

Contact List

各起業家の最新情報・お問合せ先はこちらからご確認ください。
ホームページやSNSにリンクしています。



安形 真
一般社団法人
リズカーレ



上田 公彦
西条アウトドア
サービス



大須賀 一仁
東予人



鈴木 直之
ZEN



仙石 一大
INFINITY PEAKS



高田 裕明
AKI'S KITCHEN



田村 裕太郎
石鎚ふれあいの里



長尾 愛里
cuddle



野口 あすか
ららジュース



山中 康寛
delifit



一般社団法人リズカーレ

793-0030 愛媛県西条市大町1699-3エストソレイユ紺屋町1F

TEL:0897-39-9214 代表:安形 真

Website: <https://risicare.or.jp/>

※この冊子の内容は2021年3月末時点のものです。

Saijo Way わたしたちの3年間

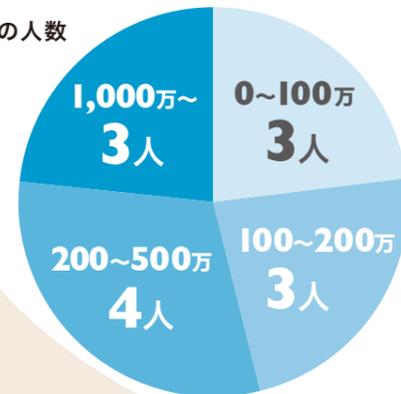
2018年からスタートした西条市ローカルベンチャー事業。「人間らしさを源泉とした産業創造」をスローガンに、西条の地域活性化や社会課題解決に役立つ事業を立ち上げる移住起業家を全国から募集し、13人の起業型地域おこし協力隊が生まれました。

3年後にも継続的に地域に残って活動が行えるよう、最終年度の売上目標を全員で1億円と定め、各自起業に挑戦してまいりました。コロナの2年間を含むという非常に厳しい起業環境で、思うようにいかないことが多々ありましたが、それでも**地域の人たちと繋がることでこの西条に愛着を持つことができ、根を張って事業を育ててこれた**と思います。その成果をここに記させていただきます。

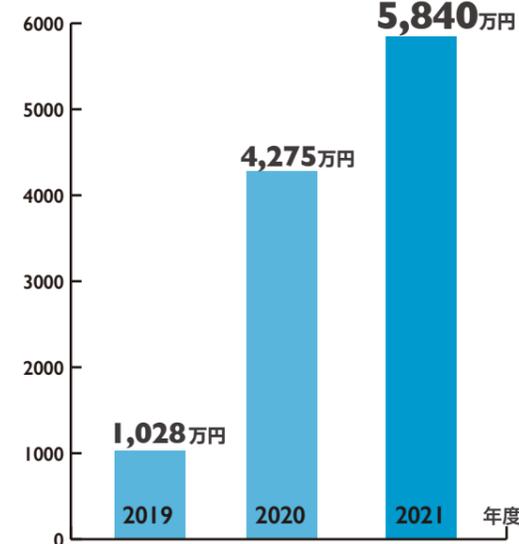
ローカルベンチャー事業はこれにて終了しますが、3年間が終わったらサヨウナラではなく、今後も私たちの挑戦は続いていきます。長い目で見て、今後も関わり続けていただけると幸いです。

全体の売上(2021年度)
58,404,495円

売上高別の人数



3年間の売上推移



今後取り組む課題が見えた数字

今年度も新型コロナウイルスの影響で「外注先の工場へ発注ができない」「集客時期に感染拡大期が重なる」「事業が思うようにいかずメンタルが不調」といった事業への影響が少なからずあり、結果的に目標の売上1億円には届きませんでした。良い方の誤算では、結婚・妊娠といったライフステージの変化により自主的に事業にプレーキをかけたケースもありました。

一方で、変化する市場環境に適応できなかったともいえます。ピンチをチャンスに変えていく柔軟性や行動力が全体的に欠如しているといえるかもしれません。

メディア掲載数

178回

注目の機会を多数得る

3年間で178回、各メンバーがメディア(新聞、TV、フリーペーパー等)に登場しました。西条市の移住施策や活気づくりへの貢献ができたと感じています。

地域に支えられて。 3年間の挑戦の軌跡

メンバーの定着率

84%

全国平均より25%高い定着率

13人中11人のメンバーが西条市を拠点に活動し、今後も継続的に事業を行っていきます。地域おこし協力隊の定着率は全国平均で59%であることから、かなり高い定着率であるといえます。それはひとえに関わってくださった地域の皆様のおかげです。今はまだ小さな事業が多いですが、継続していくことで地域に必要とされる事業になっていくと期待し、信じていただけたらと思います。

起業実現数

100%

13人中13人が起業

「起業型地域おこし協力隊」ということで全員が起業するという目的で移住。13人全員が起業し、西条で地域と関わりながら事業を行っています。

新しく生まれたもの

#キッチンカー

バインミー(ベトナムサンドイッチ)
健康ジュース



#まちづくり財団

寄付型プレゼン大会

メンマ加工品

こどもキャンプ



食のまち構想

岩場の整備

リトリートプログラム



コワーキングスペース



アウトドアアクティビティ (に特化したサービス?)

寄付を集めるアプリ



個性豊かな事業を西条に創出

多くの事業が生まれましたが、どれもが起業家1人で立ち上げていったものではなく、地域の人と関わり合いながら作ってきました。また事業だけでなく、結婚や出産でこの地域に新しい命も生まれています。

チャレンジする機運を まちに醸成

一般社団法人リズカーレ 理事長 安形 真



挑戦する人と応援する人を西条に増やす

西条市に根を張り4年になりました。今ではスタッフ4名を雇用し、自分の家族をなんとか養えるくらいの事業規模にまで成長し、今後も西条市で活動できる基盤ができました。僕の活動を振り返ると、一貫して「挑戦者の生態系をつくる」ことへのチャレンジでした。ローカルベンチャー事業では10人の起業家を西条市に誘致し、コワーキングスペースは緩やかな挑戦者の繋がりや成長機会を創出しました。SAIJO SOUPで挑戦することへのハードルを下げるとともに応援する人とのマッチングをした結果、市内の創業相談件数の増加に成功しました。西条市で地域のためのチャレンジを資金的に支援するために、仲間たちと380人から400万円以上の寄付を集めコミュニティ財団設立を実現しました。このようなチャレンジする機運の醸成によって、まちの魅力づくりに相乗効果が生まれ移住にもプラスの効果をもたらしてきたと思っています。4年にわたり関わってきたローカルベンチャー事業ですが、起業家を信じてなるべく自由度の高い設計で実施す

ることを大事にしてきました。結局、起業プロジェクトは起業家のモノです。ただし税金を使うので独りよがりではダメですし、プロジェクトの目的に沿った事業を行わなければなりません。その辺りを調整するのが意外にも大変でした。この事業の正式な評価は2〜3年後にメンバーがどれくらい活躍しているのかだと思います。引き続き各メンバーをご支援いただきつつ、見守っていただけると幸いです。

挑戦する人と応援する人を西条に増やす

コミュニティ財団の運営基盤を作り上げること、西条市の起業をもっと盛り上げることに、この2つを優先的にいきます。「0から1を創り出す」フェーズから「1を10にしていく」フェーズに変わっていくので、財団の事務局長を採用し、2年間かけて育成し、チームを作っていくことに挑戦していきます。また企業の「0から1を創り出す」案件もやりたいので、プロジェクトマネージャーを外注したい方はお声掛けいただけると幸いです。



(左)西条市に移住してから子どもが生まれました(右)メディア掲載は年間29件!常に「楽しい」を発信中。

身近な自然を楽しめる機会を

関西を拠点にカヤックやトレッキングのガイドをやっていました。3年前に西条市へ移住し、1年目は安全に楽しく体験会を開ける場所のリサーチ、2年目からカヤック&SUP体験会を加茂川で実施しました。一般的には大人数で体験するイメージですが、「楽しみ方って人それぞれだよな」って想いが昔からあり、1家族、1グループ、1カップルだけなど少人数で参加していただけるように。コロナ化という時勢もありたくさんの参加者に体験していただきました。また、去年は市外・県外からの参加者も多く、ずっとお客様に発信してきた「アクティビティだけでなく、西条市内のお店でご飯食べたりお土産買ったり、農産物の収穫体験なども楽しんでくださいね」ということが少しずつ広がってきているように感じます。そのほか、農作業のお手伝いや市内の森林公園の整備、放置森林の伐採作業の仕事なども継続的にいただき、農林水産を軸においたライフスタイルが少しずつ実

践出来てきているのかなと感じています。2年前に地域に提案した、使われていない近所の森の活用は地元の方々が主体となって、気軽に楽しめるハイキングコースになってきたし、アウトドアブームも相まって身近な自然を楽しむ機会が増やせていっているのかなと思っています。

「アウトドア」の窓口の一つに

今後も、西条市内でもっとたくさんの方に「まちからちかくの自然」を体験してもらえるような機会を創ってきたいです。それは既存のイメージのアウトドアだけでなく農作業を楽しむ事、近所の森や林の草刈りや整備をして自分たちの気持ちのいい自然を創る事。「アウトドア」ってそもそも野外でそれぞれが様々な楽しみ方をする場所です。西条市でその一つの窓口になればと考えています。西条に限らず、古代より「水(川)あるところに文明や産業は生まれる」です。次の世代に豊かな水資源を受け継ぐために必要な伐採作業などもしっかりやっていけたらと思います。



(左)里芋収穫体験の様子(右)SUPの上で集合。グループの皆さんにも多く楽しんでいただけました

まちからちかくの自然を楽しむ

西条アウトドアサービス アウトドアガイド 上田公彦





俯瞰視点の仕組みづくりから 始めた地域商社

伊豫風土合同会社 代表社員 大須賀 一仁

互恵関係をもとに、商品開発から発信・販売まで

2021年6月に地域商社として法人「伊豫風土合同会社」を設立しました。生産地・フィールドサイドを立ち位置とし、関西圏や国内外の消費地との相互商流を結び、販路に適した商品開発を進めていく事業の基礎が、ようやく形になってきました。地域商社における「商品」は、地域資源を活用した「もの」「ひと」「観光プログラム」など、多岐なカテゴリーにわたることと位置付けています。商品を通じて、西条や石鎚山系や愛媛エリアの魅力を知らいただくことがミッションです。地方での消費も大切にしながら、国内外に向けて商品を送り出していく取り組みも進んできました。昨年にサッカークラブとの協業で完成した、アスリート向けの日焼け止めウォータージェルは、神戸の貿易会社との連携で国や地域をまたいだ越境ECサイトでの販売も始まります。また、今夏に阪神百貨店さんでの催事「いまどきの四国(仮称)」に、徳島県上勝町のチームと一緒に出展が決まり、飲食店・スパイスメーカーと共同開発や、愛媛県内各地の事業者

と協業した商品もいくつかできつつあります。これは、消費者への販売だけでなく、様々なバイヤーさんにアピールする機会が広がることを意味し、こちらは、愛媛県の観光・移住プロモーションとも連動しての展開もできそうです。消費地と販路との信頼関係をベースに的確な情報を活かした「マーケットイン」と、地域にいてこそ見つけられる魅力を形にする「プロダクトアウト」を、バランスよく整えながら商品開発・販売・情報発信を、ていねいに続けていきます。

地域商社としての仕組み確立へ

これからは、3年後以降、地域商社の事業を持続させるために、事業の仕組みの確立を目指します。例えば、高齢者も子どもも障害者も健常者もが共に楽しめるユニバーサルプログラムや、総合型地域スポーツクラブの設立・運営、また、常設販売拠点(兼商品センター)や協業宿泊施設の整備、さらにアクティブプログラムの教育運用など。これらに関して、積極的に呼びかけや提案をしながら、自社事業や協業連携としても活動を進めていきます。



(左)西条でのフィールドワーク実施に向けた大阪の大学での授業(右)アスリート向け日焼け止めウォータージェル

3年をかけたZENの仕組みが形に

昨年度は、これまで取り組んできたZENという仕組みがようやく形になった1年でした。約3年間で5回の大きなシステム更新を経てできた「ソーシャルドネーションアプリ」という日本初の仕組みです。ボランティア団体が活動資金を集める方法は、主に寄付や行政の補助金・助成金など。最近ではクラウドファンディングなどの例も出てきましたが、そういう手段を使うこともできず、自費でなんとかやっている団体も少なくありません。ZENは、新たな活動資金の調達方法として、そうした団体の活動を支援し、まちづくりの可能性を広げようとするものです。アプリを開けば、まちづくりに関わるいろんな活動を見られ、誰もが気軽に応援できます。会社やお店、地域の力になりたい人たちが、活動している市民団体と繋がり、一体となってまちづくりに関われる。それがZENが実現しようとしている世界です。ZENで集まった資金を活動に活かし、それをアプリ上で報告すること



(左)ZENのキービジュアル(右)ZENが目指している社会を実現するための変化の法則

で、また新しい支援が生まれるという良い循環も起こり始めています。西条市には西条まつりという江戸時代から続く祭り文化があり、まちや仲間に対する思いの強さは素晴らしいものがあります。ZENの仕組みもそういう地域文化があったからこそ。これからますます地域の社会課題が深刻化していく世の中で、新しい持続可能なまちづくりを西条モデルとして実現していきます。

まちづくり活動のために活用してもらいたい

今後やっていきたいことは大きく2つ。1つはSDGs未来都市である西条市と連携し、ZENをSDGs目標11「住み続けられるまちづくり」の具体的な取り組みの西条モデルとして確立すること。2つめは、既存団体を支援するだけでなく、新たにまちづくりに関わる活動を支援し、その活動を広めていくこと。現在は、地元高校生の地域でのSDGsに関する取り組みの支援に向けて動いています。ZENの仕組みがあるからまちづくりの活動に関わってみようと思う人たちを増やしていきたいです。

持続可能なまちづくりの 西条モデルを目指して



ZENTECH 代表 鈴木 直之



地方からゆるく発信する クライミングとデザイン

INFINITY PEAKS トータルデザイナー 仙石 一大

コロナ禍のものづくりとクライミング

クライミング/登山用アイテムの企画、生産管理、マーケティングと、クライミングを通じた西条の岩資源の有効活用考案などに取り組んできました。3年やってきて、一番状況に振り回されたのは明らかにコロナウイルスでの社会の動きでした。マーケティングを新たに構築しなおし、スポーツマスクでは約3,800点約1,000万円、アンダーウェアやチョークバッグ等で約200万円、ソックス類でも約200万円程度の販売実績ができました。

その後、石鎚クライミングパークSAIJOの利用者の方にもサンプルテストや撮影などにご協力いただきましたが、変異株の流行等で輸送や製造の状況が変わってしまい、市の産業振興課の方にも尽力いただいたのですが、最終的に生産自体ができず、大幅に予定が遅延する状態に追い込まれてしまったのが自分の想定の甘さだと感じています。同じく岩資源の利用も県外からの集客を見込んでおり、協力者が市外/県外のクライマーだったのもあって、この2年で

きた事は岩の位置取りなどの調査程度で、今後も起こりうる感染症を想定したビジネスとは、実は相性が良くないという事が分かりました。代わりに、市内の若い世代のクライマーがもっと活動・成長できるよう、環境づくりについて考えながら彼らと交流を続けました。自分より下の世代のクライマーが自分自身で考え行動し、失敗含め糧にできるよう、今後もうまく世代を繋いでいければと思っています。

新製品を通じ、日本の文化と技術を打ち出す

2022年3月現在、遅れていた登山/クライミング用ボトムが一部完成したため販売を開始します。愛媛県内で生地を生産はできているものの、縫製加工が県内では難しいため、生産に関しては県内外問わずコストを上げてでも国内で工場を探し、海外にも販売することで日本の煮詰まって発酵したような面白い文化と技術力を打ち出して行きたいと考えています。また、この3年を教訓に、こういった状況に振り回されにくい商売のスタンスを別で一つ確立し、実現していこうと考えています。



(左)2022年春発売予定の新作ボトム「ウールニッカライクパンツ」のイメージ画像(右)2021年に発売したチョークバッグ

起業支援をしながら2つの事業をつくる

コーディネーターとして4年、プレイヤーとして2年。起業家支援をしながら自分の事業を創っていくという貴重な経験でした。過去の経験上「人間は安心安全な場ができれば勝手に走り出す」という場作りの観点から起業家をサポート。1年目は信頼関係構築、2年目に事業の土台作りのサポート、3年目はひたすら行動してもらおうという3カ年計画をベースにしました。その結果として、担当したメンバーはちゃんと事業に向き合っていて、担当したメンバーはちゃんと事業に向き合っていて、事業を苦しみながらも楽しんでいるように見えます。あるメンバーとは喧嘩もしましたが、今では笑い話に昇華できるほど良い関係です。事業の性質上、3年後に仕事が終わるのは決まっています。自分で事業を作る必要があり、移住1年目から自分の事業も模索しました。「関係人口」をテーマに事業化しようと市民に声をかけプロジェクト化しては自然消滅し、「企業の右腕」をテーマに研修事業をしようとして

プロジェクト化しては自然消滅…。現在はキッチンカー事業と西条やさい便という2つの事業をものがき楽しみながら推進しています。事業立ち上げの経験はありますが、飲食は初めてなのでわからないことだらけ。「もう食べられない」と言いながら東京のバインミー屋を2日間で10軒巡ったのも今では良い思い出です。

いつまで経っても「移住者」だからこそ

「街を変えよう」という大きなビジョンは諦め、「半径5mの人を幸せにしよう」と軸を変えたことにより、やる事が明確になりました。今後もキッチンカーを通して海外の食文化を気軽に楽しめる風土を作りたいし、やさい便を通して都心部にどんどん「西条の野菜の良さ」を広めていく予定です。僕は西条の中でいつまで経っても「移住者」という役割があると思っています。だからこそ、常に都市部にアンテナを張り、西条で新しい「なにか」を形にしていけるため、ポンコツな頭を使って考えて行動していきます。



(左)キッチンカーで西条を中心に愛媛県内で活動中(右)西条やさい便の提携農家「鎌田農園の鎌田さん」の農園にて



移住者としての役割を淡々と続ける

AKI's KITCHEN 店長/西条やさい便 主宰 高田 裕明

集落の資源を守りながら使う

合同会社さとらいふ 代表社員 田村 裕太郎

手応えを感じた3年目

西条市大保木地区のキャンプ場「石鎚ふれあいの里」の運営、自然体験、集落体験、竹林整備、空き家活用、養蜂など、西条市山間部の自然や集落という目線でできる活動に幅広く取り組んでいます。

最も大きな価値を生み出した実感がある活動は、自然体験「石鎚子どもキャンプ」です。石鎚ふれあいの里を拠点に、西条市の多様な自然環境を活用して、約20名の小学生と一緒に遊び尽くすキャンプです。自身やスタッフの幼少期の経験から、子どもたちが自然体で自分の興味関心に基づいて自由に自然を楽しむ場づくりを意識しています。2021年12月に第一回、2022年3月に第二回を開催し、子どもたちと冬・春それぞれの自然を満喫しました。大変好評いただいておりますので、引き続き子どもたちの長期休みや連休を活用して様々なキャンプイベントを実施していく所存です。

特段突出した能力があるわけではなく、社会人経験も少ない

私を受け入れてくださった西条市はじめ、関わってくださった多くの方々に大変感謝しています。

特に最初の2年間は自分に自信が持てず、思いを事業に反映させることがなかなかできませんでした。そんな中、温かく見守っていただけたおかげで、2021年度は「石鎚子どもキャンプ」を筆頭に養蜂や竹林整備など、新たな事業をスタートさせることができました。本当にありがとうございます。

理念を生かし、ふれあいの里を進化させる

今後は引き続き西条市大保木地区を拠点に、集落の資源を守りながら活用する事業をつくり、続けていくことを目指します。現在は一度原点に立ち返り、石鎚ふれあいの里の運営について見直しています。キャンプブームに乗っかるのではなく、人が自然体になれる、集落の資源を守りながら使うといった理念をよりしっかりと場に反映させたいと思い、運営メンバーで話し合っています。2022年4月から、いい意味で変化した石鎚ふれあいの里をお届けします。

(左)石鎚冬の子どもキャンプ。地域の方も交えて餅つき大会をした後(右)集落に何度も遊びに来てくれた学生さん、インターン中の留学生達と石鎚登山。



事業の基盤を築き、新しい挑戦も

食品コンサル業や卸業を軸に「食のローカルな地域商社」事業を行っています。2021年9月に3年間の任期を終え、今は独立して活動中です。今年度、食品コンサル業では、市内食品事業者とともにお菓子や冷凍食品、ドレッシング、お茶、お酒など、さまざまな商品開発に取り組みました。初めて取り組む商品カテゴリも開発でき、自分の事業の幅も広がりました。卸業では、小松オアシス様などの既存の店舗に加え、松山三越様、ニッコーリーナエキュート東京店様など、市外・県外への販路も開拓できました。また、サブの事業として行っている、西条の食と消費者をつなぐ「デリサポ西条」という団体の活動では、地元飲食店が地元企業3社へデリバリーする事業をサポートしています。提携飲食店舗は20店舗を超え、今年度は合計60回以上実施。ほかにも、食材取材事業を受託するなど、新事業に取り組むこともできました。また、ありがたいことに、自身の最終活動年度

の売り上げ目標(1,000万円)も達成し、充実した1年となりました。縁もゆかりもない土地に来た私が起業し、継続して事業を行えているのは、私を信じて仕事をくださり、応援して下さる地元の方々のおかげです。その時々ベストを尽くしていますが、まだまだ満足に行く仕事はできていません。もっと高いレベルで事業を行っていきけるよう、邁進していきたいです。

市外からの目線でも西条に関わりたい

来年度から西条市で本格的に始動する「食のまち構想」の事務局メンバーとして活動することが決まり、今までの事業で得たつながりや課題感を活かして取り組んで行く予定です。任期終了後、結婚を機に居住地は四国中央市へ移りましたが、西条市での活動は続けていきます。また、居住地が変わった事で新たな縁も増えてきているので、西条市外での事業も増やし、西条市を内と外のどちらの視点でも見られるような柔軟性を持ち、事業に取り組んでいきたいです。



(左)「食のまち構想」では地元の方々やディスカッションし、意見を事業に反映(右)うるのしょうめんだ〜れさんと開発したお役立ち調味料シリーズ

地域の食の魅力を形に。さらに豊かなまちへ

cuddle Food director 長尾 愛里





地域の食材を地域の人と楽しむ

ららジュース 店長 野口 あすか

キッチンカーを軸に、喜ばれるメニューを

「ららジュース」という屋号でキッチンカーを営業しています。主に西条産の農産物を知ること、使うこと、漢方や薬膳的な観点から少しでも体にいいものを楽しくと、を意識してメニューを考えています。キッチンカー営業を2年経験して、その醍醐味は地域の方と直接会い、話し、地域の「美味しい」や「楽しい」を共有することだと感じるようになりました。コロナ禍の中、イベントがたくさんなくなり売上の的には厳しい時もありましたが、自店の前での出店を許可してくれる店主さんや、キッチンカー仲間、お客さまとのつながりや会話にたくさん元気をいただいたような気がします。本当にありがたかったです。メニューとしては1年目は「旬の果物」を知り、生かすことをテーマに「ジュース作り」に励みました。2年目の去年は「旬の野菜」を生かしたスープや「米」を生かした中華粥などに挑戦。食事メニューに挑戦したことで、お客さまに喜んでもらえるだけでなく、下がりがちな冬の売上を上げることができたように思います。

メニューを磨き、地域の間づくりも計画中

3年目の目標はジュースメニューを再考し、バージョンアップをすることです。具体的には、「子どもさんに喜ばれる甘さを生かした味」や「大人の方に喜ばれる甘さ控えめの味=ノンアルコールドリンク」「食欲をそそる色や香り」を意識したメニュー作りです。また、スパイスやハーブを取り入れた「漢方・果物ドリンクジャム」を売っていきたくとも考えていて、それを生かすような形のメニュー作りもしたいです。コロナウイルスの影響がどれくらいあるかわかりませんが、夜市や地域のお祭りなどに呼ばれた際、その集まりの喜びを少しでも高められるようなドリンクを作りたいですね。ほかには、平日に自宅でキッチンカー営業をする計画もあります。自宅の納屋を少し改装し、飲食スペースを作ったり、隣の畑を整備したり、庭を整えたり、やることを挙げるとたくさんですが、地域の集まりとなるような場所作りを、コツコツやっていきたいと考えています。



(左)ららジュースのメニュー紹介看板
(右)川根地区(丹原町徳田)の野島貴子さんの無農薬米を使った和風仕立ての中華粥

健康的な献立を提案してくれるAIを開発

農業について調べる中で食生活の重要性に気づき、「食生活の質を向上させることが農業の健全さを高める」と考えて、健康的な献立を提案するAIの開発と運用に取り組んでいます。愛媛大学の農学部の健康栄養学の丸山先生や地域資源マネジメントの淡野先生と共同研究を行いながら、AIの開発と試作・試食を繰り返す中で、少しずつ知見が高められ、最初はとんでもない食事が出来上がっていたのが、少しずつ我が子たちも食べられるようなレシピが出せるようになってきました。それを通じて、健康的な食事を実践することで消費金額が増え、農作物や魚介類、海藻などの地域の生産品の消費が拡大することにも実感できるようになってきました。加えて、健康的な食事を実践する中で、子どもたちの食や好き嫌いに対する意識にも変化があったと感じています。始めははっきり好き嫌いを主張していても、AIを介させれば、食べるものの改善のためのアドバイスを受

け止める余裕が生まれたり、嫌いなものを避けながらも栄養を摂れたりすることで、子どもたちに自信やチャレンジする心が生まれているのかなと思っています。このAI、少しずつですが改善を続け、ある程度家庭内でも活用できるようになってきたので、オンライン上でテストを出来る環境を整えてテストを行いました。2週間ほどでページビュー数が2,100を超え、有料での利用を希望する3件のお申し出のほか、さまざまなご指摘や改善への助言などもいただいたので、そちらに応える形で本格運用に向けて準備していきます。

健康で美味しい食事を当たり前

今後は、先述のテストをして受けたフィードバックを参考にしながら、サービスとしての利便性の向上、レシピの改善と充実、ダイエットや食事制限など特定のニーズへの対応をしながら、全体としてのサービスをより良くして普及に向けて動くことで、皆さんが新鮮な地域の食材を使って健康で美味しい食事を当たり前に掲げる社会を目指します。



(左)健康献立を活用した試作例(右)開発中のサービス「delifit」のイメージ

健康献立AIでヘルシーな個人と社会へ

delifit 創る人 山中 康寛



挑戦から成長へ!

初めて皆さんとお会いしたとき、本音は「正直どうなるんだろう? 大丈夫かな?」と心配していました。でも、皆さんが個性豊かな視点で新しいことに挑戦し、地元の方々に関わっていくことで、今は、人々が自然と集まるような、心地よい求心力となっているように感じています。

むしろ自分がもっと頑張らなければと意識するほど。私自身も、埼玉からの移住者として、ほんの少しですが皆さんの活動に関わることができたことがとてもうれしく、良い刺激となっています。これからは挑戦から成長へのステージとなりますが、もっともっと地域に新しい刺激のスパイスを加えて、西条ならではのビジネスモデルを構築していただくと嬉しいです。これからも応援してます!!



イベントなど、
いろんな活動を
いっしょに!

Café Pilz
松村 光雄

現在と将来を大切にするマインド

2017年にこの事業がスタートし、2018年3月、最初の着任以来、順次、個性豊かな起業家10名が着任して来られました。任期を終えられた皆さん、本当にお疲れ様でした。

皆さんは「西条市に移住し、3年間で新たな事業を立ち上げる」という使命に対し、それぞれの創意工夫で取り組まれました。大なり小なり、失敗もあったと思いますが、囚われることなく、チャレンジすることを諦めませんでした。こうした取組が、西条市の「住みたい田舎ベストランキング」3連覇や、新たなチャレンジを応援する施策に繋がっていると確信しています。これからも、多くの出会いの中で、知識を身につけ、考え、行動を起こし続けてください。さらなるご活躍を願っております!

ローカルベンチャー事業の
初代担当でした!



西条市役所
辻中 健史

ずっと西条にいてほしい人たち

いやー!こんな良いところは無いと思うけど、西条市しか住んだことがないから、ここしか知らん。しかし西条に移住してきたローカルベンチャーのメンバーは、まだまだ多くのこの地域にある良さを掘り出し、今まで培ってきた自分の世界に落とし込んで全国にこの西条の魅力を発信してってくれる。それに付け加え、今の時代に合った新しい西条をも作り出す。こんなことが出来るのは今までの経験があるからこそ。どんどんアイデアが湧いてくるんだろう。これだけ頑張ってくれてるメンバーだからこそ協力したくなるよね。そして西条の盛り上げ役としてずっと西条に居てほしいな。

農業の分野で
みんなをサポート



PENTA FARM
山内 政志

まちの声

出逢った時から腹は決まっている!

バッキバキに尖った青年と蝶ネクタイ野郎。出逢いは衝撃的。でも、心はスッキリしていた。ボクの腹はもう決まっていた。「彼らとなら、最強の移住チームを作れる、どこまでも彼らに付き合っていく!!」そう、この2人こそ、志高き起業家集団のリーダー、安形真さんと高田裕明さん。

水の都・西条に、新しい風を吹かせ、猛スピードでSAIJO WAYを駆け抜けて行く彼ら。移住ランキングで初めて四国1位を獲った時の高田さんとの会話を忘れない。「ローカルベンチャー全員揃ったら、全国1位獲れるよね。獲るなら若者部門だね。」それは、1年後に現実になり、今では同部門3年連続全国1位。ローカルベンチャーと移住施策は一心同体。常にその思いで接してきたし、今でもその思いは変わらない。

市の元移住担当。
チームとして動いてました!



西条市役所
柏木 潤弥

行動するきっかけを私にくれた

西条市小松町に生まれ育った私の57年間で、専門学校に通うため2年間だけ愛知県へ。その愛知県から西条市に移住してきた安形さんとの出会いで、西条市民とのつながりが広がりました。おかしな話です。57年間過ごして、いろんな活動をしてきたつもりなのに…

地域を変えるのは「よそ者、若者、ばか者」とよく耳にしてきました。西条市を良くしようとやって来た『よそ者』。いつしか現状維持、今まで通りで大丈夫!って思ってた私に西条市の未来を考え行動を起こさせてくれました。移住し起業して様々な取り組みをしてくれてる13名がいます。「若者(リスクを恐れない)、ばか者(常識に囚われず挑戦する)」を巻き込んでより良い西条市に変化して行きます。

コミュニティ財団を
ともに立ち上げました



今井自動車整備工場
今井 博志

私たちの活動に共感し、仕事して個人として協力・応援くださっている西条市内の皆さんからメッセージをいただきました。

地域の可能性を広げる開拓者

ローカルベンチャーの皆さんは、この3年間でアウトドア、食、農、健康、コミュニティーなどさまざまな分野で事業活動に挑戦していただき、しっかりした情報発信により、西条市に新しい風を吹き込んでくれました。

長年私が産業支援に携わってきた中でも、これほど多様性に富んだ起業家はなかったように思います。

創業を目指す方にとって、誰もが通る道ですが、事業計画を見直したり、いくつもの壁を乗り越え、大きな決断が必要だったと思います。それでも斬新なアイデアや行動力によって事業化の実現に向け、駆けてこられました。

コロナ禍という厳しい状況ですが、今後も西条市の可能性を広げる開拓者として皆さんの活躍を期待しています。

産業支援の立場から
サポートしました



西条産業情報支援センター
相談役 徳永 猛

皆さんのしてくれたことが私の財産!

まずもって目標を持ったメンバーが13人もこの西条市に来てくれたことに感謝します。西条市に出島ができたことと嬉しかったことを思い出しました。

そして3年もの間、努力して前に進む姿、新しいものを生み出す力、人と人をつないでくれたことは少なくとも私にとって財産となりました。ありがとうございました。

とはいえ、3年間で達成できることはそうそう多くないと思います。これからも自身の活動をより活発にさせていただき、そして私のような地域住民と交流を深め、遊んでいただきたいと思っております。皆さんと出会えてよかった!

クリエイティブや
イベントで団結



通りすがりの街の人
一色 一成

西条の良さに気付かせてくれた!

私達は、この街で生まれ育ち結婚し子育てし生活してきました。石鎚山の麓で、山あり川あり自然いっぱいが当たり前。それに気付かせてくれたのが皆さんの活動です。

一番印象に残っている人物は、石鎚ふれあいの里を盛り上げてくれた田村裕太郎君です。「限界集落に眠る資源を活かす」を目的とし、次世代を担う子ども達に自然のつきあい方を教えてくれました。特に、こどもキャンプは人気殺到で、二回目は10分で完売。山間部は、小・中学校が昭和40年代に廃校になって以来人口流出が止まりません。都会に無いもので勝負しかないですね。

任期終わってからが正念場。色々なアイデア溢れるローカルベンチャーの方々に、協力は惜しみません。

まちのサポーター
いつも応援しよるけんね



内田美容室
秦千草子

リバティ
十亀かねよ