

地方共創型ビジネス

農業支援 × 2拠点生活 × デジタル
教育による地域活性

目次

1. 背景と目的
2. 体制と想定パートナー
3. 市場環境と競合分析
4. サービスの特徴
5. 事業モデル図
6. スケジュール連動型ファイナンス計画
7. 弱点とリスク回避策
8. 撤退・見直し条件
9. 将来構想

1. 背景と目的

- ◆ 物価上昇、都会疲れ、少子高齢化の進行
- ◆ 「田舎暮らしへの憧れ」が再燃しているが理想と現実の乖離
- ◆ 田舎を暮らす場だけでなく、学び、働き、つながる場として再構築
- ◆ 持続可能な関係人口・地域経済モデルの実現

2. 体制と想定パートナー

- ◆ 企画・運営チーム: 地域連携、教育、農業の経験を持つ専門スタッフ
- ◆ 連携先: 自治体、農業者、教育機関、ICT企業

3. 市場環境と競合分析

- ◆ 地方志向やテレワーク普及による移住関心層の増加
- ◆ 競合: 自治体主導の移住支援やNPOが存在
- ◆ 課題: 短期性、収益構造の乏しさ、属人的運営

4. サービスの特徴

- ◆ 農業体験とオンライン教育を融合
- ◆ 「定住」ではなく、ゆるやかな関係人口の増加を設計
- ◆ オンラインで都市と田舎を結び、段階的に関与を深める

5. 事業モデル図



6. スケジュール連動型ファイナンス計画

フェーズ	内容	費用／利益
フェーズ1：準備	基盤設備 (契約・開発・広報)	約300万円
フェーズ2：テスト運用	モニター実施・改善	約100万円
フェーズ3：本格運用	一般展開・継続運営	約1,000万円／年

<フェーズ1(準備):合計:約300万円>

システム・サイト制作:約150万円

広報費(LP・SNS広告):約50万円

人件費(企画・調整):約100万円

<フェーズ2(テスト運用):合計:約100万円>

体験サポート:約40万円

教材・講師費:約30万円

運営補助・交通費:約30万円

<フェーズ3(本格運用):年間利益:約1,000万円>

受講:100名×8,000円×12ヶ月=960万円

体験:50名×20,000円×12ヶ月=1,200万円

運営費:約1,100万円

7. 弱点とリスク回避策

弱点	リスク回避策
参加者数が不安定	リスク分散型料金プラン
地元との温度差	地元コーディネーターの常駐
収益モデルが限定的	複数収益源の導入
属人的運営	デジタルツールと分業化

8. 撤退・見直し条件

- ◆ 有料会員が50名未満、または年間赤字が500万円を超える場合
- ◆ 地域拠点（農園や空き家など）の確保が困難な場合
- ◆ 利用者からの満足度が著しく低下し、改善が見込めない場合

9. 将来構想

- ◆ 提携農園・空き家拠点の全国展開
- ◆ デジタル村民コミュニティ(DAO)による自治
- ◆ オンライン＋リアルハイブリッド村構想