

**SUMA
COMMUNITY
BUSINESS
IDEA NOTE
2023**

問い合わせ先

社会福祉法人 神戸市須磨区社会福祉協議会
電話: 078(731)4341

すま
SUMA
コミュニティ
COMMUNITY
ビジネス
BUSINESS
アイデアノート
IDEA NOTE

すまコミュニティビジネス大学
2023

報告集

自分の「好き」や「できる」で地域貢献をしよう。

自分自身がその取り組みを好きであること。

楽でいられること、自分も関わる人も

みんなと一緒に楽しめること。

それが事業を継続させるポイントです。



講師： 畠 健太郎
ブリズムデザインラボ 代表

「暮らしと学びと福祉のデザイン」をテーマに障がい福祉や地域活動の中で、デザインを楽しく活用する方法をレクチャーします。

すまコミ長屋 活動記録 2023年度

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
須磨寺浴衣散歩 @須磨寺商店街					24日	関与住民：PPP、ぐっち、猶原さん、大師餅			経費項目：レンタルスペース、浴衣リース料			
トノハ夏祭り @古民家コトノハ					27日	関与住民：須磨っこTerra小屋、きのこぼー、大師餅本舗、			経費項目：会場費、			
アドドライブ1 @コープ須磨						12日	関与住民：須磨っこTerra小屋、寅さん		経費項目：講師料、交通費			
こども食堂718 @名谷駅前広場							29日	関与者：りもねん、朝日さん、コトノハ、ぐっち、寅さん		経費項目：出店料		
防災プラすま @須磨図書館								23日	関与者：市川さん、寅さん			
防災プラすま @妙法寺福祉センター								17日	関与者：寅さん			
アドドライブ2 @コープ須磨									関与者：須磨っこTerra小屋、寅さん	経費項目：講師料、交通費	9日	
アドドライブ2 @コープ横尾									関与者：コトノハ、寅さん	経費項目：チラシデザイン料、印刷代	12日	
ミヤンマー料理会 @板宿ばあちゃん									関与者：猶原さん、ぐっち、寅さん	経費項目：会場費	9日	
すまコミ大学6期 ファシリテート						13日 27日	11日 25日 8日	22日	13日	10日	24日	7日
井戸端会議 ※4-7月は須磨区役所 での開催のため会場費はなし	26日 31日	23日 28日			25日	28日	24日	24日	16日		26日	26日
					経費項目：会場	経費項目：会場	経費項目：会場	経費項目：会場	経費項目：会場	経費項目：会場		経費項目：会場

※ 黄色いマス ⇒ 活動日

井戸端会議は月に一度のペースで開かれ、近況報告やこんなことやってみようという活動アイデアが生まれています。



発表会後の交流会では修了生グループ「すまコミ長屋」の紹介が行われました。



修了生同士のコラボ企画や、お互いの活動をSNS等でシェアし情報発信しています。



あなたの経験やアイデアで地域を元気にしよう！

「すまコミュニティビジネス大学」は地域文化、福祉、子育て、教育、まちづくりなど、地域社会を元気にするビジネスの企画立案から活動のサポートまでを行う講座です。

学生さんからシニアまで、みんなで学んでつながろう！

10代の学生さんも、子育て中のママやパパも、リタイアされたシニアまで、自分にできることを探していたり、やってみたいことがある人みんなで学びます。

自分のキャリアと地域課題をみつめなおそう。

自分らしく活動できる方法で、持続可能な取り組みを考えよう。さまざまな切り口、楽しいアイデアで地域の課題を解決しよう。

コロナ禍で生まれた工夫を活用しよう！

コロナ禍で生まれた様々なコミュニケーション方法を既存の活動に活かしてアップグレードしよう！



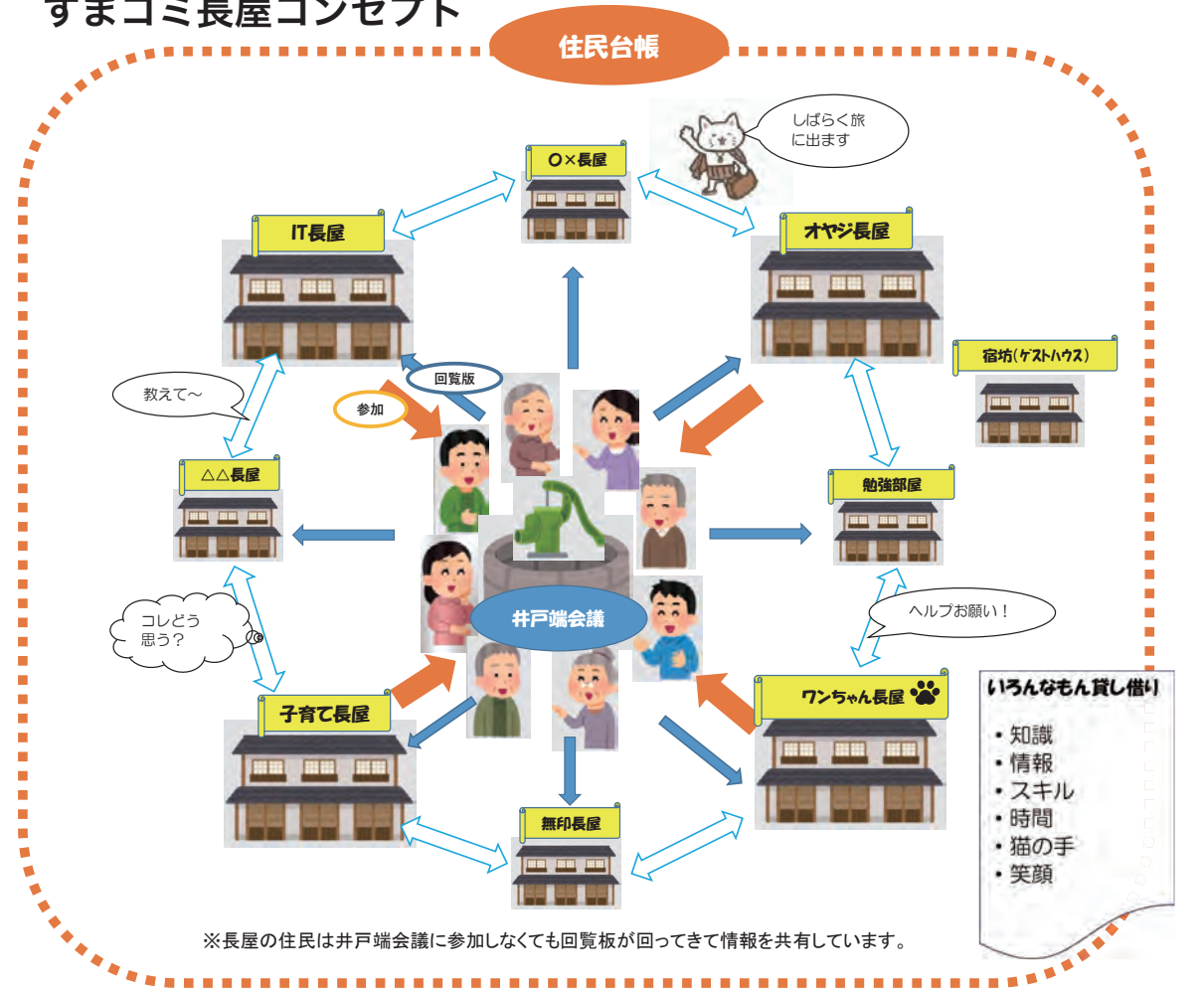
すまコミュニティビジネス大学 6期生のみなさん(発表会現地参加者)

「すまコミ長屋」の活動について

すまコミ長屋は、「すまコミュニティビジネス大学」の修了生が入居するバーチャルな長屋です。SNSなどのオンラインでもリアルでも定期的に「井戸端会議」を開いて、お互いの活動報告や意見交換や、記事のシェアなどを行っています。

講座終了後も修了生が主体となってつながりを維持することで、お互いの活動を協力しあったり受講期の違う修了生とのコラボが生まれたりしています。

すまコミ長屋コンセプト



長屋

- ・すまコミ卒業生が住んでいるバーチャルな長屋
- ・多種多様な人が住んでいる
- ・向こう三軒両隣、助けられたり助けたり♪

住民台帳

住民の名前（仮名もOK）、長屋名（属性、無印もOK）、得意分野（これなら任せて）、資格等（こう見えて実は・・・!）など任意で登録。

井戸端会議

- ・リアルな集まり、自由参加が原則
- ・情報交換や雑談したり、相談したりできる
- ・テーマ別に意見交換したり、アドバイスをもらったリ
- ・この場において参加者の話を聴いているだけで得した気分になる

閲覧版

- ・井戸端会議の内容を発信
- ・各長屋の近況報告
- ・イベントの告知
- ・補助金、助成金の案内 等

長屋住民だけの特典

1. 面白そうな人と知り合うことができる。
2. いろんな人に相談できる。
3. 自分のスキルアップにつながる。
4. ネットワークが広がる。
5. 役に立つ情報が集まる。
6. 自分の活動の幅が広がる。
7. 課題解決力がアップする。

すまコミュニティビジネス大学

2023年度 講座実施内容

9/13 (水)

第1回

オリエンテーション「目的地の確認」

講座の趣旨や特徴を説明。自己紹介ややってみたいことの確認をします。

9/27 (水)

第2回

講座 「自分のレアカード発見」

普段とはちがう視点で自分の周辺地域を歩き、観察し、気づいたことを共有します。

10/11 (水)

第3回

講座 「キャラ視点でまち歩き」

普段とはちがう視点にたつて周辺地域を観察し、気づいたことを共有します。

10/25 (水)

第4回

講座 「地域課題に自分の切り口をつくる」

地域課題に「できる」で切り口をつくり新しい解決方法を模索します。

11/8 (水)

第5回

企画ワーク「伝わるフレーズを考えよう」

誰のために何をするかを明確にし、PRのための文章を考えます。

11/22 (水)

第6回

企画ワーク「0.5歩目をふみだそう」

苦手意識をもたずに、一步の前の0.5歩をゆるやかにスタートさせます。

12/13 (水)

第7回

企画ワーク「企画が見える化しよう①」

修了生と協力しながら、事業が見える形にするための行動を進めます。

1/10 (水)

第8回

企画ワーク「企画が見える化しよう②」

商品試作、イベント案、アンケート調査などできる範囲の実績づくりをします。

1/24 (水)

第9回

発表 「事業企画のプレ発表会」

講座内でプレゼンテーションの練習を行い意見交換をします。

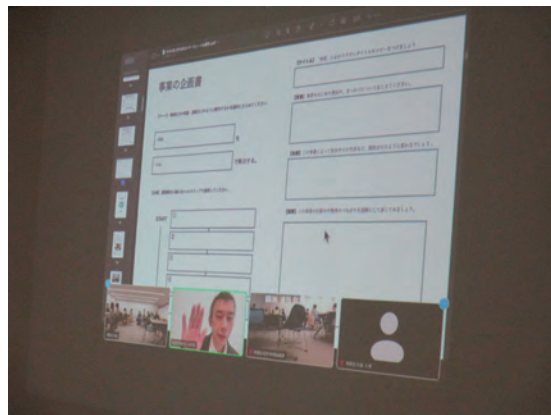
2/7 (水)

第10回

発表 「公開プレゼンテーション」

講座で完成させた事業の企画を公開プレゼンテーションします。

- 01 村中 萌華 地域で未来を創る 夢の第一歩へ
- 02 永崎 早季 へとへとオカンがわくわくオカンになるまでの150日
- 03 林 眞紀 集いの場 わいわい集う 移動販売車
- 04 山本 佳世 みんなと一緒に読み聞かせあっこ
- 05 藤原 朋子 ハンドケア てむすび
- 06 青木 美穂 量り売りのお店 「思ん量り」
- 07 加門 知竜 誰でも気軽に利用できる寺子屋 「妙法寺カフェ」
- 08 渡邊 美佳 すこし ずるい 節約
- 09 朝日 健次 SUMA子どもみらいチケットで 想いは力に！力は希望に！
- 10 松井 恵美 音楽で心も体もゆれてはずんで～お家ではぐくむ学びのおへそ～
- 11 上野 優子 全てのサラリーマンに「定年後」はやってくる
それは人生100年時代の今、「夫婦第二の人生」の始まりだ
- 12 出井 明日香 ママとシニアの香・食・住で暮らし須磨いる😊
- 13 山口 千津 絵にしませんか



感染症や天候への対策としてオンラインと会場とのハイブリッド講座を実施しました。



1期～5期の修了生がファシリテーターとして活躍、受講生をサポートしました。



お互いの「できること」「とりくみたいこと」について話し合いを重ねました。



講座最終回にて受講生は考案した事業企画を発表しました。

13 SUMA COMMUNITY BUSINESS IDEAS YAMAGUCHI chizu



①講座を受ける前の印象と自分の目的や意気込み

一人でほそほそと続けている絵が誰かのためになる、喜んでいただける活動としてできたらうれしい、でもなかなか継続するには・・・という思いがずっとありました。
そんな時に「すまコミ」のチラシに目が留まりました。ビジネスというとなのですが、これからもほそほそと楽しみながら絵を描いてそれを喜んでいただけたらと思っています。

②講座を受けてみた感想、何を学べたか、どう活かそうか

地域の活性化や、やる気あふれる様々な取り組みに挑戦している方に出会えて、たくさんの刺激をいただきました。先生からは、自分の「楽しめることをする」ということを教えていただきました。そして、実際に絵を描かせていただく機会ができたこと、絵を喜んでいただけてとても嬉しかったです。これからは、マイペースで楽しみながら絵を描く活動が続けられればと思います。

絵にしませんか

すまコミュニティビジネス大学 事業計画書

【テーマ】 地域社会の問題・課題をどのように解決するかを記入してください。

かけがえない人や場所の大切さを再認識すること を、
絵に描くこと で解決する。

【計画】 課題解決の流れを5つのステップで説明してください。

- START ↓ 解決!
- 1 名刺を作り、SNS(インスタグラム)で活動を知ってもらおう。
 - 2 依頼者が決まったら、絵にするテーマを依頼者と相談する。
 - 3 制作過程をインスタグラムにあげ、なるべくたくさんの人に興味をもってもらおう。
 - 4 完成した絵を渡して、見ていただく。
 - 5 人との繋がりができ、絵が見る人の何らかの力になる。

【タイトル】 考案した「コミュニティビジネス」にタイトルをつけましょう

絵にしませんか

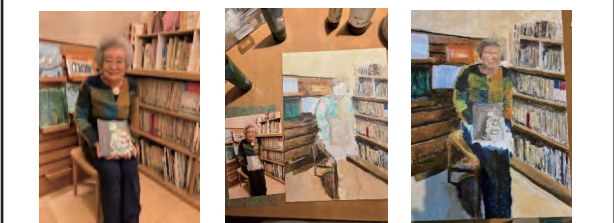
【背景】 それをやろうと思った理由や、関心をもつきっかけはなんでしょう

誠実に日々明るく働く高齢者の姿に私自身が励まされた経験がもとになって、その方を応援したいという思いでお店とその人を絵にしてみました。絵を描くのが好きです。ただ、その絵を喜んでくださる方がいたら描く意味が強くなります。自分にとっての生きがいになります。誰かのために役に立ちたいという思いがこの事業を始めたきっかけです。

【効果】 あなたの「コミュニティビジネス」によって何がどのように変わるでしょう

絵を描くことが、個人の趣味としてだけに収まるのではなく、誰かの役に立てることに繋がって欲しいと願っています。当たり前のように過ぎていく時間を振り返り、時間が経過しても絵に残すことによって彩りが付け加えられたらと思います。たくさんの人に絵を見ていただくことで、何かを感じていただけたらうれしいです。

【図解】 ビジネスの仕組みを図・図解にして表してみましょう。



Hさまの絵のテーマを相談して、制作過程のイメージ

12 SUMA COMMUNITY BUSINESS IDEAS IZUI asuka



①講座を受ける前の印象と自分の目的や意気込み

講座を受ける前の印象はコミュニティビジネス！？頭の中で妄想しているだけのイメージと0歳児を抱えて行けるのかな？とドキドキしていました。歯科衛生士として15年間働いていましたが、出産を機に退職し、今後子育てをしながら、歯科衛生士の仕事だけではなく趣味や興味でせっかく取得した『アロマセラピー』『介護食アドバイザー』『整理収納プランナー』の資格を活かしたいという気持ちで受講しました。0から1にするにはどうしたらいいのかわからず、ここで学びたいと思いました。

②講座を受けてみた感想、何を学べたか、どう活かそうか

須磨区役所での大人数の前での発表は緊張しましたが、とても良い経験になりました。自分の頭の中でやりたい事がありすぎてまとまらなかったところが、少しずつ形になっていき、まず0から1にするまでがどうしていいかわからず悩んでいたのですが、教えて頂き、まず第一歩が踏み出せて良かったです。心に残ったのは、『スタートすることよりも少しずつでいいので継続する事が大切だという事』そして、『無理なく続けられる事』
本業の歯科衛生士の仕事を頑張りつつ、自分のできる事を活かして、地域の繋がりやストレスや困り事の解消を目指して少しずつ継続を目標にスタートしていきたいと思っています。

ママとシニアの香・食・住で暮らし須磨いる😊

すまコミュニティビジネス大学 事業計画書

【テーマ】 地域社会の問題・課題をどのように解決するかを記入してください。

ママとシニアのストレスや暮らしの困りごとを、
香・食・住で解決する。

【計画】 課題解決の流れを5つのステップで説明してください。

- START ↓ 解決!
- 1 名刺・LINEアカウント作成。対象とするママとシニアへの提供内容を定める。
 - 2 メインの歯科衛生士の仕事以外の時間で子育てをしながら無理のない範囲でのスケジュールを決める
 - 3 場所(パークコンシェルジュ棟、社協のボランティア登録、すまコミュで出会った子ども食堂などの施設の繋がり)
 - 4 個人で行うか仲間を集めて行うか賛会議所の料金や時間・設備・備品・集客人数などで料金設定を行う
 - 5 集客(Instagram、X、Facebook、チラシ)

【タイトル】 考案した「コミュニティビジネス」にタイトルをつけましょう

ママとシニアの香・食・住で暮らし須磨いる😊

【背景】 それをやろうと思った理由や、関心をもつきっかけはなんですか

海と山が好きで須磨に住みたいと思って3年前に引っ越してきました。2023年6月に娘を出産し、現在子育て中です。出産するまで訪問歯科衛生士として高齢者の方と関わる機会が多く、今後また子育てをしながら働いていくにあたって自分の強みである歯科衛生士・介護食アドバイザー・アロマセラピスト・整理収納プランナーの資格を活かしていきたいと思事業を始めたいと思っています。そして、大好きな須磨の地域のママとシニアの方に貢献したいと思っています。

【効果】 あなたの「コミュニティビジネス」によって何がどのように変わりますか

- ①香…ママとシニアがリラックス出来る。ストレス解消。
- ②食…食を楽しめる。歯磨きや口の知識を得て健口になる。摂食嚥下障害のある方の介護食・嚥下食の食支援。
- ③住…物が多くて困っているママやシニアの方がスッキリ暮らしやすくなる
→人生が豊かになり、暮らし須磨いる😊

【図解】ビジネスの仕組みを図・図解にして表してみましょう。



01 SUMA COMMUNITY BUSINESS IDEAS MURANAKA moeka



①講座を受ける前の印象と自分の目的や意気込み

講座を受ける前の印象は、カリキュラムを見て「面白そう」と思い申し込みました。すでに子ども食堂をやっていましたが、もっと幅を広げたり活動を増やしていきたいと思っていたので、何かヒントが得られるのではないかと考えたのが入った目的です。

また、須磨区の地域活動にも興味があったので、そのような活動をしている方とも繋がれて自分の活動の幅に繋がることを期待していたことも申し込んだきっかけです。

②講座を受けてみた感想、何を学べたか、どう活かそうか

今までなかった視点を持てたり、新しいアイデアが生まれたことが大きな収穫でした。子ども食堂やそれ以外の活動で自分の中ではアイデアが広がらず悩んでいましたが、他の参加者の方や先生方のご意見を聞いて新しい視点を持つことができました。また、1人でやろうとせず、似た想いを持った人と繋がったり協力し合えば少しでも前に進めると感じました。
仕事の都合で参加できないことが多かったのですが、学んだことを活かしてこれからも続けていこうと思います。

地域で未来を創る 夢の第一歩へ

すまコミュニティビジネス大学 事業計画書

【テーマ】 地域社会の問題・課題をどのように解決するかを記入してください。

子ども食堂の内容がパターン化されてしまう。(新鮮味がない)
子ども食堂が「ご飯を食べて終わり」の場所になっている
やりたいことはあるが一人で出来る自信がない
地域の交流の場に参加しづらい
⇒「自分で0から1を作ってみたいが方法が分からず行動できない人」と「地域の居場所に興味がある人」の「やりたい」をサポートする

を、

で解決する。

【計画】 課題解決の流れを5つのステップで説明してください。

- START ↓ 解決!
- 1 講師を見つけ、打合せをしてイベント名や助っ人の人数と役割、費用などを決定する
 - 2 SNSなどで宣伝する
 - 3 準備物の用意(当日)
 - 4 子ども達と一緒に新しいことに挑戦する(料理、工作、哲学の勉強会など)
 - 5 体験後に子ども食堂としての食事(体験の内容が料理であれば、子ども達と一緒に作ったものを食べる。)をして片付けをする。

【タイトル】 考案した「コミュニティビジネス」にタイトルをつけましょう

地域で未来を創る 夢の第一歩へ

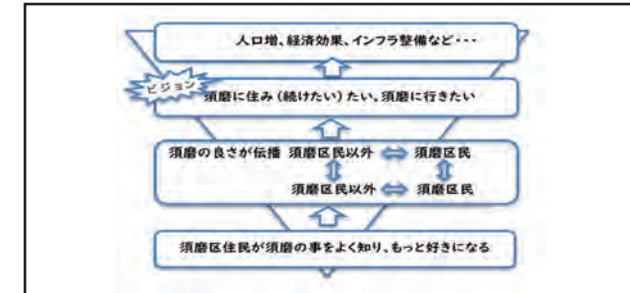
【背景】 それをやろうと思った理由や、関心をもつきっかけはなんですか

去年の8月から月に一度、「いたやどばあちゃん」というレンタルスペースで「みらい食堂」という名前で子ども食堂を開催しています。私自身、大学生のころから「子ども食堂を開きたい」という夢を持ち、いたやどばあちゃんイベントを開催している方々の協力のおかげで実現することができました。最初は何かから始めていかもわからず、狭い土地で地域の活動に参加することも不安でしたが、温かく迎えてくれる方のおかげで自分の夢を実現し、居場所が出来ました。だからこそ、自分と同じように「夢はあるけれど踏み出せない人」「地域の活動に興味はあるけれど参加することが不安な人」の力になりたいと思っています。そして、私の自己実現の場所であるみらい食堂を、次は誰かの夢に繋がる居場所にしていきたいと思いました。現在は食事の提供のみですが、誰かのやりたいことを組み合わせて開催することで、子ども達の新しい挑戦と可能性を広げることができ、より「夢」や「未来」に繋がる場所になるのではないかと、このような企画を考案しました。

【効果】 あなたの「コミュニティビジネス」によって何がどのように変わりますか

- ・子どもたちの新しい挑戦につながり、可能性を広げられる
- ・大人の「やりたい」を叶える第一歩になる
- ・地域活動への参加のハードルが下がる
- ⇒地域活性化の促進と子供と大人の自己実現

【図解】ビジネスの仕組みを図・図解にして表してみましょう。



02 SUMA COMMUNITY BUSINESS IDEAS NAGASAKI saki



①講座を受ける前の印象と自分の目的や意気込み

講座を受ける前は、前年度の受講生の方からお話を伺い、楽しそう、自分のビジネスにも役に立ちそう、という気持ちで応募しました。フリーランス3年目で、自分の仕事について悩んでいる時期だったので、「流れを変えたい!」という気持ちで応募させていただきました。

②講座を受けてみた感想、何を学べたか、どう活かそうか

一番の学びは、自分が一体何がやりたいのか、できるのかについて徹底的に深堀りできたこと、そしてそれをサービスを受ける側からの視点でどうやったらわかりやすく、「自分ごと」として受け取ってもらえるかについて考えることができた、ということです。自分一人で悩むだけではとどろ着けない境地でした。講師の畠先生には感謝しております。今回学んだエッセンスを、今後、自分のサービスのいろんな場面で活用できそうです。ありがとうございました。

11 SUMA COMMUNITY BUSINESS IDEAS UENO yuko



①講座を受ける前の印象と自分の目的や意気込み

この講座を知った時、ここなら自分が数年前から一人で悶々と考えていた、「定年後のシニア男性の居場所づくり」のヒントが得られるかもしれない、と思いました。一人で解決できる問題ではないと思っていたので、何から始めたら良いのか、どんな選択肢があるのか.....色々な人の意見を聞けることで、何か進むかもしれないという想いで参加しました。

②講座を受けてみた感想、何を学べたか、どう活かそうか

受講したことで一番の効果は、“自分がやりたいことを人に話す機会が増えたこと”でした。これは今後の受講生の方にも言えると思うのですが、「今からやりたいことがあるけど、まだ踏み出せていない」なら、「いま受講中なのですが...」を“とっかかり”にして、どこに行ってもその話を人にすると良いと思います。人によって道が拓けてくるからです。受講を決めたことでまず50%、受講中の自分の行動でまた50%進んで完結した。そんな感じがしています。色々アドバイスをくれた同期のみなさん、畠先生、社協の石澤さん、ありがとうございました!(^^)/

へとへとオカンがわくわくオカンになるまでの150日

すまコミュニティビジネス大学 事業計画書

【テーマ】 地域社会の問題・課題をどのように解決するかを記入してください。

育児中のへとへとオカンの「私だって」

を、

栄養・長期講座
(すまコミュニティビジネス大学他)と神戸地域活性化活動(須磨区他)

で解決する。

【計画】 課題解決の流れを5つのステップで説明してください。

- START ↓ 解決!
- 1 場所を見つける
人数・日程・時間・料金・応募要件を設定
 - 2 チラシ、デジタルチラシを作る。
コンテンツをデザインする
 - 3 チラシを使って集客する。
 - 4 講座を実施する。オカンの声を集める。
 - 5 かつてのへとへとオカンが「自分らしさ」を取り戻していく

【タイトル】 考察した「コミュニティビジネス」にタイトルをつけましょう

へとへとオカンがわくわくオカンになるまでの150日

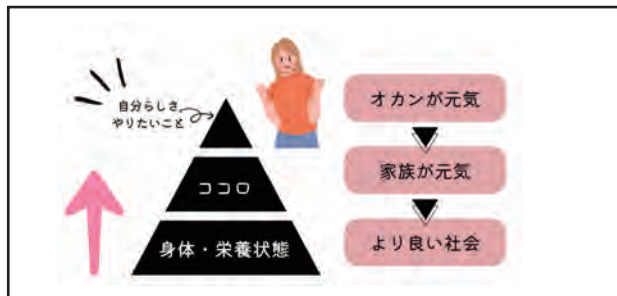
【背景】 それをやろうと思った理由や、関心をもつきっかけはなんですか

二人の子どもの出産後、「子どものため」「夫のため」に日々過ぎていくのがつらく、いつも「私だって」という思いを抱えていた。何か自分のためにやりたいという気持ちがある一方でいつも疲れていて、イライラしたり赤ちゃんや夫に冷たくしてしまったりして自己嫌悪になり、さらにストレスがたまっていた。分子栄養学を学んだ今、疲れやイライラ、産後鬱は栄養でケアできて、栄養状態が整えば、心は自然に整って穏やかになり、おのずとやりたいことが見つかったり行動力がでてきたりしてくることが分かった。多くのへとへとオカンたちはもっとうきうきできる!

【効果】 あなたの「コミュニティビジネス」によって何がどのように変わるでしょう

分子栄養学の得意とするところは、メンタルの不調や不定愁訴です。母親たちは栄養状態を改善するだけで、穏やかに笑顔で過ごすことができるようになります。世の中のオカンが元気になれば、子どもも元気、夫婦関係も良好になります。食卓が変われば、家族も健康になり、一人一人がそれぞれの立場で本来持っている100%の力を出し切ることが出来ます。このことは、家族の健康と幸せだけでなく、ひいては社会全体の幸福度と発展にかかわると考えます。まずは、オカンから、元気になることが大切です。

【図解】 ビジネスの仕組みを図・図解にして表してみよう。



すまコミュニティビジネス大学 事業計画書

【テーマ】 地域社会の問題・課題をどのように解決するかを記入してください。

ノープランで定年後に突入してしまったシニア男性と、その奥さまのいるんなモヤモヤ

を、

ご主人が、一緒に趣味を楽しむ仲間やコミュニティを見つける仕組みづくり

で解決する。

【計画】 課題解決の流れを5つのステップで説明してください。

- START ↓ 解決!
- 1 どこに行っても誰と話しても、隙あらば「すまコミュニティ」で、定年後のシニア男性の居場所作りをテーマにしていると喋りまくる。
 - 2 人と喋るたび、新しい発見や、当事者の奥さんの具体的な話などを聞くことができ、夫婦の課題でもと再認識した
 - 3 取材先のNPOの代表にも活動を喋ったことでご縁が繋がり、NPOに入る事になった。
 - 4 趣味を存分に喋りあってもらうイベントを開催。その場で仲間づくりができる仕組みを作り、そんなグループをたくさん増やしていく。
 - 5 ある程度グループができたなら、こんな活動をしているグループがありますと、グループの紹介イベントを企画し、そこに参加したい人が仲間に入れるようにしていく。最後は自立した活動を始めてくれたら最高!

【タイトル】 考察した「コミュニティビジネス」にタイトルをつけましょう

全てのサラリーマンに「定年後」はやってくる。それは人生100年時代の今、「夫婦第二の人生」の始まりだ。

【背景】 それをやろうと思った理由や、関心をもつきっかけはなんですか

数年前から、午前中の図書館やカフェで、新聞や本を読んだりスマホを見ているシニア男性を見ては、お節介ながら、一見悠々自適に見えるけれど、場所があるなら本当は何かやりたいと思っていないだろうか考えるようになったから。

【効果】 あなたの「コミュニティビジネス」によって何がどのように変わるでしょう

認知症の予防には人とのコミュニケーションがとても大事。地域での居場所、仲間づくりが加速すると、コミュニケーションをとる高齢者が増え、その地域の認知症発症率も軽減。高齢者夫婦にとっても良い影響を及ぼすと思っている。

【図解】 ビジネスの仕組みを図・図解にして表してみよう。



10 SUMA COMMUNITY BUSINESS IDEAS MATSUI emi



①講座を受ける前の印象と自分の目的や意気込み

ビジネス大学といっても、公的な機関が関係しているのでボランティア色が強いのかなあと思っていたのですが、参加される方も先輩方も熱量が高く、ボランティアだからビジネスだからとなんとなく色分けしていたのは、私の方だったなあと、考えを改めさせられました。私のやりたい事が福祉分野なので、ビジネスとは言っても公的な力や考え方も必要だと思っていたのですが、そういう垣根も私が勝手に作っていたんだと思いました。まずは、やりたい事を伝えて、動いてみる。そういう気持ちになれた事がとてもうれしいです。

②講座を受けてみた感想、何を学べたか、どう活かそうか

①とも重なりますが、同期の方も先輩方も「こうしたい」「これをやっている」というものを明確に持っていらしたので、私も励みになり刺激を受けましたし、色々な意見を聞けたのがよかったです。畠先生からは「持っているものを掛け合わせる」「1歩動いてみる」「言葉の選び方」「継続する事」を教えていただきました。

他の講座などよりも、人や場所と繋がっていている感覚があり、やってみる機会を与えられている気がしています。これからも、人とのつながりを大切に、一歩ずつ挑戦していきたいと思います。

03 SUMA COMMUNITY BUSINESS IDEAS HAYASHI maki



①講座を受ける前の印象と自分の目的や意気込み

畠さんの講義を10回受けるものと思っていましたので、ワークショップに戸惑いましたが、皆さんからもご意見を頂いて仲良くなる事が出来ました。ご指導もいただきありがたかったです。皆さんが各々に目的を持ち、進めている姿に感銘を受けました。

②講座を受けてみた感想、何を学べたか、どう活かそうか

自分が好きでやっている事を考え直す良い機会になりました。これからはもっと意識を持って何事もやっつけていかなくてはと思いました。

「とくし丸」の存在を地域の方々と分かち合っ、須磨浦通をより住みやすい所にしていきたいと思っています。

音楽で心も体もゆれてはずんで～お家ではぐくむ学びのおへそ～

すまコミュニティビジネス大学 事業計画書

【テーマ】 地域社会の問題・課題をどのように解決するかを記入してください。

発達特性や障がいのある子ども達とご家族が、**を、**
習い事の一つとして身近に療育を選択できない問題

安心安全に過ごす事ができるご自宅(施設)に訪問して「音楽療育」「子育て相談」「地域イベント」を通じた発達支援をする事 **で解決する。**

【計画】 課題解決の流れを5つのステップで説明してください。

- START ↓ 解決!
- 1 児童発達支援・放課後等デイサービスや家族会等で、困り事やニーズを探す・確認する
 - 2 ブログやInstagramで「音楽療法」や「療育」について発信する
 - 3 音楽療育のイベント開催を、ブログやInstagramで発信する
 - 4 音楽療育のイベント開催。体験レッスンに結び付ける
 - 5 春に本格始動

【タイトル】 考案した「コミュニティビジネス」にタイトルをつけましょう

音楽で心も体もゆれてはずんで～お家ではぐくむ学びのおへそ～

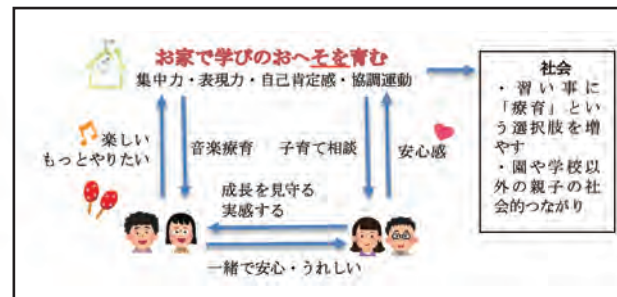
【背景】 それをやると思った理由や、関心をもつきっかけはなんでしょうか

音楽療法士として介護や福祉で15年働いてきました。自身も母になり園や学校以外にも子の成長を支えてくれる場や大人が必要だと痛感しました。障がいや特性の為に出かけづらく、兄弟や仕事の都合でおけいこに連れて行けない親子にも、安心安全なご自宅で、音楽を使った療育や子育て相談ができ、地域参加できる環境を提供したいと思ったのがきっかけです。

【効果】 あなたの「コミュニティビジネス」によって何がどのように変わるでしょう

- ・受給者証がなくても、「療育」という選択肢が増える
- ・園や学校以外に子の成長を見守り応援する存在がいる安心感
- ・特性に合わせたオーダーメイドの音楽療育が受けられる
- ・送迎時間がいらないので、時間も気持ちも余裕ができる
- ・安心安全な自宅できるので、親子のストレスが少ない
- ・音楽を親子で一緒に楽しめる時間ができる

【図解】ビジネスの仕組みを図・図解にして表してみよう。



集いの場 わいわい集う 移動販売車

すまコミュニティビジネス大学 事業計画書

【テーマ】 地域社会の問題・課題をどのように解決するかを記入してください。

須磨駅付近は、スーパーがなく、**を、**
高齢者の買物難民が増えている

移動販売車の活用で **で解決する。**

【計画】 課題解決の流れを5つのステップで説明してください。

- START ↓ 解決!
- 1 スーパーがなく、買物難民となり困っている
 - 2 移動販売車にきてもらうために交渉する
 - 3 販売車が来て欲しい地区で、動いてくれる人を見つける
 - 4 販売車を停める場所(私有地)を提供してくれる人を探す。
 - 5 せめて月2回移動販売車が近くに来てくれ買物や地域の人と交流ができる。

【タイトル】 考案した「コミュニティビジネス」にタイトルをつけましょう

集いの場 わいわい集う 移動販売車

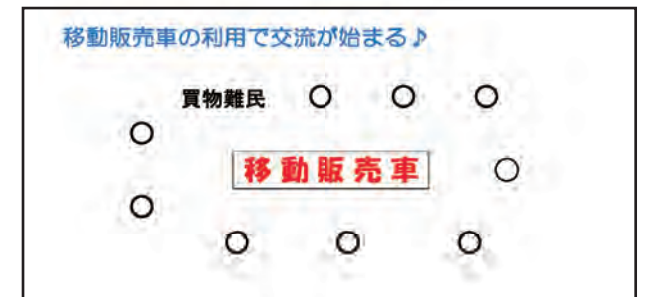
【背景】 それをやると思った理由や、関心をもつきっかけはなんでしょうか

近くのトローホー(スーパー)が閉まり、近くの高齢者で車の無い人は、精肉や鮮魚のお刺身などを買うには、バスか電車に乗らなくてはならず移動車は助かります。

【効果】 あなたの「コミュニティビジネス」によって何がどのように変わるでしょう

高齢者たちは、月1回の移動車でも、久しぶりの人と出会うチャンスになっているようです。せめて、月2回にして、椅子など置いて「いこいの場」にすれば皆さんに喜んでもらえるでしょう。

【図解】ビジネスの仕組みを図・図解にして表してみよう。



04 SUMA COMMUNITY BUSINESS IDEAS YAMAMOTO kayo



①講座を受ける前の印象と自分の目的や意気込み

須磨で楽しいことをしたい人達が集まって、繋がれる場所だから、是非、講座を受けてみてと、卒業生である友人に勧められ、応募しました。
とにかく、楽しい人と出会えたら嬉しいなという軽い気持ちでした。

②講座を受けてみた感想、何を学べたか、どう活かそうか

自分が何が好きなのか、今後目指したい自分はどんな人なのか、丁寧に見つめることができたのが、とてもよかったと思います。
気負わず、ゆるく、少しずつでも前に進むこと、自分自身が楽しむこと、無理しないこと、畠先生から学ばせていただきました。
また、同期の皆様にも恵まれ、ご自身の強みを活かして様々な面白い取り組みに向かう姿に勇気づけられました。
講座が終了しても、未長く繋がっていければ嬉しいです。

09 SUMA COMMUNITY BUSINESS IDEAS ASAHI kenji



①講座を受ける前の印象と自分の目的や意気込み

これもやりたい、あれもやりたい、やりたい事だらけで受講しました。
これを受ければあれもこれも出来るんだと、勝手に想像を膨らませて意気揚々と挑みました。

②講座を受けてみた感想、何を学べたか、どう活かそうか

授業を受けてみて、いかに自分の手が届く範囲でしか回ってなかったと痛感。
地域を活用し、自分でしか出来ないことの再発見ができました。
授業も回を増すごとに楽しくなり、内容は高度になっていきましたが楽しかったです。
これからは正しく生きていくだけでなく、優しく生きていけそうです。

みんなと一緒に読み聞かせあっこ

すまコミュニティビジネス大学 事業計画書

【テーマ】 地域社会の問題・課題をどのように解決するかを記入してください。

子どもの本離れ を、
読み聞かせあっこ で解決する。

【計画】 課題解決の流れを5つのステップで説明してください。

- START ↓ 解決!
- 1 イベントに参加する(いたやどばあちゃん)
 - 2 資料を用意する(動画・画像)
 - 3 活動場所の選定(ひろば文庫等)
 - 4 PR活動
 - 5 イベントの1コーナーに参加する

【タイトル】 考案した「コミュニティビジネス」にタイトルをつけましょう

みんなと一緒に読み聞かせあっこ

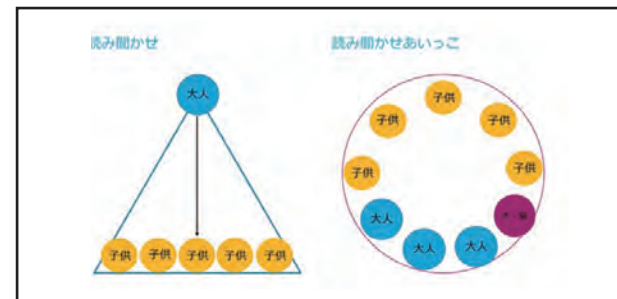
【背景】 それをやると思った理由や、関心をもつきっかけはなんでしょうか

大人も子どもも本を読む機会がどんどん減っている昨今、本の楽しさを知る機会を作りたいと思いました。家庭や図書館・児童館での読み聞かせは大人が子どもに向けて行われているが、子どもが大人や子ども、シニアの方々に読んで読むことによって、それぞれに良い効果があるのではないかと考えました。

【効果】 あなたの「コミュニティビジネス」によって何がどのように変わるでしょう

- ・本を真ん中にみんなが笑顔になる
- ・人前で表現することで、子どもに表現力と自信がつく
- ・物語の世界をイメージすることで、感じる心が豊かになる。
- ・地域の幅広い世代の人と交流でき、知人が増える

【図解】ビジネスの仕組みを図・図解にして表してみよう。



SUMA子どもみらいチケットで想いは力に!力は希望に!

すまコミュニティビジネス大学 事業計画書

【テーマ】 地域社会の問題・課題をどのように解決するかを記入してください。

須磨の子供達の夢や希望を を、
SUMA子どもみらいチケットの活用 で解決する。

【計画】 課題解決の流れを5つのステップで説明してください。

- START ↓ 解決!
- 1 (自分)こども食堂を通じ子供の考えや夢などを聞き出す
 - 2 (地域)食や勉強で大人と子供をつなぐ場の提供
 - 3 (公)誰もが持つ潜在的な親切心を形にする
 - 4 (継続)多くの人を巻き込み大きな恩送りの輪を作る
 - 5 (実現)地域の子供を地域で守り子供たちは夢実現へ

【タイトル】 考案した「コミュニティビジネス」にタイトルをつけましょう

SUMA子どもみらいチケットで想いは力に!力は希望に!

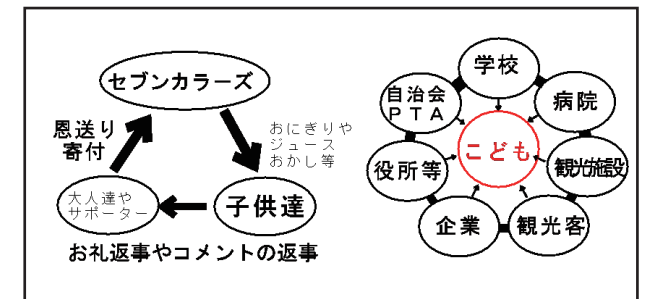
【背景】 それをやると思った理由や、関心をもつきっかけはなんでしょうか

子供食堂を始めてから子供の本音がわからないしモネードスタンドをやってみてわかった事が地域の大人と子供の繋がりが少ないと感じ、こどもみらいチケットの活用を考えていました

【効果】 あなたの「コミュニティビジネス」によって何がどのように変わるでしょう

子供は夢を持つことで将来の自分を強く意識し夢に向かって努力や挑戦をします。私達は子供の夢を応援する活動を通じて全ての子供が夢の持てる社会の実現をめざします

【図解】ビジネスの仕組みを図・図解にして表してみよう。



08 SUMA COMMUNITY BUSINESS IDEAS WATANABE mika



①講座を受ける前の印象と自分の目的や意気込み

お給料を頂くサラリーマンだった私は、すまコミュニティビジネス大学のちらしを以前にも見たことがあったけど、特別な人が受講するものだと思っていました。3月に仕事を辞め、自分の好きなことが仕事に出来ないかとぐるぐると考えていました。これで行こう！というものはぼんやりしていて、でも、とにかく行ってみようと思いついて受講を決めました。

②講座を受けてみた感想、何を学べたか、どう活かせそうか

畠先生の話の話を聞いていると、栓のようなものが取れ、思考が流れ出す、浮かんでくる、不思議な先生でした。後半は、何度もみんなの前でプレゼンの練習をしました。自分のストーリーがなかなか上手く出来ず、考えたイメージのプレゼンを作ることに苦心しました。でも、すまコミュニティビジネス大学に行けば、同期の仲間達、修了生の先輩達、畠先生にいろいろ言葉をかけてもらい、思った通りにどんどん良くなりました。みんなに感謝しています。これからも、動いて、修正する。情報を出せば、私に会いに来てくれる、話を聞いてもらえるを目指し、今はコツコツと作業を進めています。3月のワークショップに向けて頑張っています。

05 SUMA COMMUNITY BUSINESS IDEAS FUJIWARA tomoko



①講座を受ける前の印象と自分の目的や意気込み

講座を受ける前はどんな感じがわからずでしたが、ハンドマッサージのマルシェやイベントが自分が住んでいる須磨でできたらなという思いといろんな方と繋がれたらという思いで受講しました。

②講座を受けてみた感想、何を学べたか、どう活かせそうか

地域貢献まで視野がなかったのですが自分のことから楽しく続けられ継続できることからという畠先生の教えから、最初はなにができるのか？大きな課題と感じましたが、やはりハンドマッサージが活かせたらと思い、マルシェやイベント活動そして地域活動をすまコミ6期生のみなさんと繋がることのできる活動を少しずつ進めていけそうなので受講してよかったです。

すこし ずるい 節約

すまコミュニティビジネス大学 事業計画書

【テーマ】 地域社会の問題・課題をどのように解決するかを記入してください。

公共料金は固定費で下げられない、仕方がないもの。我慢の生活が窮屈。

を、

- ①数字、仕組みを知る。
- ②自然の力を利用する。
- ③昔からの知恵を拝借する

で解決する。

【計画】 課題解決の流れを5つのステップで説明してください。

- START
- 1 知識、情報収集。太陽光自作実験。エコ診断士資格取得。
 - 2 会場、日時を決める。チラシ、インスタ、名刺、プロジェクターなど準備。
 - 3 講座を開く。
 - 4 質問を受けること、講座を開くことで課題をもらう。
 - 5 課題に取り組む。共に学ぶ。
- 解決!

【タイトル】 考案した「コミュニティビジネス」にタイトルをつけましょう

すこし ずるい 節約

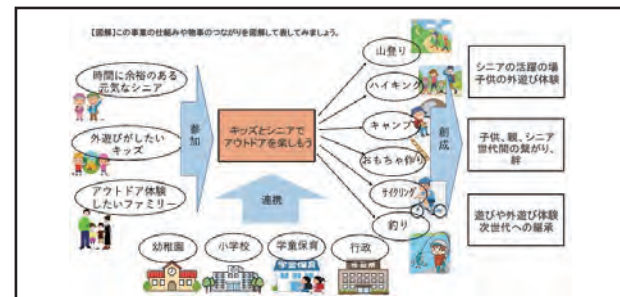
【背景】 それをやろうと思った理由や、関心をもつきっかけはなんでしょうか

公共料金は固定費で仕方がないものだと思っていたけど、友の会で電気使用量、ガス水道などのたくさんのデータを調べる役割をもらった時に共通点を見つけたり、少ない人に話を聞く機会があった。小さい頃から憧れた古民家や自給自足の風景が見えた。自分でも勉強したことを伝えたい、一緒にグループワークをして共に学びたいと思い、講座を開くことを考え始めました。

【効果】 あなたの「コミュニティビジネス」によって何がどのように変わるでしょう

お金の話のする場所、共に学べる場所ができる。公共料金が減る。社会のしくみを勉強する満足感を得る。自然の恵みの中で生きることが気持ちがいいし、オフグリッドできれば自由に生きられる。

【図解】 ビジネスの仕組みを図・図解にして表してみよう。



ハンドケア てむすび

すまコミュニティビジネス大学 事業計画書

【テーマ】 地域社会の問題・課題をどのように解決するかを記入してください。

育児中のママ・仕事疲れのママや高齢者の孤立

を、

ハンドケア

で解決する。

【計画】 課題解決の流れを5つのステップで説明してください。

- START
- 1 場所を探す・施設まわり (いたやどばあちゃん・老人ホームなど)
 - 2 一緒に活動をしてくれる方とイベント・マルシェ企画をする。定期的開催・継続を目標
 - 3 太白ごま油でのハンドマッサージ 効果効果やセルフケアを伝える
 - 4 会話でのコミュニケーションを図る
 - 5 企画に参加された方同士でハンドマッサージをし合いコミュニケーションを図る
- 解決!

【タイトル】 考案した「コミュニティビジネス」にタイトルをつけましょう

ハンドケア てむすび

【背景】 それをやろうと思った理由や、関心をもつきっかけはなんでしょうか

この事業を始めたいきっかけは、主人の10年前のがん発症と続く闘病生活、また母の長年の精神疾患を子育てしながら支えてきたことから2年前にマッサージに興味があることと食の見直しをきっかけにアーユルヴェーダを学び資格を取得しました。現在サロンは持っていませんがアーユルヴェーダは薬草オイルで全身トリートメントを施術することからハンドマッサージを通じて薬草オイルを知ってほしいと思いイベントやマルシェに参加しています。薬草オイルには、太白ごま油も含まれ、太白ごま油での良さ・セルフケアを伝えています。

【効果】 あなたの「コミュニティビジネス」によって何がどのように変わるでしょう

ハンドケアにより
・声児や仕事で疲れた女性が自分の時間が持てるようになり癒される
・高齢者の健康維持と交流の場を持てるようになる

【図解】 ビジネスの仕組みを図・図解にして表してみよう。



06 SUMA COMMUNITY BUSINESS IDEAS AOKI miho



①講座を受ける前の印象と自分の目的や意気込み

講座を受ける前は、私が思い描いていた事業がどうなるのか？と、ただただ妄想でしかなかったものが、回を追うごとに考えやアイデアがまとまっていきました。

企画書を完成させるころには、その通りに流れが進み、開業日まであと少しのところまで来ました。「自分が好きでしゃーないこと」、「継続すること」、「息切れすることはしない」という先生の言葉が印象に残っています。これを軸にこれからも進んでいこうと思います。

②講座を受けてみた感想、何を学べたか、どう活かそうか

自分の頭の中が整理されたことが1番良かったです。他の受講者の方も色々なアイデアをお持ちで、大変刺激になりました。

1人で悶々と考えても進まないことが、先生始め、ファシリテーターの皆様の助言もあり、捉え方や表現の仕方が学べて、大きな道が広がりました。ありがとうございました。

07 SUMA COMMUNITY BUSINESS IDEAS KAMON chiryu



①講座を受ける前の印象と自分の目的や意気込み

講座を受ける前、地域貢献やボランティア活動をする方々を見て、バイタリティーが溢れる専門的な知識を持っていたり、知識を持つ人と繋がっている、企業のプログラムや役所の諸制度を上手く活用されていることを凄い事だと思っていました。

受講により同じ方向を向いている人達と出会いました。知恵を頂いたり、お手伝いをしたりされたり、情報を共有できたりする会の仲間入りをさせてもらえるのは、心強く目的達成に一歩近付いたと思います。

②講座を受けてみた感想、何を学べたか、どう活かそうか

この講座が始まり“キャラなりきり街歩き”で発表をした頃、視点を変えて町中を見るといつもと違った物が見えてくる。これを機に物の見方と考え方、目の付け所を考え直さないといけないと思いました。アイデアを出し自分が何が出来るかをまとめる時、一人頭の中で考えてもまとまらなかったことが、受講の先輩方のアドバイスや他の受講者の発表を聞き比較して、自分の場合はこんなことができる話を膨らませることができました。

量り売りのお店 思ん量り

すまコミュニティビジネス大学 事業計画書

【テーマ】 地域社会の問題・課題をどのように解決するかを記入してください。

フードロス、プラスチック削減、ごみ問題を自分ごとに意識すること

を、

自然に優しく、自分の好きな量だけ購入できることと、パッケージフリーで商品を買うことでゴミを減らすことができるお店

で解決する。

【計画】 課題解決の流れを5つのステップで説明してください。

- START ↓ 解決!
- 1 同じ考えや思いを持った仲間を集め、お店の壁塗りやDIYを手伝っていただく。
 - 2 ロゴや名刺、ショップカード等を地域デザイナー、印刷業者のお願いする。→地域経済を回す
 - 3 お取引業者、生産者へ営業に行き、顔の見えるお取引をお願いする。→地産地消
 - 4 告知をする。→SNS, チラシ, 掲示板
 - 5 量り売りのお店オープン!

【タイトル】 考案した「コミュニティビジネス」にタイトルをつけましょう

思ん量りのお店

【背景】 それをやると思った理由や、関心をもつきっかけはなんでしょうか

コロナ前の2019年にイギリスのシューマツハカレッジでローカリゼーションについて学び、その小さな街で量り売りのお店が根付いていた。神戸塩屋と同じくらいの大きさの街で、大企業が参入していないところも似ており、地域経済を回しながら、身体にも地球にもお財布にも優しく、フードロス、ごみ問題を一緒に考えるお店を展開していきたいと思った。

【効果】 あなたの「コミュニティビジネス」によって何がどのように変わるでしょう

地域住民からごみ問題、フードロス、プラスチック削減を自分ごとに考えるキッカケになるお店を目指し、キエーロWS、お味噌づくりWSのイベントも企画予定。近くに小学校があるので、下校途中に気軽に寄って身体に優しいおやつを買ってもらったり(駄菓子屋感覚)こども食堂を定期的にやっている団体に野菜を提供したり、子どもの時から身近に環境問題を考えてもらう。HOT SPOTが増えてきた塩屋に遊びに来られた方にも容器なしでも気軽に購入してもらえる商品を増やす。

【図解】 ビジネスの仕組みを図・図解にして表してみよう。



誰でも気軽に利用できる寺子屋 「妙法寺カフェ」

すまコミュニティビジネス大学 事業計画書

【テーマ】 地域社会の問題・課題をどのように解決するかを記入してください。

誰でもが集い自由に過ごせる居場所

を、

お寺の既存の施設や設備の有効活用「妙法寺カフェ」

で解決する。

【計画】 課題解決の流れを5つのステップで説明してください。

- START ↓ 解決!
- 1 毎月7日の妙法寺の御縁日を活用して大人と子ども軽食の提供の場とする。
 - 2 「バラすし」を提供する。20名程度を想定
 - 3 地元の高中生や大学生をボランティアとしてお手伝いを依頼。季節行事に触れてもらう
 - 4 色々な方々の出会いと交流の場所を目指す
 - 5 主催者が不在でも開催が可能となるように「妙法寺カフェ実行委員会」を設立して運営開始

【タイトル】 考案した「コミュニティビジネス」にタイトルをつけましょう

誰でも気軽に利用できる寺子屋 「妙法寺カフェ」

【背景】 それをやると思った理由や、関心をもつきっかけはなんでしょうか

かつてはお寺が地域の憩いの場所で、昭和の頃は老人会・婦人会・ボーイスカウト活動が活発であった。最近では、地域福祉センターや自治会会館・児童館など整備が進み、お寺はその役割を終えた。お寺の境内には、小規模なイベント会場や駐車場、木々による森林浴や花々の観賞までできる良さがある。これらを活かすために、お寺の既存の施設を開放する。

【効果】 あなたの「コミュニティビジネス」によって何がどのように変わるでしょう

・参加者による異世代間の交流、伝統や習慣、季節の行事、庭に咲く花々や虫の観察、情報の共有と発信するサロン。
・子供達が地域の人々に育てられ、将来は自分も地域の子供を育てる大人になりたいと感じて頂く。

【図解】 ビジネスの仕組みを図・図解にして表してみよう。

