社外プロジェクトへの参画を通じた、イノベーター人材育成のための

Co-CSV型プログラム『シェアプロ』始動

実施時期：2017年10月～12月
プログラム参画企業を募集します

『シェアプロ』とは、社員が、地域企業が取り組む課題解決プロジェクトに参画し、**リアルな現場で、実践的なスキルを身につけた社員の育成【人材育成】**と、**多様な働き方の実現に挑戦している、企業イメージの構築【企業ブランディング】**という２つの目的を実現する研修プログラムです。

8月27日にキックオフイベント『新しい働き方ミートアップ』を開催。詳細は裏面をご覧ください。

※キックオフイベント参加は必須ではありません。リモートでの参画も歓迎します。

特徴

Point 1　社外プロジェクトへの参画を通じた人材育成が可能
Point 2　多様な働き方推進のための土壌づくりに活用できる
Point 3　中部圏での先行事業のため、企業ブランド向上に効果

シェアプロ

参画企業

社外経験を積ませたい社員

各務原商工会議所　G-net

参画プロジェクトの設計
プロジェクトの伴走支援
マッチングフォローアップ

課題解決に取り組む地域企業（各務原）

かかみがはら class

課題解決プロジェクトに参画
商品開発／新企画立ち上げ

※1プロジェクトに複数企業から社員が参加し3~5人のチーム制で実施。
※隔週でMTG実施（オンライン、対面）
12月に報告会開催を予定。

企業の抱える課題解決に活用

1．インプット型・ケーススタディ型の研修が中心で実務経験を積ませる機会が不足
2．分業、縦割りが中心で、事業全体を見据える経営的視点を養う機会が不足
3．多様な働き方を推進したいが、導入のための糸口が足りない
4．企業ブランド向上につながる効果的なCSRに取り組めていない

<ご参画頂きたい企業様像>

○社内の人材育成の取り組みとして、社外プロジェクトや社会課題解決を活用したい企業様
○働き方改革や、兼業・副業などの新しい仕組み作りを検討したい企業様
○地域課題、社会課題解決への貢献に積極的な企業様

お問合せ先

主催：各務原商工会議所　事務局：NPO法人G-net
担当：NPO法人G-net　南田、石田
TEL：058-263-2162 FAX:058-263-2164　Mail:intern@gifist.net

Co-CSV型プログラム『シェアプロ』キックオフイベント

新しい働き方、パラレルキャリアの先進事例に学ぶ

Co-CSV型プログラム『シェアプロ』については裏面をご覧ください。

キックオフイベント　先進事例に学ぶ『新しい働き方ミートアップ』

2017年8月27日（日）17:00～20:00

会場：moriwaku café 2F

参加無料

※会場はcaféのため、1ドリンクの注文をお願いします。終了後任意で交流会を開催します。
※愛知県名古屋市中区錦2丁目9-20 トラスト伏見駅前ビル（伏見駅1番出口より徒歩1分）

ゲスト：松村 克彦 氏
サイボウズ株式会社 執行役員 社長室長

91年、日本興業銀行 (現みずほ銀行)入行。
07年サイボウズに転職。会社の理念「チームワークあふれる社会」を目指し、クラウドを使った地域の問題解決事例の構築・普及を進めている。また16年9月より複業を開始。現在は２つの障がい者支援団体の経営コンサルをしている。副業活動について「めざせ複業！日記」ブログを更新中。

ゲスト：正能 茉優 氏
(株) ハピキラFACTORY 代表取締役
ソニー (株) 新商品企画担当

91年東京生まれ。在学中に、地方の商材をかわいくプロデュースし発信する(株)ハピキラFACTORYを起業。現在は、ソニーで新規事業・新商品を開発しながら、自社の経営も行う「パラレルキャリア女子」。
経済産業省「兼業・副業を通じた創業・新事業創出に関する研究会」の最年少委員も務める。

第2弾　プロジェクトマッチングイベント

9月9日（土）14:00～17:00

会場：キックオフイベントと同会場
ゲスト：飛騨五木株式会社　他

参画可能なプロジェクト実施企業を交えたアイデアソン型マッチングイベントです。企業単位での参加、個人での参加どちらも可能です。moriwaku café 運営の飛騨五木も参加予定。

第3弾　プロジェクト参画

１０月～１２月（３ヶ月間）

フィールド：参画企業のプロジェクト

地域課題解決プロジェクトに3ヶ月間参画。隙間時間などを活用し、チームで取り組んでもらいます。商品開発や事業立ち上げ、マーケティングなどに取り組み、課題解決を推進していただきます。12月には最終報告会を実施予定です。

オープニングイベント申し込み／問い合わせシート

プログラムにご関心のある企業様は、下欄ご記入の上、Fax/Mailにて送信してください。

■FAX：058-263-2164　■E-mail：intern@gifist.net

貴社名：	
担当者：	／部署・役職：
□8/27イベントに申し込みたい □その他（　　）	□プログラムについて詳しく聞きたい
TEL:	E-mail:

●個人情報について
お預かりした個人情報は、本事業についてのみ利用させていただきます。同意なしに第三者に開示・提供することはございません。ただし、法令等により開示を求められた場合を除きます。

本事業は経済産業省の平成２９年度創業支援事業者補助金を活用して、ＮＰＯ法人Ｇ－ｎｅｔ協力のもと各務原商工会議所が実施します。 また本事業は「各務原市創業支援事業計画」に定める「特定創業支援事業」です。 各務原市を中心とした地域の中小企業の課題解決プロジェクトに、社会人が参画することで、兼業・副業による創業に向けた土台を作ることを目的としています。

森と関わる仕事を世の中に発信する
森ワク就職採用支援事業部（転職）立ち上げプロジェクト

飛騨五木 株式会社

都市部と森の交流を生み出す新たな拠点を立ち上げました。そのcaféを活用し、森で働く仕事との出会いを都市部に届ける仕掛けに挑む仲間を募集します。

2015年1月創業。「衣」「食」「住」「学」「遊」の5つの事業コンセプトを掲げ、飛騨の森林資源を活用した商品企画や金融面でのサポートの仕組みづくり、宿泊業、不動産業など地域の総合商社として事業拡大に取り組んできました。そして、今年度、岐阜支店（各務原市）、そして名古屋伏見にmoriwaku cafeを新たに開設することになりました。木のある暮らしが注目される中、飛騨五木が都市部（名古屋・岐阜市街）の中で多様な形で交流できる方法を模索し、新たな仕組みづくりを目指しています。

経営者メッセージ

▼経営ビジョン

～森林から世界を変える～ goboc changes forest

飛騨五木㈱は地域商社です。商社の機能は多様な価値を提供することにあります、取り組みを進めている物販的な商品企画や販売はもちろんですが、それらをサポートする金融面、また不動産や宿泊業、そしてエネルギーなど飛騨五木を通じて提供できる価値は無限であると考えています。飛騨の地域商社から世界へ発信する総合商社として、あらゆる業種のニーズに訴求していくことを考えていきます。今回の就職事業部は人の観点から森に関わる重要なプロジェクトになります。

▼プロジェクト参画者へのメッセージ

ぜひ、共に企画立案から運用、広報まで共に取り組みましょう！

■企画研究室長：井上　博成　■プロフィール：平成元年（1989年）生まれ。岐阜県高山市出身（小中高と野球部に在籍）大学～大学院にて再エネ及び、地域ファイナンスを研究。出身地である高山市と大学とで自然エネルギーに関して研究開始。現在も京都大学大学院博士課程（D3：経済学）に在籍。将来は高山に大学（環境系の総合大学）を設立することも目標。自然（バイオマス、水力 etc）エネルギーを研究・実践するうちに、木材そのものの利用に高い関心を持ち、飛騨五木㈱の設立に参画。また2017年6月27日に設立した管理型信託会社（財務局登録）すみれ地域信託㈱常務取締役企画研究室長も兼務。自然エネルギーに関するSPC（特別目的会社）設立多数◆書籍『森ではたらく～27人の27の仕事』『エネルギーの世界を変える！22人の仕事』

ココが特徴！ココがこだわり！

「商品開発、不動産、金融とあらゆる事業に取り組む地域商社」

飛騨五木は、創業して間もないローカルベンチャーです。ですが、それまでにグループ企業で蓄積してきた経験、ノウハウを活かし、は森林を取り巻くあらゆる事業に取り組んでいます。地域の総合商社として多様な事業をリンクさせながら事業運営に取り組んでいます！

「林業のイメージを覆す若手中心（20代～30代）の事業運営体制」

飛騨五木の社員は多くが20代～30代！創業間もないながら、この若さがスピード感を生み出し、一見縁遠い多様な産業（IT、金融、サービス業など）と掛け算し、革新的で価値あるサービス開発、発信を可能にしています。

「新規事業　就職支援課の事業枠（転職）を広げる！」

今回のプロジェクトは、新規事業部である就職支援課の事業枠を広げる事業です。本事業課は本年新しいメンバーも迎え、インターン・新卒を中心に森に関連するプロジェクトを人の面から支援していきます。今回の事業では「転職」についてよりサービスを強化すべく、事業構築を共に行っていただける方を募集しております！

企業概要　飛騨五木グループ（飛騨五木㈱、㈱井上工務店）
■事業内容：林業・製材業・工務店業・大工業・自社オリジナル商品の開発＆マーケティング、宿泊業、木質マンションの開発、自然エネルギー、地域還元事業　等
■従業員数：　60名（パート含む）　■資本金　飛騨五木㈱1000万円　㈱井上工務店　3000万円
■WEBサイト：飛騨五木㈱　http://goboc.jp/　森ワク事業部　https://moriwaku.jp/
㈱井上工務店　http://inouekoumuten.co.jp/

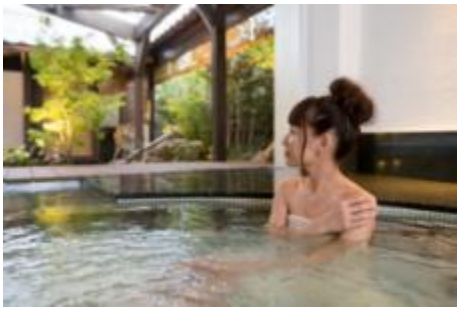
企業の目指す方向性	**# 合言葉は、森林から世界を変える。** 『**ちいきで愛され、旅する五木**』をビジョンに掲げ、飛騨五木は2015年に創業しました。 飛騨高山でしっかり愛され、そして飛騨から五木が形を変え様々な物語を背負い各地へ旅していくことを企業理念と捉えて事業に取り組んできました。社長の井上守は林業に20年以上にわたり携わってくる中で、衰退していると言われる中でも木には多様な可能性が眠っていることを感じ、それを形にして広げていきたいと考えてきました。飛騨五木は、そんな想いを具体的な商品や仕組み、アイデアに昇華するための会社です。 木に新たな付加価値をどう生み出していくか 一見縁遠いITや金融、サービス業など様々な分野とどう掛け合わせていくか 地域商社としてあらゆる業界のニーズに対して木を訴求していきたいと考えています。 **## 飛騨から日本全国へ、そしていつかは、飛騨から世界へ** 今回のプロジェクトは新規事業部である就職支援課の事業枠を広げる事業です。本事業課は本年新しいメンバーも迎え、インターン・新卒を中心に森に関連するプロジェクトを人の面から支援していきます。今回の事業では「転職」についてよりサービスを強化すべく、事業構築を共に行っていただける方を募集しております！
受入理由	・就職支援関連に明るい方 ・森×人の可能性に探求してみたい方
プロジェクトで期待する成果	・森の分野に関心を持つ社会人が増える ・森の分野に就職してみたいと社会人が増える ・森の分野に就職する社会人が現れる
プロジェクトステップ	**【STEP1】フィールドワークⅠ：未定（10月初旬）** 飛騨五木を訪問し、実際の現場を見学しつつ、井上さんによる事業紹介、地域紹介を実施。 また、課題を具体化したうえで、プロジェクトのゴールや計画の落とし込みを実施します。 **【STEP2】転職事業のサービス開発：10月中旬～11月下旬** 定期的な情報のやりとりをしながら、チームで役割分担をしながら計画を具体化させていきます。 **【STEP3】プロジェクトリリース：11月中旬下旬** 人と会社をつなぐイベントを企画します。【転職者向けイベント】 **【STEP4】事業修了報告会参加：12月中下旬** 最終報告会を名古屋市内の会場にて開催予定 **※プロジェクトの進め方（リモートでのミーティング、オンラインでの情報共有が中心）** フィールドワーク：現地に訪問します。 ミーティング：隔週程度のペースで隙間時間で実施できる形で実施。オンラインを活用し、 リモートでも参加できる仕組みを想定しています。 報告会：名古屋市内の会場にて実施します。
提供できる機会／得られる経験／活用できる予算イメージなど	・転職事業の企画、設計、戦略実行 ・交流イベントの企画運営 ・コミュニティづくりのための情報発信、プロモーション **予算：必要に応じて随時。**
対象となる人	【こんな方と一緒に取り組みたい！】 ・謙虚で明るく、何事にも前向きに取り組める人 ・企画立案を通じて、人との触れ合いに喜びを感じられる人
期間	2017年10月～12月(12月以降も可)
受入企業営業時間	※プロジェクトメンバーとのやりとりが可能な時間 営業時間 ＝
受入企業拠点	名古屋市中区錦2丁目9－20　トラスト伏見駅前ビル２F森ワクカフェ内
備考	

地域拠点としてのお風呂屋のリブランディングに挑戦
コミュニティとしての新規サービス・事業設計プロジェクト

株式会社　日本温浴研究所

日本温浴研究所は、地域のお風呂屋さんとして、これからの地域に必要とされる役割を見据え、新たなブランド作りに挑戦したい！

「チャレンジ」をモットーに、これまで温浴に関わる多くの取り組みを行ってきました。実店舗である「各務原温泉恵みの湯」は昨年20周年という節目を迎え、2011年に事業部門化した温浴コンサルティングやネットショップ事業も、成長を実感しています。しかし、商品市場・労働市場どちらにおいても、時代の変化を常に感じ、改めて、「分かりやすく伝える」ということの重要性をひしひしと感じています。ここで一度基本に立ち返り、真にお客様に・地域に愛され、継続していくお店とはどのようなお店かを考え、私どもが行う取り組みを整理・リブランディングすることで、地域のお風呂屋さんとしてのロールモデルを目指したいと考えています。



経営者メッセージ

▼経営ビジョン

「温浴施設を元気にします！」が合い言葉！
私たちは、温浴（銭湯）に関わる様々な事業を行っております。「各務原温泉　恵みの湯」の運営を中心に、世の中にまだ無い「お風呂で使う新しい商品」「便利な温浴設備」「心が喜ぶ新しいサービス」を産み出すことにチャレンジし「温浴施設の発展を通じて心の循環と高い経済性の循環を作り、人々に幸せを伝える事」を目指しています。

▼プロジェクト参画者へのメッセージ

事業を続け経験が高まるほど「変化しにくくなるジレンマ」に陥ります。私たちは固定観念に縛られること無くこの「ジレンマ」を突破して、新しい時代・世代の「オンヨク」に生まれ変わりたく思っています！この壁をぶち壊し「新しい価値」を一緒に作って下さい。

■代表取締役：星山 道弘
■プロフィール：大学卒業後　名古屋の星ケ丘ボウルでサービス業を学び、1997年に経営不振の家業の銭湯　恵みの湯を継ぐ。数年かけ建て直しに成功し、その時経験したノウハウを基に「温浴施設の再生コンサルタント」を始め、入浴設備の開発など「オンヨク」に関わる様々な事業を生み出す。モットーは「チャレンジ」。「行動」と「変化」に重きを置く経営に取り組む。

ココがスゴイ！ココがこだわり！

「時代を先読みする」

東海地方特有の「モーニングサービス」をいち早く導入したことや、伊吹山のふもとで採れる貴重な薬草「伊吹薬草湯」を週替わり湯として採用したこと、従業員向けに「無料託児所」を設置(お風呂の顧客向けにも有料展開を予定)するなど、時代が移り変わっても社会から必要とされる企業を、常に目指している。

「温浴文化の様々な可能性を模索」

お風呂屋さんを運営する傍ら、「アスリート向け入浴剤」や「女子高生とのコラボ入浴剤」など、中小企業ならではの商品開発や、それらを用いたネットショップ展開、さらには温浴施設のコンサルティングや、温浴設備機器の開発など、「温浴」という業界の中での新しい可能性を常に模索している。

「若手が活躍している」

支配人が20代であることからも分かるように、お店を運営するほとんどのスタッフが、社員も含めて10～20代の若者である。「若者が活躍できる場を作りたい」そんな想いから、通常の店舗運営業務に加えて、イベント企画や商品開発、人事に関わる業務まで、多くの事業を若くてフレッシュな力を中心に進めている。

企業概要
■事業内容：温浴施設の運営、コンサルタント、入浴商品の企画開発
■従業員数：52名（正社員、パート含む）　■資本金　1000万円
■WEBサイト：http://www.spalabo.co.jp/

（募集要項）	**■地域の中小零細企業や温浴施設にとって、参考になり、希望が生まれる取り組みしたいと思っています。** **■事業後も連携して何か出来れば良いと思っています。** 温浴施設を運営して20年以上が経ち、改めて「地域のお風呂屋さん」という立ち位置での温浴施設の意義・役割を強く感じ、「温浴業界を盛り上げること」「地域の風呂屋を継続させること」を目指し、温浴に関わる様々な事業を行っています。 企業としては、時代とともに考えようによっては「無くてもいい」とも思われがちな地域の温浴施設に対して、それでも「無くなったら困る・悲しむ人がいる」ことや「文化・風土としての社会的価値」というものに共感してくれる仲間を集めたい、一緒に頭をひねってくれる人と一緒に仕事がしたいと願っています。 また、一店舗としては、地域の人々に老若男女問わず愛されるお店になりたいという想いで店作りをしています。**子どもには子どもの、大人には大人の楽しみ方があるようにお風呂の楽しみ方は人それぞれ**です。 1つ1つをより具体化させていき、あるいは「拠点」としての価値提供も、あわせて目指していきたいと考えています。そういった私たちの願いや想いを、“伝えたい人に、伝わるように伝える”ということを、今回のプロジェクトの主旨としたいです。
受入理由	・いろいろと学びたいという気持ち。 ・イノベーションを起こし、新しい価値を生み出したいから。 ・客観的に自社の取り組みや店舗のブランドイメージを評価する第三者の目が必要と感じたから。
プロジェクトで期待する成果	・お風呂屋さんとしての新たなブランドイメージの言語化・可視化 ・地域や観光の拠点としてお風呂屋が担える役割の可視化（新事業・サービスの提案） ・アルバイトも含めた、関わる従業員の成長による採用の安定化
プロジェクトステップ	**【STEP1】フィールドワークⅠ：9月30日(土)or10月1日(日)のいずれか** 日本温浴研究所の事業紹介、各務原市のフィールドワークを実施。町の課題や、観光資源、温浴施設としての利用可能な拠点・資源を実際に見てもらいます。 また、プロジェクトのゴールを確認の上、各チームの役割分担を実施 **【STEP2】コンセプト設計、ゴールの決定：10月下旬(休日)** 担当に分かれてプロジェクトを進める。進捗は隔週のミーティングを中心に進めていきます。 ・各務原が抱える課題のリサーチと可視化 ・温浴業界の資源の洗い出しと、日本温浴研究所の取り組みのわかりやすい言語化 ・メインテーマの絞り込みなど **【STEP3】プロジェクトのまとめ／具体的な提案の落とし込み：11月上旬～12月中旬** 具体的な提案を元に、サービスやイベント・成果物に落とし込んでいく。 **【STEP4】事業修了報告会参加：12月中下旬** 最終報告会を名古屋市内の会場にて開催予定 **※プロジェクトの進め方（リモートでのミーティング、オンラインでの情報共有が中心）** フィールドワーク：現地に訪問します。 ミーティング：隔週程度のペースで隙間時間で実施できる形で実施。オンラインを活用し、 リモートでも参加できる仕組みを想定しています。 報告会：名古屋市内の会場にて実施します。
提供できる機会／得られる経験／活用できる予算イメージなど	・課題を持った地域・企業との取り組みを通じた課題解決経験 ・お風呂屋の資源を活用した顧客に合わせてサービス設計、提案 予算：必要に応じて随時。
対象となる人	【こんな方と一緒に取り組みたい！】 ・ソーシャルインパクトの創造・イノベーションに力を貸してくれる方。 ・地域課題やローカルキャリアなどに興味があり、課題解決に向けて本気で取り組んでくれる方。 ・サービス業に詳しいスキルを持っていたり、お風呂が好きな方。
期間	2017年10月～12月(12月以降も可)
受入企業営業時間	※プロジェクトメンバーとのやりとりが可能な時間 営業時間 ＝8:00～23:00だが、基本は9:00～18:00
受入企業拠点	岐阜県各務原市鵜沼各務原町2-68
備考	

規格外野菜を使った「にんじんペースト」を活用し、離乳食・介護食市場に提案する新商品開発プロジェクト

農業生産法人　株式会社フォレストファーム

JA規格では規格外とされるにんじんは、繁忙期には1日500kgにも。良質な土地で育つ甘味のある各務原にんじんを廃棄でなく、新しい形で世の中に提供したい。

デザイン会社⇒CAFÉ経営⇒通販商社と異色のキャリアを経て農業に取り組むフォレストファーム。形や大きさ、傷の無さなどが市場で厳しくチェックされる中で、味は良いが見た目が悪い規格外野菜が大量に廃棄される現状に向けて、新たな挑戦を始めた。「ジュースやドレッシングなど加工品を作っても、にんじんの消費量はごくわずかしかない。より多様な活用提案が必要なのが現実です。」と語る林社長が挑戦するのは、ペーストやパウダーなどの1次加工とその利用シーンの提案。
今回のプロジェクトでは、にんじんペーストを活用し、離乳食市場に新たな提案を仕掛けたいと考えています。
お魚離乳食で注目される、三重県紀伊長島の株式会社dgreen「mogcook」とのコラボで新商品開発に挑みます。

経営者メッセージ

▼経営ビジョン

フォレストファームは、にんじんの安定供給の一端を担うのが第一の使命です。しかし毎年圃場面積を拡大する中でどうしても規格外にんじんが増えてしまいます。その大量に捨てている現状にストップをかけるべく、6次産業化や規格外にんじんの直接販売などを行ってまいりました。現在は生産したにんじんをただの農産物ではなく自社商品として既存にとらわれない新しい試みにチャレンジしています。そして楽しい儲かる農業を目指し日々取り組んでいます。

▼プロジェクト参画者へのメッセージ

現在日本中どこの産地でも高齢化が進み、担い手不足が深刻です。その中で野菜が秘める、商品としての力やバリエーションの豊富さを発掘してもらい農業の奥深さ、楽しさを一緒に見つけてください。そして、若い方に農業をビジネスとしての可能性がたくさん詰まった業界だとPRしていってほしいと思います。

■代表取締役：林　亮輔
■プロフィール：芸術大学を中退後、デザイン会社勤務→カフェ経営→通販会社勤務→農業へと異色の経歴をたどる。31歳の時に農業生産法人を立ち上げ、現在はにんじんの圃場拡大を第一に6次産業や通販事業、ふるさと納税事業など「何でもやってみる」をモットーに新しい事業にも取り組む。

ココが特徴！ココがこだわり！

「異色のキャリアで農業に挑む若手経営者と挑戦できる」

代表の林さんは、元デザイナー／元CAFÉオーナー／元通販商社と多様な仕事に従事。その後家業を継ぐために、農業に関わることになりました。コンセプト作りや、商品開発、ECサイトの運用など、多様な視点があるからこそ、農業を多角的にみることができるようになったそうです。

「野菜は、商品の本当の基本の基本だと思う」

野菜は、ひとつの商材をゼロから作る。そして、そこからその野菜ならではの特徴やストーリー、魅力を抽出、磨き上げてブランドにしていく。それは商品を魅せるために必要なすべてが詰まっていると思う。林社長はそう語ります。「色んな仕事をしてきたからこそ、農業の面白さ、仕事の基礎を感じることができた。」そんな現場、商品を共に感じることができます。

「mogcookとのコラボも視野に入れたプロジェクト」

子育てママを応援するお魚離乳食「mogcook（モグック）」運営のdgreen社とコラボ予定。全国のママに離乳食を届けるmogcookが今回のプロジェクトのパートナーとして参画予定です。
「mogcook×各務原にんじん」で新たなニーズにこたえる商品開発を進めることができます。

企業概要
■事業内容：野菜作農業、野菜および加工物の製造・販売
■従業員数：5名（正社員、パート含む）　■資本金　100万円
■WEBサイト：http://forestfarm.jp/

企業の目指す方向性	**『捨てられる野菜、それを活かせる仕組み作り』 それが、地域や農業を支える原動力になる** 先代の後を継いで5年、各務原にんじんの生産者として様々な挑戦をしています。 生産者としてのにんじんの品質向上、規格外野菜の活用・・・ 経営者としての働きやすい職場づくり、組織改善・・・ 様々な仕事をしてきたからこそ、見えてきた農業の面白さがあります。 いっぽう、廃棄野菜をはじめとした様々な課題も見えてきました。 フォレストファームは、各務原の特産でもあるにんじんを生産する企業として 働く人にとっても、地域にとっても、社会にとっても、価値を提供できる企業になりたい。 今回のプロジェクトは、新たな商品提案というだけでなく、働き方改革に舵を切る一手としても活かしたいと思っています。 共に挑戦できる仲間をお待ちしています。
受入理由	・色々チャレンジしたいという気持ち ・自分だけではできることや行動力に限界があるため ・客観的な目で意見をいただきたいから
プロジェクトで期待する成果	・規格外にんじんの新しい使い方 ・どうしたら農業の魅力を上手にPRできるか ・商品のブランド作り、展開の仕方
プロジェクトステップ	**【STEP1】フィールドワークⅠ：10月1日（日）10:00～17:00** フォレストファームを訪問し、実際の生産現場や加工現場を見学しつつ、林社長による事業紹介、地域紹介を実施。 また、課題を具体化したうえで、プロジェクトのゴールや計画の落とし込みを実施します。 **【STEP2】フィールドワークⅡ：10月下旬（休日）10:00～17:00（前後移動時間）** 三重県紀伊長島に拠点を構える、株式会社dgreen社を訪問。お魚離乳食「mogcook」の取り組みや、地域についてフィールドワークで学びます。また、商品コンセプトや販売戦略などを、dgreen社を交えてディスカッション。 **【STEP3】コンセプトの具体化、商品開発：10月中旬～11月下旬** 定期的な情報のやりとりをしながら、チームで役割分担をしながら商品を具体化させていきます。 **【STEP4】商品リリース：12月上中旬** ECサイトや通販による商品販売のスタート。市場投入し、反応を見ます。 **【STEP5】事業修了報告会参加：12月中下旬** 最終報告会を名古屋市内の会場にて開催予定 **※プロジェクトの進め方（リモートでのミーティング、オンラインでの情報共有が中心）** フィールドワーク：現地に訪問します。 ミーティング：隔週程度のペースで隙間時間で実施できる形で実施。オンラインを活用し、 リモートでも参加できる仕組みを想定しています。 報告会：名古屋市内の会場にて実施します。
提供できる機会／得られる経験／活用できる予算イメージなど	・課題を持った地域・企業との取り組みを通じた課題解決経験 ・にんじんという作物をゼロからストーリーやコンセプト設計などを通じて商品に仕上げるブランディング ・他社とのコラボレーションによる商品開発 **予算：必要に応じて随時。**
対象となる人	【こんな方と一緒に取り組みたい！】 ・農業に興味のあるかた（野菜は嫌いでも大丈夫） ・商品の開発やPRに興味のあるかた
期間	2017年10月～12月(12月以降も可)
受入企業営業時間	※プロジェクトメンバーとのやりとりが可能な時間 営業時間 ＝
受入企業拠点	岐阜県各務原市鵜沼古市場町3-100
備考	

65歳以下の唯一の川漁師、平工顕太郎と共に
清流長良川の資源・文化を守り抜く仕組みを立ち上げろ

結の舟（ゆいのふね）

『後10年経てば、技術の継承は困難になる。木舟は作れなくなる。網でさえも。』
川文化を誰しもが楽しめる仕組みづくりを通じ、川漁が趣味でなく、川漁“師”という生業として次世代につなげていきたい。

66歳の川漁師、その次が33歳の川漁師（平工さん）。川と関わる仕事がしたいと悩みながら、もやもや過ごしていた20代。やっぱり後悔したくないと飛び込んだ川漁師の世界。自然と共に生きる生業としての厳しい現実と、ひとり、またひとりと舟を下りていく先輩たちとの関わりの中で、「今手を挙げて動かないともう川文化は廃れる」と、そんな小さな一歩から生まれたのが「結の舟」。皇室献上のための御漁場でもある長良川で、舟を守り、文化を守り、技術を守る。
地域全体が関われる新たな仕組み作りを通じて、次のモデルを示したい。

経営者メッセージ

▼経営ビジョン
清流を舞台に、事業を運営するための対象物の持続可能性を考慮して、時代の流れの中で大衆の関心が薄れつつあるものに敢えて焦点を当てた革新的な手法で事業運営に臨みます。
私が事業を立ち上げた最大の理由は、濃尾平野が育んできた固有の川文化を次世代へと繋げるためです。

▼プロジェクト参画者へのメッセージ
日本人の心のふるさと「清流」で、時代のニーズに合わせた新たなモデルを一緒に形づくりたいです。

■代表：平工　顕太郎
■プロフィール：天然鮎へのこだわりを貫く川漁師。長良川流域を主な漁場とする。国指定重要無形民俗文化財「長良川鵜飼」では宮内庁式部職・鵜匠代表の鵜舟船頭を務め、現在は漁舟『結の丸』船長として ”川漁” の合間に "漁舟エコツアー" を運営【長良川おもてなし信長紀行賞】。農獣医学部水産学科卒。

ココが特徴！ココがこだわり！

「自然と共にある川漁師という仕事、そして文化」
川と共に育った平工さんが、様々な葛藤を経て選んだ仕事が“川漁師”。天候を始めとした自然との関わりが不可欠な仕事です。生きること、暮らすこと、働くことが織りなす仕事の在り方を選んだ平工さんと共に考え共に仕掛ける。たった一人で取り組む今だからこそ、仲間の力が必要です。

「地域初！女性でも地域の人でも乗れる鵜舟を活用」
長良川の鵜飼いは、実は宮内庁式部職という職業で、その継承は世襲制。また鵜匠など限られた人にしか乗船が許可されていません。今回、木の舟としては最高級の鵜舟を、川漁師の平工さんが初めて購入。今まで誰も乗れなかった鵜舟を地域に一般開放し、新しいコンテンツ作りに挑めます。

「僕らは、川のこと、鮎のことを全然知らなかった」
鮎と言えば、夏の時期に塩焼きで年に1回くらい食べれたら季節感あるな。なんて思っていました。「えっ！？実際は、そんなに色んな楽しみ方があったの？？えっ！？長良川でそんなの獲れるの？？」平工さんの話は驚きの連続。僕らの知らない世界が、身近なところに奥深く潜んでいました。

企業概要
■事業内容：天然鮎漁、天然鮎直売、川を資源としたエコツーリズムの企画運営
■従業員数：1名　■資本金　ー
■WEBサイト：http://yuinofune.com/

企業の目指す方向性	**『応援したいという声は出てきた。でも、そのための仕組みがまだない。』 川漁師としての自分自身の自立、それが清流長良川の文化継承と繋がってる** 川に関わり始めて10年、年々同業者が舟を下りていく。 それは同時に、漁具や舟、そして技術も一瞬で消え去ることでもある。 川が好きから始めた仕事だったけど、いつしかそれをなくしたくないなと思うようになった。 この世界に飛び込んで感じた、山、川、舟・・・きらめく水面と、黒光りする石 そのシーンが好きだった。その驚きを届ける代弁者になれるのではないかと思った。 平工さんが語る、川漁師としての日常、そして文化や技術継承に立ちはだかる現実 そのリアルを届け、次世代に受け継ぐための新たな仕組み作りに挑戦します。 形だけしかできていない、共同パートナー制度 魅力的で、持続可能な企画に磨き上げるサポートにご一緒ください。 想いに共感してくださり、共に挑戦できる仲間をお待ちしています。
受入理由	・川漁師を、ひとつの仕事として成り立たせたい。そのために力を貸してほしい。 ・文化としての川・技術・舟を、ただ守るだけでなく、地域に拓くことで発信したい。
プロジェクトで期待する成果	・所有した鵜舟を、共同で守る仕組みの立ち上げ ・新たなファンの開拓
プロジェクトステップ	**【STEP1】フィールドワークⅠ：10月1日（日）16:30～21:30頃** 集合：長良川（鵜飼大橋） 平工さんの所有する船着き場に訪問。鵜飼の様子を見学しながら、平工さん自身の想いや、ビジョンについてお話を伺います。そのうえで、課題を具体化したうえで、プロジェクトのゴールや計画の落とし込みを実施します。 **【STEP2】コンセプト設計、共同パートナー制度の具体化：10月～11月下旬** 定期的な情報のやりとりをしながら、チームで役割分担をしながら仕組み作りを進めます。 **【STEP3】共同パートナー制度の本格リリース：12月上旬** webやプレスなどを通じて、共同パートナー制度を発信。2018年度の仕組化に向けてスタート。 **【STEP4】事業修了報告会参加：12月中下旬** 最終報告会を名古屋市内の会場にて開催予定 **※プロジェクトの進め方（リモートでのミーティング、オンラインでの情報共有が中心）** フィールドワーク：現地に訪問します。 ミーティング：隔週程度のペースで隙間時間で実施できる形で実施。オンラインを活用し、リモートでも参加できる仕組みを想定しています。 報告会：名古屋市内の会場にて実施します。
提供できる機会／得られる経験／活用できる予算イメージなど	・川文化、川の漁業、天然鮎のこと・・・まだ知らない世界を知ることができます。 ・コンテンツを活用したファンドレイズの仕組み作り。 ・資源を可視化し、消費者目線にたったコンテンツへの落とし込み。 **予算：仕組み作りとなるため、予算は想定していません。また広報なども、パブリシティを活用するなど、極力予算をかけずに実施したいと考えています。**
対象となる人	【こんな方と一緒に取り組みたい！】 ・ホンモノの美味しい「天然鮎」に興味がある人！ ・清流文化都市が抱える地域の課題を、ビジネスモデルへと繋げるために力を貸してくださる人。
期間	2017年10月～12月(12月以降も可)
受入企業営業時間	※プロジェクトメンバーとのやりとりが可能な時間 営業時間 ＝6:00～20:00
受入企業拠点	岐阜県各務原市那加桜町2-297
備考	