販売を協議会とともに行うものであり、収入を協議会に還元するスキームのビジネスである。

これらは、提案者自らがそのプロデュース役を担うことで、地域全体の「稼ぐ力」の向上を図ろうとするものであるといえる。

○地域資源の特徴を活かした、新たな価値化・高付加価値化ビジネス

今年度の取組は全て、単に地域資源を商品の素材として活用するのではなく、未利用資源の価値化や、地域資源の個々の特徴を活かした高付加価値化につなげている。

未利用資源の活用という点では、池田町ではハーブの規格外品や売れ残り品を活用したハーブボール等の製造・販売、新庄村では未利用資源である杉の枝葉を活用した杉玉の製造・販売を展開しており、原価率を抑えることでリスクが小さいビジネスとなっている。

高付加価値化という点では、長和町は、地域の湧き水の特徴をチョウザメの品質向上に活かして高付加価値化を図っており、また和水町は、大豆によるノンカフェインコーヒー需要の開拓につなげている。

各提案者とも、自らが保有するスキル・ノウハウや経験を活かして、地域資源の特徴や賦存状況を活かして付加価値向上につなげている。

○他業種との連携による将来展開を見据えたビジネス

今年度の取組では、他業種との連携も視野に入れたビジネスを構想していることも特徴である。長和町では飲食店との連携によるキャビアとワインのコラボレーションを念頭にプラットフォーム構築を展開しており、池田町では町内の酒蔵との連携による日本酒&ハーブカクテルの企画・開発を展開している。また和水町では、コーヒーと相性のよいアイスクリームやシフォンケーキの製造販売などを視野に入れ、大豆コーヒーのさらなる需要拡大を図っている。

いずれも、商品の企画・製造、販売だけでなく、その使い方・楽しみ方も含めた事業展開を念頭に置いたビジネスであるといえる。

② 今後の地域おこし協力隊等の起業・事業化に向けて

今年度の取組は、長和町のように、地域資源を活かした新たな産業を創出し、その事業拡大によって地域産業の活性化やブランド化を図る、いわば新産業発展型のビジネスと、池田町、新庄村、和水町のように、自らがプロデュース役となって地域に新たなスモールビジネスを創出し、地域住民とスキルや収入をシェアしていく、いわば地域シェア型ビジネスの2つに区分できる。

このうち、地域シェア型ビジネスは、昨今の地方農山村における副収入源として、多様な人材がビジネスに関わる可能性があり、移住促進や多様なライフスタイルの実現を支える上でも地域の期待が高いものといえる。今後、地域おこし協力隊等によるこうしたシェア型ビジネス創発への期待は高まることも想定されるが、一方で、地域おこし協力隊員等が自ら定住するために必要な一定の収入規模や事業の持続可能性は見通しにくい面もある。

地域おこし協力隊等による起業・事業化は、地域課題解決への寄与や地域貢献としての側面と、自らの生業としての収入源としての側面の双方を両立させていくことが求められる。

地域課題解決につながるビジネス創発の期待が高まるほど、こうした地域の期待と、地域おこし協力隊等が自ら描く理想をどのようにつなげていくかが、今後の地域おこし協力隊等の起業・事業化においては、より重要になってくるものと言える。