

令和 4 年度地域商社等ネットワーク形成支援事業 報告書

令和 5 年 3 月

三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社

目 次

I. ネットワークの運営に係る調査・研究業務.....	1
1. 入会状況の推移と会員特性	1
2. 地域商社ネットワークウェブサイトの活用状況	7
II. 会合(地域商社協議会オンラインセミナー)の実施結果.....	8
1. 第 20 回セミナー【地域住民ウェルビーイングを担う地域商社】	8
2. 第 21 回セミナー【ご当地の伝統文化を高付加価値化し、国内外に発信する地域商社】	14
3. 第 22 回セミナー 【今、求められる地域商社の成長戦略～ウィズコロナからアフターコロナに向けて～】	20
III. 講義(勉強会)等の実施結果	25
1. 第1回勉強会【地域商社のグローバル展開(地方と世界をダイレクトにつなぐ商社事業)】	25
2. 第2回勉強会【地域商社による産地・商材特性をふまえたバリューチェーンの構築】	28
3. 第3回勉強会【デジタルを活用したビジネスモデル構築】	31
4. 第4回勉強会 【地方自治体・地域金融機関発の地域商社ビジネス～地域ブランディング～】	34
IV. 会員向けアンケート調査	37
1. 実施概要	37
2. 実施結果	37
V. 本事業の今後の方向性について	49

参考資料

オンライン事業(勉強会・セミナー)告知資料

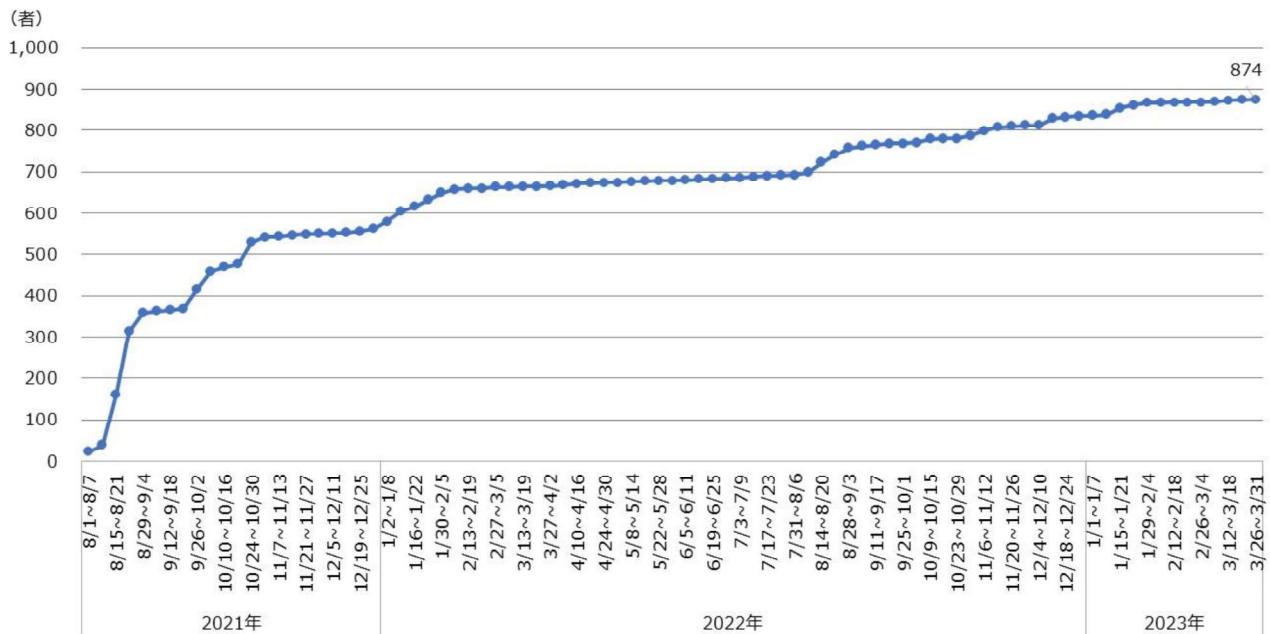
I. ネットワークの運営に係る調査・研究業務

1. 入会状況の推移と会員特性

(1) 会員募集と入会状況

- ・本事業は、令和2年度に設計・開発を行った「地域商社ネットワーク」ウェブサイトより入会を行った会員を対象として事業を提供している。なお、会員登録は、令和3年7月23日に上記ウェブサイトの運用を再開した段階以降に実施している。
- ・募集は、講義（勉強会）や、地域商社協議会のセミナーの申込開始タイミングにあわせて、内閣府のウェブサイトやSNSでの案内などにて行った。
- ・会員数の変遷については以下のとおりである。過去1年間の会員数は、687者（2022年4月）から、872者（2023年3月29日現在）と順調に増加しており、本ネットワーク活動に対する、全国的な関心の高さも窺える。

図表1 会員数の推移（入会日ベース・重複登録等除く）



注1) 令和5年3月29日現在

注2) 会員は、原則として地域商社事業に取り組むもしくは取り組むことを予定している法人・個人（起業予定等）を対象としている。法人単位での重複登録等や、会員からの退会依頼等によりデータクリーニングを行っている。

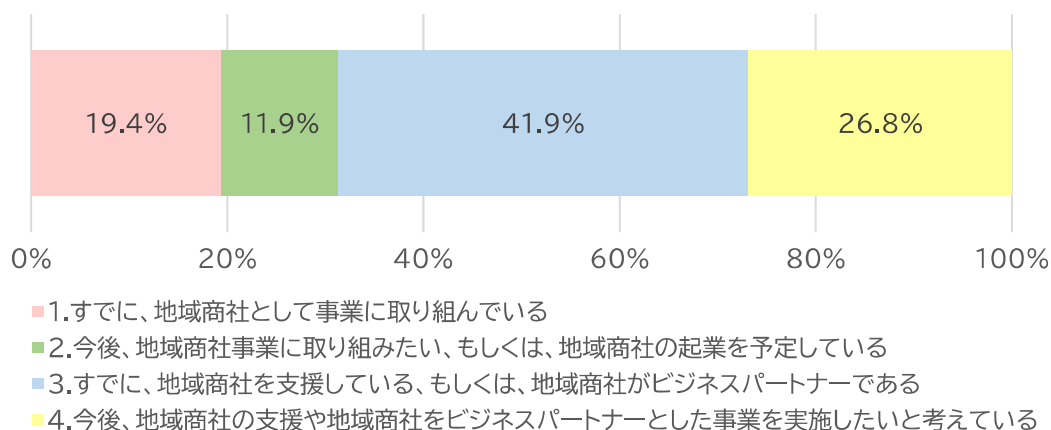
（２）会員特性

ここでは、入会段階に必要な登録項目を用いて、会員の特性を整理する。
なお会員それぞれの登録項目については会員サイトからも閲覧が可能となっている。

■地域商社との関わり・取組状況

- ・会員の地域商社との関わり・取組状況をみると（単一回答）、最も多いカテゴリは、「３.すでに、地域商社を支援している、もしくは、地域商社がビジネスパートナーである」の割合であり、41.9%と過半を占めた。地域商社を支援する予定ないしは希望している主体であり、自治体や金融機関のほか、法務や税務等支援サービスを行う民間事業者等が多く加入している。
- ・次に多いカテゴリは、「４. 今後、地域商社の支援や地域商社をビジネスパートナーとした事業を実施したいと考えている」であり、26.8%であった。「４」をあわせると、今後地域商社活動やその支援を予定している「支援側」の機関や事業者が、全体の７割弱を占めていることになる。
- ・地域商社ネットワーク開設当初より、主な情報提供先と捉えているカテゴリは「１.すでに、地域商社として事業に取り組んでいる」であるが、19.4%である。また、「２. 今後、地域商社事業に取り組みたい、もしくは、地域商社の起業を予定している」の11.9%をあわせると、すでに地域商社として事業を実施していたり、事業パートナーとして活躍している実務家や経営者の会員はおよそ３割程度となっている。
- ・また、地域商社に主体的に取り組むないしは予定している会員は、「１.すでに、地域商社として事業に取り組んでいる」「２. 今後、地域商社事業に取り組みたい、もしくは、地域商社の起業を予定している」をあわせたおよそ３割、一方で、その支援的立場にある（予定含む）会員「３.すでに、地域商社を支援している、もしくは、地域商社がビジネスパートナーである」「４. 今後、地域商社の支援や地域商社をビジネスパートナーとした事業を実施したいと考えている」は７割と後者の比率が高い。

図表 2 地域商社との関わり・取組状況

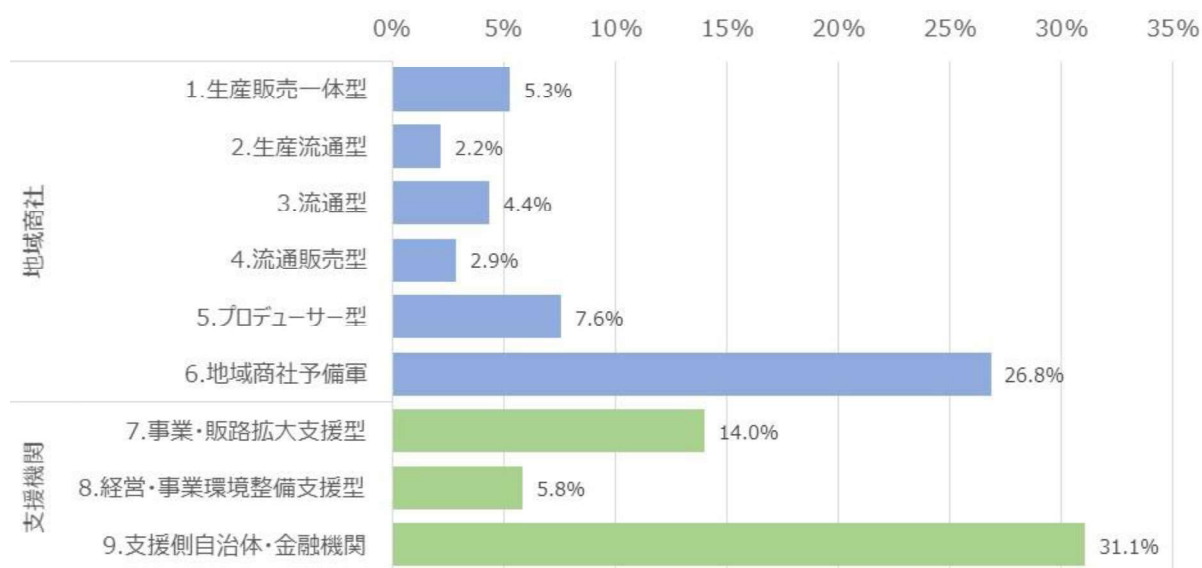


注）令和５年３月２９日現在、872 者

■会員ステータス

- ・次に、会員の地域商社事業タイプ（会員ステータス）を整理すると（単一回答），“地域商社”に該当する下記6つのステータスについて、**26.8%**の「6. 地域商社予備軍」を除くと、「5. プロデューサー型」が最も多く、**7.6%**となった。また、生産、販売、流通といった機能を1つ以上持つ「1」～「4」のカテゴリについても、いずれも1割弱となった。
- ・一方、“支援機関”の3つのステータスでは「9. 支援側自治体・金融機関」が**31.1%**と最も高い。
- ・なお、本項目においても、全会員を対象としている為、起業前の個人や、地域商社に関わる取組を実施していない法人といった層も含まれている点に留意する必要がある。

図表 3 会員ステータス

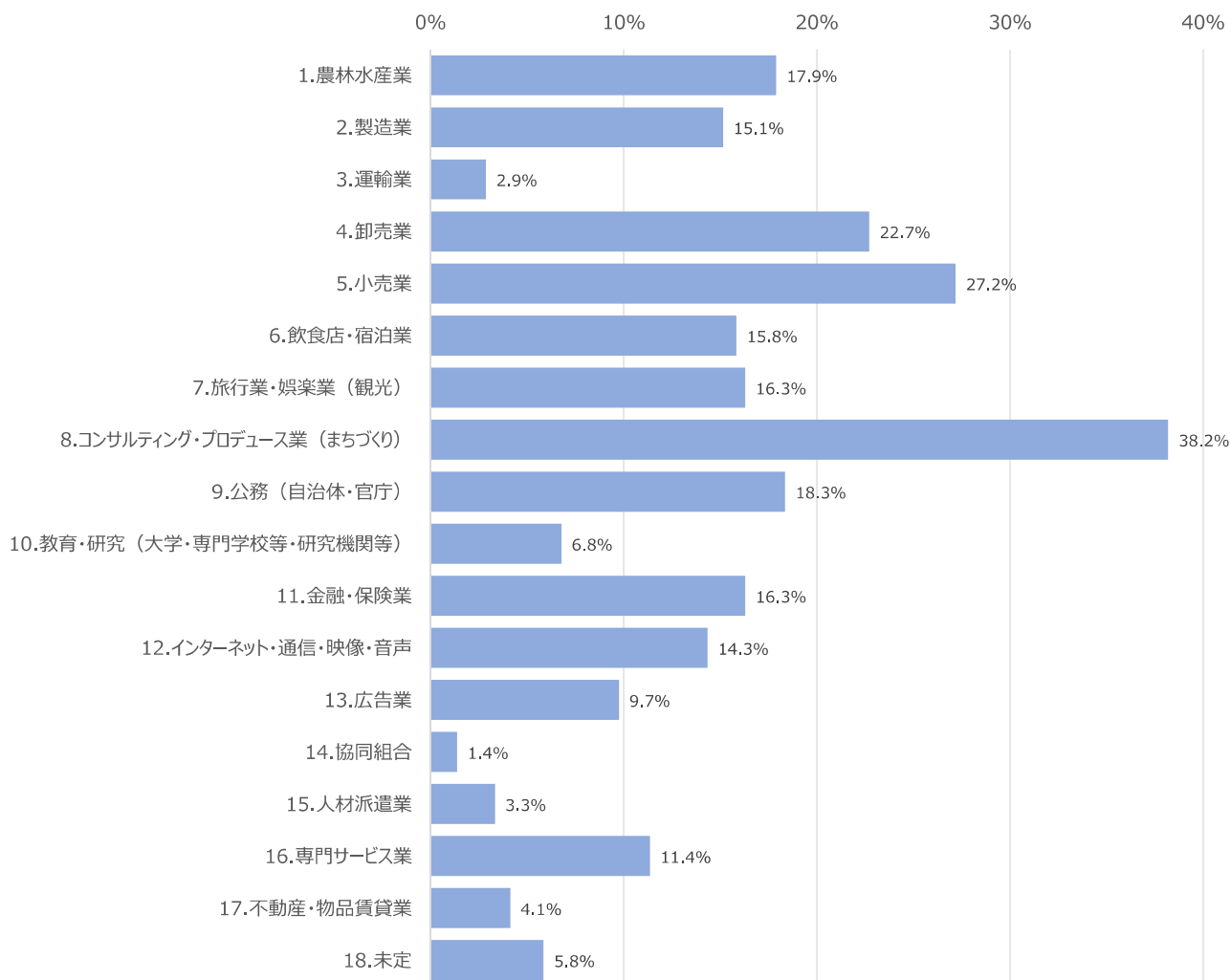


注) 令和5年3月29日現在、872者

■事業領域(業種)

- ・会員の「事業領域」を整理すると（複数回答（MA））、最も多いカテゴリは「8.コンサルティング・プロデュース業（まちづくり）」であり、これに「5.小売業」「4.卸売業」が続く結果となった。

図表 4 会員の事業領域（MA*）



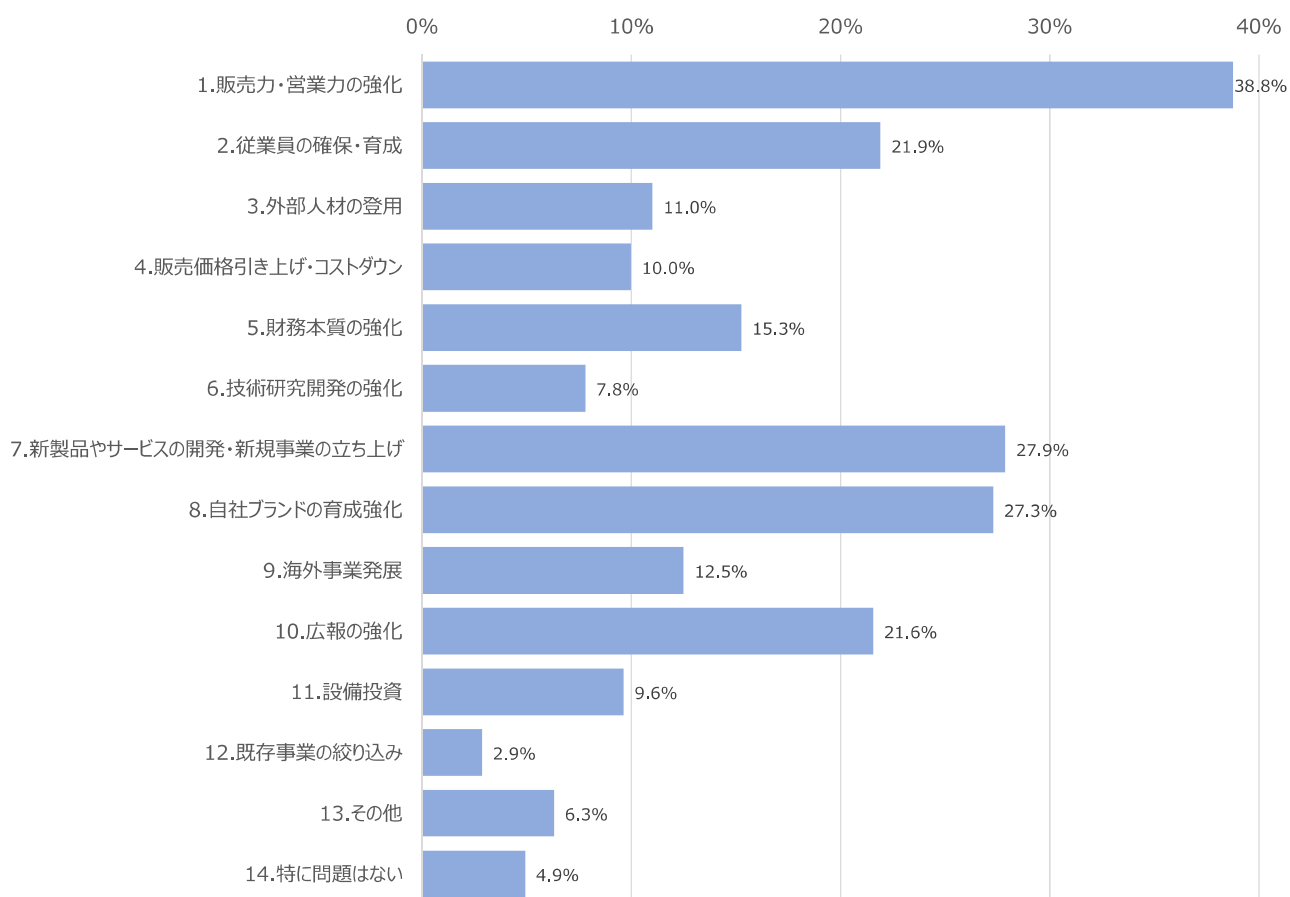
注 1）令和 5 年 3 月 29 日現在、872 者

注 2）MA：複数回答（以下同様）

■経営課題

・会員が直面している経営課題について整理すると（複数回答）、「1. 販売力・営業力の強化」が38.8%と最も高く、「7. 新製品やサービスの開発・新規事業の立ち上げ」が27.9%、「8. 自社ブランドの育成強化」が27.3%、「2. 従業員の確保・育成」および「10. 広報の強化」が約2割と続いている。

図表 5 直面する経営課題（MA）

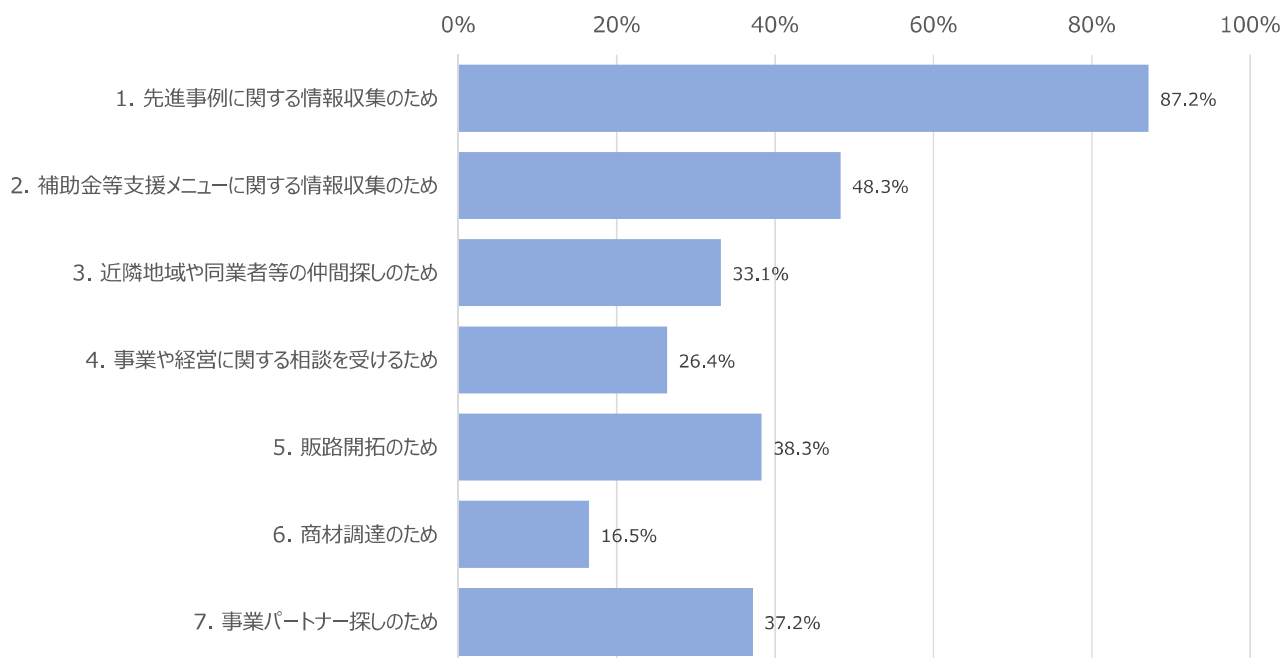


注）令和5年3月29日現在、872者

■入会目的

- ・会員の入会目的について整理すると（複数回答）、「1. 先進事例に関する情報収集のため」が 87.2% と最も高く、「2. 補助金等支援メニューに関する情報収集のため」が 48.3%、「5. 販路開拓のため」および「7. 事業パートナー探しのため」が4割弱と続いている。

図表 6 入会目的（MA）

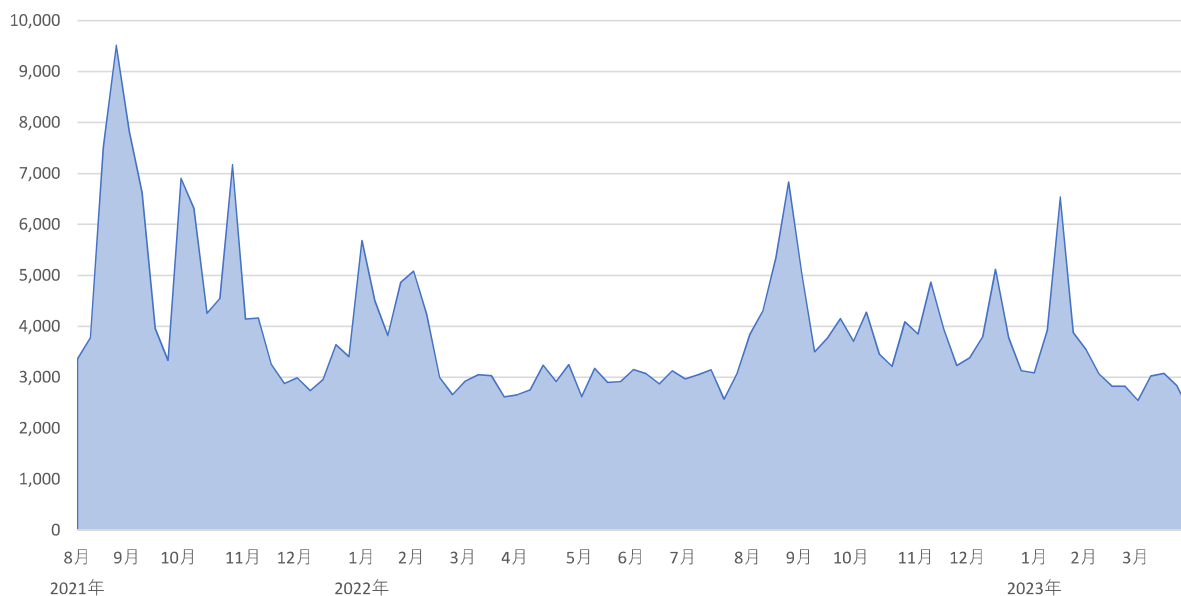


注）令和 5 年 3 月 29 日現在、872 者

2. 地域商社ネットワークウェブサイトの活用状況

- ・サイトへのアクセス状況をみると、勉強会やセミナー申込期限の最終週に増加する傾向がみられる。
- ・トップページにリンクされているタブページごとの閲覧数を見ると、トップページを除き、会員一覧ページの閲覧が最も多く、次いでセミナー案内、会員検索となっている。

図表 7 地域商社ネットワークサイトのアクセス解析結果



図表 8 主たるサイトコンテンツのページビュー

ページ タイトル	ページビュー数
トップページ	207,195
会員一覧	48,671
会員検索	9,479
セミナー案内	10,361
支援制度・窓口案内	3,385
過年度協議会成果物	927
会員交流ページ	1,447

II. 会合（地域商社協議会オンラインセミナー）の実施結果

1. 第 20 回セミナー【地域住民ウェルビーイングを担う地域商社】

（１）実施日・方法

- ・実施日：2022 年 8 月 31 日（水）
- ・手法：Webex ミーティングを用いたオンライン開催

（２）事前告知

- ・地域商社ネットワーク会員向けのウェブサイトを通じて告知を行った。
- ・また、内閣府ウェブサイトや SNS 等を通じて広く周知した。

（３）実施内容

①プログラム

- 1 主催者挨拶
内閣府地方創生推進室
ふるさと名品オブ・ザ・イヤー実行委員会
- 2 基調講演
慶應義塾大学大学院 特任講師／株式会社パーソル総合研究所 主任研究員
井上亮太郎氏
- 3 事例発表（事業者によるプレゼンテーション）
 - 1）東邦レオ株式会社 ディレクター 吉田 啓助氏
 - 2）【欠席】合同会社フラットアワー 代表社員 錢本 慧氏
 - 3）アミタホールディングス株式会社 未来デザイングループマネージャー代行 櫛田 豊久氏
- 4 パネルディスカッション
司会進行：ふるさと名品オブ・ザ・イヤー実行委員長
パネリスト：事例発表登壇者
- 5 支援制度等の関連情報提供
ふるさと名品オブ・ザ・イヤー実行委員会
内閣府地方創生推進室
- 6 閉会挨拶
内閣府地方創生推進室
- 7 登壇者とのアフタートーク

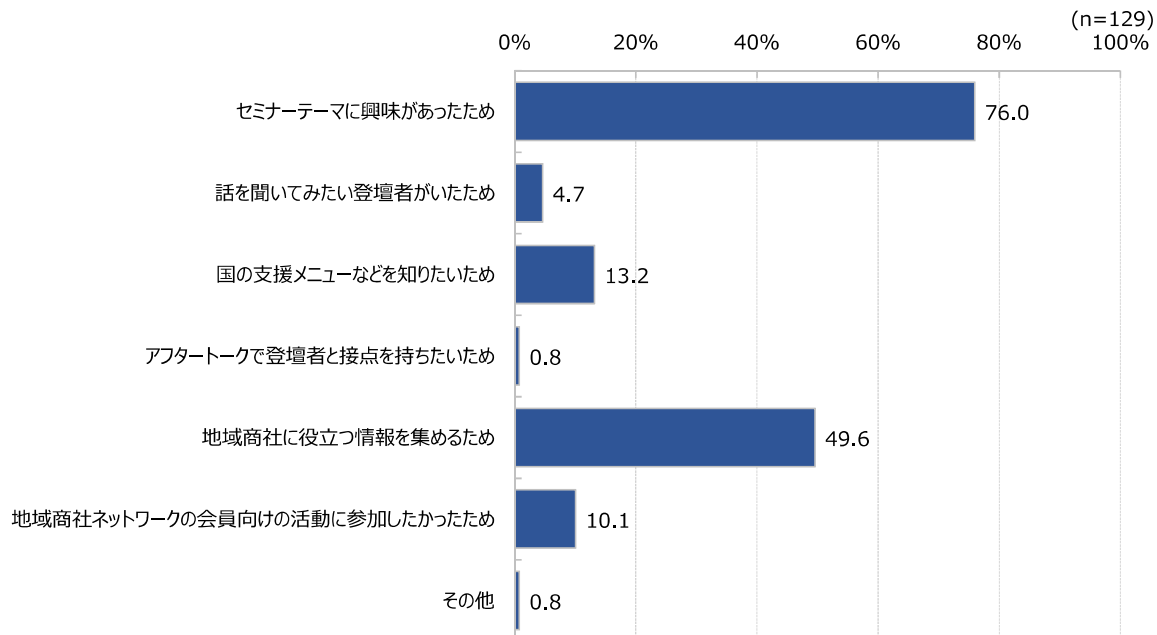
②当日資料

事業実施後、地域商社ネットワークウェブサイトからダウンロード可能な環境を提供した。

(4) 申込の状況

- ・事前申込を行った会員数は、130 団体・153 名であった。
- ・事前申込時に行った会員アンケート結果は次のとおりである。

図表 9 受講する理由(MA)



(5) 実施結果

- ・当日視聴数は、130 メールアドレス*（内訳：会員 108、その他関係者 22）であった。

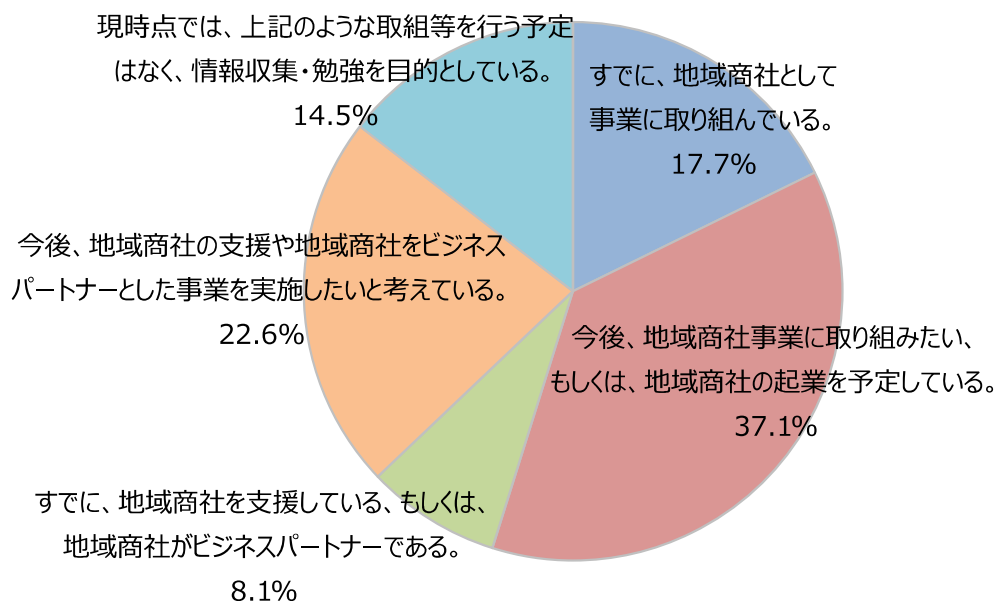
注*) 入室時間 5 分未満のものを除く

- ・視聴後のアンケート結果は次のとおりとなった（回答数：62）。

①地域商社との関わり

図表 10 会員の地域商社との関わり（SA）

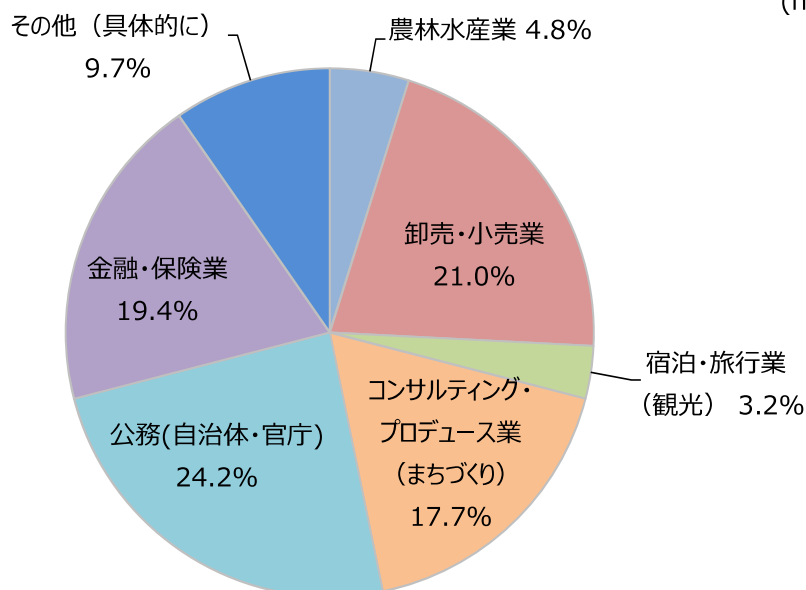
(n=62)



注)「その他」は0件のため非掲載

図表 11 会員が所属する組織の分類（SA）

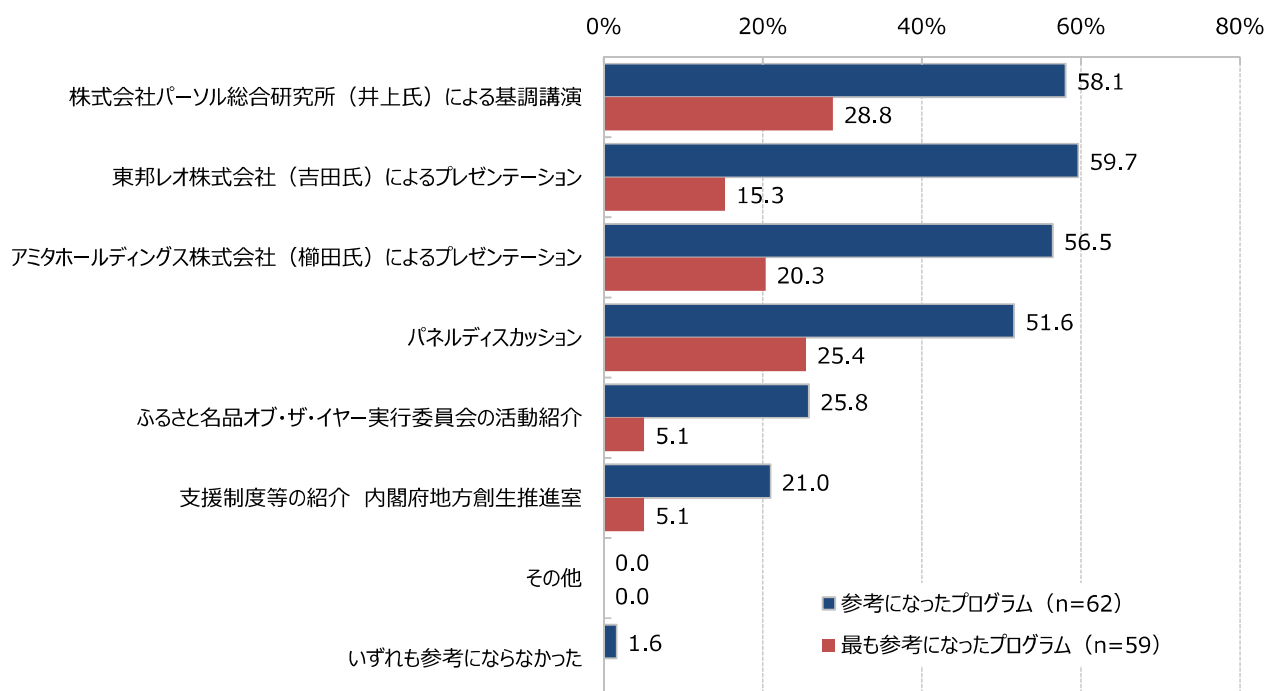
(n=62)



注) その他：情報システム／不動産賃貸／水産加工業／地域団体／協同組合／まちづくり会社

②参考になったプログラムと最も参考になったプログラム

図表 12 参考になったプログラム（MA）と最も参考になったプログラム（SA）



注) 最も参考になったプログラムについては、欠席講師のプレゼンテーションを回答した2名を除いた値とした。

〔自由回答〕 前問の中で、主な意見や感想(最も参考になったプログラムについて、抜粋)

■ 慶應義塾大学大学院（井上氏）による基調講演

- ・ ウェルビーイングなど基本的な概念を知る上で非常に勉強になりました。(金融・保険業)
- ・ ウェルビーイングについて、幸福の度合いを数値化して可視化される研究に組み込まれる内容は、貴重な学びでした。(コンサルティング・プロデュース業（まちづくり）)

■ 東邦レオ株式会社（吉田氏）によるプレゼンテーション

- ・ 団地を中心に地域を繋ぐという点がよくある地域商社像と違って面白かった。(金融・保険業)

■ アマタホールディングス株式会社（櫛田氏）によるプレゼンテーション

- ・ 今取り組んでいるプロジェクトがいかにインクルーシブコミュニティを作るかという事なので、成功事例をいくつも聴けて参考になりました。(コンサルティング・プロデュース業（まちづくり）)

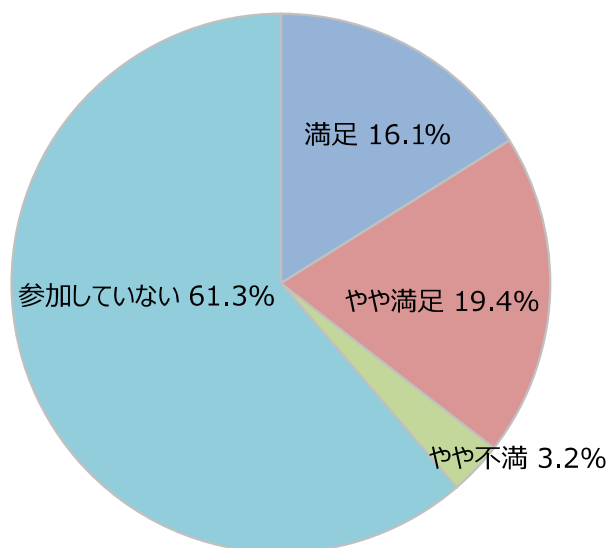
■ パネルディスカッション

- ・ 行政として地域商社の設立にあたり注意すべき点（公平性をふまえたジャンル選定）について理解できた。またまちづくりの観点からも、ちょっと立ち寄れる居酒屋で内外の接点づくりを行う重要性を感じた。(公務(自治体・官庁))
- ・ 地域と行政の手の届きにくい部分を地域商社の役割としてやっていくという面を気付かされた。(公務(自治体・官庁))

③アフタートークの参加状況と満足度

図表 13 アフタートークの満足度（SA）

(n=62)

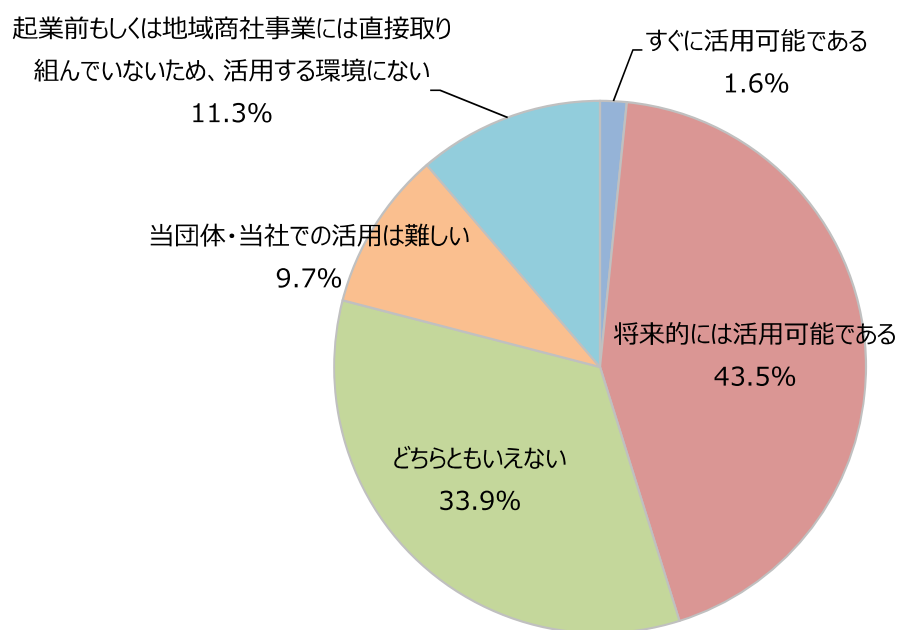


注)「不満」は0件のため非掲載

④地域商社の事業や組織運営における今回のセミナーの活用可能性

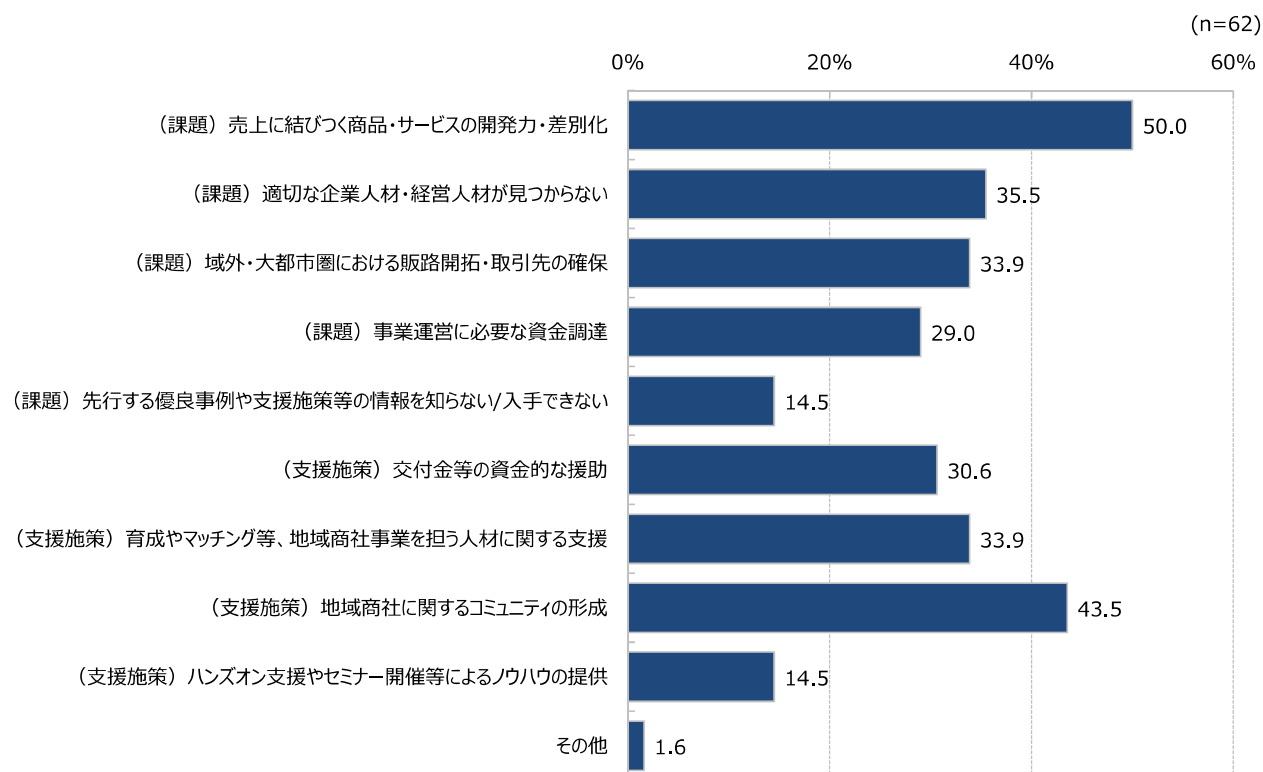
図表 14 今回のセミナーの活用可能性（SA）

(n=62)



⑤貴団体・貴社が抱える地域商社に係る課題や国に求める支援施策

図表 15 貴団体・貴社が抱える地域商社に係る課題や国に求める支援施策(MA)



2. 第 21 回セミナー【ご当地の伝統文化を高付加価値化し、国内外に発信する地域商社】

（１）実施日・方法

- ・実施日：2022 年 11 月 22 日（火）
- ・手法：Webex ミーティングを用いたオンライン開催

（２）事前告知（第 20 回と同様）

（３）実施内容

①プログラム

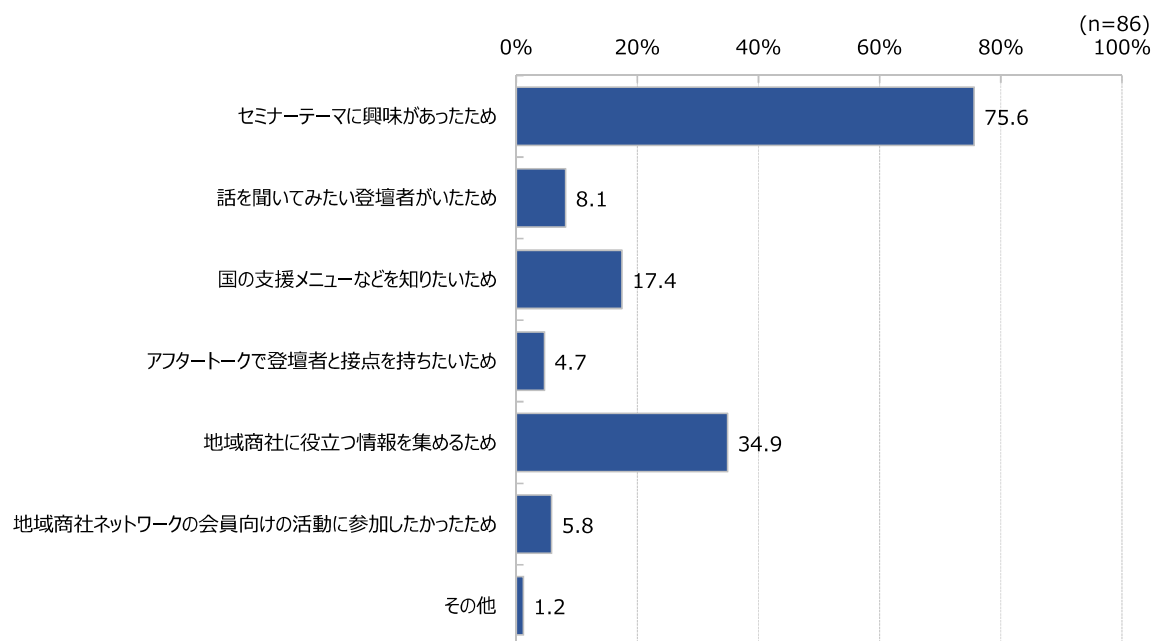
- 1 主催者挨拶
内閣府地方創生推進室
ふるさと名品オブ・ザ・イヤー実行委員会
- 2 事例発表（事業者によるプレゼンテーション）
 - 1）株式会社ポッツ家プロダクションズ CEO ジャスティン・ポッツ氏
 - 2）東京西海株式会社 代表取締役 児玉賢太郎氏
 - 3）株式会社和える 執行役員 高橋すみれ氏
- 3 パネルディスカッション
司会進行：ふるさと名品オブ・ザ・イヤー実行委員長
パネリスト：事例発表登壇者
- 4 支援制度等の関連情報提供
ふるさと名品オブ・ザ・イヤー実行委員会
内閣府地方創生推進室
- 5 閉会挨拶
内閣府地方創生推進室
- 6 登壇者とのアフタートーク

②当日資料（第 20 回と同様）

(4) 申込の状況

- ・事前申込を行った会員数は、86 団体・107 名であった。
- ・事前申込時に行った会員アンケート結果は次のとおりである。

図表 16 受講する理由(MA)



(5) 実施結果

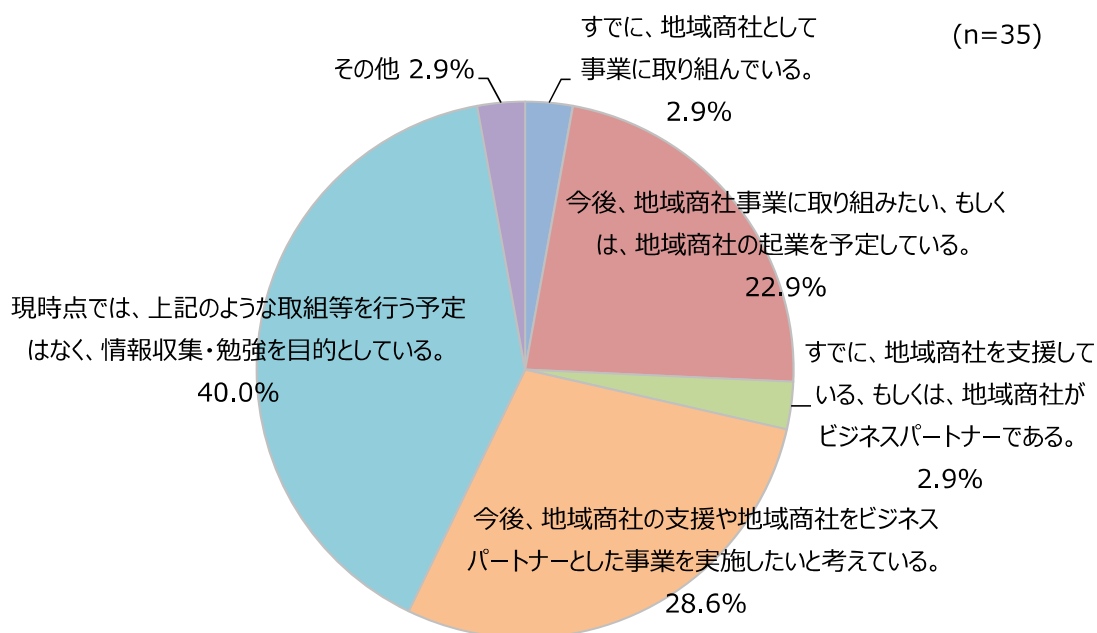
- ・当日視聴数は、91 メールアドレス*（内訳：会員 85、その他関係者 6）であった。

注*) 入室時間 5 分未満のものを除く

- ・視聴後のアンケート結果は次のとおりとなった（回答数：35）。

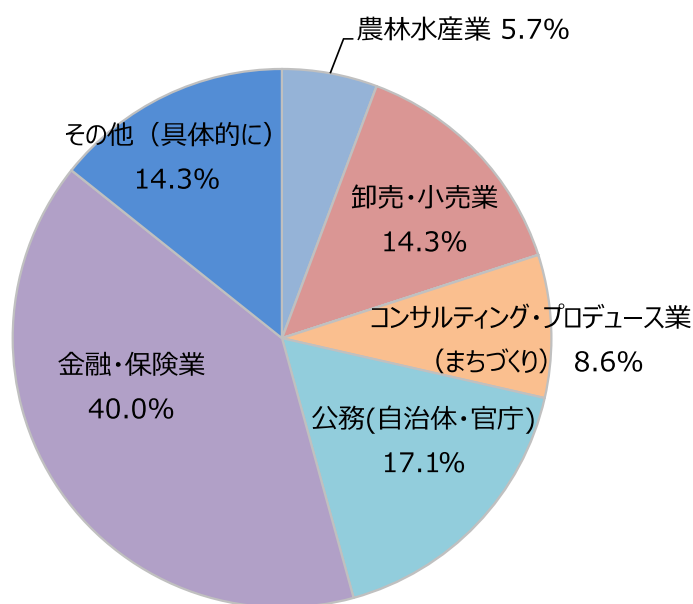
①地域商社との関わり

図表 17 会員の地域商社との関わり（SA）



図表 18 会員が所属する組織の分類（SA）

(n=35)

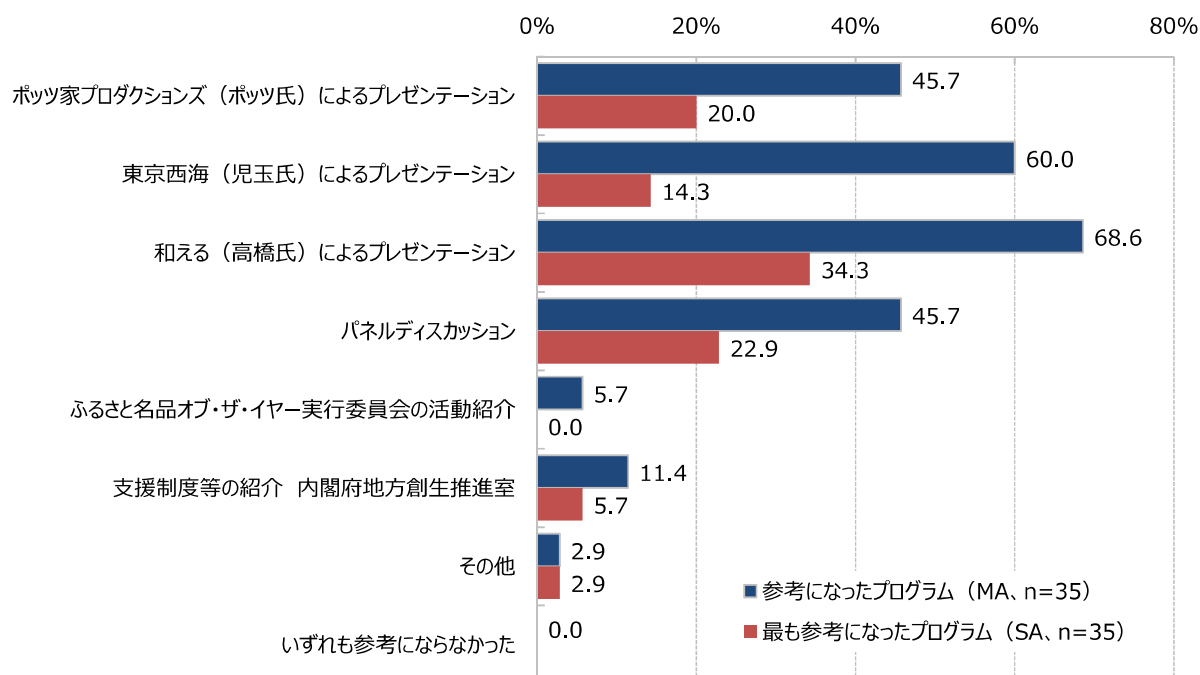


注 1) その他：製造業／行政書士協会／教育機関／第 3 セクター／地域経済団体

注 2) 「宿泊・旅行業（観光）」は 0 件のため非掲載

②参考になったプログラムと最も参考になったプログラム

図表 19 参考になったプログラム（MA）と最も参考になったプログラム（SA）



〔自由回答〕 前問の中で、主な意見や感想(最も参考になったプログラムについて、抜粋)

■ 株式会社ポッツ家プロダクションズ（ポッツ氏）によるプレゼンテーション

- ・ 海外から見た日本の文化の価値や消費者目線での付加価値の考え方など参考になった。(公務(自治体・官庁))

■ 東京西海株式会社（児玉氏）によるプレゼンテーション

- ・ 時代と共に、事業形態を変化し、様々な目線から販路拡大をしている点(金融・保険業)

■ 株式会社和える（高橋氏）によるプレゼンテーション

- ・ 複数の軸を用いた切り口で取り組みをしていることは参考になる。(公務(自治体・官庁))

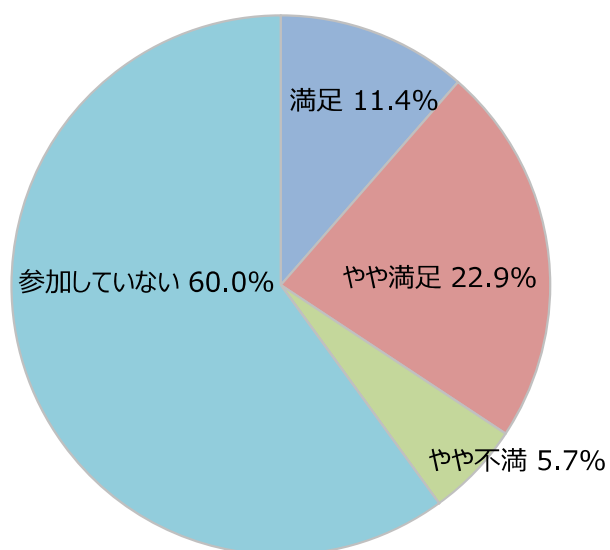
■ パネルディスカッション

- ・ 各位の実体験や経験に基づいたコメントを聞くことができたから。(卸売・小売業)
- ・ 高付加価値化ではなく他付加価値化という考え方、またその考え方にたどり着くまでの取り組み方等(金融・保険業)

③アフタートークの参加状況と満足度

図表 20 アフタートークの満足度 (SA)

(n=35)

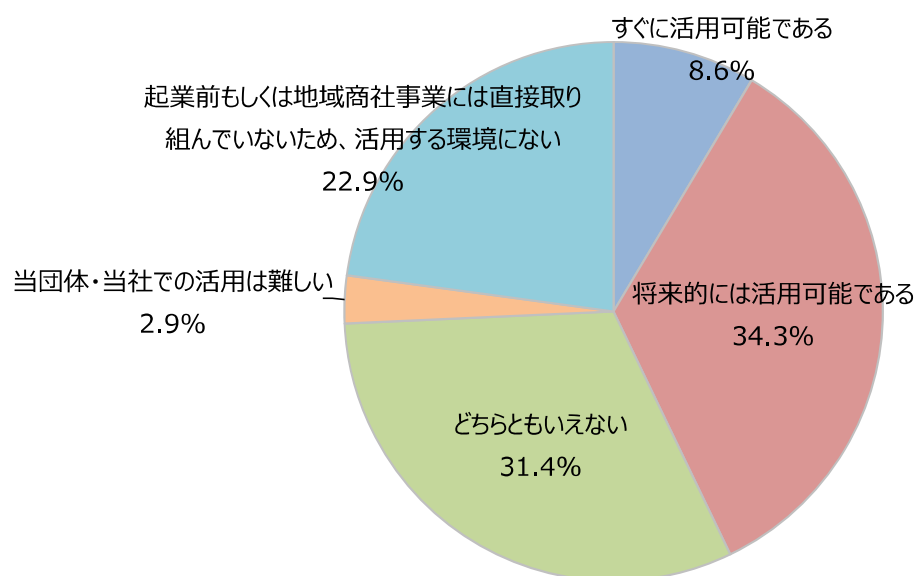


注)「不満」は0件のため非掲載

④地域商社の事業や組織運営における今回のセミナーの活用可能性

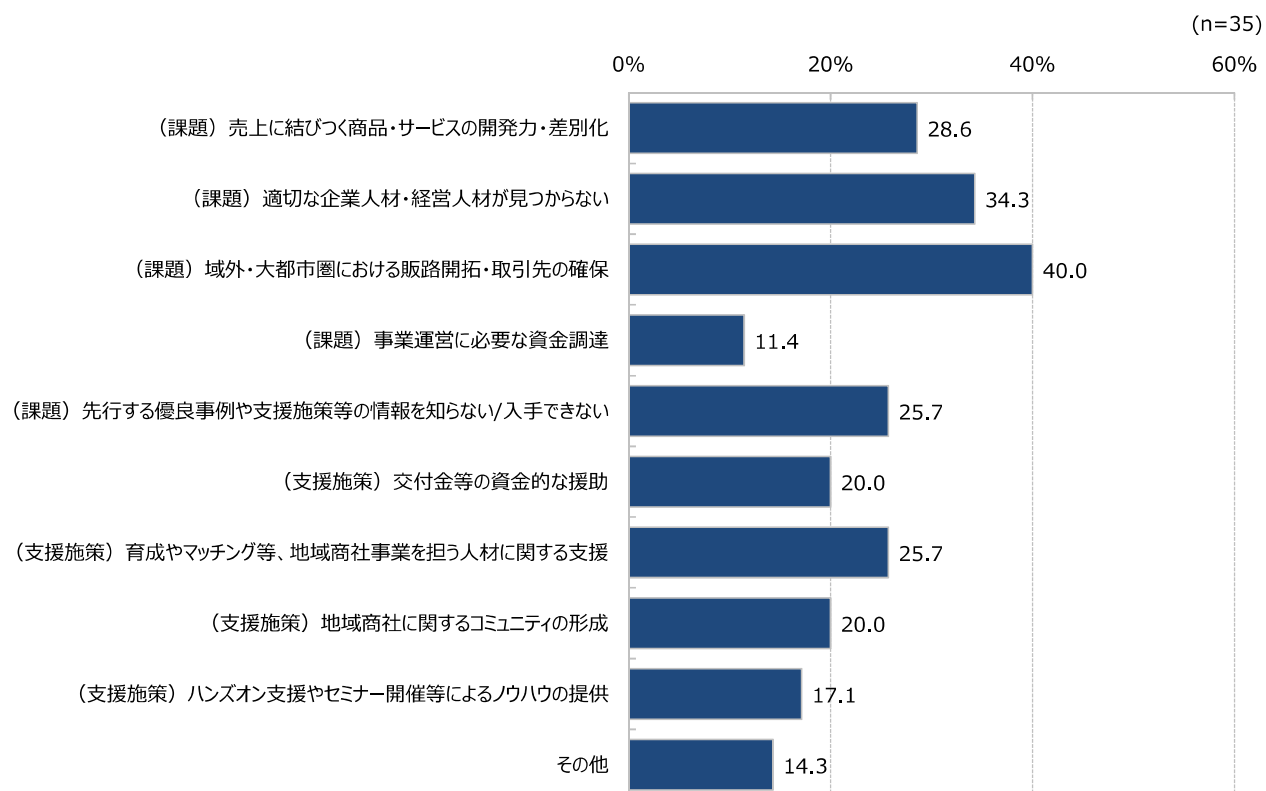
図表 21 今回のセミナーの活用可能性 (SA)

(n=35)



⑤貴団体・貴社が抱える地域商社に係る課題や国に求める支援施策

図表 22 貴団体・貴社が抱える地域商社に係る課題や国に求める支援施策(MA)



3. 第 22 回セミナー

【今、求められる地域商社の成長戦略～ウィズコロナからアフターコロナに向けて～】

(1) 実施日・方法

- ・実施日：2023 年 2 月 8 日（水）
- ・手法：Webex ミーティングを用いたオンライン開催

(2) 事前告知（第 20 回と同様）

(3) 実施内容

①プログラム

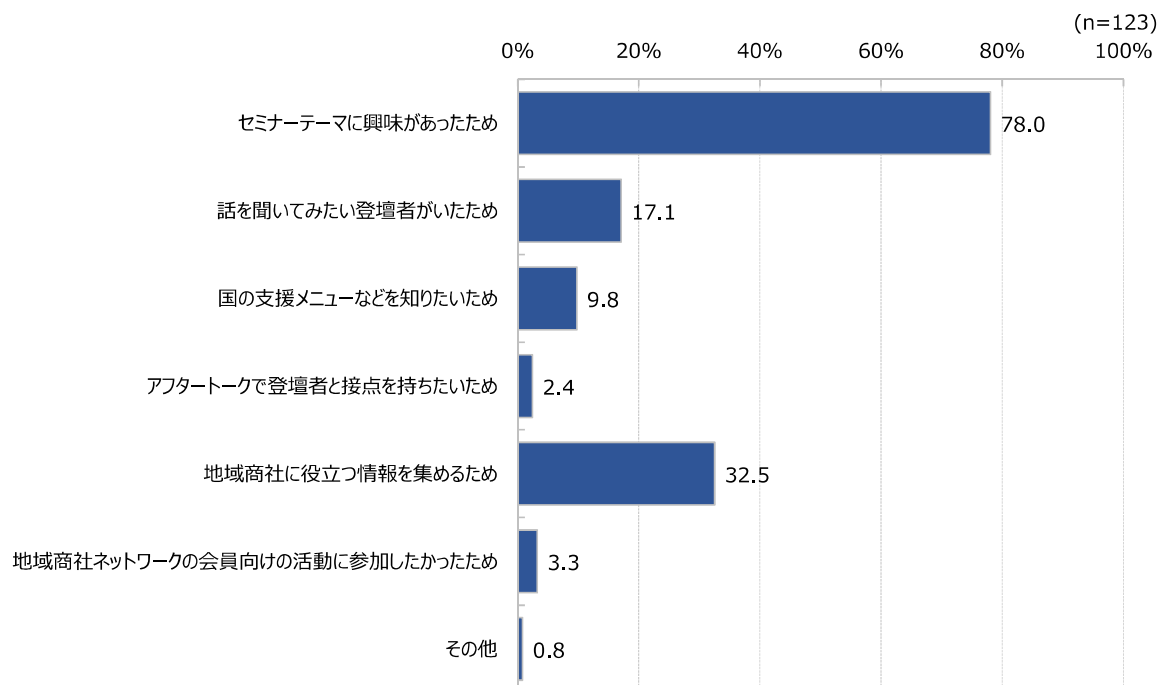
- 1 主催者挨拶
内閣府地方創生推進室
ふるさと名品オブ・ザ・イヤー実行委員会
- 2 事例発表（事業者によるプレゼンテーション）
 - 1) 瀬戸内うどんカンパニー株式会社 代表 北川智博氏
 - 2) 長門湯本温泉まち株式会社 エリアマネージャー 木村隼斗氏
 - 3) 株式会社 GHIBLI 代表取締役 坪内知佳氏
- 3 パネルディスカッション
司会進行：ふるさと名品オブ・ザ・イヤー実行委員長
パネリスト：事例発表登壇者
- 4 支援制度等の関連情報提供
ふるさと名品オブ・ザ・イヤー実行委員会
内閣府地方創生推進室
- 5 閉会挨拶
内閣府地方創生推進室

②当日資料（第 20 回と同様）

(4) 申込の状況

- ・事前申込を行った会員数は、123 団体・144 名であった。
- ・事前申込時に行った会員アンケート結果は次のとおりである。

図表 23 受講する理由(MA)



(5) 実施結果

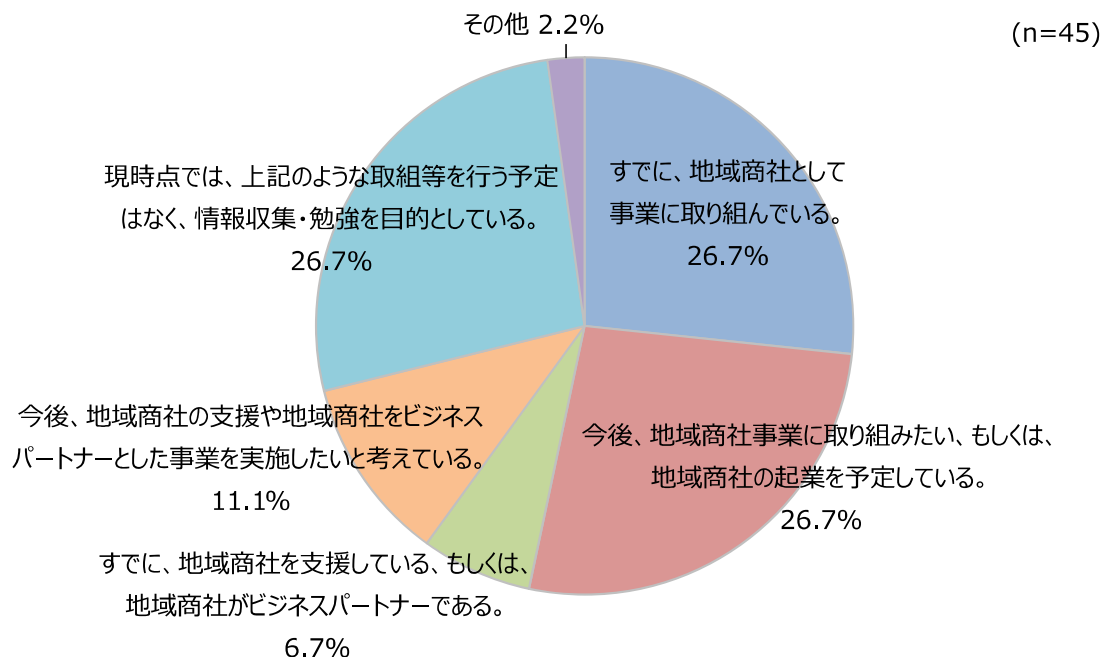
- ・当日視聴者数は、92 メールアドレス*（内訳：会員 88、その他関係者 4）

注*）入室時間 5 分未満のものを除く

- ・視聴後のアンケート結果は次のとおりとなった（回答数：45）。

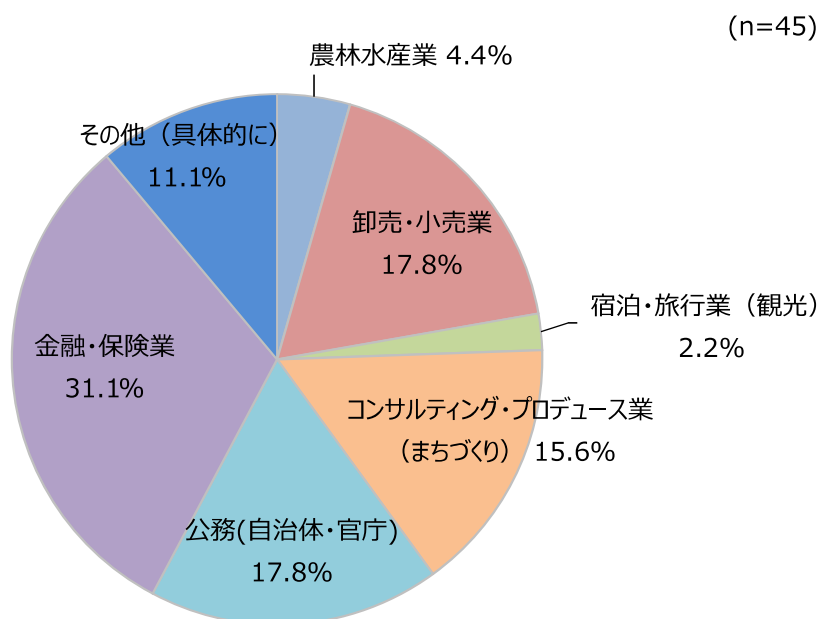
①地域商社との関わり

図表 24 会員の地域商社との関わり（SA）



注）その他：地域商社立ち上げ支援中

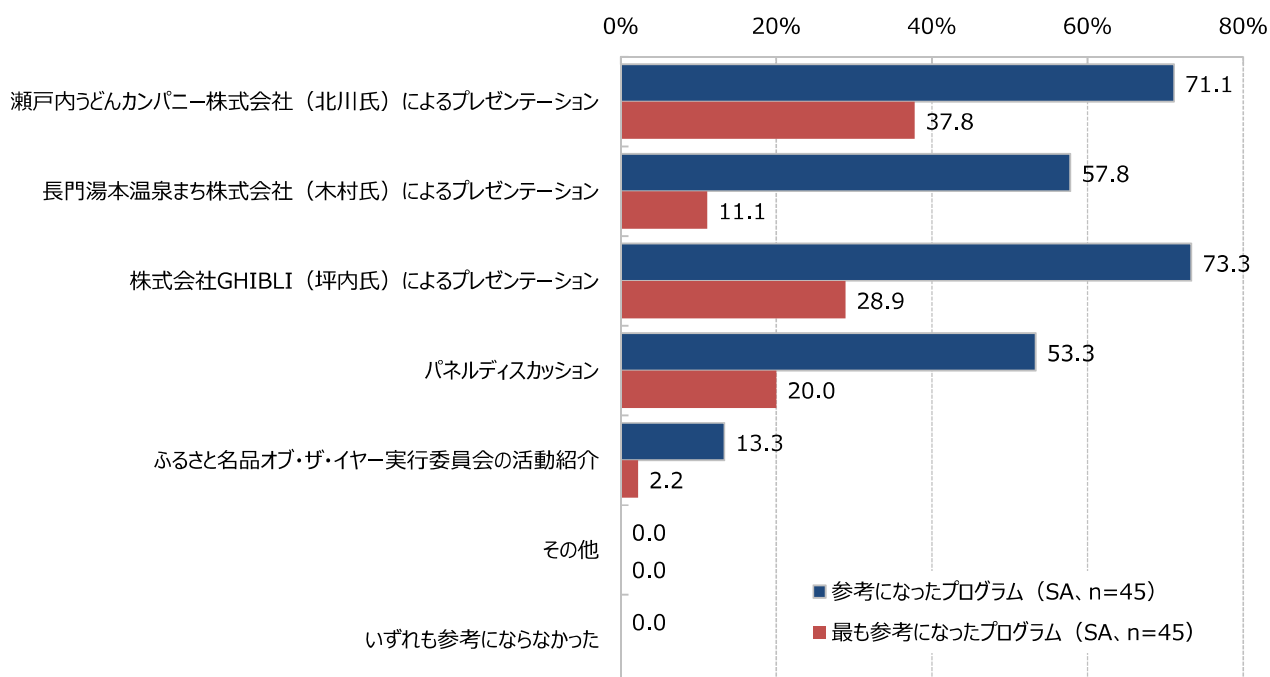
図表 25 会員が所属する組織の分類（SA）



注）その他：情報通信／不動産管理／食品製造業（メーカー）／製造業／貿易投資関連の独立行政法人

②参考になったプログラムと最も参考になったプログラム

図表 26 参考になったプログラム（MA）と最も参考になったプログラム（SA）



【自由回答】 前問の中で、主な意見や感想(最も参考になったプログラムについて、抜粋)

■ 瀬戸内うどんカンパニー株式会社（北川氏）によるプレゼンテーション

- ・ 自社が儲けを出すのではなく、自社がビジネスモデルをつくって、それに地域の事業者が参画、エリアムーブメントをつくることを念頭において取り組まれた視点が勉強になった。(卸売・小売業)

■ 長門湯本温泉まち株式会社（木村氏）によるプレゼンテーション

- ・ 財源の確保の仕方や共助の仕組みについてのお話が参考になりました。(卸売・小売業)

■ 株式会社 GHIBLI（坪内氏）によるプレゼンテーション

- ・ 萩大島船団丸の取り組みは素晴らしい。補助金は補助輪であるという考えも参考になりました。(金融・保険業)

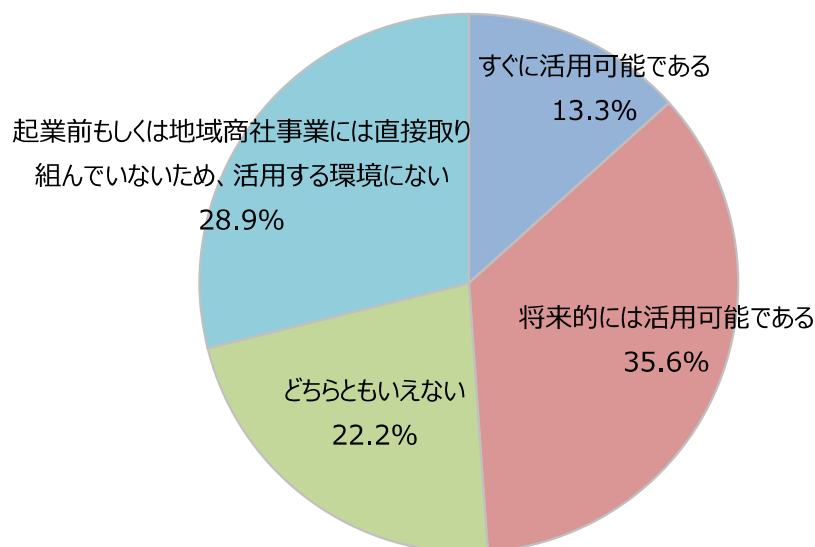
■ パネルディスカッション

- ・ 地域商社の立ち位置は様々だが、どのようにして地域の企業、人を巻き込んでいくかが大事なのではと感じた。(卸売・小売業)

③地域商社の事業や組織運営における今回のセミナーの活用可能性

図表 27 今回のセミナーの活用可能性 (SA)

(n=45)

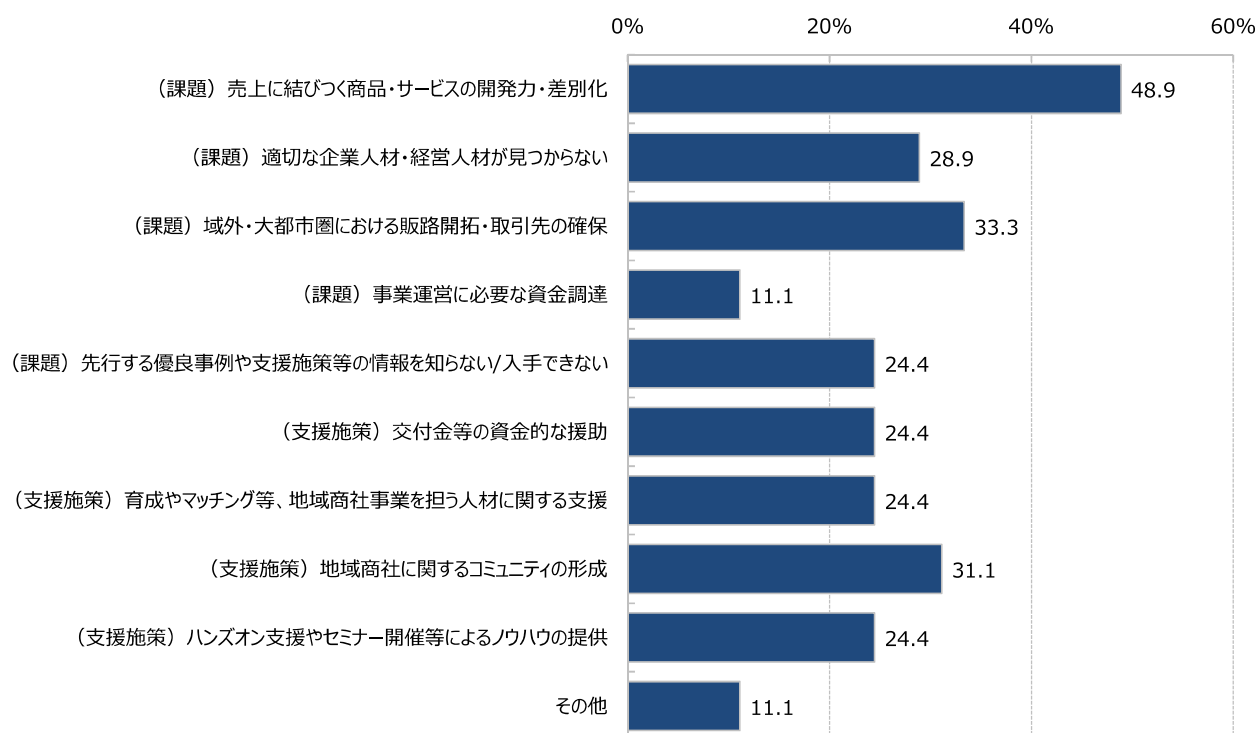


注)「当団体・当社での活用は難しい」は0件のため非掲載

④貴団体・貴社が抱える地域商社に係る課題や国に求める支援施策

図表 28 貴団体・貴社が抱える地域商社に係る課題や国に求める支援施策(MA)

(n=45)



Ⅲ. 講義（勉強会）等の実施結果

1. 第1回勉強会【地域商社のグローバル展開（地方と世界をダイレクトにつなぐ商社事業）】

（1）実施日・方法

- ・実施日：2022年9月21日（水）
- ・手法：Webex ミーティングを用いたオンライン開催

（2）事前告知

- ・地域商社ネットワーク会員向けのウェブサイトを通じて告知を行った。
- ・また、内閣府ウェブサイトや SNS 等を通じて広く周知した。

（3）実施内容

①プログラム

- 1 主催者挨拶
内閣府地方創生推進室
- 2 講義・質疑応答①
株式会社トレードメディアジャパン 代表取締役社長 高田 智康氏
- 3 休憩時間 兼 個別ご挨拶（希望者のみ）
事前申込制により、講師の方と別 URL にて5分程度個別挨拶
- 4 講義②
株式会社萌す（きざす） 代表取締役社長 後藤 大輔氏
- 5 閉会挨拶
内閣府地方創生推進室
- 6 個別ご挨拶（希望者のみ）
事前申込制により、講師の方と別 URL にて5分程度個別挨拶

※事業実施前に、受講生のみにダウンロード可能な環境を Dropbox にて提供した。

（4）受講条件

- ・地域商社事業の実務に関わる経営者・実務家であること（ないしは、その予定があること）
（会員登録内容「事業内容（詳細）」にて事業内容が確認できること）
- ・オンライン会議ツール Webex が利用可能であること
- ・受講時間帯にカメラ・マイク機能がともに利用可能であること
（講師とのオンラインでの意見交換や質疑応答が可能であること）
- ・マイページより、「参加希望受付アンケート」に回答いただくこと
- ・受講後、事務局が別途ご案内する事後アンケートに回答いただくこと

（5）申込の状況

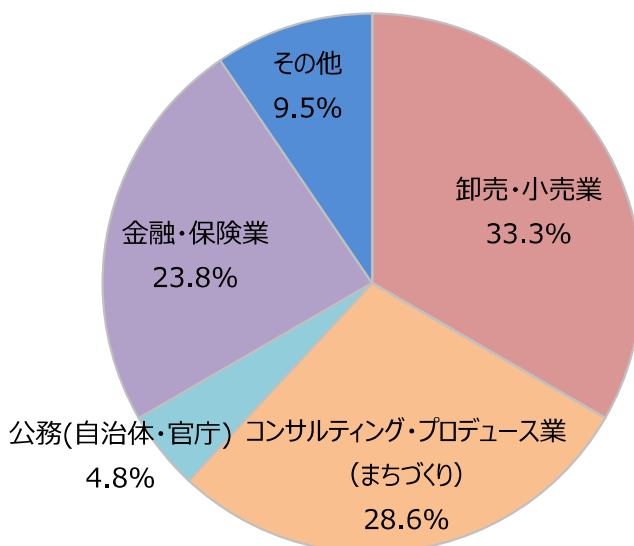
- ・参加希望者の申込状況をふまえ、抽選を実施し、35人の受講者を決定した。
- ・個別挨拶希望者は、上記のうち11名であった。

（６）実施結果

- ・当日視聴者数は、32 メールアドレス（32 名）であった¹。
- ・視聴後のアンケート結果は次のとおりとなった（回答数：21）。

図表 29 受講者の所属する企業・団体分類（SA）

（n=21）

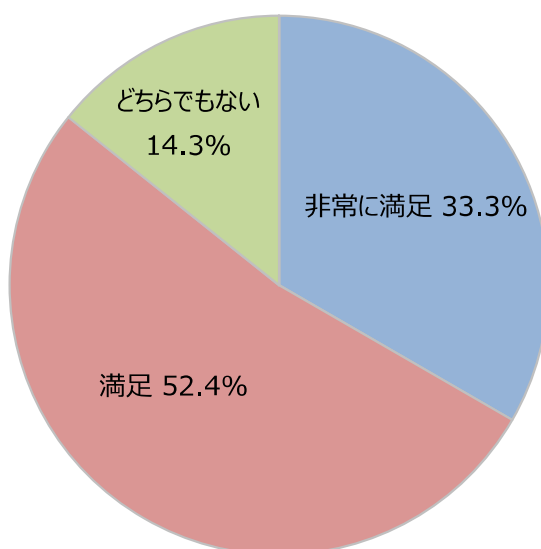


注 1）その他：情報サービス／その他の生活関連サービス業

注 2）「農林水産業」、「宿泊・旅行業（観光）」、「あてはまるものはない」は 0 件のため非掲載

図表 30 株式会社トレードメディアジャパン（高田氏）による講義について（満足度）（SA）

（n=21）

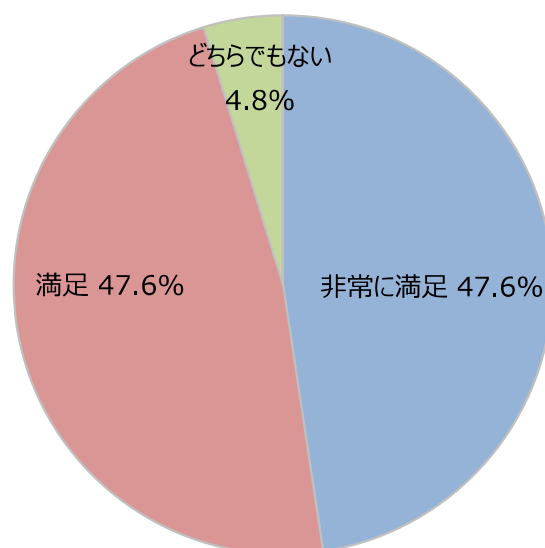


注）「やや不満」、「不満」は 0 件のため非掲載

¹ 複数端末からのログイン等をあわせた合計のメールアドレスから、短時間で入退室を繰り返したメールアドレスを除いた数値。

図表 31 株式会社萌す（後藤氏）による講義について（満足度）（SA）

(n=21)



注)「やや不満」、「不満」は0件のため非掲載

〔自由回答〕特に印象に残った講義内容等

■株式会社トレードメディアジャパン（高田氏）による講義

- ・ EC サイトを主にプロモーションと位置付けて運用されている点を参考にしたい。また、展示会等でつながったお客様を固定客につなげるためのフォローアップも含めてノウハウ化されている点も弊社に取り入れたい。有り難うございました。(卸売・小売業)
- ・ 地域商社のポジショニング（全てを自前で行わず、既存企業や得意な企業と組み、橋渡しなどに注力）はとても参考になりました。自社の強みをいかす事例と学びになりました。(情報サービス)

■株式会社萌す（後藤氏）による講義

- ・ 展示会や商談会ではなく、SNS を始めとした様々なルートを通して、海外のバイヤーとのつながりを構築しておられることが印象に残った。こうした取り組みは、これまで全くやってなかったので、今後取り入れたい。また、後藤さんのルートを通じて、当社が扱う商品の海外輸出ができればと考えている。(卸売・小売業)
- ・ 国別の輸出対応マニュアルを整備している点は自社の取り組みでも必要性を痛感していたので納得した。また積極的な営業アプローチはぜひ参考にしたい。(コンサルティング・プロデュース業（まちづくり）)

2. 第2回勉強会【地域商社による産地・商材特性をふまえたバリューチェーンの構築】

（1）実施日・方法

- ・実施日：2022年10月26日（水）
- ・手法：Webex ミーティングを用いたオンライン開催

（2）事前告知（第1回目と同様）

（3）実施内容

- 1 主催者挨拶
内閣府地方創生推進室
- 2 講義・質疑応答①
有限会社漂流岡山 代表取締役 阿部 憲三氏
- 3 休憩時間 兼 個別ご挨拶（希望者のみ）
事前申込制により、講師の方と別 URL にて5分程度個別挨拶
- 4 講義②
株式会社アグリゲート 代表取締役兼バイヤー 左今 克憲氏
- 5 閉会挨拶
内閣府地方創生推進室
- 6 個別ご挨拶（希望者のみ）
事前申込制により、講師の方と別 URL にて5分程度個別挨拶

（4）受講条件（第1回目と同様）

（5）申込の状況

- ・参加希望者の申込状況をふまえ、抽選を実施し、36人の受講者を決定した。
- ・個別挨拶希望者は、上記のうち延べ8名であった。

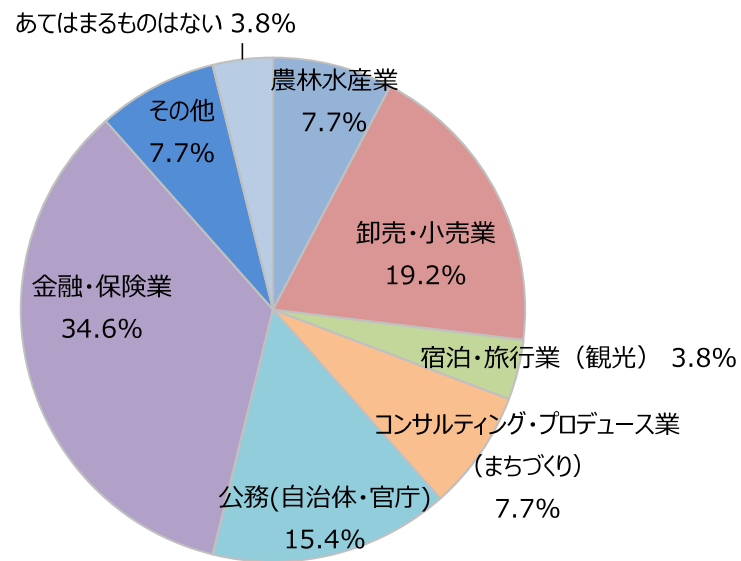
（6）実施結果

- ・当日視聴者数は、30メールアドレス（30名）であった²。
- ・視聴後のアンケート結果は次のとおりとなった（回答数：26）。

² 複数端末からのログイン等をあわせた合計のメールアドレスから、短時間で入退室を繰り返したメールアドレスを除いた数値。

図表 32 受講者の所属する企業・団体分類（SA）

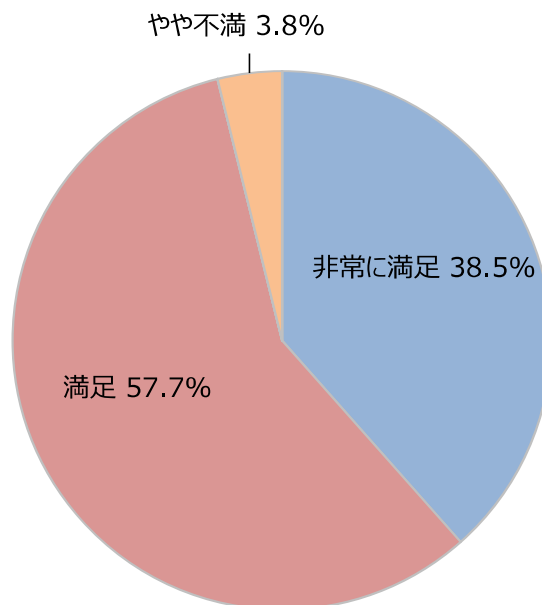
(n=26)



注) その他：大学／情報サービス業

図表 33 有限会社漂流岡山（阿部氏）による講義について（満足度）（SA）

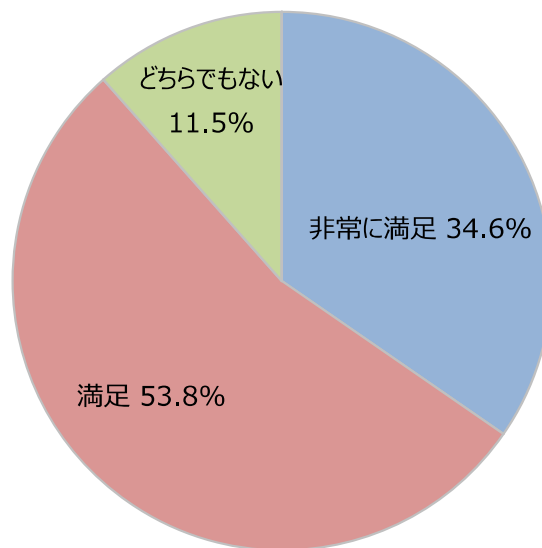
(n=26)



注) 「どちらでもない」、「不満」は0件のため非掲載

図表 34 株式会社アグリゲート（左今氏）による講義について（満足度）（SA）

(n=26)



注)「やや不満」、「不満」は0件のため非掲載

〔自由回答〕特に印象に残った講義内容等

■ 有限会社漂流岡山（阿部氏）による講義

- ・ 物流経路や大型量販店、地元スーパーとの販売価格の調整などかなり具体的ところまで、説明いただき非常に参考になりました。(金融・保険業)
- ・ 農家と販売先との間に入り、実益を上げながらも農家の育成をされている部分が大変参考になりました。私たちも地域ブランド野菜をスーパーやコンビニエンスストアに卸しており、今後の商圏拡大の参考となりました。ありがとうございました。(卸売・小売業)

■ 株式会社アグリゲート（左今氏）による講義

- ・ 農業で問題の上位に上がる規格外品の販売方法、店舗での販売時の競合他社との差別化、顧客ニーズの販売への反映など、細かいところまで参考にしたいことばかりでした。(金融・保険業)
- ・ ロジ周りの構築について自社差別化可能なファクターとして非常に重要だと感じた。(卸売・小売業)

3. 第3回勉強会【デジタルを活用したビジネスモデル構築】

(1) 実施日・方法

- ・実施日：2022年11月30日（水）
- ・手法：Webex ミーティングを用いたオンライン開催

(2) 事前告知（第1回目と同様）

(3) 実施内容

- 1 主催者挨拶
内閣府地方創生推進室
- 2 講義・質疑応答①
株式会社メルカリ 経営戦略室政策企画 参事
(兼) 株式会社ソウゾウ 政策企画チーム 参事 石崎 忠行氏
- 3 休憩時間 兼 個別ご挨拶（希望者のみ）
事前申込制により、講師の方と別 URL にて5分程度個別挨拶
- 4 講義・質疑応答②
株式会社パンクチュアル 代表取締役 守時 健氏
- 5 閉会挨拶
内閣府地方創生推進室
- 6 個別ご挨拶（希望者のみ）
事前申込制により、講師の方と別 URL にて5分程度個別挨拶

(4) 受講条件（第1回目と同様）

(5) 申込の状況

- ・参加希望者の申込状況をふまえ、抽選を実施し、28人の受講者を決定した。
- ・個別挨拶希望者は、上記のうち2名であった。

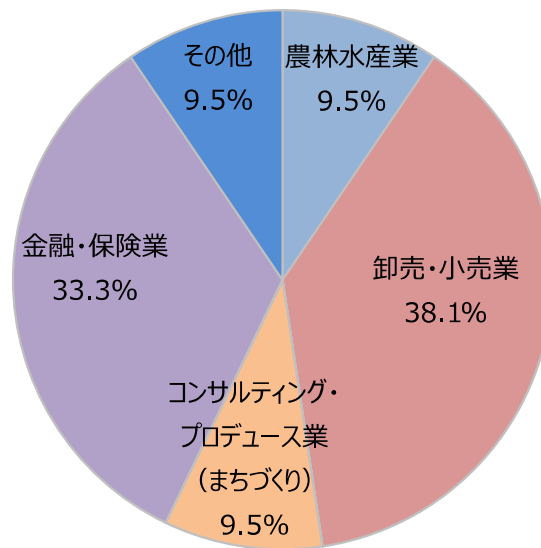
(6) 実施結果

- ・当日視聴者数は、23メールアドレス（23名）であった³。
- ・視聴後のアンケート結果は次のとおりとなった（回答数：21）。

³ 複数端末からのログイン等をあわせた合計のメールアドレスから、短時間で入退室を繰り返したメールアドレスを除いた数値。

図表 35 受講者の所属する企業・団体分類 (SA)

(n=21)

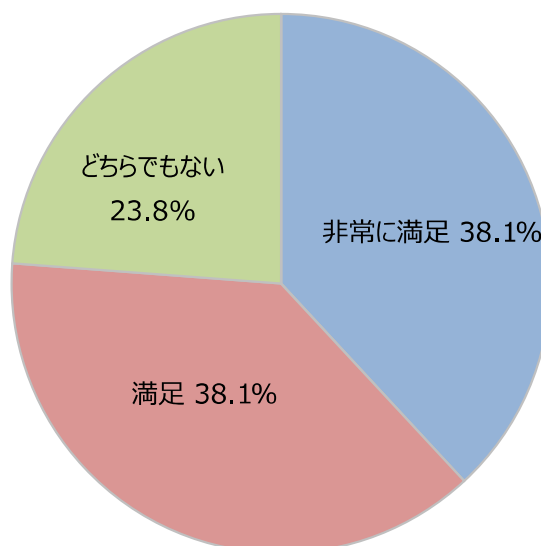


注1) その他：製造業者／IT

注2) 「宿泊・旅行業（観光）」、「公務(自治体・官庁)」は0件のため非掲載

図表 36 株式会社メルカリ（石崎氏）による講義について（満足度） (SA)

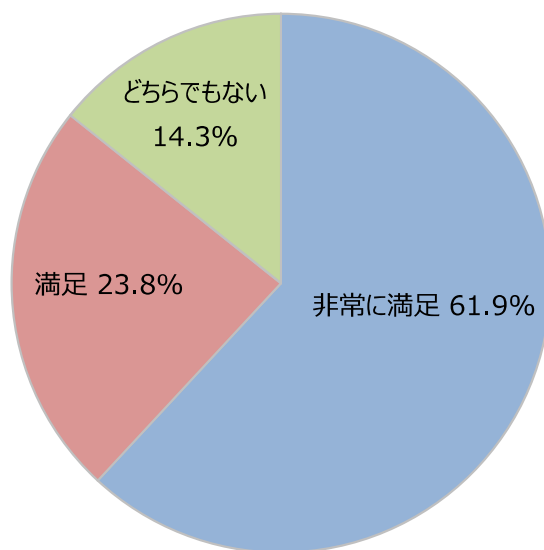
(n=21)



注) 「やや不満」、「不満」は0件のため非掲載

図表 37 株式会社パンクチュアル（守時氏）による講義について（満足度）（SA）

(n=21)



注)「やや不満」、「不満」は0件のため非掲載

〔自由回答〕特に印象に残った講義内容等

■株式会社メルカリ（石崎氏）による講義

- ・ 「オンラインとオフラインを分けない」という観点は、今までにない発想だった。60 歳代もスマホを使いこなす時代、一連の流れを理解して事業に落とし込みたい。(卸売・小売業)
- ・ EC 事業を考えた場合、自社サイトの構築からスタートする印象が強かったが、メルカリのようなプラットフォームから試験的に開始することができると知り、推進していきたいと考えた。(卸売・小売業)

■株式会社パンクチュアル（守時氏）による講義

- ・ ふるさと納税の返礼品として複数のプラットフォームに出展していますが、今回のお話は、その想像をはるかに超えた取り組みと実績で、インパクト大でした。(卸売・小売業)
- ・ 「PR しない」という戦略。こちらが何を売りたいかではなく、相手が何をしたいのかを求めている部分の難しさと思い、共感しました。また、成功には近道はなく、地道で徹底した相手を知ることとは今後の顧客支援の参考としたい。(金融・保険業)
- ・ ・生産者や事業者の所へ足しげく通い徹底的に話をすることが重要とお話は、常に考え行っている事でしたので、自信ができました。(農林水産業)
- ・ プレゼンの仕方が秀逸で、分かりやすく見習いたいと思いました。(コンサルティング・プロデュース業（まちづくり）)

4. 第4回勉強会【地方自治体・地域金融機関発の地域商社ビジネス～地域ブランディング～】

（1）実施日・方法

- ・実施日：2023年1月18日（水）
- ・手法：Webex ミーティングを用いたオンライン開催

（2）事前告知（第1回目と同様）

（3）実施内容

- 1 主催者挨拶
内閣府地方創生推進室
- 2 講義・質疑応答①
地域商社京丹波 事務局長 山下 稔氏
- 3 休憩時間 兼 個別ご挨拶（希望者のみ）
事前申込制により、講師の方と別 URL にて3分程度個別挨拶
- 4 講義・質疑応答②
ちばぎん商店株式会社 代表取締役 小野 雅康氏
- 5 閉会挨拶
内閣府地方創生推進室
- 6 個別ご挨拶（希望者のみ）
事前申込制により、講師の方と別 URL にて3分程度個別挨拶

（4）受講条件（第1回目と同様）

（5）申込の状況

- ・参加希望者の申込状況をふまえ、抽選を実施し、53人の受講者を決定した。
- ・個別挨拶希望者は、上記のうち9名であった。

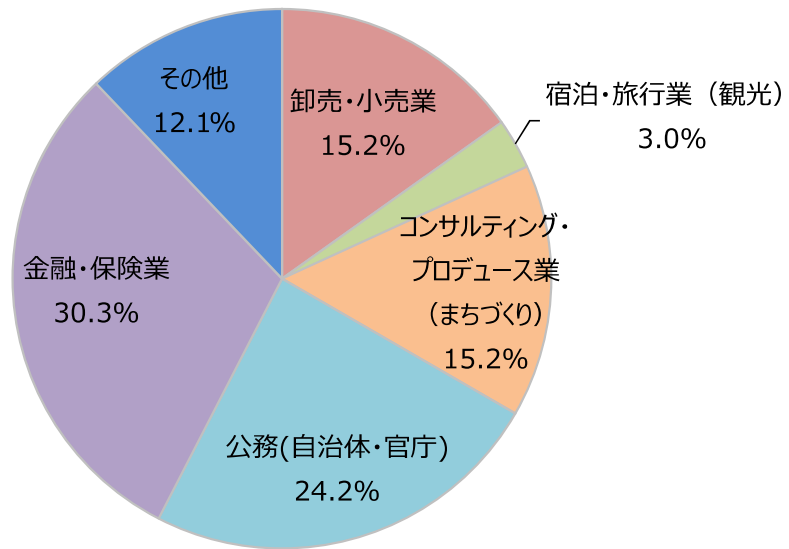
（6）実施結果

- ・当日視聴者数は、47メールアドレス（47名）であった⁴。
- ・視聴後のアンケート結果は次のとおりとなった（回答数：33）。

⁴ 複数端末からのログイン等をあわせた合計のメールアドレスから、短時間で入退室を繰り返したメールアドレスを除いた数値。

図表 38 受講者の所属する企業・団体分類（SA）

(n=33)

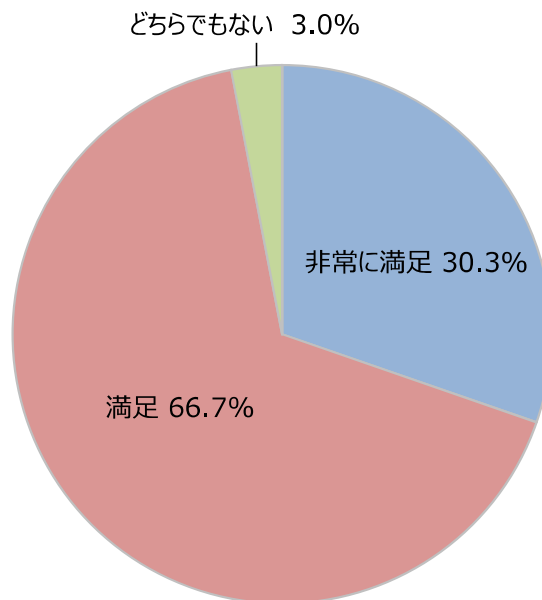


注 1) その他：フリーランス（企画・広報）／経済団体／情報・通信

注 2) 「農林水産業」は 0 件のため非掲載

図表 39 地域商社京丹波（山下氏）による講義について（満足度）（SA）

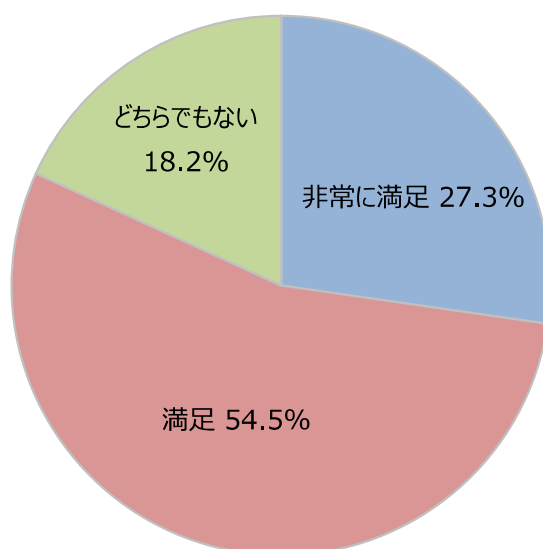
(n=33)



注) 「やや不満」、「不満」は 0 件のため非掲載

図表 40 ちばぎん商店株式会社（小野氏）による講義について（満足度）（SA）

(n=33)



注)「やや不満」、「不満」は0件のため非掲載

〔自由回答〕特に印象に残った講義内容等

■地域商社京丹波（山下氏）による講義

- ・ (有)漂流岡山の事例を研究し、アレンジの上活動に活かしておられるとのことであったが、講義を聴き、我々も自分たちの状況に近い事例研究の必要性を感じた。担当者の人事異動による事業の形骸化などは、私たちの組織でもありうることだ。キーマンを明確にし、ノウハウがきちんと継承できる仕組みづくりに取り組みたい。(経済団体)
- ・ 弊社と同じふさと納税中間事業に取り組んでおり、その延長で EC・コンパクト型流通も手掛けている地域商社に講義いただき、その背景に、新規農業者の支援などがあることを理解し、大変共感いたしました。(卸売・小売業)

■ちばぎん商店株式会社（小野氏）による講義

- ・ 銀行発の地域商社の事例について初めて講義を受講したのですが、とても勉強と参考になりました。銀行の取引先という既存アセットを上手く活用して、取引先同士のマッチングを行いそこから新規商材の企画を支援し、さらにはクラウドファンディングサイトや EC サイトの“出口”も用意している一連の設計はさすがだと思いました。その出口の後に、地域内に、還流させていくための流れについて、どのように事業設計し、運用なされているか、なども知りたいと思いました。(情報・通信)
- ・ クラウドファンディング C-VALUE での発信と自社 EC サイトの連動、外部人材活用による運営など参考になった。(金融・保険業)

IV. 会員向けアンケート調査

1. 実施概要

調査期間：2023 年 1 月 5 日～2023 年 1 月 20 日

調査対象：834 件（2023 年 1 月 5 日までに地域商社ネットワークに参加する会員）

回答数：159 件（回答率：19.0%）

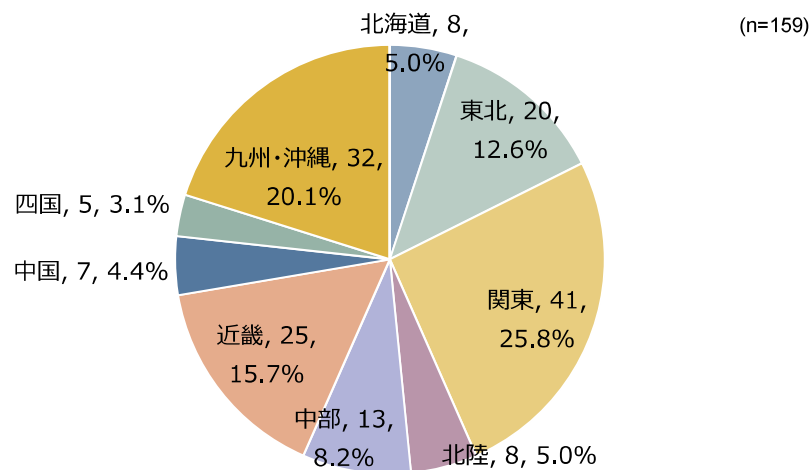
2. 実施結果

（1）回答者の属性

①回答者の所在地

関東が 25.8%で最も多く、次いで九州・沖縄が 20.1%、近畿が 15.7%となっている。

図表 41 所在地域ブロック（SA）

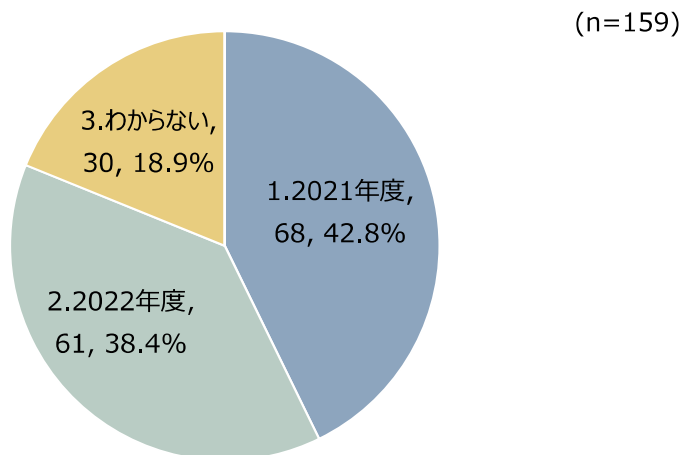


注）東北：青森県、岩手県、秋田県、山形県、宮城県、福島県／関東：茨城県、栃木県、群馬県、埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県／北陸：富山県、石川県、福井県／中部：新潟県、山梨県、長野県、岐阜県、静岡県、愛知県／近畿：三重県、滋賀県、京都府、大阪府、兵庫県、奈良県、和歌山県／中国：鳥取県、島根県、岡山県、広島県、山口県／四国：徳島県、香川県、愛媛県、高知県／九州・沖縄：福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県、沖縄県

②地域商社ネットワークへの参加年

地域商社ネットワークへの参加年は、2021 年度が 42.8%、2022 年度が 38.4%となっている。

図表 42 地域商社ネットワークへの参加年（SA）



（２）地域商社活動への取組状況

①地域商社事業への取組状況

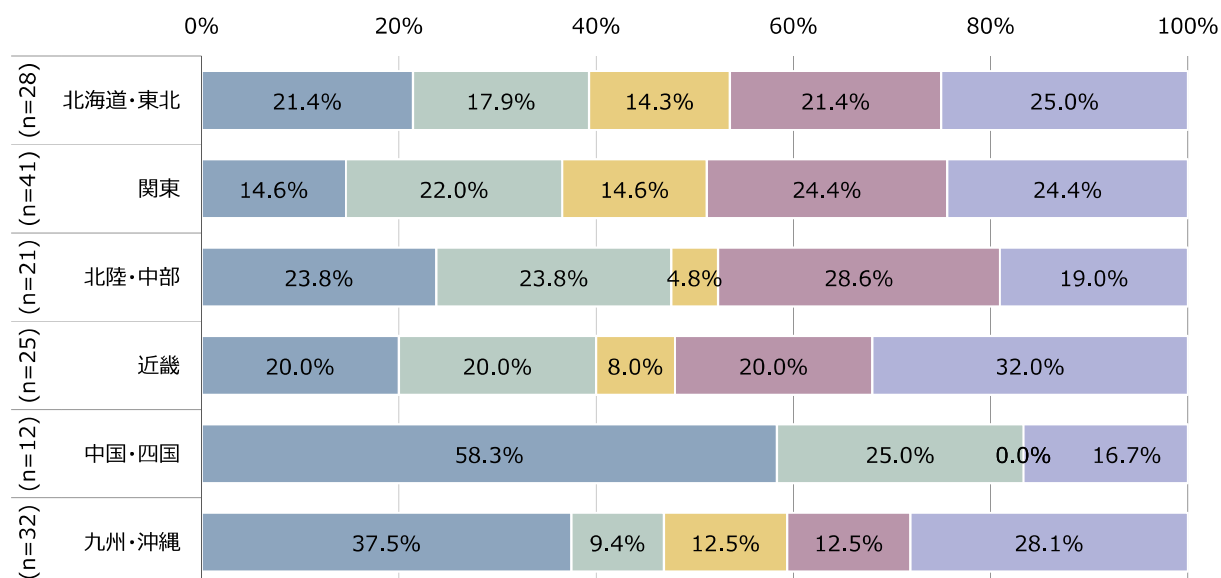
回答者のうち、「１．すでに地域商社として事業に取り組んでいる」が 25.8%で最も多いが、次いで、「５．現時点では取組を行う予定はなく、情報収集・勉強を目的としている」が 25.2%、「４．今後、地域商社の支援や地域商社をビジネスパートナーとした事業を実施したいと考えている」が 19.5%となっている。「１．」「３．」すでに地域商社あるいはその支援機関・ビジネスパートナーとして活動している団体（「１．」「３．」）が 36.5%、今後地域商社あるいはその支援を行う予定の団体（「２．」「４．」）が 38.4%と、実際に活動している団体が少ない状況である。

図表 43 地域商社への取り組み状況（SA）

回答		取組実績別		取組内容別	
1.すでに、地域商社として事業に取り組んでいる	25.8%	既に地域商社事業や、支援事業に取り組んでいる	36.5%	地域商社事業に取り組んでいる、取り組む予定	44.7%
3.すでに、地域商社やその起業を支援している、もしくは、地域商社や起業予定者がビジネスパートナーである	10.7%				
2.今後、地域商社事業に取り組みたい、もしくは、地域商社の起業を予定している	18.9%	今後、地域商社事業や、支援事業に取り組む予定である	38.4%	地域商社の支援に取り組んでいる、取り組む予定	30.2%
4.今後、地域商社の支援や地域商社をビジネスパートナーとした事業を実施したいと考えている	19.5%				
5.現時点では上記の取組を行う予定はなく、情報収集・勉強を目的としている	25.2%	取組なし	25.2%	取組なし	25.2%

地域ブロック別に地域商社の取組状況を見ると、中国・四国で「すでに、地域商社として事業に取り組んでいる」が58.3%と高く、次いで、九州・沖縄が37.5%となっており、西日本で取組が活発な様子が窺える。

図表 44 地域ブロック別地域商社への取り組み状況（SA・SA）



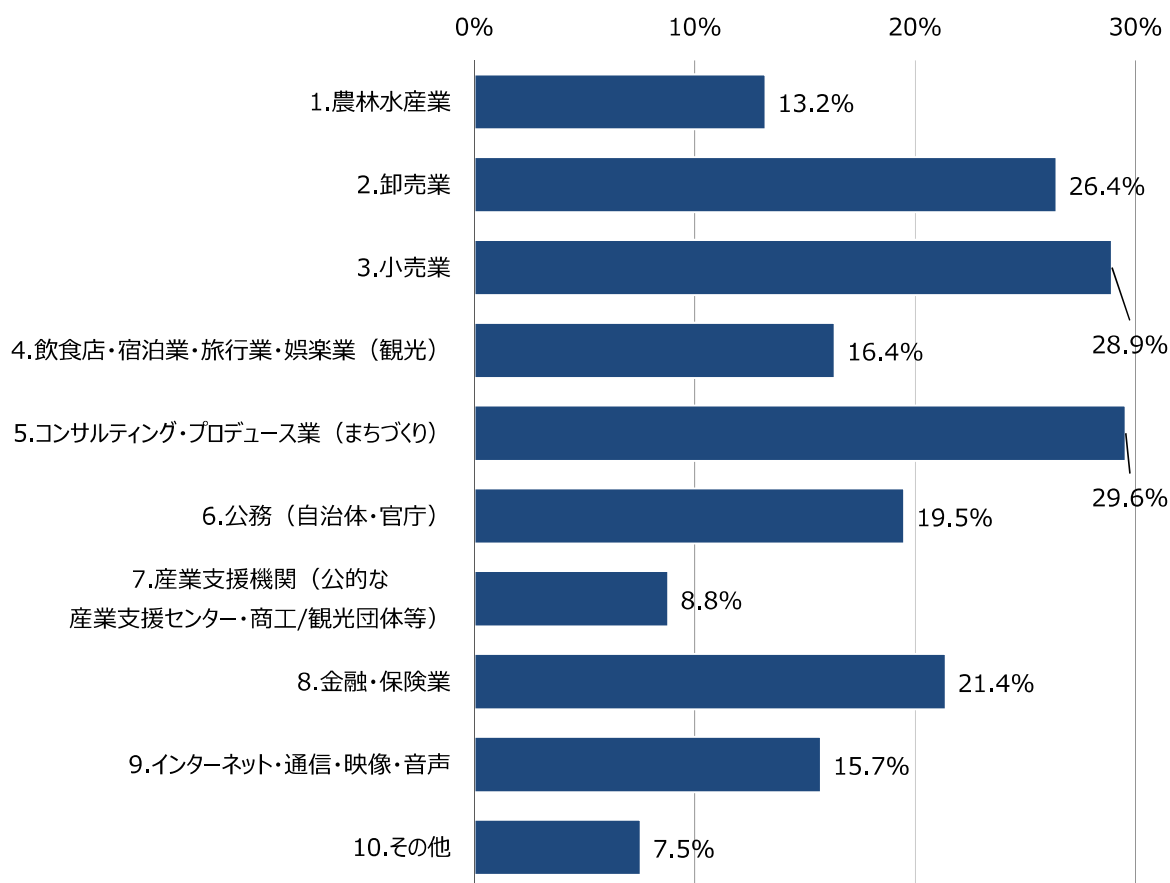
- 1.すでに、地域商社として事業に取り組んでいる
- 2.今後、地域商社事業に取り組みたい、もしくは、地域商社の起業を予定している
- 3.すでに、地域商社やその起業を支援している、もしくは、地域商社や起業予定者がビジネスパートナーである
- 4.今後、地域商社の支援や地域商社をビジネスパートナーとした事業を実施したいと考えている
- 5.現時点では上記の取組を行う予定はなく、情報収集・勉強を目的としている

②事業領域

回答者の事業領域は、「コンサルティング・プロデュース業（まちづくり）」が 29.6%で最も多く、次いで、「小売業」が 28.9%、「卸売業」が 26.4%と続いている。事業領域の選択数は、1 領域が 56.0%で最も多く、次いで、2 領域が 23.3%、3 領域が 9.4%となっている。

図表 45 事業領域（MA）

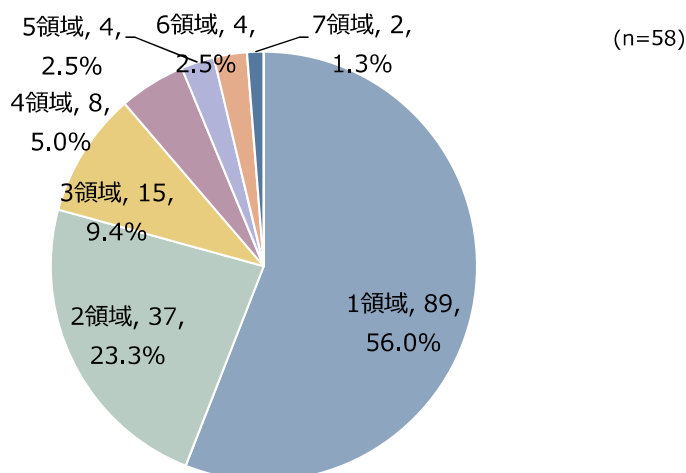
(n=159)



注）その他：コーディネーター／ベンチャー育成／貿易・運輸業／不動産業／美容美容／製造業 等

図表 46 事業領域の選択数

(n=58)

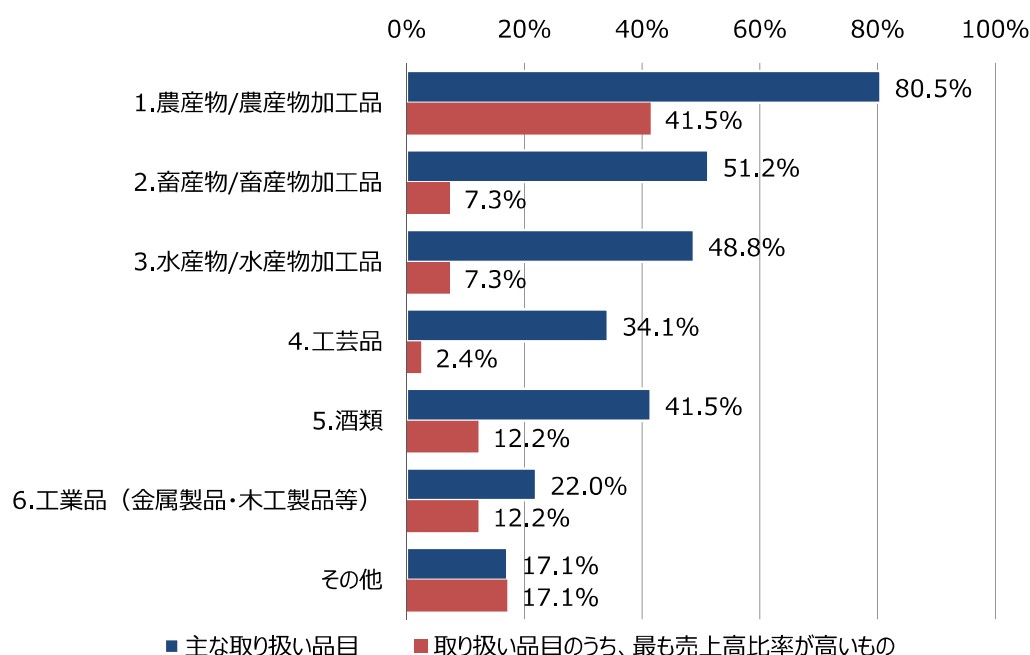


③主な取り扱い品目

主な取り扱い品目は「農産物/農産物加工品」が80.5%と最も多く、次いで、「畜産物/畜産物加工品」が51.2%、「水産物/水産物加工品」が48.8%と多くなっている。

最も売上高比率が高いものを見ると、「農産物/農産物加工品」が41.5%と最も多く、「酒類」「工業品」が12.2%と続く。畜産物や水産物及びその加工品を主に取り扱う事業者は少ないことが窺える。

図表 47 主な取り扱い品目（MA）と最も売上高比率が高いもの（SA） (n=41)

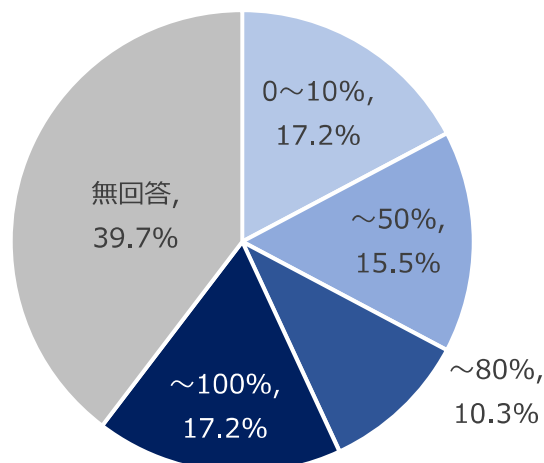


注1) 回答対象は「すでに、地域商社として事業に取り組んでいる方」を対象とした。
 注2) その他：食品全般／電力／菓子類、飲料 等

④売上高のうち、地域商社事業の占める割合

売上高のうち、地域商社事業の占める割合は、「0～10%」「80～100%」で17.2%と最も多くなっている。なお約4割は無回答であった。

図表 48 売上高のうち、地域商社事業の占める割合（SA） (n=58)



注) 回答対象は「すでに、地域商社として事業に取り組んでいる方」「すでに、地域商社やその起業を支援している、もしくは、地域商社や起業予定者がビジネスパートナーである」を対象とした。

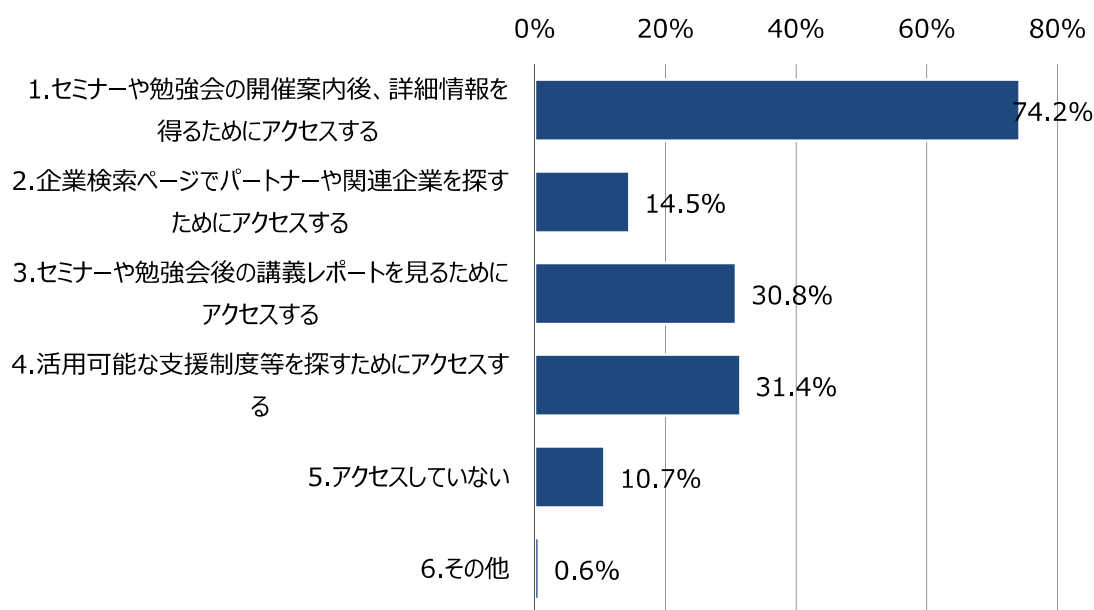
(3) 地域商社ネットワークでの活動状況

①地域商社ネットワークのウェブサイトへのアクセス目的

「セミナーや勉強会の開催案内後、詳細情報を得るためにアクセスする」が74.2%と最も多く、セミナー、勉強会を契機となっている。次いで多い項目は「活用可能な支援制度等を探すためにアクセスする」であるが、31.4%となっている。

図表 49 ウェブサイトへのアクセス目的 (MA)

(n=159)

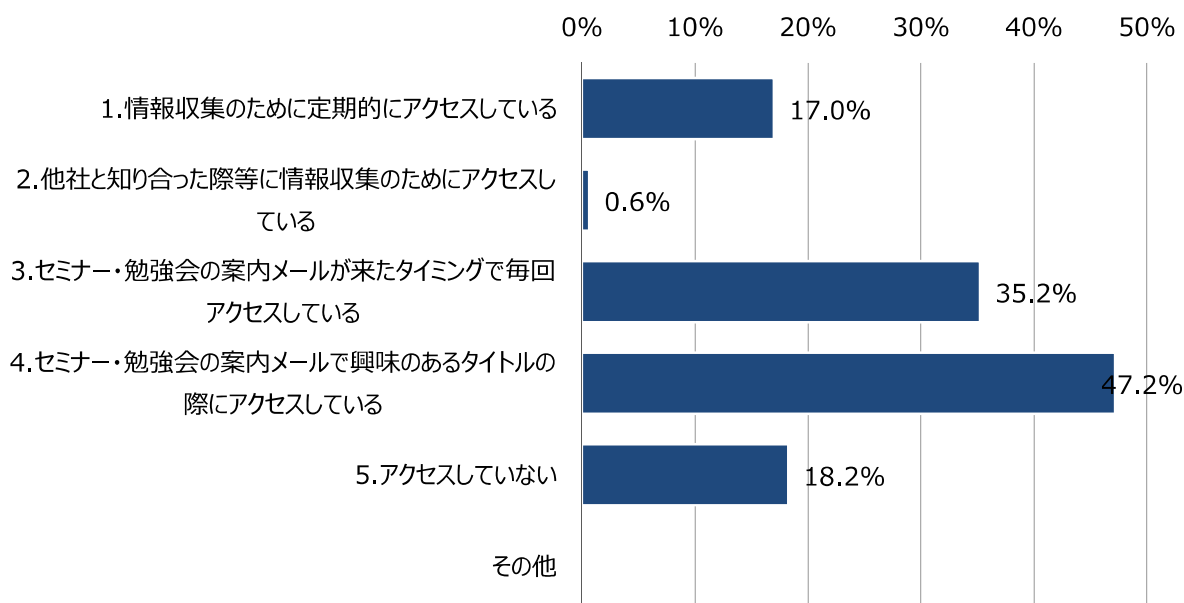


②地域商社ネットワークのウェブサイトへのアクセス頻度

「セミナー・勉強会の案内メールで興味のあるタイトルの際にアクセスしている」が47.2%で最も多く、次いで「セミナー・勉強会の案内メールが来たタイミングで毎回アクセスしている」が35.2%と続く。また約2割は「アクセスしていない」と回答している。

図表 50 ウェブサイトへのアクセス頻度 (MA)

(n=159)



③これまでに参加したセミナー・勉強会のうち印象に残ったもの

これまでに参加したセミナー・勉強会のうち印象に残ったものは、2021 年度の初回セミナー（第 17 回）を除き、それぞれ 1 割未満となっている。

図表 51 セミナー・勉強会のうち印象に残ったもの（MA）

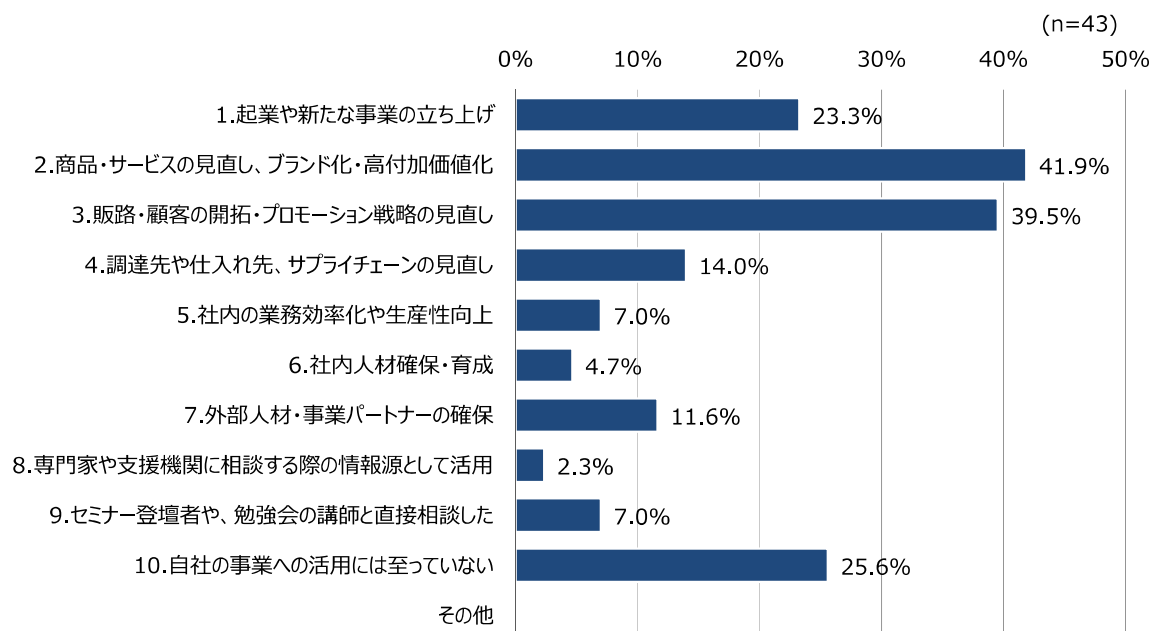
セミナー・勉強会	選択率 (高い順)
1.セミナー第 17 回 これから更に広がる地域商社の役割 (2021/9/1)	13.8%
6.勉強会 第 1 回 地域商社の商品開発とブランディング (2021/9/22)	8.8%
2.セミナー第 18 回 地域商社の DX と UX (2021/11/9)	8.8%
10.勉強会 第 5 回 地域商社の今後の事業展開（地域商社とものづくり産地との関わり） (2022/3/1)	8.8%
7.勉強会 第 2 回 地域商社の販路開拓（売り込む力） (2021/10/27)	8.2%
12.勉強会 第 7 回 地域商社による産地・商材特性をふまえたバリューチェーンの構築 (2022/10/26)	8.2%
11.勉強会 第 6 回 地域商社のグローバル展開（地と世界をダイレクトにつなぐ商社事業） (2022/9/21)	7.5%
5.セミナー第 21 回 ご当地の伝統文化を高付加価値化し、国内外に発信する地域商社 (2022/11/21)	7.5%
3.セミナー第 19 回 これから地域商社が取り組むべき新しいフィールド (2022/2/8)	6.9%
4.セミナー第 20 回 地域住民ウェルビーイングを担う地域商社 (2022/8/31)	6.9%
9.勉強会 第 4 回 地域商社の多角化（“道の駅”の実務家に学ぶ販売拠点づくり） (2022/1/26)	6.3%
8.勉強会 第 3 回 地域商社の顧客獲得（地域ファンを創る連携力） (2021/11/17)	5.0%
13.上記セミナー/勉強会には参加していない・参加したが覚えていない	45.9%

注）青＝セミナー、緑＝勉強会を示す。

④セミナー等の内容を参考に取組始めたこと

セミナー等の内容を参考に取組始めたことについてみると、「商品・サービスの見直し、ブランド化・高付加価値化」が41.9%で最も多く、次いで、「販路・顧客の開拓・プロモーション戦略の見直し」が39.5%、「自社の事業への活用には至っていない」が25.6%となっている。

図表 52 セミナー等の内容を参考に取組始めたこと（MA）



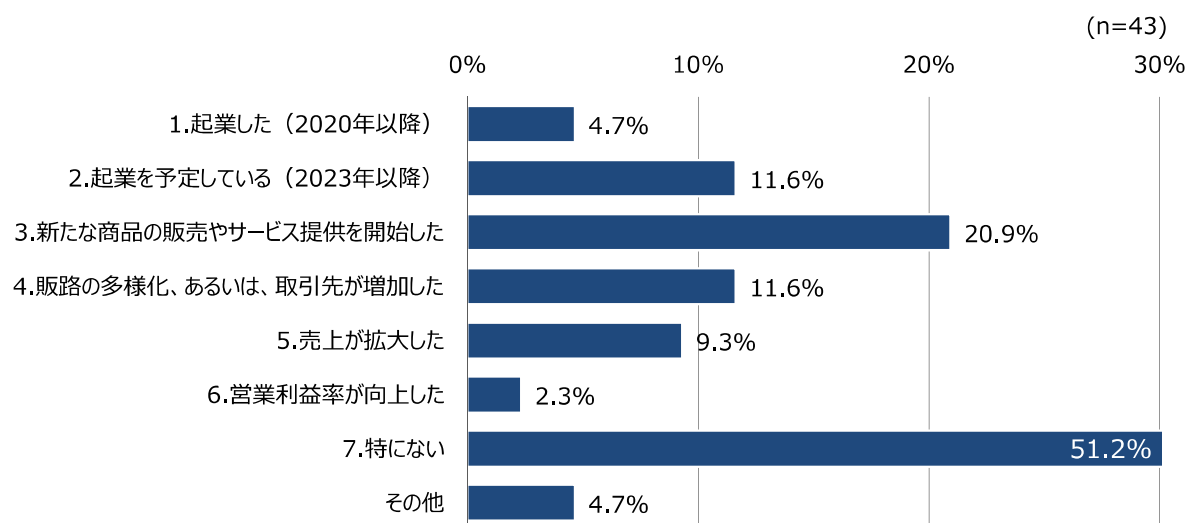
注) 回答対象は「すでに、地域商社として事業に取り組んでいる方」「今後、地域商社事業に取り組みたい、もしくは、地域商社の起業を予定している」方のうち、いずれかのセミナー・勉強会に参加した方を対象とした。

⑤セミナー等への参加が自社の事業や経営にもたらした成果

セミナー等への参加が地域商社の事業や経営にもたらした成果を見ると、「特にない」が 51.2%を占める。具体の成果があったものについては、「新たな商品の販売やサービス提供を開始した」が 20.9%で最も高く、次いで「起業を予定している」「販路の多様化、あるいは取引先が増加した」が 11.6%となっている。

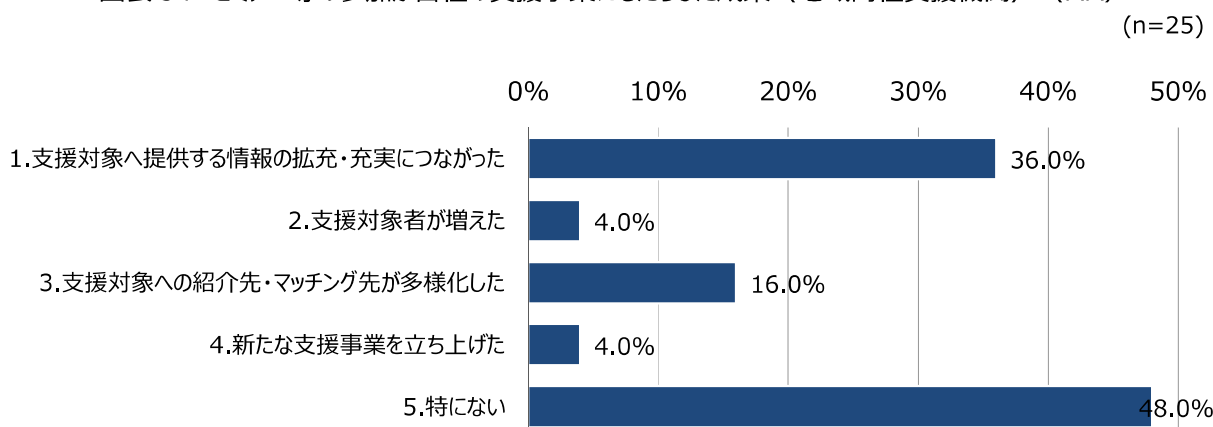
また、セミナー等への参加が、支援機関の事業にもたらした成果を見ると、「特にない」が 48.0%で最も多く、次いで、「支援対象へ提供する情報の拡充・充実につながった」が 36.0%、「支援対象への紹介先・マッチング先が多様化した」が 16.0%となっている。

図表 53 セミナー等の参加が自社の事業や経営にもたらした成果（地域商社）（MA）



注）回答対象は「すでに、地域商社として事業に取り組んでいる方」「今後、地域商社事業に取り組みたい、もしくは、地域商社の起業を予定している」方のうち、いずれかのセミナー・勉強会に参加した方を対象とした。

図表 54 セミナー等の参加が自社の支援事業にもたらした成果（地域商社支援機関）（MA）



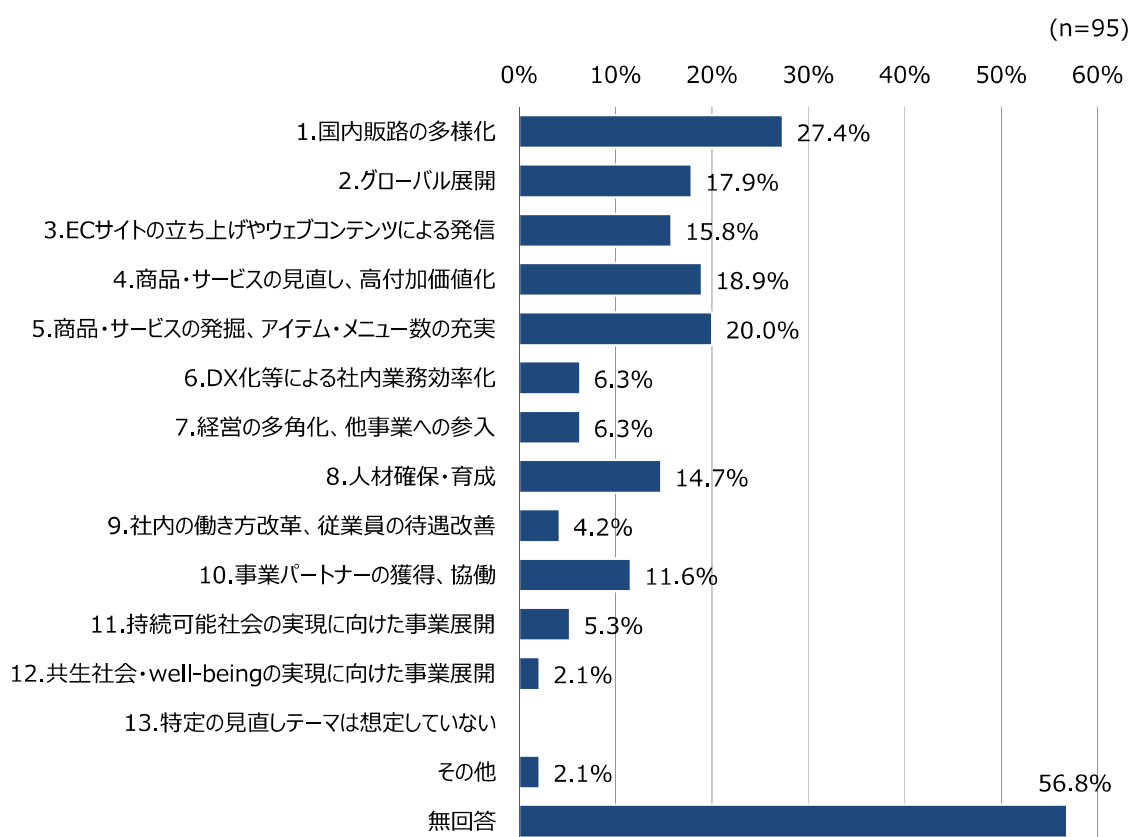
注）回答対象は「すでに、地域商社やその起業を支援している、もしくは、地域商社や起業予定者がビジネスパートナーである」方のうち、いずれかのセミナー・勉強会に参加した方を対象とした。

(4) 今後について

①事業見直しの方向性

今後の事業見直しの方向性についてみると、「国内販路の多様化」が27.4%で最も多く、次いで「商品・サービスの発掘、アイテム・メニュー数の充実」が20.0%、「商品・サービスの見直し、高付加価値化」が18.9%と多くなっており、主に売上増加のための見直しが多く、業務効率化等についての見直しは「人材確保・育成」が多いが、他の見直し意向は少ない。

図表 55 事業見直しの方向性 (MA)

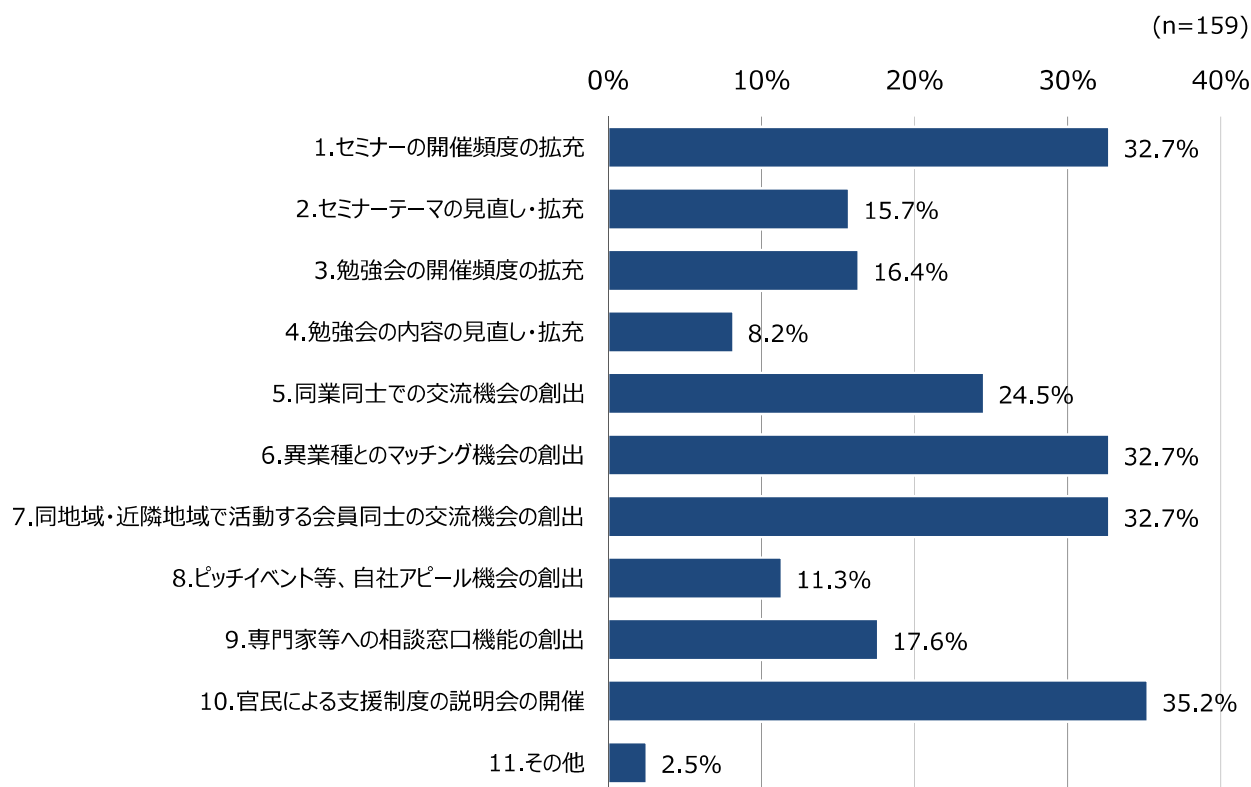


②地域商社ネットワークに今後期待する機能

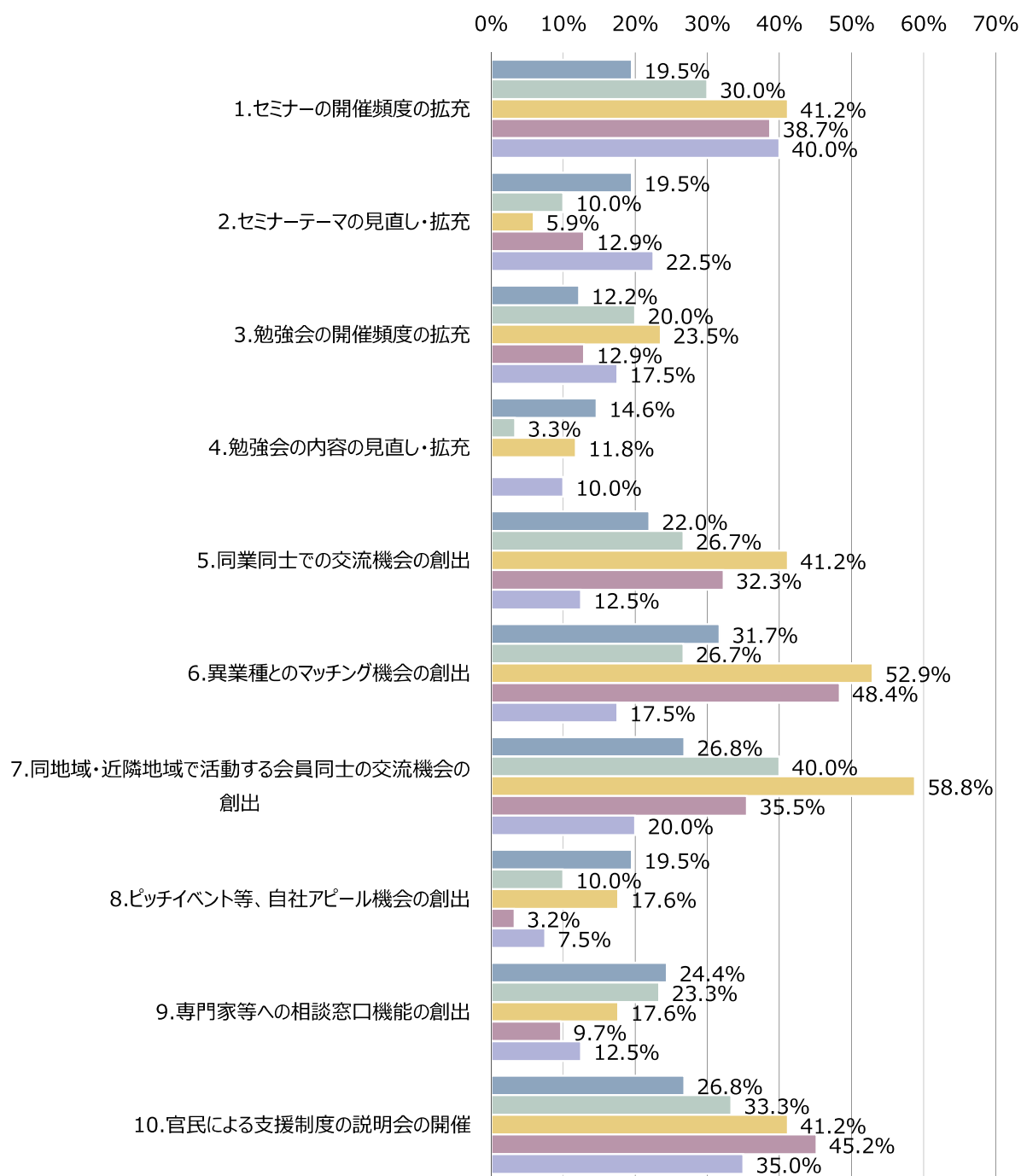
地域商社ネットワークに今後期待する機能は、「官民による支援制度の説明会の開催」が 35.2%で最も多く、次いで「セミナーの開催頻度の拡充」「異業種とのマッチング機会の創出」「同地域・近隣地域で活動する会員同士の交流機会の創出」が 32.7%と多くなっている。

地域商社の取組状況別に見ると、すでに地域商社事業に取り組む方は、「異業種とのマッチング機会の創出」、今後地域商社に取り組む予定の方は、「同地域・近隣地域で活動する会員同士の交流機会の創出」、すでに地域商社を支援している方は「同地域・近隣地域で活動する会員同士の交流機会の創出」「異業種とのマッチング機会の創出」「同業同士での交流機会の創出」といった交流や出会いに関する期待が多くなっている。セミナーの開催頻度の拡充は支援機関側で期待感が高いが、テーマの見直しや拡充は地域商社に取り組む方の期待感が高く、参加可能な時間が限られる中で有意義な情報を得たいといったニーズが窺える。

図表 56 地域商社ネットワークに今後期待する機能（MA）



図表 57 地域商社の取組状況別地域商社ネットワークに今後期待する機能（MA）



- (n=41) 1.すでに、地域商社として事業に取り組んでいる
- (n=30) 2.今後、地域商社事業に取り組みたい、もしくは、地域商社の起業を予定している
- (n=17) 3.すでに、地域商社やその起業を支援している、もしくは、地域商社や起業予定者がビジネスパートナーである
- (n=31) 4.今後、地域商社の支援や地域商社をビジネスパートナーとした事業を実施したいと考えている
- (n=40) 5.現時点では上記の取組を行う予定はなく、情報収集・勉強を目的としている

V. 本事業の今後の方向性について

- ・ I ～IVの活動結果をふまえ、地域商社ネットワークが持続的かつ自律的な団体として発展していくための今後の方向性等について、検討を行った。

■会員の多様化をふまえた支援対象の明確化と政策目的をふまえたプログラムの実施

- ・「地域商社ネットワーク」ウェブサイトは 2020 年度に開設し、会員募集は 2021 年 7 月以降に本格的に開始している。特に、今年度のプログラムは、地域商社事業に取り組む民間事業者の実務家等のターゲットとして設計しており、各回の終了後のアンケート調査では、こうした属性の会員の満足度が高い結果が得られた。
- ・他方、I 章の整理結果からは、属性の多様さが確認出来た。会員登録時の「入会目的」や、IV 章で別途実施したアンケート結果、事務局を通じた会員との意見交換結果等を総合的にみると、本ネットワークに求める会員ニーズは、会員属性や活動のステージによって大きく異なっており、現時点では限られたセミナーや勉強会においてすべてのニーズにこたえたプログラムを提供できる環境にあるとは言い難いことも事実である。
- ・これまで多様な手法により会員募集を行ってきたが、令和 4 年度末には 800 名を超える会員が登録されている中で、令和 3 年度からの会員属性・構成比には大きな変更が見られないことなどから、今後も、現在の会員構造を前提としながら、ウェブサイト、セミナー・講義等（勉強会）といったオンラインツールを駆使して、会員ニーズに沿った支援を強化する必要がある。

■会員ニーズをふまえたウェブサイトコンテンツによる情報提供機能の強化

- ・会員向けセミナーへの参加状況をみると、2021 年度に比べ、2022 年度の受講者が半減している。セミナーは、属性の異なる会員が求める具体的な事例情報を短時間で数多く紹介してきたが、会員の多様化に伴い、セミナーでの情報提供が機能しにくくなっている可能性がある。
- ・一方で、地域商社ネットワークウェブサイトにおいては、セミナー開催後、講義資料をダウンロードする環境を提供し、概要把握や活動のポイントを知ることできるが、総じてアクセス件数が伸び悩んでいる。また、IV 章におけるアンケート結果によれば、会員検索機能についても、サービスは認知が進んでおらず、十分に活用されていない様子が浮き彫りとなっている。
- ・こうした状況から、地域商社の取組事例は、会員向けの新しいウェブコンテンツとして情報提供していくことが、会員向けサイトとしての機能向上・有効活用の観点等からも有効と考えられる。
- ・なお、地域商社の事例情報は総じて会員ニーズが高いものの、会員が置かれた事業ステージの違いによって把握したい内容やテーマが異なっていることも明らかとなっている。誰もが見やすくわかりやすい形でとりまとめを行い、サイト上では、事業ステージをふまえてカテゴライズし掲載するなどの工夫が必要である。会員も徐々に現ウェブサイトインターフェースや利用に慣れつつある様子も確認できるため、操作性が大きく変わらないよう配慮しながら機能改善を進める必要がある。

■施策・事業効果の高いテーマ設定と起業

- ・講義等（勉強会）については、2021 年度から 2022 年度にかけて参加人数の枠を増加させたが、おおむね 40 名程度が受講している。こうした中で、会員のセミナー・勉強会への参加希望者・受講者層の特性として、地域商社の起業・創業や新規事業の立ち上げを予定している会員、あるいは、

経営見直しなどに意欲的な一部の実務家（起業予定者）に収れんしている様子が窺えた。

- ・一方で、IV章にて実施した会員アンケートによれば、地域商社ネットワークが提供したセミナーや勉強会などが、事業や経営にもたらした成果として、新たな商品の販売やサービス提供、起業・創業、販路の多様化や取引先が増加などに一定の効果をもたらしていることから、今後はこうした成果導出を意識し、活動に意欲的な層向けのプログラムを提供することが重要となる。
- ・また「デジタル田園都市国家構想」等の政策潮流をふまえると、起業・創業、DX化を通じた地方における事業の高度化・高付加価値化などの領域での施策・事業効果を意識した講義プログラムの提供などが考えられる。

■地域商社ネットワーク事業の政策効果等をふまえた新たな企業会員の掘り起こし

- ・地域商社ネットワークの会員数は順調に推移しているが、自社等の事業や起業等といった直接的な活用を期待している会員と、直接的に活用しにくく情報収集の一環と位置づけている会員と二極化していると考えられる。特に、政策目的を鑑み、支援ターゲットになりうる会員層を掘り起こすことが不可欠といえる。

■起業・創業支援～成長までの活動ステージ別の支援体制の整備

- ・令和3年度および令和4年度に提供した講義等（勉強会）は、受講者への事後アンケートにおいても、大変満足度が高い一方で、先述の通り、受講結果が、起業・創業や新規事業の立ち上げ、既存事業の高付加価値化等に十分に結びついているとはいいがたい。
- ・この理由として、一般に、地域商社に係る事業領域で起業・創業したり、創業後事業成長を遂げていくためには成長ステージ別の経営課題に対応した事業者支援が必要とされるが、現時点では、勉強会等で会員が知識を取得しても、実際に自社事業で導入したり、起業するといった行動段階で、ノウハウや人材など経営リソースが不足し難航している可能性が高い。
- ・会員の行動変容を支援していくためには、ウェブサイト情報と、講義等（勉強会）の場を連携させながら、会員同士や講師との人脈形成を強化していく仕掛け作りが必要である。
- ・そのために、まずは前述した地域商社ネットワーク会員向けのウェブコンテンツとして提供する事例については、自社への応用性に配慮していく。事例候補として、事業規模感や活動内容などの類似性が高い身近な会員企業を対象とするほか、過去のセミナーや勉強会で登壇した実務家の講師の事例を掲載することが、自社に役立てやすい。ここでは、ウェブ上での読みやすさやポイントのつかみやすさを意識しコンパクトにとりまとめていくことも重要である。
- ・次に、会員同士の人脈形成ニーズが高まっていることをふまえると、自社事業への応用や起業に向けて、会員同士のネットワーク形成・企業間連携等に結びつけていくことが必要となる。具体的には、事例を閲覧した会員の求めに応じて、事例掲載された会員企業とのネットワーキング支援が実効性向上に奏功すると考えられる。講義等での実用的なノウハウを学習した後、実行段階を支援する観点からも、講師と受講生の個別相談の場を強化することも有効と考えられる。

参考資料 オンライン事業（勉強会・セミナー）告知資料

第20回地域商社協議会オンラインセミナー
開催のお知らせ

申込期限

8月29日（月）正午まで

注：〆切後の個別の申込依頼にはご対応致しかねます。
ご了承下さい。

2022年

8月31日

(水) 14:00~16:30

地域住民ウェルビーイングを担う地域商社
～各地域における自治体や支援機関と協働によるビジネス展開～

- 内閣府地方創生推進室では、「まち・ひと・しごと創生総合戦略」のもと、地域の優れた産品・サービスの販路を新たに開拓することで、従来以上の収益を引き出し、そこで得られた知見や収益を生産者に還元していく「地域商社事業」を地域に育て根付かせるため、様々な角度から支援活動を行っています。この一環として、地域商社協議会セミナー事業を実施しており、2015～2021年度までに全19回の地域商社協議会セミナーを開催してきました。令和3年度以降は、本ネットワークの会員向け情報提供の一環として実施いたします。
- 今年度の初回となる今回のシンポジウムでは、地域商社ビジネスを考えるための新たな視点として、地域で担うWell-Beingの在り方について、事例発表を踏まえてパネルディスカッションいただきます。地域商社事業に取り組む事業者の皆様だけでなく、起業予定の方、地域商社と新たなビジネスを検討されている事業者様等におかれましては、是非参加を検討ください！本セミナーを、会員の皆様の活動の成長・発展に役立てていただければと存じます。

ログイン後、ご自身のマイページから申込みが必要です。

【開催方法】	オンライン形式
【開催日時】	2022年8月31日（水）14:00～16:30（アフタートークは17:00まで）
【主催】	内閣府地方創生推進室／経済産業省／ふるさと名品オブ・ザ・イヤー実行委員会
【事務局】	三菱UFJリサーチ＆コンサルティング株式会社
【参加費】	無料（会員登録が必要となります）

プログラム概要

14:00-14:05	主催者挨拶 内閣府地方創生推進室参事官 塩手 能景 氏 ふるさと名品オブ・ザ・イヤー実行委員長 古田 秘馬 氏
14:05-14:25	基調講演 『地域商社ビジネスを考えるための新たな視点 ～地域Well-being指標を活用して～』 慶應義塾大学大学院 特任講師 株式会社パーソル総合研究所 主任研究員 井上 亮太郎 氏
14:25-15:10	地域住民Well-Beingを担う地域商社事例 ・住民健康を目指したWell-Beingを担う地域商社事例 東邦レオ株式会社 ディレクター 吉田 啓助 氏 ・資源のサステナブル化による地域全体のWell-Beingを担う地域商社 合同会社フラットアワー 代表社員 錢本 慧 氏 ・資源出しから地域住民のwell-beingを担う地域商社支援活動 アマタホールディングス株式会社 未来デザイングループマネージャー代行 櫛田 豊久 氏

休憩（15:10-15:20）

15:20-16:10	パネルディスカッション 司会進行：ふるさと名品オブ・ザ・イヤー実行委員長 古田 秘馬 氏 パネリスト：事例発表登壇者
16:10-16:20	OTY参加企業からのプレゼンテーション ふるさと名品オブ・ザ・イヤー実行委員会
16:20-16:30	内閣府からのお知らせ 内閣府地方創生推進室
16:30	閉会挨拶 内閣府地方創生推進室参事官 塩手 能景 氏

アフタートーク セミナー終了後～17:00まで

ふるさと名品オブ・ザ・イヤー実行委員長

古田 秘馬 氏

2015年度より実行委員長。東京・丸の内「丸の内朝大学」などの数多くの地域プロデュース・企業ブランディングなどを手がける。農業実験レストラン「六本木農園」や和食を世界に繋げる「Peace Kitchenプロジェクト」など都市と地域、日本と海外を繋ぐ仕組みづくりを行う。現在は地域や社会的変革の起業に投資をしたり、レストランバスなどを手掛ける高速バスWILLER株式会社の取締役やクラウドファンディングサービスCAMPFIREの顧問などを兼任。

慶應義塾大学大学院 特任講師 株式会社パーソル総合研究所 主任研究員

井上 亮太郎 氏

HRM（人材開発・組織開発）、感性工学、幸福学、産業組織心理学など、組織や人の感情・感性に着目したモデリングや計測をベースとした研究に従事。Well-beingな働き方や地域生活に関する執筆・講演多数。
地域とWell-beingに関する主な研究実績：「はたらく人の幸せの7因子/不幸せの7因子尺度の開発」（2020,12）、「地方移住に関する実態調査報告書」（2022,3）、「地域生活のWell-being指標の開発」（2022,6）など

東邦レオ株式会社 ディレクター

吉田 啓助 氏

1978年生まれ。2001年東邦レオに入社し、都市の緑化に関わる業務をおこなう。2012年に集合住宅の植栽管理とコミュニティー形成をサービスにしたGreen×Town事業を立ち上げる。自身も千葉県市川市にある築40年の「ハイツタウン塩浜」で暮らす。全国各地での取り組みの中から、自治運営や高齢年団地の課題に着目し、2018年から団地再生事業に取り組みはじめる。2019年より福岡県宗像市にある「日の里団地」の再生事業に取り組み、2020年に福岡県宗像市日の里団地の再生プロジェクト「さとづくり48」の共同リーダーに就任。「ハイツタウン塩浜」と「日の里団地」での二団地生活をしながら、団地の活性化事業に取り組む。

合同会社フラットアワー 代表社員

銭本 慧 氏

1984年大阪府吹田市生まれ、兵庫県明石市育ち。東京大学大学院博士後期過程終了後、同大学大学院大気海洋研究所特任研究員、長崎大学で日本学術振興会特別研究員（PD）を経て、2015年、長崎県対馬へ移住。研究者として水産業に携わる中、漁師業の次世代への継承が難しいなど日本の水産業の衰退を実感、そのような状況を打開するため、「持続可能な水産業の実現」をミッションとする「合同会社フラットアワー」を、2016年4月に設立。SNS等インターネットでの情報発信を通じた鮮魚の直販等による小さくて強い小規模漁業の確立により、地域の基幹産業としての水産業の振興、地方創生の実現を目指す。

アミタホールディングス株式会社 未来デザイングループマネージャー代行

櫛田 豊久 氏

1968年生まれ。京都府出身。2009年にアミタグループへ合流後、循環型地域社会モデルの構築に携わる。京都府京丹後市でのバイオガス事業や栃木県那須での森林を活かした地域循環事業を担当。2011年社長室会長補佐を経て、2012年より6年間、バイオガス施設南三陸BIOの立ち上げなど宮城県南三陸町での地域循環づくりを現地に於いて主導。南三陸町での資源回収拠点「MEGURU STATION」を活用した実証実験を通じて、資源循環拠点としての機能に加え、年齢、性別を問わずに人が集うことで人々の心身の健康に寄与する可能性を見だし、現在奈良県生駒市、兵庫県神戸市、福岡県大刀洗町にてMEGURU STATIONを展開中。さらなる地域循環システムの開発並びに他地域への展開に向けて奔走している。

令和4年度事業

第21回地域商社協議会オンラインセミナー

開催のお知らせ

地域商社ネットワーク会員限定

申込期限

11月18日（金）正午まで

注: 〆切後の個別の申込依頼にはご対応致しかねます。
ご了承下さい。

2022年

11月22日

(火) 14:00~16:30

ご当地の伝統文化を高付加価値化し、

国内外に発信する地域商社

- 内閣府地方創生推進室では、地域の優れた産品・サービスの販路を新たに開拓することで、従来以上の収益を引き出し、そこで得られた知見や収益を生産者に還元していく「地域商社事業」を地域に育て根付かせるため、様々な角度から支援活動を行っています。この一環として、地域商社協議会セミナー事業を実施しており、2015～2021年度までに全19回の地域商社協議会セミナーを開催してきました。令和3年度以降は、本ネットワークの会員向け情報提供の一環として実施いたします。
- 今年度の2回目となる今回のシンポジウムでは、地域商社ビジネスを考えるための視点として、新規顧客の獲得や新たな販路の開拓を図るための地域に根差した伝統文化の高付加価値化の在り方について、事例発表を踏まえてパネルディスカッションを行っていただきます。地域商社事業に取り組む事業者の皆様だけでなく、起業予定の方、地域商社と新たなビジネスを検討されている事業者様等におかれましては、是非参加を検討ください！本セミナーを、会員の皆様の活動の成長・発展に役立てていただければと存じます。

ログイン後、ご自身のマイページから申込みが必要です。

【開催方法】	オンライン形式
【開催日時】	2022年11月22日（火）14:00～16:30（アフタートークは17:00まで）
【主催】	内閣府地方創生推進室／経済産業省／ふるさと名品オブ・ザ・イヤー実行委員会
【事務局】	三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社
【参加費】	無料（会員登録が必要となります）

プログラム概要

14:00-14:05	主催者挨拶 内閣府地方創生推進室参事官 塩手 能景 氏 ふるさと名品オブ・ザ・イヤー実行委員長 古田 秘馬 氏
14:05-15:05	ご当地の伝統文化の高付加価値化を図る地域商社事例 ・日本酒の国内と海外現状のギャップ 株式会社ポッツ家プロダクションズ CEO ジャスティン・ポッツ 氏 ・デザインによる陶磁器のブランド創出・育成を担う地域商社 東京西海株式会社 代表取締役 児玉 賢太郎 氏 ・伝統工芸と様々なコトによる魅力創出を図る地域商社 株式会社和える 執行役員 高橋 すみれ 氏

休憩（15:05-15:20）

15:20-16:10	パネルディスカッション 司会進行：ふるさと名品オブ・ザ・イヤー実行委員長 古田 秘馬 氏 パネリスト：事例発表登壇者
16:10-16:20	OTY参加企業からのプレゼンテーション ふるさと名品オブ・ザ・イヤー実行委員会
16:20-16:30	内閣府からのお知らせ 内閣府地方創生推進室
16:30	閉会挨拶 内閣府地方創生推進室参事官 塩手 能景 氏

アフタートーク セミナー終了後 ～ 17:00まで

ふるさと名品オブ・ザ・イヤー実行委員長

古田 秘馬 氏

2015年度より実行委員長。東京・丸の内「丸の内朝大学」などの数多くの地域プロデュース・企業ブランディングなどを手がける。農業実験レストラン「六本木農園」や和食を世界に繋げる「Peace Kitchenプロジェクト」など都市と地域、日本と海外を繋ぐ仕組みづくりを行う。現在は地域や社会的変革の起業に投資をしたり、レストランバスなどを手掛ける高速バスWILLER株式会社の取締役やクラウドファンディングサービスCAMPFIREの顧問などを兼任。

株式会社ポッツ家プロダクションズ CEO（チーフ・エンターテイメント・オフィサー）

ジャスティン・ポッツ 氏

1981年生まれ、シアトル育ち。日本各地の食文化を軸としたプロジェクトデザイン、プログラム開発、人材育成など行っている。2016～2018年に木戸泉酒造で蔵人として経験を経て、各地の酒蔵の酒造りに携わりながら海外向けのコミュニケーションやブランド開発をサポートしている。2018年より世界初の日本酒 & 焼酎に特化したポッドキャスト「SAKE ON AIR」のプロデュース兼MC。2022年11月から米国最大の米栽培地であるアーカンソー州で初の酒蔵「オリガミ・サケ」の立ち上げに協力し、醸造責任者の1人として所属。

東京西海株式会社 代表取締役

児玉 賢太郎 氏

1983年生まれ。長崎県東彼杵郡波佐見町出身。大学卒業後、アメリカ留学を経て2009年、祖父の創業した陶磁器卸売の西海陶器株式会社へ入社。中国支社、自社ブランドの企画・開発を行う東京西海株式会社を2013年に設立、2016年には西海陶器株式会社の代表取締役社長に就任。デザイナーと連携した複数の自社ブランドを展開し、その1つである「HASAMI PORCELAIN」は“クール”なデザインとして多くの国で支持を集める。代々受け継ぐ「創業魂」と「豊かな感性」で、波佐見の伝統を繋ぐ活動、将来を見据えた豊かな町づくりに精力的に取り組む。

株式会社和える 執行役員

高橋 すみれ 氏

同志社女子大学 国際教養学科卒業、Oxford Brookes University Modular Diploma in Advanced Study 修了。レバレジーズ(株)などを経て、2018年(株)和えるへ入社。中小企業庁「事業承継リブランディング」、経済産業省「STEAMライブラリ」など、官庁系の事業にてプロジェクトマネージャーを務め、各事業にて戦略立案・推進を行う。経営者視点を持ち自ら事業を創造、2022年より(株)和える初の執行役員を務める。個人事業主でもあり、複業・多拠点就業も実践、「生きる」と「働く」を和えた、最先端の豊かな生き方を体現。

第22回地域商社協議会オンラインセミナー
開催のお知らせ

申込期限

2月3日（金）正午まで

注：〆切後の個別の申込依頼にはご対応致しかねます。
ご了承下さい。

2023年

2月8日

(水) 14:00~17:00

今、求められる地域商社の成長戦略
～ウィズコロナからアフターコロナに向けて～

- 内閣府地方創生推進室では、地域の優れた産品・サービスの販路を新たに開拓することで、従来以上の収益を引き出し、そこで得られた知見や収益を生産者に還元していく「地域商社事業」を地域に育て根付かせるため、様々な角度から支援活動を行っています。この一環として、地域商社協議会セミナー事業を実施しております。
- 今年度最後となる今回のセミナーでは、新しい生活様式などコロナ禍で顕在化したニーズや新たな潮流の萌芽をビジネスチャンスと捉え、アフターコロナを見据えた新事業展開や反転攻勢を期する地域商社の先導的な取り組みについて、事例発表とパネルディスカッションを通じて明らかにしていきます。
- 様々な困難を乗り越え、新たな事業領域を開拓されてきた登壇者のお話は、アフターコロナを見据えた事業戦略を検討する上でも非常に示唆に富むものであり、地域商社事業に取り組む事業者の皆様だけでなく、起業予定の方、地域商社と新たなビジネスを検討されている事業者様等、皆さまのご参加をお待ちしています！

ログイン後、ご自身のマイページから申込みが必要です。

【開催方法】	オンライン形式
【開催日時】	2023年2月8日（水）14:00~17:00
【主催】	内閣府地方創生推進室／経済産業省／ふるさと名品オブ・ザ・イヤー実行委員会
【事務局】	三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社
【参加費】	無料（会員登録が必要となります）

プログラム概要

14:00-14:05	主催者挨拶 内閣府地方創生推進室参事官 塩手 能景 氏 ふるさと名品オブ・ザ・イヤー実行委員長 古田 秘馬 氏
14:05-15:20	アフターコロナを見据えた成長戦略に取り組む地域商社事例 ■ 瀬戸内うどんカンパニー株式会社 代表 北川 智博 氏 ■ 長門湯本温泉まち株式会社 エリアマネージャー 木村 隼斗 氏 ■ 株式会社GHIBLI 代表取締役 坪内 知佳 氏

休憩（15:20-15:45）

15:45-16:45	パネルディスカッション 司会進行：ふるさと名品オブ・ザ・イヤー実行委員長 古田 秘馬 氏 パネリスト：事例発表登壇者
16:45-16:55	主催者からの情報提供 ふるさと名品オブ・ザ・イヤー実行委員会参加企業からのプレゼンテーション 内閣府からのお知らせ
17:00	閉会

登壇者プロフィール

ふるさと名品オブ・ザ・イヤー実行委員長

古田 秘馬 氏

2015年度より実行委員長。東京・丸の内「丸の内朝大学」などの数多くの地域プロデュース・企業ブランディングなどを手がける。農業実験レストラン「六本木農園」や和食を世界に繋げる「Peace Kitchenプロジェクト」など都市と地域、日本と海外を繋ぐ仕組みづくりを行う。現在は地域や社会的変革の起業に投資をしたり、レストランバスなどを手掛ける高速バスWILLER株式会社の取締役やクラウドファンディングサービスCAMPFIREの顧問などを兼任。

瀬戸内うどんカンパニー 代表

北川 智博 氏

高知県出身。大学卒業後、ITベンチャー企業を経て、2016年に地域産品をブランド化する株式会社MISO SOUPを設立。2017年9月、三豊市の地域商社「瀬戸内うどんカンパニー」のCUO（チーフ・うどん・オフィサー）に就任、さぬきうどんの歴史や作り方が学べる「さぬきうどん英才教育キット」を手がけ、好評を博す。また、地元産品をつかったクラフトコーラ「瀬戸内三豊コーラ」の開発や宿泊滞在施設の整備など、コロナ禍においても地元生産者の販路拡大や地域の観光消費拡大に向けた取り組みを進める。

長門湯本温泉まち株式会社 エリアマネージャー

木村 隼斗 氏

2007年経済産業省入省。2015～17年度の3年間、地方創生人材支援制度（シティマネージャー制度）により長門市役所に勤務、経済観光部長を務め、長門湯本温泉観光まちづくり計画の策定・推進に携わる。経済産業省へ帰任後も、アドバイザー的な立場で観光まちづくり計画に携わり、2020年、長門湯本のエリアマネージャーに応募、採用される。東京と長門の2拠点生活をおくりながら、アフターコロナを見据えた反転攻勢に向け、そぞろ歩きが楽しい自然豊かな温泉街の実現に向けて奔走している。

株式会社GHIBLI 代表取締役

坪内 知佳 氏

福井県出身。大学中退後、山口県萩市へ移住し、翻訳とコンサルティング業務を手がける事務所を設立。2011年11月、約60名の漁業者とともに任意団体「萩大島船団丸」を設立、2012年、代表就任。2014年に株式会社GHIBLI（ギブリ）として法人化し、2022年10月現在、全国11カ所で「船団丸」ブランドを展開。また、2016年より一次産業の現場を旅できるスタディーツアー「V!V!V!旅」、国産真珠ブランド「Euripides」を展開し、コロナ禍の2021年からは、オンラインで自宅にいながら手軽に疑似旅行体験ができるmicroツアー「The world alliance2021」を新たに展開する。2022年10月放送のTVドラマ「ファーストペンギン!」主人公のモデルでもある。

地域商社のグローバル展開 (地方と世界をダイレクトにつなぐ商社事業)

2022年

9月21日

(水) 15:00-18:25

講義のポイント・対象者

下記のような経営課題の解決を目指す経営者・実務家の皆様におすすめです！

(講義のポイント)

- ✓ 海外における地方の商材の付加価値について学ぶ
- ✓ グローバルマーケットへの販路開拓の可能性について学ぶ
- ✓ 既にグローバル展開している地域商社との人的ネットワークを構築する

(対象者)

- ✓ 自社商材の新たな市場獲得をお考えの方
- ✓ 産地（地方）と世界を結ぶ事業展開にご関心のある方

開催日	2022年9月21日（水）15:00－18:25
定員	50名（参加費無料） ※ 1社・団体より1名
受講方法	オンライン開催（Cisco Webex）※事前にインストールをお願いいたします
受講条件	◆地域商社事業の実務に関わる 経営者・実務家であること （会員登録内容「事業内容（詳細）」にて事業内容を確認いたします） ◆受講時間帯に カメラ・マイク機能がともに利用可能であること （講師とのオンラインでの意見交換や質疑応答が可能な環境にある方） ◆マイページより、「 参加希望受付アンケート 」に 回答いただくこと ◆受講後、事務局が別途ご案内する 事後アンケートに回答いただくこと
参加申込方法	◆ 参加希望受付：2022年9月9日（金）正午まで マイページより「参加希望受付経営課題アンケート」にご回答の上、お申し込みください。 なお、希望者が多数の場合は、抽選を行い受講できない場合もありますので、御了承ください。 ◆ 受講決定通知：9月15日（木）までに、事務局よりメールにてお知らせいたします。

当日のプログラム

各講義終了後、事前申込制により講師に個別のご挨拶が可能です！

時間	内容・講師
15:00	開会
15:10-16:20	講義・質疑応答① 株式会社トレードメディアジャパン 代表取締役社長 高田智康氏
16:20-16:45	休憩時間 兼 個別ご挨拶（希望者のみ） ※事前にお申し込みいただいた方のみ、高田先生と5分程度、個別挨拶が可能です。（挨拶用の別URLをご案内します）
16:45-17:55	講義・質疑応答② 株式会社萌す 代表取締役社長 後藤大輔氏
17:55	閉会
18:00-18:25	個別ご挨拶（希望者のみ） ※事前にお申し込みいただいた方のみ、後藤先生と5分程度、個別挨拶が可能です。（挨拶用の別URLをご案内します）

講師紹介

株式会社トレードメディアジャパン（宮崎県宮崎市）
代表取締役社長

高田 智康氏

宮崎県日南市生まれの47歳。1997年MRT宮崎放送に入社。営業畑を歩み、ラジオ・テレビ推進部長などを経て地域商社設立に携わる。W杯女子野球やBFAU-18アジア野球の誘致・プロデュースや市町村連携プロジェクトなどで地域の魅力を発信し続け、現在に至る。

株式会社トレードメディアジャパンは、2018年7月にMRT宮崎放送の新たなグループ会社として設立。宮崎県を中心に台湾をはじめとするアジア圏域と人・もの・企業をつなぎ、プロモーションから販売までをトータルプロデュースする。



台湾のテレビ通販番組出演や商談会等を介した商材のプロモーションを推進



講師紹介

株式会社萌す（沖縄県糸満市）
代表取締役社長

後藤 大輔氏

高校卒業後、水泳のコーチとして選手を指導。2005年に沖縄に移住し、観光関連ビジネスを開始。社会科見学のアテンドで離島の養殖場を視察した際、魚が売れていない厳しい現実を知ったことをきっかけに、水産を全く知らない素人が、沖縄県の魚を販売する会社を2005年に設立。1977年静岡県沼津市生まれ。

現在は、沖縄の鮮魚にとどまらず、青果や果物、和牛、菓子や調味料のほか食料品加工品、酒類など、米以外のあらゆる食品を日本から海外へ輸出。



沖縄県で水揚げされたカラフルな魚を安定的な需要のあるアジア各国に輸出

地域商社による産地・商材特性を ふまえたバリューチェーンの構築

2022年

10月26日

(水) 15:00-18:25

講義のポイント・対象者

下記のような経営課題の解決を目指す経営者・実務家の皆様におすすめです！

（講義のポイント）

- ✓ 地域商社事業を通じて農業を稼げる産業に育成
- ✓ 地方や大都市それぞれの市場開拓のポイントを学ぶ
- ✓ 農産物流通のビジネスモデルを確立した地域商社との連携に向けた人的ネットワークを構築する

（対象者）

- ✓ 農産物等の流通による地域商社事業を成功させたい方
- ✓ 新たな販路拡大事業に取り組みたい方

開催日 2022年10月26日（水） 15:00 – 18:25

定員 50名（参加費無料） ※ 1社・団体より1名

受講方法 オンライン開催（Cisco Webex）※事前にインストールをお願いいたします

受講条件

- ◆ 地域商社事業の実務に関わる**経営者・実務家であること**
（会員登録内容「事業内容（詳細）」にて事業内容を確認いたします）
- ◆ 受講時間帯に**カメラ・マイク機能がともに利用可能であること**
（講師とのオンラインでの意見交換や質疑応答が可能な環境にある方）
- ◆ マイページより、「**参加希望受付アンケート**」に**回答いただくこと**
- ◆ 受講後、事務局が別途ご案内する**事後アンケートに回答いただくこと**

参加申込方法

- ◆ **参加希望受付：2022年10月14日（金）正午まで**
マイページより「参加希望受付経営課題アンケート」にご回答の上、お申し込みください。
なお、希望者が多数の場合は、抽選を行い受講できない場合もありますので、御了承ください。
- ◆ **受講決定通知：10月20日（木）までに、事務局よりメールにてお知らせいたします。**

当日のプログラム

各講義終了後、事前申込制により講師に個別のご挨拶が可能です！

時間	内容・講師
15:00	開会
15:10-16:20	講義・質疑応答①
有限会社漂流岡山 代表取締役 阿部憲三氏	
16:20-16:45	休憩時間 兼 個別ご挨拶（希望者のみ）
※事前にお申し込みいただいた方のみ、阿部先生と5分程度、個別挨拶が可能です。（挨拶用の別URLをご案内します）	
16:45-17:55	講義・質疑応答②
株式会社アグリゲート 代表取締役兼バイヤー 左今克憲氏	
17:55	閉会
18:00-18:25	個別ご挨拶（希望者のみ）

※事前にお申し込みいただいた方のみ、左今先生と5分程度、個別挨拶が可能です。（挨拶用の別URLをご案内します）

講師紹介

有限会社漂流岡山（岡山県岡山市）
代表取締役

阿部 憲三氏

地方の基幹産業である農業を安定して継続的な収入を得ることができる魅力ある仕事にするため、新規就農者等が生産した農産物を地域の食品スーパーに安定的に供給するコンパクト型地域商社モデルを構築。

近年は、株式会社azemichi（香川県高松市）や地域商社京丹波（京都府船井郡京丹波町）等、他地域に事業を横展開する取り組みを指導している。

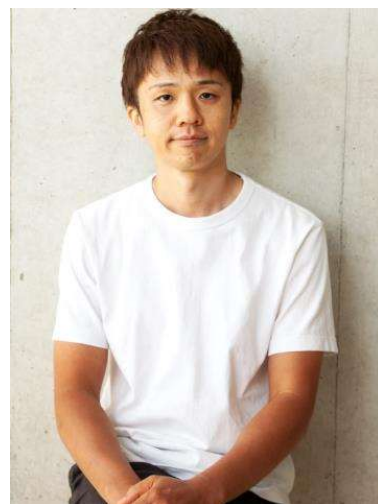


講師紹介

株式会社アグリゲート（東京都品川区）
代表取締役兼バイヤー

左今 克憲氏

東京農工大学農学部卒業後、食農での起業を視野に入れながら、幅広い業界を俯瞰して学ぶことと営業経験を積むため株式会社インテリジェンス（現 パーソル）入社。2010年に株式会社アグリゲート設立。2013年より都市型八百屋「旬八青果店」を運営開始。ミッション「未来に“おいしい”をつなぐインフラの創造」を掲げ、旬八青果店を起点としたSPF事業（仕入・物流・製造・販売）、HR（人材育成）事業、PR事業を行う。



デジタルを活用した ビジネスモデル構築

2022年

11月30日

(水) 15:00-18:25

講義のポイント・対象者

下記のような経営課題の解決を目指す経営者・実務家の皆様におすすめです！

（講義のポイント）

- ✓ ECサイトやネットを介したプロモーションの効果的な活用について学ぶ
- ✓ 地域への注目度の向上を販売促進につなげている事業の成功ポイントを学ぶ

（対象者）

- ✓ インターネットによるプロモーションの成果を高めたい方
- ✓ 地域のブランディングを事業の付加価値向上に活用したい方

開催日	2022年11月30日（水） 15:00 – 18:25
定員	50名（参加費無料） ※ 1社・団体より1名
受講方法	オンライン開催（Cisco Webex）※事前にインストールをお願いいたします
受講条件	◆ 地域商社事業の実務に関わる経営者・実務家であること （会員登録内容「事業内容（詳細）」にて事業内容を確認いたします） ◆ 受講時間帯にカメラ・マイク機能がともに利用可能であること （講師とのオンラインでの意見交換や質疑応答が可能な環境にある方） ◆ マイページより、「参加希望受付アンケート」に回答いただくこと ◆ 受講後、事務局が別途ご案内する事後アンケートに回答いただくこと
参加申込方法	◆ 参加希望受付：2022年11月21日（月）正午まで マイページより「参加希望受付経営課題アンケート」にご回答の上、お申し込みください。 なお、希望者が多数の場合は、抽選を行い受講できない場合もありますので、御了承ください。 ◆ 受講決定通知：11月24日（木）までに、事務局よりメールにてお知らせいたします。

当日のプログラム

各講義終了後、事前申込制により講師に個別のご挨拶が可能です！

時間	内容・講師
15:00	開会
15:10-16:20	講義・質疑応答① 株式会社パンクチュアル 代表取締役 守時 健 氏
16:20-16:45	休憩時間 兼 個別ご挨拶（希望者のみ） ※事前にお申し込みいただいた方のみ、守時先生と5分程度、個別挨拶が可能です。（挨拶用の別URLをご案内します）
16:45-17:55	講義・質疑応答② 株式会社メルカリ 経営戦略室 政策企画 参事 （兼）株式会社ソウゾウ 政策企画チーム 参事 石崎 忠行 氏
17:55	閉会
18:00-18:25	個別ご挨拶（希望者のみ） ※事前にお申し込みいただいた方のみ、石崎先生と5分程度、個別挨拶が可能です。（挨拶用の別URLをご案内します）

講師紹介

株式会社パンクチュアル（高知県須崎市）
代表取締役

守時 健 氏

地方創生請負人。高知県須崎市の市役所職員としてゆるキャラ「しんじょう君」を誕生させ、'16年にゆるキャラグランプリ王者に輝く。その後、須崎市のふるさと納税をSNS&ゆるキャラ戦略で1000倍に増やし、地域活性に貢献。2020年市役所を独立し、株式会社パンクチュアルを設立。SNSマーケティングを使った特産品の情報発信を仕掛ける。著書に「日本一バズる公務員」(扶桑社)がある。

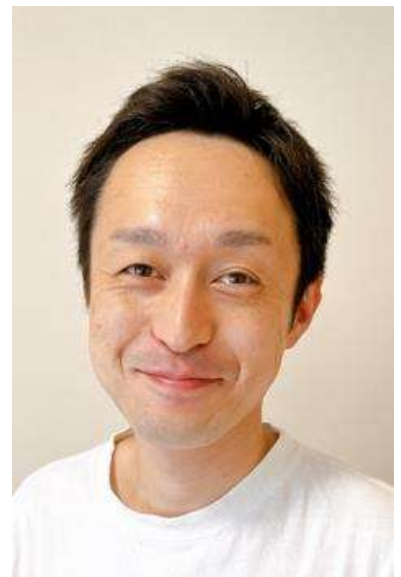


講師紹介

株式会社メルカリ 経営戦略室 政策企画 参事
(兼) 株式会社ソウゾウ 政策企画チーム 参事

石崎 忠行 氏

大手旅行会社で中央省庁・自治体等のソリューション開発や本社営業企画・事業企画等を担当。地域では世界遺産登録や地域の観光戦略のコンサルティング、越境ECやプロモーション事業等を実施。また、GoToトラベル等の制度設計や地域通貨・プレミアム商品券の事業立ち上げ等を実施し、メルカリグループに参画。主に地域とメルカリのシナジーを活かした、地域活性化事業等を担当。



地方自治体・地域金融機関発の
地域商社ビジネス～地域ブランディング～

2023年
1月18日
(水) 15:00-18:25

講義のポイント・対象者

下記のような経営課題の解決を目指す経営者・実務家の皆様におすすめです！

- (講義のポイント)
- ✓ 地域や自治体との効果的な連携方法について学ぶ

✓ 地域のブランディングにより商品の付加価値を高めるポイントを掴む
- (対象者)
- ✓ 地方自治体が中心となった地域商社事業に取り組みたい方

✓ 地域金融が立ち上げた地域商社事業の実態を知りたい方

開催日	2023年1月18日（水） 15:00－18:25
定員	50名（参加費無料） ※ 1社・団体より1名
受講方法	オンライン開催（Cisco Webex）※事前にインストールをお願いいたします
受講条件	◆地域商社事業の実務に関わる経営者・実務家であること （会員登録内容「事業内容（詳細）」にて事業内容を確認いたします） ◆受講時間帯にカメラ・マイク機能がともに利用可能であること （講師とのオンラインでの意見交換や質疑応答が可能な環境にある方） ◆マイページより、「参加希望受付アンケート」に回答いただくこと ◆受講後、事務局が別途ご案内する事後アンケートに回答いただくこと
参加申込方法	◆参加希望受付：2023年1月6日（金）正午まで マイページより「参加希望受付経営課題アンケート」にご回答の上、お申し込みください。 なお、希望者が多数の場合は、抽選を行い受講できない場合もありますので、御了承ください。 ◆受講決定通知：1月11日（水）までに、事務局よりメールにてお知らせいたします。

当日のプログラム

各講義終了後、事前申込制により講師に個別のご挨拶が可能です！

時間	内容・講師
15:00	開会
15:10-16:20	講義・質疑応答①
	地域商社京丹波 事務局長 山下 稔 氏
16:20-16:45	休憩時間 兼 個別ご挨拶（希望者のみ）
	※事前にお申し込みいただいた方のみ、山下先生と3分程度、個別挨拶が可能です。（挨拶用の別URLをご案内します）
16:45-17:55	講義・質疑応答②
	ちばぎん商店株式会社 代表取締役 小野 雅康 氏
17:55	閉会
18:00-18:25	個別ご挨拶（希望者のみ）
	※事前にお申し込みいただいた方のみ、小野先生と3分程度、個別挨拶が可能です。（挨拶用の別URLをご案内します）

講師紹介

地域商社京丹波（京都府京丹波町）
事務局長

山下 稔 氏

「地域商社京丹波」は、2019年6月に京丹波町が京丹波町観光協会内に設立した地域商社。若い人が町内に定着できる産業創出を目指し、農産物の流通事業の支援、ふるさと納税に関する町からの受託、通販サイト運営の3本を柱とした事業を推進している。山下氏は、京丹波町職員であり、設立準備段階から携わり、地域商社事業をサポート。活動をさらに成長発展させるため、2022年4月に事務局長として地域商社に出向している。



講師紹介

ちばぎん商店株式会社（千葉県千葉市）
代表取締役

小野 雅康 氏

「ちばぎん商店株式会社」は、銀行業高度化等会社の設立認可を金融庁より取得し、2021年5月に千葉銀行100%出資の子会社として設立した地域商社。千葉発の「地方創生の起爆剤となる商品・サービス」を発掘・創出し、新しい千葉のブランドを生み出す「C-VALUE（シーバリュー）」プロジェクトを中心に、EC・購入型クラウドファンディングの運営、地域ブランド商品等の企画開発・販売、各種イベントの企画・運営など、デジタルとリアルを融合した販路開拓・マーケティング等を支援している。



連絡先

【主催】
■内閣府地方創生推進室

【令和4年度委託事業事務局】
■三菱UFリサーチ&コンサルティング株式会社
政策研究事業本部内
電話：03-6228-1430
（対応時間：9:00~12:00、13:00~17:00（土日祝除く））
mail：info-chiiki-syousya-nw@murc.jp