

## 提 案 書

事業名	都市生活者と村民とで創る「居心地の良い交流拠点」事業
<p>① 応募は共同事業体での申請となります。 代表団体が一般社団法人田舎のチカラ、代表理事石川庸三です。</p> <p>② 事業の目的（地域の課題等を明確にしたうえでの目的） 村の戦略的な拠点として、次の3項目の課題を解決することを目的に、この事業を行います。</p> <p>1, 人口減少に歯止めをかける。 移住者を増加させることが最適な解決策ですが、そう簡単ではありません。丹波山村独自のブランド価値を創造し、交流人口を増やす活動の延長線上に都市生活者の移住という選択があります。何を以て丹波山村独自のブランドを創造するかを検討しました。</p> <p>2, 村内に新しい雇用を醸成する。 多様な業種の中から仕事を選択し、暮らしに幅を持たせることが村民の帰属意識を高め、村外への流失も防げる。また「Iターン」のきっかけにもなります。小さくても多様な雇用をこの拠点で作ることが重要です。</p> <p>3, 時代の動向に敏感な拠点を目指す。 2015年の国際会議で「持続可能な開発目標（SDGs）」が採択。新型コロナウイルス感染症の蔓延でその重要さは高まり、経済一辺倒から環境保全が求められるようになりました。マーケティングの世界でも巣ごもり消費が脚光を浴び、人と接触する業界は苦境の中に居ます。時代の動向をキャッチした事業活動をすることが重要と考えます。</p> <p>上記の3点から提示の古民家を丹波山村の情報発信基地とし、ブランド価値は「人」に焦点をあてます。 時代の動向にも配慮しながら、食べること・身を置くこと・学ぶこと、全てに「居心地の良い」拠点とします。「食・環・学のWell being 拠点」これがこの拠点のコンセプトワードとなります。い</p> <p>※Well beingとは…身体的にも精神的にも社会的にも良好な状態のことをいいます。</p> <p>③ 事業の概要（詳細な事業計画別紙に記載）</p> <p>■ 拠点でのカフェの役割：「食」への取り組み 食と農業は繋がっています。生命の源は食にあり、太陽と土と水からの生命を心身に伝えるのが農業です。農業と食は環境・風景・文化・生活・医療と有機的に繋がっている6次産業といっても過言ではありません。</p> <p>1, 丹波山村で採れた食材を使い丸ごと調理する。（地産地消、一物全体） 出汁を使って塩分を抑え、発酵モノで酵素を補う。そんなことを基本とした料理を提供します。</p>	

調理の主担になるのは村のお母さん方です。健康要素も味も勉強し丹波山村流レシピ作り上げて提供します。

但し、軌道に乗るまでは監修として霞が関や国際会議で和洋中のアレンジレシピを2百万食提供してきた千葉俊一氏を起用します。マンスリーキッチンとし、毎月和洋中レシピを変化させた昼食を提供します。

- 2, ターゲットに関しては土・日は村外の人を対象にします。まず道の駅からの誘導や小さなイベントを常設して集客策を活性化します。並行して食のために来村する顧客を作っていきます。次の団体と関係を構築し、魅力的な食イベントや教室を開いて集客を高めます。  
連携先：一般社団法人美味しい甲斐、  
甲府の女性起業家の集団「WATAKOKO」

- 3, **一つの情報として**：オンライン未病介入システム（仮称）導入  
来年度から総務省が過疎のエリアと大手医療機関をオンラインで繋ぐ診療システムを推奨します。過疎の村に交付金を付け、このシステムを活用し村民が未病の段階で病気を防ぐ活動に使えます。まだ具体的な発表にはなっていませんが、丹波山村もリストに入っています。村民の健康維持のためにカフェの一角にオンラインの診療システムを設置できれば健康食のレシピ等と連携して、村民の健康維持が出来ます。

カフェの事業で収益を上げるために、来店者数をどう増加させるか、営業活動を行い、法人や団体との連携を模索します。レンタルキッチン式に村内の団体等がここを使うことも積極的に推奨します。また効率的に人件費をセーブするために、営業日は平日3日と土曜日・日曜日の5日間営業でスタートします。

#### ■ 拠点でのコワーキングスペースとしての役割：ファジーな場所

基本的には村内外の人が契約すればだれでもが作業スペースとして利用できる空間として位置づけます。

- 1, 参加団体（趣旨に賛同して協力してくれる団体企業）の情報交換拠点  
ワーケーションやテレワーク拠点という考え方ではなく、この拠点の総意に賛同してくれる企業が事務処理や情報交換をする場として活用。  
現在村外の企業4社ほどが賛同してくれています。（月額20,000円）
- 2, 村内で起業しようとする人や移住者が事務スペースとして使用する。また異業種との情報交換や相談するスペースとしても活用できます。  
（個人会員月額5,000円）

■ 拠点すべてを使っの役割：コンセプトな体験会などの使用。

- 1、アウトドアプロデューサー田部井進也氏との協働企画  
田部井氏は世界的女性登山家故田部井淳子氏の長男で昭島のクライミングジム&ヨガスタジオ「PLAY」を経営。  
長い間「山ガール」など、山や自然に縁のない人々を郊外に連れ出す企画を盛んに行っており、今回、共同企画で都市生活者を定期的に丹波山の自然の中に呼び込む企画を構築中。その総合的な拠点として活用します。
- 2、女性をターゲットにしたアルソア慧央グループとの連携  
健康志向の高いアルソアは健康食品やマクロビオティックの食事法などを確立しています。  
女性ターゲットに環境を変えた生活提案を検証しようとしています。その実験場として拠点を活用します。定期的に社員が来村し開発を行います。

■ 学ぶ場としても拠点全体を有効活用させます。

- 1、一般財団法人MRAハウスのOCA国際交流の受け皿として  
若い世代の国際交流を目的にタイのチェラロンコン大学の学生と日本の学生の交流事業を行うOCAの理事奥村康治氏と話が成立。2022年春に20名程で日本の田舎をめぐる研修を開催します。その一つに丹波山村を加えてもらうことで合意しています。交際交流の場としてセミナーなどで拠点を活用します。
- 2、都市の子供たちの自然体験の場所として  
農泊の企画でSo-netと連携し都市の子供たちの自然体験事業を実施し、好評でした。コロナの感染も収束に向かっており、再構築をしたいと思います。日本の自然教育の代表的指導者田口真嗣氏と連携し自然検定など定期的に行われる自然体験の拠点として機能させます。

以上がカフェスペース、コワーキングスペース、拠点全体を活用した事業計画です。居心地の良い拠点とすることに重点をおいた事業です。

「食・環・学 Well being 拠点」事業、専門家の指導を受けながらも村民が前面に立って対応します。

事業の詳細及び関係各位のプロフィール等は別途計画書に記してあります。

#### ④ 期待される事業効果（事業の成果、地域への波及効果）

村民たちが都市生活者にサービスをする、多様な田舎体験の指導をすることで、生きがい・やりがい生まれます。都市生活者とのコミュニティ活動で少額だがある程度の収入も見込めます。都市生活者や他地域との交流で高齢者の知恵や経験を披露する機会が生まれ、子育てなどで悩む都会のお母さん方には新鮮な経験になるはず。村民の活性化に十分貢献出来る事業で、波及効果も大きいと考えています。

## ⑤ 協働する必要性など

小さな村が存在感を発揮し注目を集める。そのためには「人」を磨き、村民を村のブランドにしていくことが重要です。「人」を磨くために一流の専門家や外部経験者と連携しスキルを高めていく必要があります。ある程度の時間を経て村民だけで対応できる体制を作ることが重要ですが、それまでの導火線としていろいろな団体や専門家と協働してこの拠点化事業を行います。交流人口を作る事を最大限の目的に、村民一丸となって取り組みます。

## ⑥ 事業の役割分担

### ・各団体の役割

運営責任は一般社団法人田舎のチカラ石川庸三が担いますが、共同事業体での運営のため役割分担を以って行っていきます。石川は主に営業活動を行い外部の協力者との協力構築に努めます。

一般社団法人タバヤマベース小川晶子は経理を担当しながら、村のお母さん方をまとめカフェ事業や拠点での学びの活動の責任者として参画します。

株式会社Treelumber佐藤駿一は自然体験や国際交流などの分野で関係団体や法人と連携して事業を進めます。

一般社団法人田舎のチカラの理事、酒井智子は主に高齢者の活用法を考え、少しでも多くの人の参加を促す活動を行っていきます。今後も積極的に参加する法人や村民を促し、全村での取り組みとします。

## ⑦ 2022年度の進行スケジュール

4月に拠点が完成し、引き渡しとなってもすぐに営業は来ないと思います。テストマーケティングやオペレーション、接客サービスなどのテスト訓練機関として2か月間くらいは要すると想定しています。従って収支の計算は6月からの営業を想定して作っています。1年目は正味10か月の営業となります。

## ⑧ 貸付価格について

事業の収支を計算すると、拠点の貸付価格は月額20,000円、年間240,000円をお願いしたいと考えています。

収 支 予 算 書-①

2022年度

○収入の部

単位：円

科 目	予 算 額	積 算 根 拠	備 考
交付金	1,500,000	ウエルネスラボ化事業の 集客策経費より	
参加団体会費	1,920,000	運営3社×@20,000円×12月 外部4社×@20,000円×12月 個人会員4社×@5,000円×12月	
食事業（土日分）	1,800,000	20名/1日×9日/月×10か月 @1,000円で計算	最初の2か月は 準備期間とする
同・平日分	525,000	5名/1日×15日/月×10か月 @700円で計算	
環境サービス （登山企画）	180,000	30名×5回×@1,200円	お茶代・座学
学ぶ・体験会 （自然検定等）	500,000	20名×10回×@2,500円	体験料・食事
合 計	6,425,000		

※参加団体の外部会員とはテレワーク拠点としてこの拠点を使用する企業のこと  
です。5社ほどは確保できる見込みです。

オンライン未病介入システム導入した場合は収支がかなり変更になります。

## ○支出の部

単位：円

科 目	予 算 額	積 算 根 拠	備 考
カフェ賃金	1,485,000	1名×6時間×25日×11月	時給900円
同 休日分	623,700	カフェは週2日定休 1名×7時間×9日×11月	準備営業11か月 時給900円
同 シェフ分 (金・土・日)	1,650,000	1名×15日/月×11月	準備営業11か月 日給10,000円
食材 (学びも含む)	962,500	延2,750食×@350	準備営業11か月
環境サービス (田部井氏謝金)	150,000	5回開催×3万	
学びの体験会 (講師等謝金)	300,000	10回開催×3万	
交通費(講師等)	150,000	@5,000×30回	
チラシ等制作	150,000	集客用	
消耗品等	50,000	体験会資料、PRチラシ印刷	
輸送運搬費	120,000		
家賃	240,000		
通信費	60,000		
水道光熱費	200,000		
保険料・雑費	120,000		
共同事業体報酬	150,000	1社@50,000円×3社	
合 計	6,411,200		

※ 1年目の利益 6,425,000—6,411,200=13,800 円の利益。共同事業体の報酬はほとんどとれません。(年間 50,000 円)

収 支 予 算 書—②

2023年度

※さらなる売上確保を目指すのにカフェ利用客の増加を待っても上手くはいきません。一般社団法人美味しい甲斐や甲府の女性起業家の集団「WATAKOKO」と連携して食にまつわるいろいろなイベントで来村者を創出します。現在いろいろとアイデア出しをしています。農作業体験と食を絡めて「採れたてキッチン」とか自然散策の後に酵素ジェルや取り立て野菜スムージーを楽しむ体験や、アルソアと連携して、プチファスティング体験など新しい顧客作りをしていきます。

○収入の部

単位：円

科 目	予 算 額	積 算 根 拠	備 考
交付金	1,000,000	情報を集めこの位は目指す	
参加団体会費	2,640,000	運営4社×@20,000円×12月 外部5社×@20,000円×12月 個人会員8社×@5,000円×12月	
食事業（土日分）	2,160,000	20名/1日×9日/月×12月 @1,000円で計算	
同・平日分	630,000	5名/1日×15日/月×12月 @700円で計算	
食の新体験会	250,000	10名×5回×@5,000円	
プチファスティング	240,000	5名×4回×@12,000円	
環境サービス	180,000	30名×5回×@1,200円	お茶代・座学
学ぶ・体験会	500,000	20名×10回×@2,500円	体験料・食事
合 計	7,600,000		

## ○支出の部

単位：円

科 目	予 算 額	積 算 根 拠	備 考
カフェ賃金	1,620,000	1名×6時間×25日×12月	時給900円
同 休日分	756,000	カフェは週2日定休 1名×7時間×9日×12月	時給900円
同 シェフ分 (土・日)	1,200,000	1名×10日/月×12月	日給10,000円
新体験会等賃金	108,000	1名×6時間×延20日	時給900円
食材 (学びも含む)	1,155,000	延3,300食×@350	
新体験講師謝金	500,000	5名契約×100,000	
環境サービス (田部井氏謝金)	150,000	5回開催×3万	
学びの体験会 (講師等謝金)	300,000	10回開催×3万	
交通費(講師等)	150,000	@5,000×30回	
チラシ等制作	150,000	集客用	
消耗品等	50,000	体験会資料、PRチラシ印刷	
輸送運搬費	120,000		
家賃	240,000		
通信費	60,000		
水道光熱費	200,000		
保険料・雑費	120,000		
共同事業体報酬	800,000	1社@200,000×4社	
合 計	7,499,200		



収 支 予 算 書—③

2024年度以降

※カフェや体験、学びでの集客は2023年度以上の効果は難しい。新しい要素を加えて売り上げ増を確保する必要があります。

2024年からは物販に力を入れ、小物や加工品を村民が制作しそれを販売します。但し拠点での販売だけでは大きな増加にならないので、販路の開拓が必要になってきます。現在小淵沢の女神の森施設の再活用企画を依頼されていて、夏場は観光客が多いところなので、個性的な製品の販売モールにする企画があり、そういったところとの連携で販売を行っていきます。

下記前年と同じ収入に、物販の収入を加算します。

目標値：3種それぞれ年間100個ずつの売り上げ計900個単価20,000円として、1,800,000円が売り上げに加算される目標。

○収入の部

単位：円

科 目	予 算 額	積 算 根 拠	備 考
交付金	1,000,000	情報を集めこの位は目指す	
参加団体会費	2,640,000	運営4社×@20,000円×12月 外部5社×@20,000円×12月 個人会員8社×@5,000円×12月	
食事業（土日分）	2,160,000	20名/1日×9日/月×12月 @1,000円で計算	
同・平日分	630,000	5名/1日×15日/月×12月 @700円で計算	
食の新体験会	250,000	10名×5回×@5,000円	
プチファスティング	240,000	5名×4回×@12,000円	
環境サービス	180,000	30名×5回×@1,200円	お茶代・座学
学ぶ・体験会	500,000	20名×10回×@2,500円	体験料・食事
合 計	7,600,000		

※7,600,000円＋物販分1,800,000円＝9,400,000が2024年度の収入

## ○支出の部

単位：円

科 目	予 算 額	積 算 根 拠	備 考
カフェ賃金	1,620,000	1名×6時間×25日×12月 カフェは週2日定休	時給900円
同 休日分	756,000	1名×7時間×9日×12月	時給900円
同 シェフ分 (土・日)	1,200,000	1名×10日/月×12月	日給10,000円
新体験会等賃金	108,000	1名×6時間×延20日	時給900円
食材 (学びも含む)	1,155,000	延3,300食×@350	
新体験講師謝金	500,000	5名契約×100,000	
環境サービス (田部井氏謝金)	150,000	5回開催×3万	
学びの体験会 (講師等謝金)	300,000	10回開催×3万	
交通費(講師等)	150,000	@5,000×30回	
チラシ等制作	150,000	集客用	
消耗品等	50,000	体験会資料、PRチラシ印刷	
輸送運搬費	120,000		
家賃	240,000		
通信費	60,000		
水道光熱費	200,000		
保険料・雑費	120,000		
共同事業体報酬	800,000	1社@200,000×4社	
合 計	7,499,200		

※支出も同様に上記に物販の原価 800円×900個=720,000円加算合計 8,219,200円

※2024年度の利益は 9,400,000円-8,219,200円=1,180,800円となります。