

## 事業計画書

|        |   |
|--------|---|
| 事業名    | 「人と時を紡ぐ」事業  |
| 実施場所   | 沼津市内  |
| 実施予定期間 | ※イベントや研修会等の当日だけでなく、準備期間・実績の取りまとめ期間等も含めて記載して下さい。<br>2022年 4月 1日 ~ 2023年 3月 31日 |

## ◎事業概要

※事業の概要を100~200字で簡潔に記載して下さい(事業の紹介などで使用します)。

ひととき百貨店では、【出会えてよかったを紡いで暮らしによるこびを まちにわくわくを】をミッションに掲げ、「ひと(人)・とき(時)」を紡ぐ事業を展開する。

昨年に引き続き、下記①②を行うが、①については、自立への兆しが見えてきたため、今回は②により重点を置いた事業を展開する。

## ①体験

地域の宝(人・コト・モノ)を知る体験(生産者や実践者等とのワークショップ)

## ②場のデザイン

- ・ゲスト(生産者や実践者等)を招いた対談 および そのストーリーの発信
- ・ゲスト(生産者や実践者等)を招いたトークセッション
- ・テーマを決めたコミュニティサロン(交流会)の運営
- ・そこに行けばだれかに会える地域の人が繋がるプラットフォーム拠点の構築

①②ともに、地域の価値(人を含む)を知り、人の想いが育てられる場所、その想いに共感し、応援し、刺激しあう、人づくり、場づくりを行う。可能性や価値を創造し、未来につながる対話型の事業とする。地域の人と人がゆるやかに繋がる場のデザインを行う。

## ◎目的

※何を目的として実施する事業であるか(事業を行うきっかけ(地域の問題点や課題、社会背景など)や、課題解決のためにどんなことが必要と考えるか)を記載して下さい。

## 【目的】

この地域に住んでいることに誇りと喜びを持ち、「出会えてよかった」を紡ぎあえるような地域社会、地域財産(人・コト・モノ)の価値向上及び活性化に寄与することを目的とする。

## 【社会背景】

この地域には、このままでは失われてしまうかもしれない、埋もれてしまっている、まだまだ知られていない価値(人・コト・モノ)が存在する。見過ごしてしまいがちなその地域財産を人の想いや温度が感じられる物語として発信し、体験サービスやモノの販売に繋げる。作り手(生産者や実践者等)の苦手としている部分(商品開発・販売等)を信頼関係を重ねながら、共に行う(体験や場)ことで、規模は小さくとも6次産業化に繋げ、課題を解決しながら出会えてよかったを紡ぎ、三方よしの事業に結びつける。誰から買うか、共感・信頼が強い時代になると思っている。

## 【実行】

『出会えてよかったを紡いで暮らしによるこびを まちにわくわくを』をミッションに掲げ、これからの時代に合わせ、人と心を通わせながら創造し、地域の宝を価値として見出す「地域のプラットフォーム」をオンラインおよびリアルで作っていく。

地域に存在する「人・コト・モノ」のストーリーを大切に、そこから「時(とき)」を作り出し、出会えてよかったを紡ぐような人と人の掛け算から起きる地域の可能性・価値を、未来に繋げる行動と発信をしていく。点と点を繋ぎ線を作る。線を太くして地域の輪を作っていくことを目指す。

◎実施内容

| 日 程 | 実施項目・作業項目  |
|-----|--|
|     | <p>※イベントや研修会等の行事日程だけでなく、実施内容(打合せ・会議・資料作成・参加者募集・準備・検討会)、実施場所、参加対象、人員配置、役割分担など、事業期間すべてにわたる実施内容を記載して下さい。<br/>上記の目的のもと①②を年間通じて、12～15回(月1～2回)程度行う。</p> <p>①体験<br/>地域の宝(人・コト・モノ)を知る体験(生産者や実践者等とのワークショップ)</p> <p>育ったまちでありながらも、歴史ある「地域の宝」について知る機会もなく歳を重ねてきた。新しく生まれた「地域の宝」についても知らないことは多い。当事業を通じて、作り手の想い、守り受け継がれてきた歴史などを体験を通じて学び知ること、沼津への郷土愛や誇りを育てる。また、生産者等と対話を重ねることで可能性や価値を未来につなげるきっかけをつくる。</p> <p>前年度実施してみて、事業化できそうな取り組みの継続および新規の体験</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・大中時寺にて梅の収穫体験&amp;梅シロップワークショップ</li> <li>・さつまいもの収穫体験</li> <li>・麴を使った料理教室</li> <li>・新たなご縁による新規の体験</li> </ul> <p>②場のデザイン</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ゲスト(生産者や実践者等)を招いた対談 および そのストーリーの発信</li> <li>・ゲスト(生産者や実践者等)を招いたトークセッション</li> </ul> <p>イメージとしては沼津市の事業「LINK NUMAZU」の全員対話型民間主催バージョン「LINK NUMAZU」とは・・・沼津を拠点に活躍している人や、地域を盛り上げる活動をしている人などを、ジャンル、世代を問わず集め、ゲストスピーカー数名のトークライブを行う沼津市主催の事業。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・テーマを決めたコミュニティサロン(交流会)の運営</li> <li>・そこに行けばだれかに会える地域の人が繋がるプラットフォーム拠点の構築</li> </ul> <p>人と人との掛け算をおもしろいことができる全員対話型のリアルな場を作る。この場から小さくとも何かのコラボ事業が生まれるきっかけやサポートをする(行動の連鎖)。1か月に1度の開催を予定。</p> <p>※新型コロナウイルス感染症拡大防止の観点からマスク、消毒、検温等の対策に加え、「少人数制(8名程度+運営メンバー)」「予約制(参加者の身元の特定・名簿化)」にて行う。申し込みの際に利用する申込みフォームにて参加規約への同意およびコロナ感染対策予防チェックをしてもらうことを条件とした上で参加を承認する。<br/>※①②ともに世の中の状況に応じてオンラインに切り替えての開催を検討する。</p> <p>【人員配置】: 各回、全体責任者およびオーガナイザーを配置。また、地域の宝となる人やモノのストーリーを正確に伝えるためにライターやカメラマンの手配も行う。</p> <p>【対象】地域の価値(人・コト・モノ)に興味のある人。</p> <p>【会場】シェアスペース yadorigi(沼津市本郷町13-16)</p> <p>【企画運営】実施までにミーティング・告知・資料作成・準備等を行う。</p> <p>未来に繋げる事業とするため、20代の学生に運営に関わってもらう。</p> <p>【事業期間】2022年4月～2023年3月まで毎月実施予定</p> |

◎事業効果

|  |  |         |   |
|--|--|---------|---|
| <p>※事業の実施により、期待される効果を記載して下さい。</p> <p>地域に存在する「人・コト・モノ」のストーリーを大切に、そこから「トキ」を作り出す事業を実施。人と人の掛け算が起きるきっかけや、地域の可能性・価値を創造し、未来に繋げる行動と発信につながる効果が予想される。</p> <p>様々な人を巻き込み、巻き込まれ、人の想いが育てられる場所、その想いに共感し、応援し、刺激し合う、人づくり・場づくりは、先を見据えた市民主体のまちづくりに大きな効果が期待される。</p> <p>事業を通じ、この地域に住んでいることに誇りと喜びを持ち、出会えてよかったを紡ぎあえるような地域社会、地域財産（人・コト・モノ）の価値向上及び活性化に寄与できると考える。地域の可能性や価値を未来につなげる対話の場を作り、地域の人繋がるプラットフォームとなる事業を目指していく。</p> |  |         |   |
| 成果指標   | <p>※事業効果を客観的に評価できるよう、具体的な数値等を用いて成果指標を設定して下さい。</p> <p>インスタフォロワー数(2021年度フォロワー数791・2022年度目標：1000フォロワー)の増加</p> <p>新たな事業の創出</p> | 指標の検証方法 | <p>※左記指標の検証方法を記載して下さい。</p> <p>アンケート</p> |

◎評価の視点に合致していることの説明 ※評価の視点については、募集の手引きを必ず確認して下さい。

|                          |   |
|--------------------------|---|
| <p>公益性<br/>・<br/>必要性</p> | <p>※公益性：地域のまちづくりの推進に如何に寄与できるのか、不特定多数の市民の利益にどうつながるのか等について記載して下さい。</p> <p>※必要性：事業を実施する意義や、本ファンドによる助成が有益で質の高い事業展開につながる理由を記載して下さい。</p> <p>私自身が商店街の若手経営者「おまち彩生研究会」との出会いから、多くの刺激を受け、商店街が廃れていくと聞いても関心すらなかった主婦が、自分事として、地域について考えるようになった。</p> <p>市の主催するコミュニティビジネスの講座に参加しているが、やりたいこと、学びたい気持ちが明確にあるものの、人の繋がりが作れないことを課題にしている参加者も多い。</p> <p>このような経験から、「楽しそう！」からはじまる地域の宝（人・コト・モノ）を学び知る当事業は、それぞれバックグラウンドが違っても、場を求める人の興味、関心を引く事業であり、参加することで地域のこと、やりたいことを対話をするきっかけを作ることができる。当事業のコンテンツを楽しみながら、人と関わることで次に繋がる信頼関係と可能性を創出していく。</p> <p>この事業により、沼津の新たな魅力・価値（人・コト・モノ）を発見・再認識し、この地域に住んでいることに誇りと喜びを感じることができる。</p> <p>地域と繋がる場を求めている「孤」や「個」を、当事業を通じて繋げ、「線や輪」にしていくプラットフォーム的な取り組みは、今、正に求められていると考えられる。小さなことからでも地域の人々が主体的に行動を起こせるエネルギーやモチベーションは「一人じゃない」ということ。それを実感できる場は地域に必要である。</p> |
| 地域性                      | <p>※地域の実状と課題をどう捉え、事業を行うことによってどのように課題を解決するのか、また、地域の特性や地域資源をどのように活かしたか、などについて記載して下さい。</p> <p>新型コロナウイルスの拡大に終息が見えない中、多くの人々が「地元でいかに楽しむか」へ意識が向いている。「地域の魅力や価値（人・コト・モノ）の再発見と再認識」「新たな魅力の創出」の対話型の場の提供は、地域資源の活用に大変効果的だと考える。</p> <p>沼津には、沼津を愛し主体的に動く団体や個人が多数存在する。ただ人と人を繋げることにとどまらず、体験や対話をきっかけに、人と人との掛け算が積極的に起こりやすいような場を作り、そこから起きる地域の可能性・価値を未来に繋げる事業とする。</p> <p>この地域には、このままでは失われてしまうかもしれない、埋もれてしまっている、まだまだ知られていない価値（人・コト・モノ）が存在する。見過ごしてしまいが</p>  |

|                          |   |
|--------------------------|---|
|                          | <p>ちなその地域財産を人の想いや温度が感じられる物語として発信し、体験サービスやモノの販売に繋げる。作り手（生産者や実践者等）の苦手としている部分（商品開発・販売等）を信頼関係を重ねながら、共に行う（体験や場）ことで、規模は小さくとも6次産業化に繋げ、課題を解決しながら出会えてよかったを紡ぎ、三方よしの事業に結びつける。誰から買うか、共感・信頼が強い時代になると思っている。</p>   |
| <p>先導性</p>               | <p>※事業の新規性や独自性など、新たにチャレンジする点、工夫した点などについて記載して下さい。<br/> 沼津に想いを持ち活動する個人や団体は多々あるが、特に地域活動になるほど、その活動を継続し、地元に着する活動にまで金銭的にも成長、安定することは難しいというのが実情ある。<br/> 「地域のヒト・コト・モノ・トキを知ることができるプラットフォーム」といえば、「ひととき百貨店」と地域に認識してもらえる代表的存在、そして、地域活動の成功事例になることを目標とし、当事業を実施していく。<br/> 当事業は2020年度の沼津市民間支援まちづくりファンド（行動が連鎖を生むネットワーク事業）から発足した団体の事業である。熱意を持つメンバーがそれぞれの経験やバックグラウンドを最大限に生かし、単に繋がる場を提供するだけでなく、そこから未来につながる、新たな行動が生まれるよう、より積極的に働きかける新しい取り組みである。多様な協働事業の創出と定着を目指していく。</p>  |
| <p>発展性<br/>・<br/>継続性</p> | <p>※発展性：活動の広がりや波及効果がどのくらい見込め、地域の発展・活性化につながるのか記載して下さい。<br/> ※継続性：本ファンドによる助成終了後も継続的・自立的な活動とするために、事業実施体制や活動資金の確保などにより取り組んでいくのかについて記載して下さい。</p> <p>事業概要で示した①②を、定期的開催することで、多くの繋がり場を創出する。また、大きな事業を1回開催するより、小さな事業を複数回開催するほうが、運営するメンバーが疲弊せずに事業を継続でき、参加者や関わる人の満足度も高くできる。また、複数回開催することは、1つ1つ実施のたびに経験を重ね、軌道修正することが可能であり、事業としての「発展性」つながる。また、疲弊せず、軌道修正を重ねながら成長し、形を見つけた事業が定着することは、継続性にも繋がる。当事業ではそれを見つけていく行動の場にさせていただく。<br/> 事業終了がゴールではなく、未来につながる事業を目指し、運営メンバー以外の人も巻きこみながら、主体性を育て、行動が起きやすい団体を作っていく。資金面の継続性については、運営メンバーそれぞれの信頼関係や実績から、団体への協賛を募ること、また、お金を払ってでも参加したいと思える不可価値のある事業内容へ当事業を実施しながら構築をしていくことを考えている。</p> |
| <p>実現性<br/>・<br/>妥当性</p> | <p>※実現性：事業目的と事業内容は合致しているか、実現のために事業内容、予算の積算、自己資金の準備、スケジュール等について工夫した点を記載して下さい。<br/> ※妥当性：各種法令順守、関係者との調整状況、費用に対する事業効果の妥当性について記載して下さい。</p> <p>事業目的を達成するために必須となる、「想いに共感し、応援し、刺激しあう関係性」を構築するため、当事業が提供する場は必要である。事業目的と事業内容は合致している。<br/> 当事業のファーストステップは、既にある関係性を整理し、繋ぎ、深掘りする形で行う。また、様々な分野で活躍する熱意を持つメンバーが、それぞれの経験やネットワーク（人脈）、バックグラウンドを最大限に生かす形で実施する。このことにより、効率的に事業を進めることができる。実現のための協力体制が整っている。</p>  |
| <p>活動に対する熱意</p>          | <p>※活動の動機、活動に対する意欲・熱意について記載して下さい。</p> <p>当事業の目的【地域に存在する「人・コト・モノ」のストーリーを大切に、そこから「トキ」を作り出し、出会えてよかったを紡ぐような人と人の掛け算から起きる地域の可能性・価値を見つけ、未来に繋げる行動と発信をしていく】は、当団体のミッション【出会えてよかったを紡いで暮らしによるこびをまちにわくわくを】の達成に大きくかかわる事業であり、実施する私たち自身がわくわくしています。<br/> 笑顔の未来につながる市民主体のまちづくりは、沼津の魅力・価値（人・コト・モノ）を発見・創出が大きく関わってくると思われるため、その基盤づくりに</p>  |

事業の申請をさせていただきました。  
私たちとともに、地域の皆さんが、わくわくと主体的にまちづくりに関わり、巻き込み、巻き込まれ、人の想いが育てられる場所として「ひととき百貨店」は存在したいと思っています。  
地域の皆様が、まちに誇りと喜びを持ち、出会えてよかったを紡ぎあえるような沼津のまちになるためのお手伝いができたらうれしいです。

### ◎次年度以降の活動予定

※ソフト部門（ステップアップ型）新規または2回目の応募で、助成の継続（最大3年まで）を希望する場合は、今後の活動予定と事業継続のための戦略について記載して下さい（今回の応募が次年度以降の助成を約束するものではありません）。

現在、ひととき百貨店では、オンライン上のEC機能を備えたサイト（仮想百貨店）をオープンさせる計画（自主事業）を進めております。現在、サイトの作成の準備を進めていますが、ファンを増やしていくためには、信頼と実績を重ねていくことが大切であると考えます。団体の基盤を作るうえで、実績がない団体にとって、ファンによるご支援はとても心強いものです。信頼と実績に大きく関わるのは、「誠実であること」「続けていること」です。信頼・実績づくりのために、次年度以降も軌道修正を重ねながら継続していきたいと考えており、初年度（チャレンジ）の年には、事業の実績作りと発信と、生産者さん等と丁寧に関係を紡ぎながら事業を行いました。2年目（定着）の年となる本事業では、継続してサービスの提供を受けてくれる「リアルなファン」を増やす年としたいと考えております。→3年目（定着・自立）として1つ1つの事業を収益事業にしていく計画をしていきたいです。

### ◎実績の評価と改善点（継続事業のみ）

※継続事業については、過去の実績に対する自己評価と実績を踏まえた改善点等について記載して下さい。

2020年度、代表個人の名前で【行動が連鎖を生むネットワーク事業】として、「行動の連鎖が起きる媒体となる団体」を、設立するための人材の育成、およびネットワークの構築を目的にまちづくりファンドの申請をさせていただきました。その目的のもと、勉強会や会議を行い、2021年より「ひととき百貨店」を立ち上げました。2021年度は、この立ち上がった団体が行動を起こしていく年として、様々なチャレンジをしました。そこから見えてきたもの等を精査し、地域の様々な人と化学反応を起こしながら実績を作り、ようやく立ち上げ時から関係を構築させていた沼津信用金庫様、商工会議所様からの協賛をいただけることとなりました。今後、自立に向けて、事業1つずつを収益事業にしていく必要があると考えています。体験事業については、体験の発信等による付加価値を付けながら、少しずつ会費収入が増え、自立に向けての兆しが見えてきました。場づくり事業につきましても、今年度、実績を重ねながら、心が通じる付加価値をつけていくことで事業化を目指していく。

### ◎特に高い公益性を有することの説明（ハード部門のみ）

※補助金申請額が「特に公益性が高い事業」に該当する場合は、その理由を記載して下さい。