

応募者	所属先（企業名・団体名・学校名等）	ビジネスプラン名
石山 大	石山生産獣医科	乳用牛の健康増進を可能にする遠隔栄養管理
<p>・酪農家は一定規模以上の経営体にならないと、個々で獣医師やコンサルタントと指導契約が出来ない。この程度の金額でコンサルを受けられれば需要はあると思う。課題はスマホで撮影した生体牛の診断の精度にあると思います。（向後氏）</p> <p>・専門性の高い課題であったが、理解しやすくとめられており「地域活性化」とDX推進に大いに貢献するアイデアであることが理解できた。また、自動診断の技術が確立されている点は高く評価できる。今後、地方の遠隔地での獣医師不足解決に向けて期待のできるアイデアであった。（宮川氏）</p> <p>・一般の事業者等にはあまり接点がない領域でニッチで可能性のある事業だと感じた。市場の限界は見えないものの、国内だけに限らない展開可能性もあると思われる。（照井氏）</p>		
大越 雄太	個人	稲を繊維作物として最適化すると何個か社会課題を解決できる。
<p>・稲の未利用部位に着目している点や天然繊維の市場を狙っている点が評価できる。アイデアとして大変興味深いモノであったが、稲から繊維への加工方法やご自身とこのビジネスアイデアの関わり方について気になった。（宮川氏）</p> <p>・稲や米に関して新しい観点からの事業であり、なおかつ補助金頼りにせずしっかりと稼ぐ農業、産業になりうることを前提に事業を構築していることは評価できる。（照井氏）</p>		
岡部 典孝	JPYC株式会社	青ヶ島の資源 x 漁業 x Web3.0 & NFT
<p>・NFTは今後取り組み拡大が見込まれ、1次産業で事前にお金が入ってくる仕組みは新規性があり興味深い。課題は魚類の加工品の商品力になるので、特産の塩を使っての加工品との事だが、干物が容易に想像できる。加工品開発が肝になるであろう。（向後氏）</p> <p>・青ヶ島の水産業×ハイテク技術という点や人口166人の島で新たな雇用を生み出そうと考えている点が大変興味深かった。チャレンジ精神あふれるこのアイデアを是非実現させて、離島の新たなモデルを最新技術を駆使して実現してほしい。（宮川氏）</p> <p>・青ヶ島というユニークな環境で、日本の離島の中でもアクセスしづらい点をいかに稼げるようにしていくのかという点がおもしろい。NFTに関してはもちろん可能性を感じるが、その土台となる青ヶ島の漁業、加工業をいかに伸ばしていくのが難しくもあり可能性を感じる。（照井氏）</p>		
佐藤 稜	学内カンパニー 岩手大学クラフトビール部	「デジタル版地域別観光マップ」から始まる地域活性化。ビールで農地を保全する
<p>・クラフトビールという切り口で2年3作というアイデアは興味深いところがある。出来れば事業収支を簡単なPLに落とし込んでほしい。課題はクラフトビールに適、雨にも強い麦の品種選び、更にビール粕のたい肥化にあると思われる。発酵段階で強い匂いが出るので堆肥の熟成度含め十分注意しなければならない点である。（宮川氏）</p> <p>・多くの関係者を巻き込み、遊休地を復活させるプロジェクトとして評価できる。遊休地の復活はもちろんのこと、農業者の所得向上、物質循環、農工商連携といった広がりのあるプロジェクトであり、ビールによって農村と都市を繋ぐアイデアとして今後期待ができる。（照井氏）</p>		
田口 房国	株式会社山共	森林レンタルサービスforenta
<p>・マーケットはさほど大きく成長しないかもしれないが、イニシャル、ランニングコストがほぼかからないため寝かせているだけの森林から売り上げが発生すれば地主にとってはありがたい。来場するキャンパーに地元にお金を落としてもらうように、地元食材や観光スポットの案内（購入誘導）を併せて行ったほうが良いであろう。（向後氏）</p> <p>・既に大きな実績があり今後の需要拡大も期待できるアイデアであった。森を自由な体験の場として提供する考えは、田舎にしかできない事を徹底的に考え抜いた方にしかできない発想だと感じました。特に、田舎・都市どちらも必要という事を本事業を通して再認識したという点において、農地を守る活動を行ってきた私にとって及ばずながら大いに共感させて頂きました。（宮川氏）</p> <p>・土地の中でも山というなかなか活用しにくい領域を利益率高い事業に展開していくことができている点で評価できる。ニーズの検証などもできており実現性や拡大する可能性が高い。（照井氏）</p>		
武田 晃直	株式会社エリアノ	動産を活用した稼げる農泊・水産泊モデル
<p>・NFTを活用し営業開始前に資金調達し、イニシャル、ランニング共にゼロでスタートできる点が新規性が高い。今までであればリースが一般的であった。既に大手企業からの出資も決まっている事から事業性も高いと思われる。地方自治体の人を呼び込み企画では「住む場所」の課題が筆頭に挙げられ空き家活用もリフォームなど課題が多い。これらの観点から興味深いビジネスプランと言える。（向後氏）</p> <p>・それぞれの課題を理解した上で、トレーラーハウスという日本ではまだまだ広がっていないソリューションを活用するおもしろい取り組み。通常のエリア開発等とも異なり、様々なハードルや懸念事項を超え、トライアル的にも調整しやすい。さらに、地域の特性を活かしながら一定のクオリティでの体験価値を提供できるのが良い。（照井氏）</p>		
出口 友子	株式会社クワエ	四国発「地域特化型」ライブコマース
<p>・SNSの時代なので「やり方」「絵面」「値付け」「見せ方」などライブ販売のノウハウを指導すれば低コスト営業、販売が可能になり、一般スーパーと同程度の販売価格で売ることが合出来れば手取りは30%位増えるはず。是非ライブ販売のノウハウを研究し広めていただきたい。（向後氏）</p> <p>・ライブ配信サービスやライブコマースサービスが生まれて広がっている日本で、地域に特化するアプローチは必要と感じる。地域ならではの売り方や見せ方、消費者とのコミュニケーションづくりができることで、市場はより広がっていく可能性がある。海外の消費者への販売なども検討可能性がある。（出口氏）</p>		
ナカヤチ 美昭	農地所有適格法人 株式会社ちーの	農業を通じて社会課題を解決する！
<p>・既に事業化されており今後の成長も十分期待できるビジネスである。ここ1年でパートナーも増えており原料生産と並行して最終商品の開発にも注力してほしい。炭素吸着にも着手しており米粒以外の利活用（クレジット）も素晴らしい取り組みの形になっている。（向後氏）</p>		
西山 十海	宗教法人 大泰寺	リバーサイドサウナで持続可能な農林業！
<p>・ご自身の住職という職業にマッチしている良いアイデアであった。また、インバウンド需要の復活と共に大きく成長が期待できる。サウナと瞑想で「ととのう」体験を世界に広く広めて頂きたいです。（宮川氏）</p>		
山崎 繁幸	株式会社Engi	キャンプを観光にする地方創生プロジェクト「TerroirCAMP（テロワールキャンプ）」
<p>・確かにキャンパーは準備して現地入りするので地元への経済効果は低い事が知られている。そういう点でこのアイデアは興味深い。地元での購入の動機づけは必要でありその方法が大きく問われる事になるだろう。課題は魅力ある商品提供（コスバ）が不可欠になる。（向後氏）</p> <p>・現状のキャンプ需要拡大と観光業のギャップを埋める非常に面白いアイデアであった。連携先にJAの直売所を組み地元食材をキャンプで楽しんでもらうという点も評価できる。（宮川氏）</p> <p>・市場規模も大きくJA側の販売ルートの拡大や経営改善に生きてくると思われる。JAは安定供給できるが、そこに限らず直接農家とやりとりし、混ざらない野菜や産品を味わってもらう高付加価値メニューも可能性としてあるのではないかと。（照井氏）</p>		

応募者	所属先（企業名・団体名・学校名等）	ビジネスプラン名
渡部 由佳	MOKKI株式会社	山をサブスク！山の中でキャンプ&キノコ体験「MOKKI NO MORI」
<p>・楽しく林業の魅力を学び新たに林業者を育成する本プロジェクトは大変興味深かった。人と山との繋がりが薄くなり林業者の高齢化が進む昨今、林業を身近なキャンプという体験から学び少しずつステップアップすることで新たな林業者を育成する。こういったゆっくりだが着実に一歩ずつ進むようなプロジェクトは山との関係が薄れていく現代にとって必ず必要になると思います。今後のさらなる展開にも期待しております。（宮川氏）</p> <p>消費者ニーズとのマッチ具合や実際に消費者がどこまでお金を払うのか、継続率や利用率はどれぐらいかなど検証すべき項目は多々あるが、森の活用可能性とそれぞれの森でのブランドづくりなどに可能性を感じる。（照井氏）</p>		