

1. 「地域おこし協力隊ビジネスサポート事業」事業実施報告会の開催

「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）が、提案事業の内容や進捗状況等を発表する、事業実施報告会を開催した。

(1) 「地域おこし協力隊ビジネスサポート事業」事業実施報告会の開催概要

日 時：令和3年3月12日（金） 10:30～12:00

開催方法：オンライン開催

聴講者数：206名

次 第：

- 1 開会、総務省挨拶
- 2 基調講演「ビジネスと地域づくり」
(慶應義塾大学総合政策学部教授 飯盛義徳氏)
- 3 採択団体による発表
- 4 地域おこし協力隊ビジネスサポート事業審査員による講評
- 5 閉会



基調講演の様子

(2) 採択団体の事業報告

① 広島県東広島市（提案者：東広島市地域おこし協力隊員 田野実 温代 氏）

令和2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

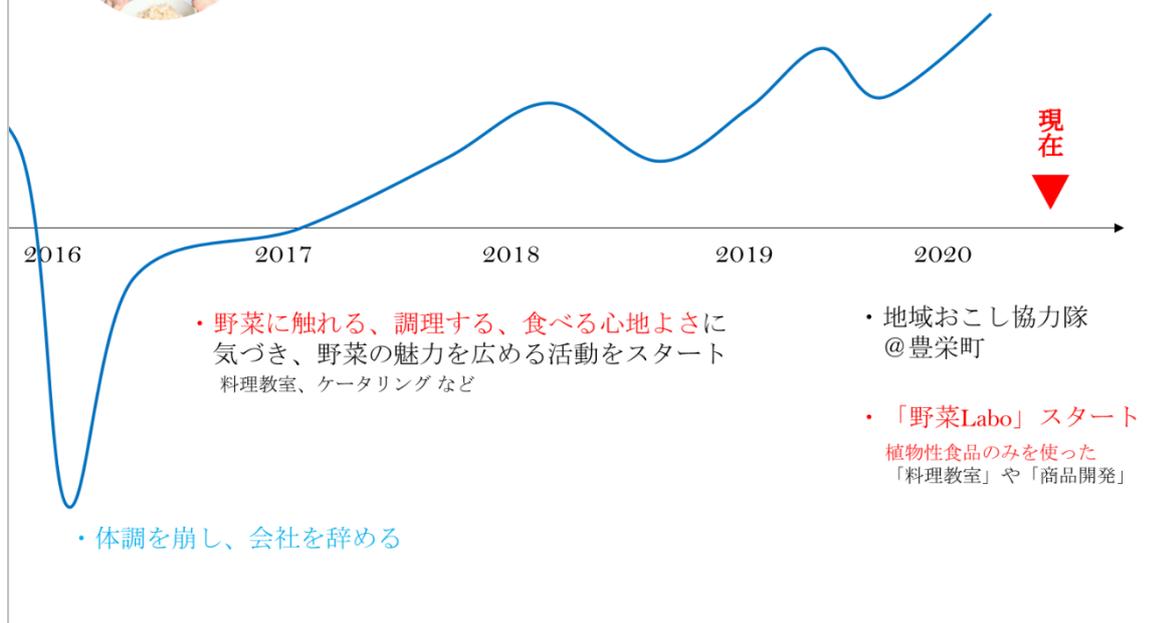
野菜 Labo

「野菜の力で人を元気に。」

東広島市豊栄町 地域おこし協力隊
田野実 温代



野菜料理人
たのみ あつよ
田野実 温代



- 事業概要 -

地域内 料理教室	おばあちゃん から食文化を 教わる会	豊栄町産野菜を使 用した出張料理・ ケータリング	地域住民と 連携した 加工食品の開発
-------------	--------------------------	--------------------------------	--------------------------

- コンセプト -

野菜の力で人を元気にすること

- 目標 -

豊栄町生まれの商品が一定数継続的に作られ、
「商品づくりへの町民の参画」「地域内農家からの規格外野菜の購入」
が続いていく。



ノウハウを広島県の飲食店・工場・宿泊施設に提供していく。

3

立ち上げの経緯

豊栄町

- ・家庭料理の固定化
- ・孤食の増加



今注力するところ

料理教室
商品開発

広島県

- ・ヴィーガン対応の
飲食店、ホテル不足



目指すところ

レシピ・
ノウハウ提供

コロナまで

地域内
料理教室

月1~2回開催
累計130人

おばあちゃん
から食文化を
教わる会

5回開催

豊栄町産野菜を
使用した出張料
理・ケータリング

適宜

コロナ以降

商品開発に注力

商品

30~40代の忙しく働く世代に向けて「野菜を美味しく食べるきっかけとなる」自分へのご褒美・大切な人へのギフト・親子で食べられる商品

朝のひとくちめ



○特徴

植物性食品のみ、調味料は塩・味噌・ねり胡麻

○仕入・生産方法、技術・ノウハウ・材料、強み
豊栄町産の野菜（規格外野菜を推奨）、食品加工
工場で生産、野菜を部位ごとに分けて 味を見て
「美味しさの仮説」を立て、切り方や調理方法に
至るまで工夫を重ねている。noteにて実験結果を
公開中 (<https://note.com/atsuyo>)



○販路・販売方法

オンラインショップ、町内店舗（アンティーク
ショップ）、試食販売会

○広告・宣伝方法

SNS（Instagram・facebook・twitter）、試食会の
開催、イベント出店

○組織形態 個人事業

○人員体制 1人+大学生との連携

豊栄Salad Salt-菜の花-



豊栄町内に毎年春に咲き、馴染みはあるが使われることのなかったアブラナ科の花を乾燥させ塩に混ぜた、野菜をおいしく食べるためのきっかけとする商品。

○生産方法、技術・ノウハウ・材料、強み
町内の加工施設にて
菜の花を色良く乾燥させる温湿度

○販路・販売方法
オンラインショップ、町内店舗（パン屋、アンティークショップ、セレクトショップ）

○広告・宣伝方法
SNS（Instagram・facebook・twitter）、試食会の開催、イベント出店

○組織形態 個人事業

○人員体制 1人×大学生×地域センター

損益収支計画

単位：千円

	開業準備期間 (R2.4~R2.8)	通年営業			備考
		1年目 (R2.8~R3.8)	2年目 (R3.8~R4.8)	3年目 (R5.8~R5.8)	
売上高		1,000	3,000	3,000	
売上原価		500	1,500	1,500	売上の1/2
うち原材料費		250	750	750	原価の1/2
うち人件費		250	750	750	原価の1/2
売上総利益	0	500	1,500	1,500	
販売費・一般管理費		200	600	600	売上の2割
うち人件費		100	300	300	一般管理費の1/2
営業利益	0	300	900	900	
支払利息	0	0	0	0	
その他営業外損益		0	0	0	
経常利益	0	300	900	900	
特別利益					
特別損失					
税引前当期利益	0	300	900	900	
税金					
当期純利益①	0	300	900	900	
減価償却費合計②	0	0	0	0	
当期内部留保(①+②)	0	300	900	900	

資金計画

単位：千円

資金収支計画	出資金・資本金		200	0	0	
	当期内部留保		300	900	900	
	うち減価償却費		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	450	100	0	個人の代表者借入れ金
	その他資金収入	0	0	0	0	
	資金収入合計	0	950	1,000	900	
	設備投資		150	200	0	消耗品として計上
	長期借入金返済		0	0	0	
	短期借入金(運転資金)返済		150	400	0	
	その他資金支出		0	0	0	
	資金支出合計	0	300	600	0	
	資金収入－資金支出	0	650	400	900	
	期末現預金残高		650	1,050	1,950	
	期末長期借入金残高		0	0	0	
期末短期借入金残高		300	0	0		

9

専門家指導

<アドバイス内容>

- ・商品の上位概念の整理
- ・販促物の見せ方に関するアドバイス

<アドバイスを受けて>

- ・伝えたいメッセージは、「野菜っておいしい」ではなく、「人を元気にしたい」
- ・愛を持って、商品作りから、商品写真の撮り方、デザインひとつに込めること

10

これから

<朝のひとくちめ>

春のセット完成に向けて、より感動して頂ける商品へのブラッシュアップを行う。(ポタージュの仕込み・パッケージ・同封物)

<豊栄Salad Salt-菜の花->

春の開花に合わせて、大学生・地域センター・地域内協力者との話し合い、連携を進めていく。

目指すもの

**豊栄町で「コミュニティーへの参加」
「チャレンジの場」が生まれ続ける。**

② 広島県東広島市（提案者：元東広島市地域おこし協力隊員 中嶋 直哉 氏）

令和2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

農村インキュベーション 「ぷらっとハウス」プロジェクト

広島県東広島市 元地域おこし協力隊
氏名 中嶋直哉

プロフィール



■年齢 31歳

■肩書

- ・行政書士中嶋事務所（代表）
- ・ひろしま空家流通促進ネットワーク（副代表）
- ・シェアスペース「ぷらっとハウス」（管理人）

■経歴

- 愛媛大学工学部卒業（2008～2013）
- 自動車販売店営業（2013～2015）
- 専門学校精神保健福祉学科卒業（2015～2016）
- 社会福祉協議会事務（2016～2017）
- 東広島市地域おこし協力隊（2017～2020）
- 行政書士中嶋事務所（2019～現職）

※地域おこし協力隊在籍中に、
行政書士資格を取得し最終年度に開業。
今年4月から専業。

プロフィール

○隊員となった経緯

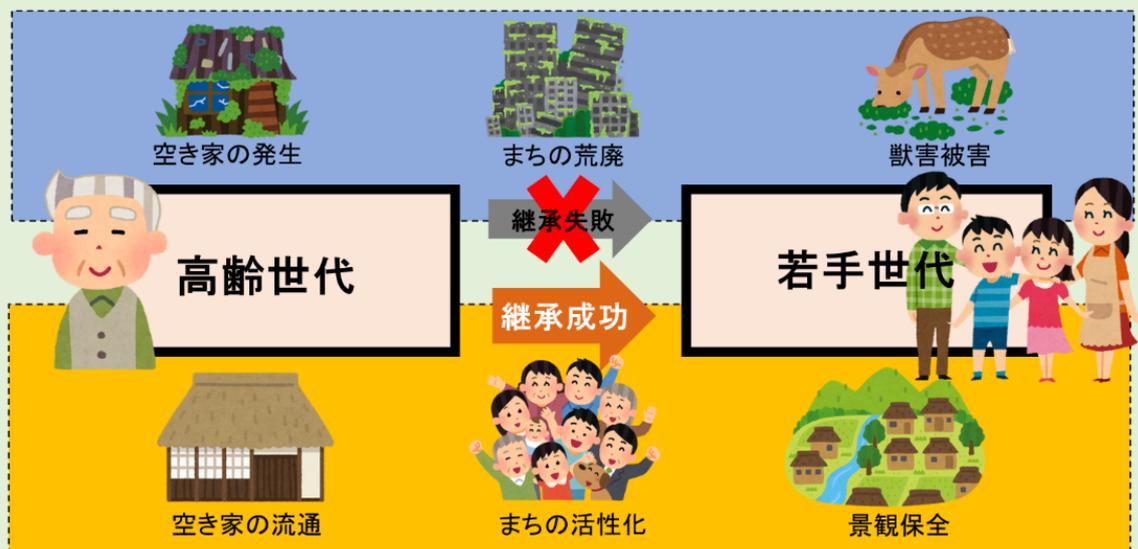
- ・30歳までに起業(ソーシャルビジネス)がしたかった。
- ・起業の準備期間として「地域おこし協力隊」制度の活用を検討。
- ・縁があった町「東広島市福富町」で募集が始まったタイミングと合致。

○隊員としての主な活動

- ①住民自治組織との連携によるイベント企画
- ②若手住民による地域おこし団体を結成しイベント実施（お祭り等）
- ③移住者と地域住民による交流会の実施
- ④行政等と連携した町内の空き家流通を促す仕組み作りの検討
- ⑤空き家活用による地域交流拠点(ぷらっとハウス)の運営準備

3

事業の概要



【協力隊時代の気づき】

- 情報(ヒト・ハコ・コト)の世代間マッチングを促進すれば、自然と、地域活性化は実現していくのではないだろうか。

4

事業の概要

○事業の概要

空き家を借り上げた「ぷらっとハウス」に、「ヒト(地方企業・副業人材)」「ハコ(遊休不動産)」「コト(法律・制度・ノウハウ)」に関する情報を集約し、積極的なマッチングを図ることにより地域活性化を目指す。

○事業の理念・コンセプト

分野 : リソース提供型のプロジェクト組成支援業

理念 : 農村地域のチャレンジャーをふやす

コンセプト : 「仕事」を接点にした都市部人材・遊休不動産の活用による農村地域の活性化

《生み出したい反応例》

・都市部人材の副業による地方企業のプロジェクト参入

・プロジェクト参入をきっかけとした都市部人材の地方移住

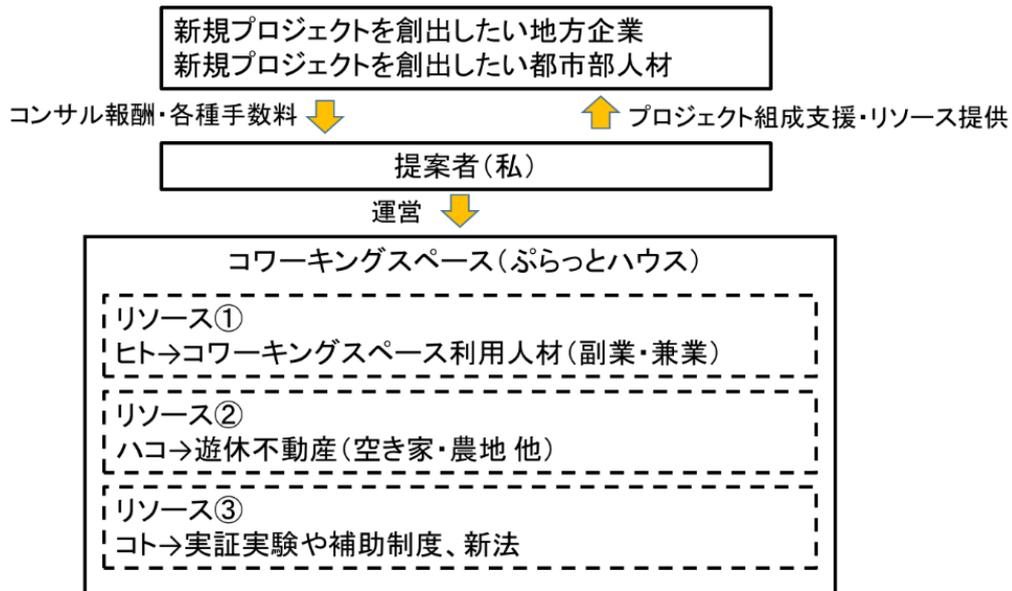
・遊休不動産の活用により新規事業立上げ

等

5

事業の内容

○ビジネスモデル



6

これまでのプロセス

○ビジネス立ち上げの経緯

≪第1段階≫ぷらっとハウスの立ち上げ（2019年3月～）

10年程度空き家だった物件をDIY型賃貸借契約により借受。ワークショップを交えながら改修工事を進め、クラウドファンディングによる資金調達も完了。イベントスペース・事業用賃貸借(カイトプラクティク 施術室・弁当製造販売)・行政書士事務所として稼働。



7

これまでのプロセス

○ビジネス立ち上げの経緯

≪第2段階≫行政書士としての本格稼働（2020年4月～）

農業支援・空き家対策を専門に行政書士としての業務を開始。以下の気づきを得たことで、「情報のマッチング」が求められているように感じるようになった。

【ヒト】コロナ禍で事業再構築が求められる状況下になったが、企業・個人の事業の転換を支えられる人材が不足している。

【ハコ】情報がうまく繋がっていないだけで、遊休不動産を活用したビジネス展開をしたいと考えている事業者は意外にいる。

【ハコ】遊休不動産に関する情報は、不動産業者だけでなく、市場流通外で、土業や住民自治組織、地域の有力者が有しているケースが多い。

【コト】実証実験や補助制度、新法(特定地域づくり事業協同組合制度)等、変化を後押しする情報はあがるが、詳しい人が少ない。⁸

これまでのプロセス

○ビジネスの現在

≪第3段階≫コワーキングスペース稼働（2021年3月～）

ぷらっとハウスにコワーキングスペース機能を付与（現在改修工事中）。都市部のコワーキングスペースと連携させることにより、ITワーカーやオフィスワーカー等のビジネス領域の人の往来を生み出す「地域のステーション」の役割を担う。

○ビジネスのこれから

≪第4段階≫情報集約・結合の試行（2021年4月～）

「地域のステーション」としてのぷらっとハウスに訪れた都市部人材に対し、ヒト・ハコ・コトに関する情報を提供し、新たな動きを始める支援を行う。こうした都市部人材が集まる場としての見え方が地域内外で広まることにより、都市部人材を活用した新規ビジネスを行いたい地方企業・個人や、遊休不動産を何とかしたい地域からの依頼が集まり、相乗効果で保有する情報が増えていく状況を構築する。 9

専門家による指導・アドバイス

○指導・アドバイスを受けての気づき

- ・当初はハードによる収益化(コワーキングスペース運用等)を検討していたが、ハードよりもソフトに重点を置いた計画を作るべきこと
- ・人材供給の手段として、「副業・兼業」がキーワードになること

今後の見通し、展開方向

○今後の見通し

①ハード事業

コワーキングスペースを令和3年3月or4月から本格稼働を開始予定。利用人数だけでなく、利用者の属性にも注意して、展開を進めていく。

②ソフト事業

(ア)ヒト→副業兼業マッチングは未経験であるため、既存プラットフォームを活用し、実際に導入事例を作ってみる。

(イ)ハコ→任意団体として空き家対策の動きを実践中。

(ウ)コト→意識的に情報・ノウハウ収集中

廃校を活用した農業と観光による地域再興事業

熊本県上天草市 元地域おこし協力隊
元田農業株式会社 代表取締役
元田 有祈

プロフィール

○隊員となった経緯

熊本県立農業大学校訪問時に、上天草市で農業専門の地域おこし協力隊の募集を知り、現地を見て応募。熊本地震の影響もあり、東京から移住

○隊員としての主な活動

上天草市松島町教良木地域にて農事組合法人に受け入れられ農業を開始

最終年度は、農業に加え熊本県立学校カリキュラム開発等専門家として、熊本県立上天草高校の地域と協働による起業家教育のカリキュラム開発等を行った。

○これまでの仕事の経験、保有するスキル

- コシヒカリ1haの生産
- 農事組合法人の会計処理等へ協力

事業の概要

○事業の概要

地域住民の強い要望により約60年前に開校した高等学校が、8年前に廃校となった。その結果、地域外からの生徒や関係者等の人の流れがなくなったことにより、下宿、飲食店、小売店、ガソリンスタンド等の商業施設が閉店となった。地域の誇りでもあった高校を、観光農園などの自然体験活動ができる場として観光客を誘致するとともに、地域住民の雇用の場、気軽に利用できる憩いの場として「地域再興拠点」に再生させる。

○事業の背景、理念、コンセプト

地域の人・モノ・資源を廃校に集約し、地域外の人・お金をさらに集約し、地域の再興に寄与する。

○事業の目標

- 地域外の人々の訪問によって地域全体を活気づけ、弊社のみならず、地域で暮らす人々の起業を促進する。

3

これまでのプロセス

○ビジネス立ち上げの経緯

- 平成24年3月末高校が廃校となり、令和元年5月までの7年間に、全ての飲食店や旅館、小売店、ガソリンスタンド等の商業施設が閉店となった。特にガソリンスタンドは、地域住民が何気なく集まる場所でもあり、閉店後は日中気軽に集まれる憩いの場も無くなってしまった。
- 地域住民が気軽に利用できる場所を創りたい。

○ビジネス実現までのプロセス、ステップ

- 平成31年 熊本県教育庁に対し旧松島商業高等学校及びその他県下廃校施設等の利用状況について調査を開始
- 令和元年7月 元田農業株式会社設立
- 令和元年7月 事業計画策定
- 令和元年10月 熊本県教育委員会と協議を開始
- 令和2年4月 熊本県教育庁、県立上天草高校に対し旧松商全体の視察調査の申し入れ、上天草市と視察

4

事業の内容

1. 観光いちご農園・乗馬を中心とした自然体験活動

- 観光いちご農園「天草観光の新しい受け皿へ。体験型観光農園でファミリー層の滞在を促進する。」

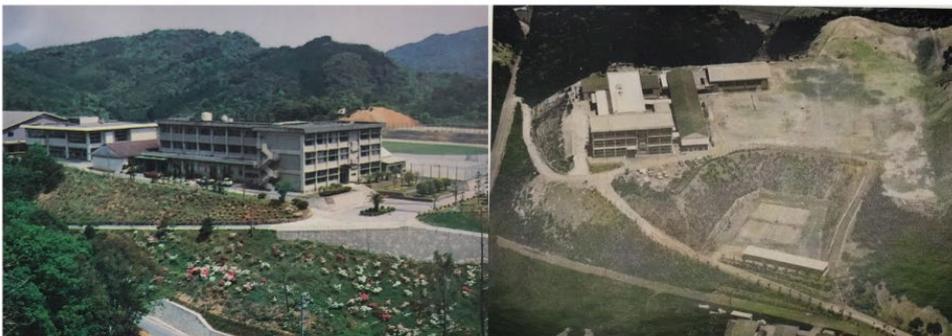
地域への観光客の誘致と地域への経済波及効果を実感し、シビックプライドの醸成に寄与する為に、本事業の主軸となる観光いちご農園の開業を目指す。

- 乗馬を中心とした自然体験活動「教良木地域の自然をダイナミックに活かした自然体験活動を広く販売する。」

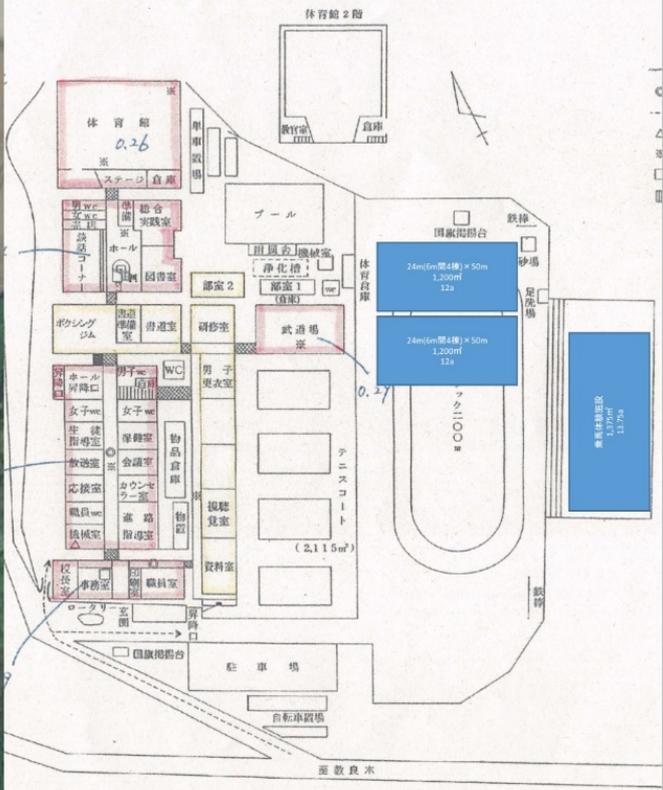
自然体験活動の主軸として、乗用馬の調教及び飼育を行い、1年程度は触れ合う程度または、調教柵内での体験乗馬ができるようにするが、中期的には、教良木地域を馬に乗って散策するなどの商品の提供を行う。

5

旧熊本県立商業高等学校松島分室
旧熊本県立熊本商業高等学校松島分校
旧熊本県立松島商業高等学校



平成15年創立50周年記念写真



事業の内容

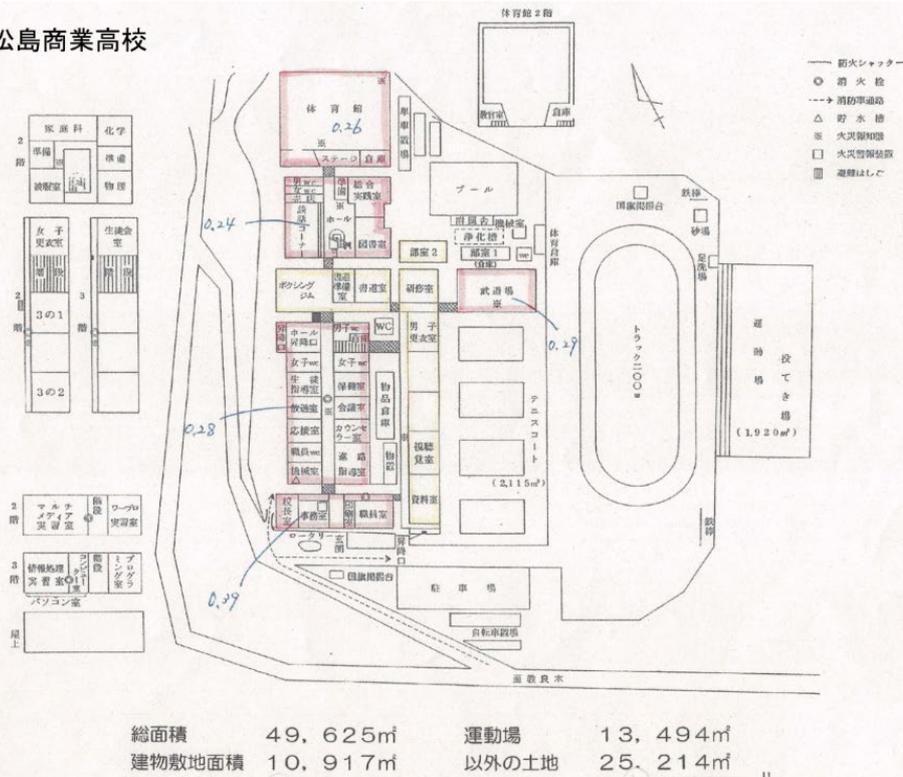
2. 地域住民が気軽に利用できる憩いの場の創出

地域のたゆまぬ努力によって誘致され、地域内の卒業生も多い旧松島商業高校は、廃校になり今も立ち入り禁止となっている。

地域住民の多くが廃校の利活用を望んでおり、地域の活性化協議会等は、熊本県知事や上天草市長に対する要望書を毎年度提出している。

そのような想いのこもった学び舎に、諸施設の閉鎖や廃業により集まれなくなった地域コミュニティを再度形成し、様々な地域振興策のアイデアが集まる場所としての憩いの場の創出につなげていく。

旧県立松島商業高校



損益収支計画

単位：千円

	開業準備期間 (～R3.6)	通年営業			備考
		1年目 (R3.7～R4.6)	2年目 (R4.7～R5.6)	3年目 (R5.7～R6.6)	
		売上高	0	576	
売上原価	0	494	1,466	4,380	
うち原材料費	0	110	789	2,827	
うち人件費	0	384	676	1,554	
売上総利益	0	82	-746	13,560	
販売費・一般管理費	1,000	1,800	2,090	3,249	
うち人件費	1,000	1,800	1,800	1,800	
営業利益	-1,000	-1,718	-2,836	10,311	
損益計画 支払利息	0	0	0	0	
その他営業外損益	0	0	0	0	
経常利益	-1,000	-1,718	-2,836	10,311	
特別利益	0	0	0	0	
特別損失	0	0	0	0	
税引前当期利益	-1,000	-1,718	-2,836	10,311	
税金	0	0	0	4,124	
当期純利益①	-1,000	-1,718	-2,836	6,186	
減価償却費合計②	0	0	2,857	2,857	
当期内部留保(①+②)	-1,000	-1,718	-5,693	3,329	

11

資金計画

単位：千円

	開業準備期間 (～R3.6)	通年営業			備考
		1年目 (R3.7～R4.6)	2年目 (R4.7～R5.6)	3年目 (R5.7～R6.6)	
		出資金・資本金	1,500	0	
資金収支計画 当期内部留保					
うち減価償却費					
長期借入金借入	0	0	35,000	0	
短期借入金(運転資金)借入	500	2,000	2,000	2,000	
その他資金収入	0		0	0	
資金収入合計	2,000	2,000	37,000	2,000	
設備投資	0	0	17,000	0	
長期借入金返済	0	0	0	0	
短期借入金(運転資金)返済	0	200	200	200	
その他資金支出	0	0	0	0	
資金支出合計	0	200	17,200	200	
資金収入－資金支出	2,000	1,800	19,800	1,800	
期末現預金残高		1,512	32,884	11,249	
期末長期借入金残高	0	0	35,000	35,000	
期末短期借入金残高	500	2,500	2,300	2,100	

12

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
 - ・ターゲットはどこなのか。地域？市内？県内？⇒熊本市熊本都市圏
 - ・どのように人を集めるか
 - ・ネットワーク型の事業にしては？松商を農泊で利用できれば強みとなる。
 - ・事業を推進するコアメンバーを集める。
 - ・先進事例をしっかりと調査する
 - ・ストーリー性を重要視する
- 指導・アドバイスを受けての感想、今後の課題

13

今後の見通し、展開方向

- 今後の見通し、展開方向、スケジュール
 - ・熊本県・熊本県教育委員会と廃校利用について協議
 - ・地域のコアメンバーを広げていく
 - ・現在協力いただいている上天草市役所とさらに協働で事業を推進
- アピールポイント
 - ・人口が減少し、高齢化率が増加している地域に希望と、地域住民が集まり常に新たな挑戦ができる環境を整備する。
 - ・行政に頼りすぎない地域自治を実現し、新たな世代のシビックプライドの醸成に寄与する。

14

(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審査員3名（伊藤審査員、北村審査員、飯盛座長）より、コメントを得た。

① 伊藤審査員

3事業とも、コンセプトやメッセージがブラッシュアップされてわかりやすくなっていると感じた。自身が何をしたいのかははっきりしていることは、地域で事業を行ううえでの一つ重要なポイントになると思う。

今後、行ってみたいことが3つある。

一つめは、「100人インタビューをしてみよう！」ということで、自身がしたいことを伝えるとともに、地域の方や、将来顧客となりうる方に、徹底的に話を聞き続けることである。

二つめは、「ちょっとした問題意識から小さな実践へ」ということで、マイプロジェクトという言葉も最近出てきているが、小さなことでいいから、お金をもらって実践してみるということである。

三つめは、「借り物競争で1番になる」ということで、他の人の力を借りるということである。また、自身が起業をしなくても、地域の企業と連携して新規事業を行うといった考え方もよいと思う。

② 北村審査員

3事業とも、志が高く、地域のためになる、良い事業だと思う。

一方で、いずれにも共通することだが、収支計画や資金計画の作成が少し弱い。自身の貴重なお金と時間を使って事業を進めていくうえで、その結果がどうなるのかを見極めるというプロセスは非常に重要である。

面倒なことだとは思いますが、やはりアイデアだけで事業が走り出すことは危険であり、また金融機関からお金を借りたり、自治体から助成金を得たりするうえでも必要となるため、あらためて計画を見直してほしい。

③ 飯盛審査員

事業を推進するうえで重要なポイントは、いかに協力者や理解者を得るかということだと思う。理念等を共有するコアメンバーと、様々な事業展開に協力してもらう方の2種類がある。コアメンバーはもちろん大事だが、コアメンバーだけで話し合うと議論が閉じてしまうため、インセンティブを持ったメンバーから新しい情報やアイデアをもらうことも重要である。そのため、この2種類をいかにうまく組み合わせるかが問われる。

協力者や理解者を得るためには、自身から動いて、与えることで、ポトラックのような状態になり、仲間が集まってくるのではないかと思う。与える、ということ深く考えてもらいたい。