

コアとなる事業の概要3つ（事業のタネ）

活動地域・団体名：特定非営利活動法人仕事人倶楽部

今後地域の将来像を実現するために必要と考えられる事業を3つ書いてください。

1 事業名称：北岩手雑穀のブランドプロジェクト			
事業概要	事業の内容	現時点で想定される課題・ボトルネック	
<p>岩手県の雑穀は以前から有名であり、花巻がその中心であった。しかし、最近では軽米町を中心に二戸地域の雑穀が非常に高品質でスーパーフード等のブームもあり席卷してきている。雑穀そのものの生産は、完全有機で古来の生産技術をもって丁寧に生産されている。そのため高品位であるため、10年ほど前からホテルニューオータニと連携しながら、全国ブランドから世界的なブランドにならなってきた。その様な状況から、大手食品メーカー等からの話も舞い込むようになったが、収穫後の原料製品の取扱いが、HACCP等の近代的な基準をクリアしていないため、ベンディングになっている。今盛り上がりつつある北岩手の雑穀を更に高めていくには、生産体制の見直しを含めた事業検討が必要であると考えられ、北岩手循環共生圏の中で自治体の枠を超えて連携していくことになった。</p>	①なぜこの事業をやるのか (Why)	<p>必要性の認識は各ステークホルダーの中に広がっているが、具体的な施設についての検討がまだ始まっていない。設備設置場所、事業体制、資金調達、経営計画等についても今後検討する内容である。横浜市とのエネルギーを主体とした広域の連携についても加味し、当該商品のみならず、再エネ利用、低炭素化、横浜市との連携も検討する必要がある。</p>	
	②どの地域資源を活用するか		雑穀（アマランサス、タカキビ、イナキビ、アワ、モチアワ、ヒエ、黒米等）
	③商品・サービスの具体的な内容は何か (What)		雑穀商品・雑穀原料のHACCP認証等の高規格な商品化
	④誰がこの事業の主たる担い手か (Who)		軽米町雑穀生産組合、高常商店、軽米町産業開発（株）、雑穀生産者
	⑤この事業により地域内で何が循環するかまたはどのような循環が起こるか	高品位の雑穀製品・雑穀原料の生産→RE100の大手食品メーカーやホテルニューオータニ等での利用→収益向上→生産者の増加→生産量増加	<p>課題・ボトルネックを乗り越えるために力を借りたい人物・企業像</p> <p>HACCP認証等の設備導入・運営についての専門家 雑穀利用・商品品質のサポート・指導の行える専門家 新規事業所の企業についての専門家</p>

2 事業名称：北岩手山ぶどう王国プロジェクト			
事業概要	事業の内容	現時点で想定される課題・ボトルネック	
<p>岩手県は山ぶどうの一大生産地である。北岩手はその大部分を占めており、山ぶどうの生産から園内2か所おウイナリーにて山ぶどうワインの醸造も行っている。しかし、一般のみならずワイン業界でも、山ぶどうワインの知名度は低く、大きい取引にはならず、出荷量が低迷している状況にある。高品位な山ぶどうワインが安定的に作られるようになってきていることから、ワイン愛好家やワイン取り扱い業者に影響のある専門家を招聘し、「山ぶどうサミット」や「山ぶどうワイン会」等のイベントを開催し、山ぶどうワインの認知度と評価を得ることにより、ワインの生産性を高め、ひいては山ぶどうそのものの生産性を高める活動にしていきたい。そのことにより、雇用の増加や生業としての担い手不足解消につなげられるようにしていきたい。</p>	①なぜこの事業をやるのか (Why)	<p>イベントの開催や人的な協力が必要のため、資金が必要である。如何に効率的に、効果的なPRが出来るかの検討が必要である。ターゲットの選定や効果の測定についての検討が必要である。商品の販売のみならず、横浜との連携を考えたり、横浜市への再エネ融通との連携を加味した検討が必要である。</p>	
	②どの地域資源を活用するか		山ぶどう、山ぶどうワイン
	③商品・サービスの具体的な内容は何か (What)		山ぶどうワイン、山ぶどうジュース、またそれらを使った商品
	④誰がこの事業の主たる担い手か (Who)		涼海の丘ウイナリー、くすまきワイン、山ぶどう生産者
	⑤この事業により地域内で何が循環するかまたはどのような循環が起こるか	山ぶどうワインの知名度向上→山ぶどうワイン単価UP。山ぶどうワインの需要の増加→山ぶどうワインの生産量工場→山ぶどう生産UP→収益増加→地域の産業としての定着化→事業拡大→雇用の増加・担い手不足解消	<p>課題・ボトルネックを乗り越えるために力を借りたい人物・企業像</p> <p>ワイン愛好家等に影響力のあるソムリエ等の専門家 横浜市等を巻き込んだイベントの運営が可能な専門家 マーケティングや調査結果の解析の専門家等</p>

3 事業名称：日本一の白樺美林プロジェクト			
事業概要	事業の内容	現時点で想定される課題・ボトルネック	
<p>全体面積の約80%が森林の北岩手循環共生圏では、森林の地域資源の活用が不可欠なものとなっている。その中でも、日本一の白樺美林（約31万本）は、景観観光資源としてだけでなく、日本では希少な白樺樹液を産出する。白樺樹液は、雪解け間際の一時期しか採取できない。その白樺樹液を原料にした製品を地域資源開発商品として開発し販売している。しかし、白樺樹液は採取後、直ぐに加工しないと白樺樹液商品の原料としては使えない。そのため、現在では莫大な輸送費を掛け北海道美深町まで樹液を送り、精製し送り返してもらおうという非効率な作業を行っている。圏域内で白樺樹液の精製施設を設けることで、コストカットと共に、利益率が向上する事により、樹液生産者の収益向上、生業創出による担い手不足解消に取り組む。</p>	①なぜこの事業をやるのか (Why)	<p>資金調達の手法。施設設置の候補地が未定。施設運営に向けた法的な手続き等についても調査が必要 白樺樹液精製の技術指導が必要 再エネ利用や横浜市との連携を考えたいマーケティングも検討していく必要がある。</p>	
	②どの地域資源を活用するか		山の地域資源である、白樺・白樺樹液を活用する。
	③商品・サービスの具体的な内容は何か (What)		精製白樺樹液
	④誰がこの事業の主たる担い手か (Who)		白樺樹液生産者組合、平庭観光開発（株）、清水商店、（一社）久慈ふるさと体験学習協会、フォレストキッチン、いわて銀河プラザ
	⑤この事業により地域内で何が循環するかまたはどのような循環が起こるか	良質な白樺樹液原料が安定的に提供されることにより、白樺樹液商品の生産性が向上する。さらに、輸送コストカットにより利益率の向上、地域産業としての定着化による雇用の拡充等の経済循環も向上する。	<p>課題・ボトルネックを乗り越えるために力を借りたい人物・企業像</p> <p>トータル的な経営計画、企業コンサルタント等が必要である。さらに、樹液の精製技術等の技術的なサポートも必要である。</p>