

コミュニティビジネス 公開起業オークション

聞いて！！ 私の夢(事業)
使って！！ 私の資源(リソース)
育て！！ 地域の起業家たち

日時： 平成18年11月25日(土) 13:00~16:00

場所： 山形市総合福祉センター 2階「交流ホール」
(山形市城西町2-2-22/TEL 023-645-9234)

主催： 山形県村山総合支庁
NPO法人山形専門家ネットワーク
山形大学地域共同研究センター
有限責任事業組合(LLP)山形ふるさと企画舎

プログラム

司会 コミュニティビジネス推進コンソーシアム/
プロジェクトマネージャー 黒沼貞志

- 13:00～ 主催者あいさつ
山形県村山総合支庁/産業経済部長 大沼 悟
- 13:10～ 公開起業オークション参加方法について
コミュニティビジネス推進コンソーシアム/アドバイザー - 今野芳則
- 13:20～ コミュニティビジネス起業家の発表
No. 1 NTC 企業組合 (山形市)
(テーマ) テレビ電話を使った手話・伝言サービス
～現在の通信設備を使った集客事業～
No. 2 山田八重子 (山形市)
(テーマ) 山形フレンドリーパーク
～愛犬と一緒にとことん遊ぼう～
No. 3 那須 悟 (山形市)
(テーマ) 山形アート広場
～アートと人の交差点～
No. 4 鈴木ゆかり (山形市)
(テーマ) 着物の古着く発見・蘇生・活用プロジェクト
～あなたの宝ものに新たな「いのち」を～
- 14:10～ 昨年度発表起業家からの応援エール
デジタル情報開発株式会社/代表取締役 佐藤順英氏
- 14:15～ 応援エントリーカード記入タイム
- 14:35～ 講評
経営デザイン研究所/代表 川村志厚
- 14:45～ CB アイデアコンテスト入賞アイデアの発表および表彰
入賞者(4件): 大沼さん、国分さん、鈴木・富樫さん、飯野さん
- 15:00～ 応援エントリー結果発表・発表者からのお礼の挨拶
コミュニティビジネス推進コンソーシアム/アドバイザー - 森谷和則
==== 休憩 ====
- 15:20～ 引続き村山総合支庁企画事業「起業家教育実践校の事例発表」
- 15:50～ 閉会あいさつ
NPO法人山形専門家ネットワーク理事長・
山形大学地域共同研究センター長 富澤敬勝
- 16:00～ 発表者と応援者の交流タイム(顔合せ、名刺交換など@会議研修室2)

1. 事業プランの発表

今回はコミュニティビジネスの起業を目指す4名が発表を行ないます。発表の持ち時間は7分、質疑応答合わせて10分です。各発表者の「事業プラン」をご覧くださいながら、どうぞお聞きください。

2. 質疑応答

発表後、質疑応答の時間をとります。応援の応募を考えるに当たって直接発表者に聞きたいことがございましたら、進行役からの呼びかけがあった際に挙手をお願いします。マイクを持ってスタッフが伺います。

3. 応援の方法

発表者を応援する方法は、「資金・もの・人(情報も含む)」の3通りがあります。

具体例は次のようなものです。

- ☆資金 ☆場所や建物等の事業環境 ☆道具や資機材 ☆労働力 ☆業務協力(加工・販売・PRなど)
- ☆情報提供やアドバイス

4. 応援意思表示「応援エントリーカード」について

皆さんのお手元に応援カード4枚があることをお確かめください。「応援エントリーカード」は後ほど発表者と皆様のご連絡の際に必要となりますので、オークション開始前後の時間などで必ずご連絡先の記入をお願いいたします(書いたからといって、必ず提出しなければいけないということではありません)。

5. 応援エントリーカード記入タイム

発表を聞いて応援しようと思われた方は、「応援エントリーカード」で応援できるメニュー「資金・もの・人(情報も含む)」をお考えください。(何種類でも結構です。)

次の講評の時間内にスタッフが応援エントリーカードを回収し、後ほど集計、結果を発表します。

6. 資金・物・その他の受け渡しについて

発表者と皆様のご「資金・もの・人(情報も含む)」の受け渡しは、本日は行ないません。発表者が会社など設立した際、もしくは事業スタート時に発表者本人より、受け渡し方法をお知らせいたしますので、そのときをお願いいたします。

7. 面接など

オークション終了後、引続き3F第2研修室にて「発表者と応援者の名刺交換&交流タイム」を設けますので是非御協力をお願いいたします。

また、発表者の希望により、当日面接されなかった方に対して、後日面接、応援内容のご相談をさせていただくこともございますので、どうぞ御協力ください。

8. オークション後のやり取り

オークション後のやり取りは、今回の発表者本人と皆様とで直接行っていただきます。

応援して下さる皆様へのリターンとしてのサービス、特典などに関する内容に関しては、起業を目指す発表者本人の責任においてご提供いたします。

9. 応援の主眼

地域の課題解決を第一の目的としていることから、応援団の方へのリターンは発表者が出来る範囲ということをご理解ください。

以上

ENTRY NUMBER. 1 NTC 企業組合 さん

事業名称： **テレビ電話を使った手話・伝言サービス
～現在の通信設備を使った集客事業～**

起業予定時期：平成 18 年 4 月 4 日

予定組織形態：企業組合

起業予定地：〒990-2473 山形市松栄一丁目 3-8-201

予定従業員数：3 人

プロフィール（起業への思い等）

聴覚障がい者にとってテレビ電話は便利な通信手段であると思い（手話で会話ができるから）、多くの聴覚障がい者にテレビ電話の便利さを伝え広めていくべきものと考えました。最初に取り組んだのは、聴覚障がい者向けのテレビ電話セットの販売と設置サービスです。次に、NTC 企業組合が今年 4 月にコールセンターを開設して、テレビ電話を使った遠隔手話通訳サービスを開始致しました。山形市役所で利用されています。

現在、テレビ電話や携帯電話のテレビ機能を利用した手話の伝言サービスの運用試験中です。これはオペレーターがテレビ電話で手話を読み取り、ろうあ者の伝えたい又は質問したい内容を音声電話で伝えるシステムです。このシステムの運営費用は、ろうあ者がコールセンターを呼び出すときに伝言先の広告を見る、広告料で賄われます。

この伝言サービス用のシステムは手話の使用者だけではなく、日本語を流暢に話せない外国人の方への通訳サービスの提供など対象を拡大していくことが可能ではないかと考えています。また、高齢者向けサービスの入り口として集客を行うことなどへの応用も考えられます。次の事業展開として、このシステムの有効利用を検討中です。

期待する応援メニュー（呼びかけたいもの）

- ◇ 資金 準備済み
- ◇ もの 準備済み
- ◇ 人
 - ・ 市場開拓パートナー（異業種の企業様との新たな連携）
 - ・ マーケティングに詳しいパートナー



応援者への特典など

現在：手話通訳サービスの提供

外国語（中国語、韓国語、英語）通訳、翻訳サービスの提供

携帯電話での集客システム

携帯電話（Iモード上）でのフラッシュを使った広告

事業の目的	市場開拓、集客など現在のシステムの有効活用
内 容	現在のシステムを有効活用するためのパートナーを募集しています。連携先は小売業・サービス業を問いません。例えば、連携先がシステムを集客のために活用して、新たに20人の顧客を集めることが出来、毎月5,000円使ってくれた場合、月額10万円、年間120万円の収入を得ることが出来ます。また、この20人の新規顧客に対してスポット広告をダイレクトに提示し（手話伝言サービスのように）お客様になっていただくようなことが出来たらいいと考えています。
対象顧客	例えば お弁当の宅配（高齢者向けなど特化したニーズにこたえる） 働くお母さん（買い物代行サービス） 趣味の人（外国でしか売っていないもの代行輸入） 外国人旅行者（観光地・お土産の紹介） 商店・飲食店（ポイント制度の支援） 会員組織（スポ少の無料連絡事務所としての利用） など
起業に必要な資格・キャリア等	新規事業に対する熱意
損益計画 (年間)	新規事業分 売上高 360万円 広告料 @5,000円×30×12ヶ月 180万円 顧客集客・管理手数料（連携先によって変わります）180万円 （売上げの%） 経費 360万円 営業（人件）費 15万円×12ヶ月 180万円 顧客管理費 5万円×12ヶ月 60万円 営業用パンフレット 1万円×12ヶ月 12万円 通信費 4万円×12ヶ月 48万円 コールセンター使用料金 5万円×12ヶ月 <u>60万円</u> 損益 円 合計 360万円
必要資金	・設備資金 0円 ・運転資金 360万円

【発表者連絡先】

〒990-2473 山形市松栄一丁目 3-8-201

TEL (PHS) : 023 (615) 8400 E-mail : kohata@co.email.ne.jp

ENTRY NUMBER. 2 山田 八重子 さん

事業名称：

山形フレンドリーパーク

～愛犬と一緒にとことん遊ぼう～

起業予定時期：平成18年10月7日 起業

予定組織形態：当初 個人事業 後 法人形態

起業予定地：山形市上桜田912-1

予定従業員数：当初3名からのスタート

プロフィール（起業への思い等）

今まで犬を飼ってきて 犬の事そして飼い主である自分たちの事を考え、こんな施設があったら家族みんなで楽しめるのに という考えから今回の企業を考えました

- 1、犬と飼い主と一緒に楽しめる場所を作りたい
- 2、犬を飼っている人も飼っていない人も『いつでもフレンドリーパークに行けば何か楽しい事をやっている』スペースを提供したい
- 1、全天候型のドッグランがあることにより、天候を気にせず何時でも使える・愛犬が楽しく遊んでいるところを見ながら安心して愛犬用のおやつ・ドッグハウス・グッズ（ベッド・洋服・アクセサリ等）を自分で作ることもできる

そんな色々な事が出来るフレンドリーなドッグパークを作りたい

期待する応援メニュー（呼びかけたいもの）

◇ 資金

個人会員 1口 1万円

◇ もの

- ・ 鉄骨他、フェンス材・大型オープン・ウッドデッキ材・貸しホール用音響装置及びスポット照明器具

◇ 人

- ・ 建設できる人材（屋内ドッグラン及びウッドデッキ建設時）
- ・ 共に活動をしてくれる人（パンフレットやポスター製作・PR活動・HP作成）
- ・ 店舗デザインの出来る人（店内のレイアウトや飾りつけ等）
- ・ お菓子作り・お裁縫やデザインが出来る人他



応援者への特典など

会員無料登録・イベント無料参加

事業の目的	1、ペットビジネス専門学校を卒業し、資格を取得した人が山形に定着できるよう就職口の拡大 2、飼い主とペットの快適なライフスタイルの提供 3、東北初の屋内ドッグラン施設の運営
内 容	1、全天候型ドッグパークの運営 屋外ドッグランに屋根をかけ、雨風が入らないよう周りを囲う 通気・採光を取り入れられるよう屋根・周りは開閉式にし、オールシーズンの営業を可能とする 2、多目的貸しホール（80坪）の運営 3、カフェコーナー及びグッズショップ・イベントの企画及び運営
対象顧客	愛犬家全般（犬の嫌いな人・苦手な人） 飼い主と愛犬がマナーを向上することにより、犬を飼っていない人・苦手な人が共存できるので、全ての人を対象としています
起業に必要な資格・キャリア等	ペット関連業務で半年以上の実務経験又はペットビジネス専門学校の卒業
損益計画 (年間)	売上高 1,680 万円 シャンプー・トリミング・ホテル 60万円/月 ドッグラン 30万円/月 カフェ 30万円/月 イベント収益 20万円/月 経費 1,212 万円 人件費 3人 56万円(当初3人スタート) 材料費 3万円 光熱費 他 8万円 家 賃 10万円 施設維持費 5万円 通信・広告宣伝費 3万円 営業費(車輛・ガソリン) 5万円(シャンプー時の犬の送迎用車輛) 一般経費 3万円 設備償却費 8万円 損益 468 万 円
必要資金	・設備資金 屋内ドッグラン設備資金 700万円 駐車場整備資金 300万円 ・運転資金 500万円 宣伝広告費等

【発表者連絡先】

山形フレンドリーパーク

〒990-2421 山形県山形市上桜田912-1

TEL: 023-623-0084 FAX: 023-623-0600

E-mail: smiledog1616@mbr.nifty.com 代表 山田

ENTRY NUMBER. 3 那須 悟 さん

事業名称： 山形アート広場 ～アートと人の交差点～

起業予定時期：2007年4月

予定組織形態：

起業予定地：山形市近郊

予定従業員数：4～5人

プロフィール（起業への思い等）

6年間芸術工科大学で学んできた中で、金属の造形表現を生かした、オリジナリティーのある物づくりをしたい！物作りの楽しさを多くの人に伝えたい！という思いから、ワークショップを通して、物づくりの楽しさを地域の人と共有できる場所また、多くのアーティストや作家が交流できる拠点となる工房を設立したいと考えました。

期待する応援メニュー（呼びかけたいもの）

◇ 資金 1,050,000円（機械購入代、他）

一口 1万円

◇ もの

- ・ 屋内で火を焚く事のできる工場や倉庫のような建物と場所。
- ・ コークス炉、電気溶接機、アンビル、高速切断機、ボール盤、旋盤、蜂の巣（鍛造用具）、ハンマー、コンプレッサー油圧ベンダー、ベルトサンダー、天井クレーン、ハンドリフター、ファックス

◇ 人

- ・ 広報の協力。
- ・ 流通販路の情報提供。



応援者への特典など

- ・ ワークショップへの参加費割引
- ・ 工房の製品の割引など

事業の目的	我々の物づくりを通し、地域の人々に関わる事で新たな分野での交流の場と、制作の場を創る。																																				
内 容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 工房でのワークショップの開催。(鉄鍛造、絵画、染め織り、など) ・ 主に鉄を使ったエクステリア(門扉、ポスト、ハンドル)など建築に関する制作。 ・ オブジェ、モニュメントなどの彫刻作品の制作。(地域や町のシンボルモニュメントなど) ・ テーブルウェアや小物などの製作。 ・ 鉄製品の修理。 																																				
対象顧客	<p>1 鉄鍛造ワークショップ対象顧客 「趣味の時間と生活にこだわりを持った大人の男性」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 対象者は、手作りワークショップに興味のある方、建物に設置される方から、小物を購入される方まで幅広く、年齢40代~60歳くらいまでの方。 ・ 芸工大の社会人講座に多くの市民が参加していることから、多くの人が、自分で作った物を実際に自分で使うという喜びを求めていると思われるので、大学と連携しての活動になると思われます。 <p>2 販売商品対象者</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ エクステリアでは、自分らしい物、こだわった物、既製品には無い、手作りだからこそできる細かな制作への対応を求めるニーズが広がっており、そういう物にこだわりを持つ方また、建築関係の方が対象になると思われます。 ・ テーブルウェアなどの小物は、ギャラリーやお店などで販売し幅広い年齢層の少し鉄製品に興味があると言う方が対象となると思われます。 																																				
起業に必要な資格・キャリア等																																					
損益計画 (年間)	<table border="0"> <tr> <td>売上高</td> <td>4,000,000円</td> <td></td> </tr> <tr> <td>ワークショップ</td> <td>240万円</td> <td>*1人/月20000円×10人×12ヶ月</td> </tr> <tr> <td>店舗販売</td> <td>40万円</td> <td>*ギャラリーなどでの販売</td> </tr> <tr> <td>オーダー</td> <td>120万円</td> <td>*約100000円×12ヶ月</td> </tr> <tr> <td>経費</td> <td>3,900,000円</td> <td></td> </tr> <tr> <td>家賃</td> <td>60万円</td> <td>*月50000円として</td> </tr> <tr> <td>光熱費</td> <td>30万円</td> <td></td> </tr> <tr> <td>燃料費</td> <td>20万円</td> <td></td> </tr> <tr> <td>材料費</td> <td>20万円</td> <td></td> </tr> <tr> <td>人件費</td> <td>200万円</td> <td>*15万円×1人×12ヶ月+スタッフ代</td> </tr> <tr> <td>その他</td> <td>60万</td> <td></td> </tr> <tr> <td>損益</td> <td>100,000円</td> <td></td> </tr> </table>	売上高	4,000,000円		ワークショップ	240万円	*1人/月20000円×10人×12ヶ月	店舗販売	40万円	*ギャラリーなどでの販売	オーダー	120万円	*約100000円×12ヶ月	経費	3,900,000円		家賃	60万円	*月50000円として	光熱費	30万円		燃料費	20万円		材料費	20万円		人件費	200万円	*15万円×1人×12ヶ月+スタッフ代	その他	60万		損益	100,000円	
売上高	4,000,000円																																				
ワークショップ	240万円	*1人/月20000円×10人×12ヶ月																																			
店舗販売	40万円	*ギャラリーなどでの販売																																			
オーダー	120万円	*約100000円×12ヶ月																																			
経費	3,900,000円																																				
家賃	60万円	*月50000円として																																			
光熱費	30万円																																				
燃料費	20万円																																				
材料費	20万円																																				
人件費	200万円	*15万円×1人×12ヶ月+スタッフ代																																			
その他	60万																																				
損益	100,000円																																				
必要資金	<ul style="list-style-type: none"> ・ 設備資金 700,000円 ・ 運転資金 650,000円 *人件費、燃費、家賃(内自己資金 300,000円) 																																				

【発表者連絡先】

〒990-2401

山形市平清水2-7-19ソレイユ104

TEL (PHS) : 090-4443-3317

E-mail : ntsatoru49@hotmail.com

ENTRY NUMBER. 4 きものアトリエ「のあ」鈴木 ゆかり さん

事業名称： 着物の古着〈発見・蘇生・活用〉プロジェクト

・・・あなたの宝ものに新たな「いのち」を・・・

起業予定時期：

予定組織形態：個人事業（現在 SOHO）

起業予定地：山形市

予定従業員数：将来は3人くらい

プロフィール（起業への思い等）

大好きな事を仕事にしたい。私の大好きな事は直感的に「きもの」だと思いました。何度も諦めた着物を仕事にしてもいいのだと本田健氏の書いた本との出逢いによって許された気がしました。

和裁を仕事にしていた事もあります。着物を売る仕事に就いた事もあります。その時「着物はたくさん持っているが、着る機会がない。」という声をたくさん聞き、着る機会を作って行かなければ着物は売れないと考えました。手間やコストをかけて着る機会を作っても売れなければビジネスにはなりません。でも、着る楽しみが身近になれば益々着物は遠い存在になってしまいます。民族服である着物を、着る事も出来ない人ばかりでいいのでしょうか。そのような思いを込めつつ、この一年半程の間「きものアトリエのあ」はビジネスとして成り立つ方法を模索して来ました。着付け、着付け教室、和裁教室、着物を着る機会を作る為のパーティーやツアー、古着のフリーマーケット、着物の勉強会等をやってきました。一方で「きもの大好き会和組」という純粋に着物を楽しめる団体を作り、毎月第4土曜日に着物を着て集まる会の呼びかけや、「ニッポン全国きもの日和」山形会場主催などの活動を続けています。専門家に来ていただいての着物の勉強会では素材の良いものは手と情報を加えれば甦ることを再確認しました。着物というのは時代を超えて引き継がれるものなのです。すばらしい宝がたくさんの方々の筆筒に眠っています。それを活用するビジネスを展開したいと考えました。その着物にまつわる温かい思い出やエピソードなども一緒に引き受ける、ただの古着としてではない、大切な宝物を取り扱い「命を吹きこむ」事業にしたいと思っています。

期待する応援メニュー（呼びかけたいもの）

◇ 資金

個人会員 5,000円×30口（事業が軌道に乗るまでの運転資金）

法人団体会員

◇ もの

・ パソコン（中古） ・ デジタルカメラ（中古）

◇ 人

- ・ 古着発見隊サポーター（小・中・高関係者/福祉関係者(ヘルパーさん)/住宅リフォーム会社)
- ・ 販売パートナー（ネット販売その他）
- ・ リメイクパートナー（目利き、加工）
- ・ 情報提供、人の紹介



応援者への特典など 情報提供（コミュニティーへの招待）、ワークショップ招待

事業の目的	「もったいない」が海外でも通じるようになった昨今、家庭の中に眠っている着物に新たな「いのち」を吹きこみ、これまでの古着ビジネス市場とは異なる地域の資源（人、もの、資金、情報）を活かす〈しくみ〉を通して、小さくとも〈モデル〉として地域の諸課題に関われるようなビジネスをめざす。
内 容	これまで一年半の試行で把握した県内の古着についてのニーズは定性的には分かっていますが、今日の事業再検討で、その調整の見直しをして数値的な確認を事業計画に盛り込んで「事業のしくみと運用のイメージ」として別紙にまとめています。
対象顧客	☆筆筒に眠っている着物を持っている住民の方。 ☆着物やリメイク品を欲しい方。 ☆利活用（装飾品や再利用素材などとして）を考えている方。 ☆古着に関わる情報・交流・ネットワークに興味を持っている方
起業に必要な資格・キャリア等	特になし（古物商は取得済み） （社）全日本きものコンサルタント協会正会員：文部科学省・経済産業省認可 トータルカウンセリングスクール修了
損益計画 （年間）	（2年後目途） 売上高 500万円 参考情報（標準売価） ☆そのまま販売出来るもの：3～10万円程度 ☆手入れをしてそのまま着られるようにした着物：10～50万円程度 ☆リメイクして付加価値をつけた洋服など：3～20万円程度 ☆他目的としてそのまま再利用される物（装飾品など）：千円位～ ☆再利用素材（裂き織りなど）として使われるもの：百円位～ ☆ワークショップ開催：千円～五千円位 ☆アドバイス料：5,000円程度 経費 490万円 古着（代金） 50万円 パートナー経費（加工） 200万円 サポーター経費（発見隊など） 24万円 人件費（内部） 156万円 広告宣伝費 30万円 その他 30万円 利益 10万円
必要資金	・設備資金 0円 ・運転資金 30万円

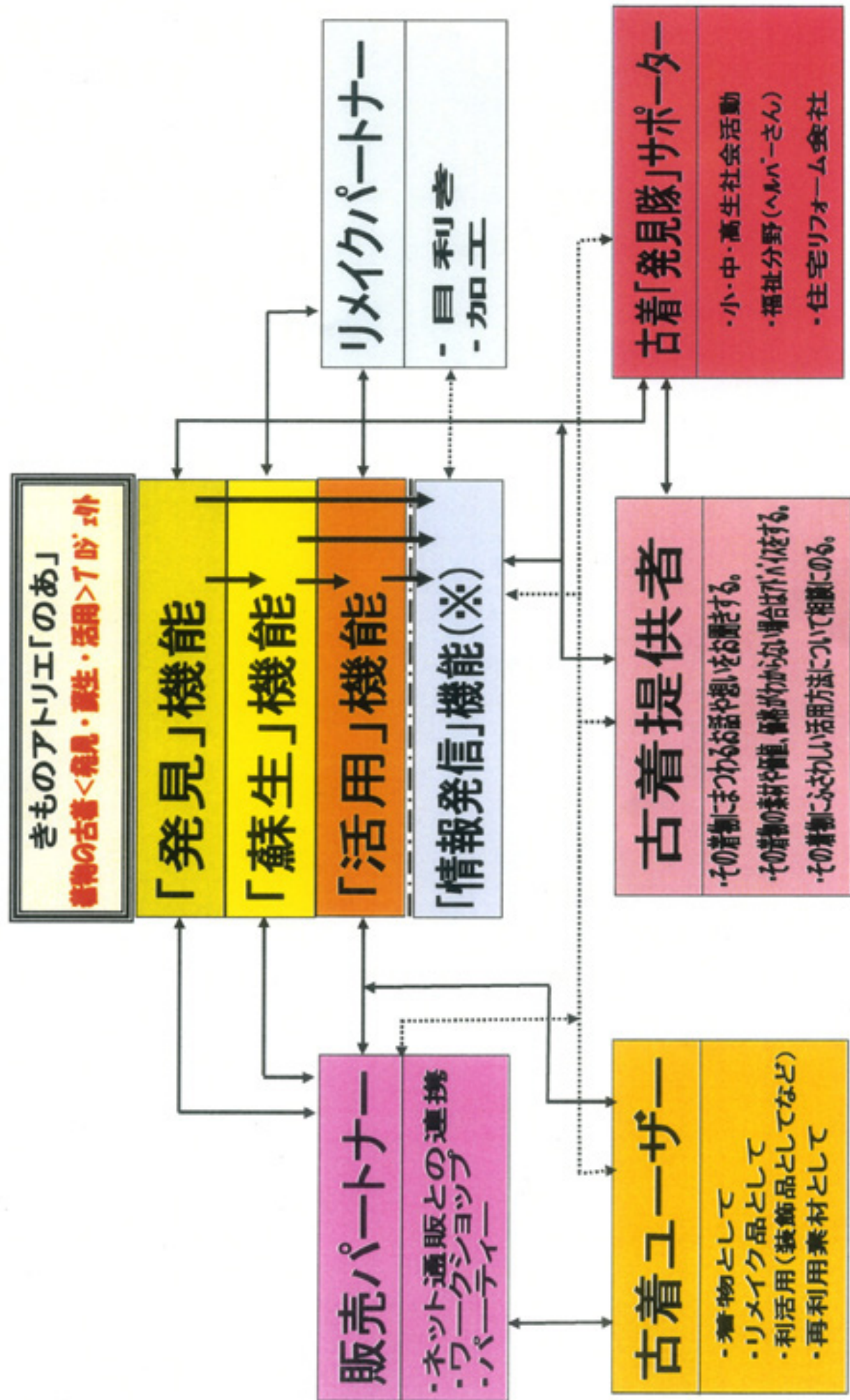
【発表者連絡先】

〒990-2494 山形市末広町7-14-202

TEL (PHS) : 023-633-9902 (070-5629-3219)

E-mail : kimono-noah-2005@xa.einet.ne.jp

プロジェクトの「しくみ」



⇄ 主に物
 ⇄⇄ 主に情報

(※)：販売ネット(おしゃべりSNS)などの「コミュニティ」開設を支援中

総合支庁では、これまで3回のオークションを開催しており、過去の発表者は以下のとおりです。

1 過去の発表者

第1回（平成15年12月13日）

- ①（有）亀村デザイン／代表者 亀村正浩さん
「森の木人」木の実、小枝自然素材のミニアート
- ②NPO法人山形アイビジネスネットワーク（YAN）／理事長 松田充弘さん
おさがりパソコン事業
- ③佐藤昌子さん
BABY's Cafe
- ④村形喜男さん
柿酢をつくって高齢者の生きがい創造
- ⑤ジュンエイ音楽事務所／代表 佐藤順英さん
CDレター・山形からの手紙（音楽CDと絵葉書）
- ⑥長瀬ひろ子さん
フルッティア・キッズ
- ⑦尾花沢夢ファクトリー／代表 三浦好昭さん
夏すいか日本一農家の応援団とそれを活かした加工すいかの全国展開
- ⑧山形ふるさと企画舎／松田道雄さん
山形ふるさとバック・テリング

第2回（平成17年2月5日）

- ① 鈴木由美子さん eye・愛ねっと 視覚障害者さぼーとせんたー
- ② 高橋ひろみさん みんなの店“げんき”
- ③ 菅野美奈子さん IT 学びと交流サロン「MANABIT」（マナビット）
- ④ 田宮真紀子さん 地域と歩む空間作り

第3回（平成17年11月26日）

- ① 阿部憲伸さん
やまがた暮らしの応援団～高齢者・障害者の安心の提供のために
- ② 泉 昭子さん
山形うまいずマーケット～山形の選りすぐりの美味しい物を産地直送でお取寄せする
ショッピングサイト
- ③ 松岡みどりさん
やまがたお買い物ねっと
- ④デジタル情報開発企業組合／代表 佐藤順英さん（現：デジタル情報開発）
山形文化ルネサンス「ゆきんこ」プロジェクト

2 発表者の起業への動き（起業事例紹介）

過去のオークションでの発表者16名のうち、起業事例から厳選して4件を紹介します。

事例1：みんなの仕事場・サロン「みんなの店“げんき”」

【特定非営利活動法人 ちゅうたい会】

- ・平成17年6月、高齢者・障がい者・子ども・お母さんなど地域の誰もが気軽に集い、元気になれる場所として「みんなの店“元気”」をプレオープン
- ・平成17年7月、高橋さんが中心となり、「特定非営利活動法人ちゅうたい会」を設立
- ・平成17年9月、「みんなの店“元気”」をグランドオープンし、以下の活動を展開中
 - ☆知的障がい者の一時預かり（デイサービス事業所指定）
 - ☆高齢者・児童等の一時預かり
 - ☆高齢者、障がい者等の手づくり作品の販売
 - ☆体験教室（染物、織物など）
 - ☆産地直送の野菜、果物の販売
 - ☆交流サロン（無料）

事例2：学びとIT交流サロン「マナビット」

〔AISOHO企業組合〕

- ・平成14年、第2回発表者の菅野美奈子さんが中心となり、子育てや介護など働きにくい環境の中でも自分らしいワークスタイルを求める女性の集団「YAMAGATASOHOグループ キャリアマミーズ」を組織
- ・平成16年、キャリアマミーズを法人化し、「AISOHO企業組合」を設立
- ・第2回オークションで、菅野美奈子さんが、事業プラン「IT 学びと交流サロン「MANABIT」(マナビット)」を発表
- ・平成17年9月、「こんなパソコン教室・サロンがあったらいいな」という思いから生まれた「学びと交流」の空間である「学びとIT交流サロン マナビット」をオープンし、誰もが気軽に雰囲気ですぐITを通じた学習・交流ができ、また、カリキュラムを定めず、利用する個人やグループの希望・必要に応じたパソコン指導を事業化

事例3：地域と密着した小規模多機能型福祉事業所「青空つどいの家」

〔有限会社 青空介護サービス〕

- ・第2回オークションで、田宮真紀子さんが、事業プラン「地域と歩む空間作り」を発表
- ・田宮さん親子3人が中心となり「有限会社青空介護サービス」を設立するとともに、平成17年10月、地域に根ざした空間づくりを目指して、小規模多機能型福祉事業所「青空つどいの家」を開業し、介護保険の認定を受けている方や認定を受けていない高齢者の方などに対し、恵まれた自然環境の中にある民家を利用して家庭的な雰囲気の中、利用者の生活環境を変えることなく、自分の趣味や興味にあった日常生活を送れるようなデイサービスを提供中
- ・地域の老若男女が気軽に集い、支え合って一つの空間を作り上げていく、そんな場所作りを目指し、自由に様々な趣味活動を行えるよう、その機会と場所を提供したり、地域の方々が気軽にお茶を飲みに来て、利用者や職員と交流できるような場所も設置

事例4：山形うまいずマーケット～美味しい物を産地直送でお取寄せする買物サイト

〔イジック・ウェブ 泉昭子さん〕

- ・第3回オークションで、泉さんが事業プラン「山形うまいずマーケット」を発表
- ・インターネットショップ山形うまいずマーケット (<http://umaies.net>) を開設。厳選した山形の産地直送品を取り揃え、消費者の声も取り入れたショップを目指す。サイト内に生産者情報を明記し、年内にうまいず倶楽部(仮)の活動も開始予定。全国の人に山形の人しか知らないような美味しい食べ物を紹介していく。
- ・第3回オークション出場の松岡みどりさんと共に、「やまがたお買い物ねっと」と「山形うまいずマーケット」の連携を図ったサービスを構築中。情報サイトとショッピングサイト2つの側面から情報提供、マーケティング、販売等を行う予定

村山総合支庁のコミュニティビジネスに関する情報は県HP内「むらやまコミュニティ仕事村」をご覧ください

<http://www.pref.yamagata.jp/ou/sogoshicho/murayama/301041/publicdocument200602227616950091.html>