

## 令和4年度（補正予算）

### 関係人口創出・拡大のための対流促進事業 （中間支援組織の提案型モデル事業）

#### 事業の実施結果 （概要）

団体名	株式会社SAGOJO
事業名	地域の食と環境と関係人口を考えシェアするコミュニティスクール

- 複数地域を横断したコミュニティを形成し、魅力や課題を専門的に深掘り。課題やノウハウをシェアしながら、専門家を交えて地域の魅力を最大限に詰め込んだ持続可能な地域NFTを制作・販売開始した。
- プロダクトを作る過程（地域への入り込み方、掘り下げ方、プロダクトの作り方など）をリアルタイムで学べるコミュニティスクールを形成。2地域合同キックオフ・オンライン配信講座（全3回）・プレワークショップ（各地域1回計2回）・現地滞在（各地域1回計2回）・企画づくり公開ワークショップ（2地域計10回）・2地域合同報告会の計19回開催し、延べ80名以上が参加した。

## 主な活動内容

### 1. 地域プロダクトの開発（NFT）

- 北海道中標津町・和歌山県紀の川市と連携し、コミュニティ内で情報交換を行いながら地域の魅力を詰め込んだ地域NFTを開発・販売開始した。
- 開発の際は、地域の魅力の深掘りや商品開発、アートディレクションや広報等の専門家を招聘した。
- NFTには、地域への来訪を促す仕掛けを組み込み、地域の関係人口創出に寄与した。

### 2. コミュニティスクールの運営

- 二地域を横断し、専門家・地域・スクール参加者等を包括したコミュニティスクールを形成。現地やオンラインで地域におけるプロダクト開発を学びながら実装するとともに、地域の関係人口の拡大及び地域への愛着造成に貢献した。



写真左から

- ①【くだものおすそわけパスポート】（紀の川市）一例 ©いなもりあいこ
- ②【最果ていきもの学校～漁師編～】（中標津町）一例 ©emi tanaji
- ③ コミュニティスクールのようす

## 主な成果

### 1. プロダクト（NFT）販売実績

- 2月2日に一般発売を開始。即日完売が続出。それぞれ2月22日より追加販売を予定している。
- 紀の川【①7,980円：30(30)】
- 中標津【①2,980円：20(1), ②8,480円：10(8), ③24,980円：3(3)】 ※数字は販売数、( )内の数字は売上数

### 2. コミュニティ参加者数及び地域への来訪者数

- コミュニティ参加者数：24名
- 事業を通じた関係人口来訪者数：17名

### 3. 事業を通じて得られた気づきや知見

- ただの商品ではなくNFTとすることで、購入者の共感や継続的な関わりを生むことに繋がった。
- NFTの特性である追跡性や所有性を活用することで、地域への愛着の造成や、おすそわけなど地域文化を反映した新たな仕組みや商品の開発、そこからの更なる関係人口の拡大の可能性が見えた。

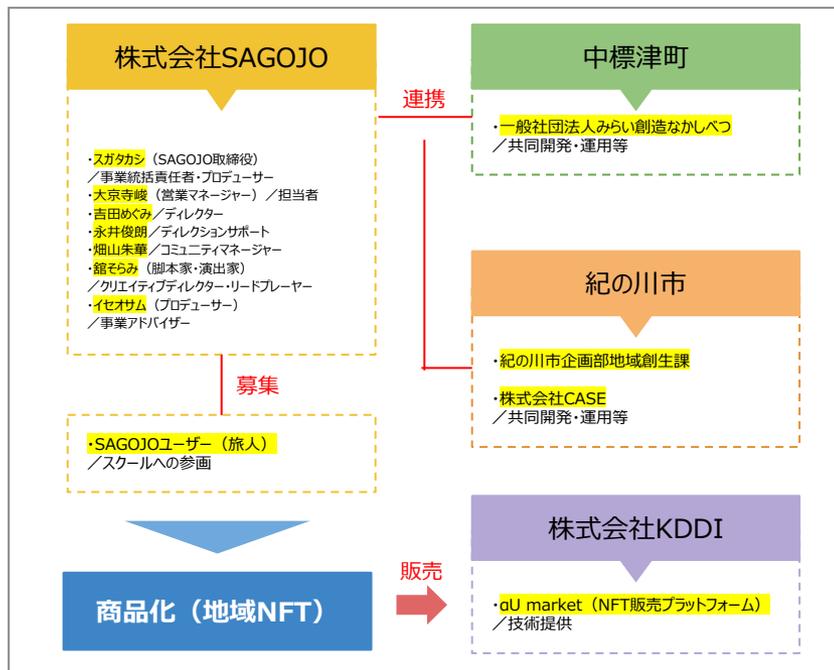


④NFT販売ページ（dU market）



⑤NFTを活用したおすそわけ

## 事業実施体制・関係機関



団体名・個人名	役割
株式会社SAGOJO	事業主体・全体進行
館そらみ	クリエイティブディレクター
イセオサム	事業アドバイザー
一般社団法人みらい創造なかしべつ (コワーキングスペース MILK)	中標津町における開発支援・プロダクト運用・地域各所との連携・調整等
久保竜太郎	地域責任者・共同開発者
紀の川市企画部地域創生課	地域との連携・調整
株式会社CASE	紀の川市における開発支援・プロダクト運用・地域各所との連携・調整等
二瓶直樹	地域責任者・共同開発者
株式会社KDDI	NFT・販売プラットフォームに技術提供

## 食や環境に関する取組状況

- ・ NFT及び付随するスクールプログラムを「食と環境」を軸に開発・構築・提供。
- ・ 未利用の食品 (未利用魚・果物) を活用した環境配慮型の NFT商品を開発。
- ・ 購入者が知人におすすわけできるなど、食品ロスが生じない循環型のシステム構築。
- ・ 生産の過程や生産者の顔が見えるNFT商品の開発による、食と環境に関する学びの提供。



NFTを通じて購入できる商品例

NFTに付属する漁業体験

## 次年度以降の事業展開

- 今回、2地域の地域NFTを制作したが、次年度以降も継続的に開発・販売を行っていくため、SAGOJOとして「すごい地域NFT【KIN-TOWN】」としてパッケージングを行った。
- 本年度はトライアルとして、各地域の負担金やコミュニティスクールへの参加費、NFT売上のSAGOJOへのインセンティブを設けず実施したが、次年度以降は自治体等に開発費込みでのセールスや、参加者からスクールの参加費等を徴収するなど、補助金等に頼らない自走化のための施策を行っていく。
- 次年度以降はそれらの地域を中心に「すごい地域NFT【KIN-TOWN】」として開発数を増やしていくことにより、ブランディングや高価値化、ひいては自走化を目指していく。
- それにより、地域NFTを通じて地域に興味をもつ関係人口を継続的に創出、さらに他関係地域にも関心を持ってもらうことで関係人口が循環していくことを目指す。



新規開発に向けた取り組み	
2024年 4月	今回取組のまとめ・体制等再検討
2024年 5～7月	・各地域へのセールス
2024年 8～12月	・新規開発（目標：2地域） ・スクール開催（目標：2～5回）
2025年 2月	新規開発商品のリリース
継続的な開発に向けた取り組み	
2024年 4月～2025年 1月	・今年度開発したNFTの経過・運用の検証及びブラッシュアップ ・継続的な販売のための販促活動及び再開発活動

	内容	予算額	備考
収入	開発費	4,000	経費・人件費含む（地域負担想定） ／2地域目標
	売上	535	スクール：5千円×100人回 NFT：平均10千円×70点×5%
	計	4,500	
支出	開発費	3,500	経費・人件費含む
	広報・雑費	1,000	プロモーション等
	計	4,500	(単位：千円)

## 自立・自走化にあたっての課題

- 一番の課題は開発費の確保である。本年度、連携を希望する地域が実施できた2地域以外に3地域あったが、補助金等の活用も含め十分検討する必要がある。
- また、コミュニティスクールにおいても、個人はもちろん企業への販売を見据えたスクールコンテンツの高価値化も重要となる。
- そのため、まずはNFT商品の販売実績やパッケージのブランディングが重要となる。