

いのちの里 京都村

「いのちの里」である農村と農村、そして農村と都市を、
新たな絆でむすび、新たな価値の創造をお手伝いします。

農山漁村の、こんな課題にお応えします！

例えば・・・

過疎・高齢化の状況にあるが、
集落の資源を活かして、
都市側（企業等）と対等に、新しい
ビジネスに取り組んでみたい。

みなさんの強みと都会の強みをつないで、
農山漁村の新しい魅力を創出します。

集落側に過度の負荷をかけることなく、
新しい商品・サービスの開発に向けて、
都市側の企業の社会貢献（CSR）や
NPO やアーティスト等とのコラボを
コーディネートします。

商品には自信があるが、
都市側（企業等）の
マスニーズ（量やスピード）
に応えるのが困難。

集落どうして資源をつないで、
安定した商品の供給を実現したり、
多様な集落の個性を活かした企画
をお手伝いすることで、都市部への
魅力的な提案を可能にします。

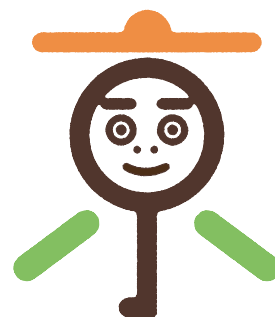
商品・サービスの付加価値を
さらにアップしたい。

「いのちの里京都村」マークによって、
商品やサービスが社会貢献（農村再生）
に寄与する商品・サービスであることを
アピールし、購買を促進することが
できます。

「いのちの里 京都村」マーク

消費者が、食事をしたり、ツアーに参加したり、イベントを楽しむことで、京都の
「いのちの里」再生に貢献することになる、商品・サービスに付けられるマーク。

※地域の特産物が活用されている商品、地域経済に貢献する商品、売上の一部が農村再生に使われる商品、など。



「いのちの里 京都村」マークを活用した成功ビジネス事例

<大原ダーチャプロジェクトの事例>

農山漁村

【大原集落の課題】

- ・ 有料観光を手がけたことがない。
- ・ 1日をもてなすコンテンツに乏しい。
など

都市部

【旅行者の課題】

- ・ 他社にマネのできないツアーの開発。
- ・ 過疎集落のツアーを自社でプログラムするにはコストが合わない。
など

【お互いの特徴を活かして課題を解決】

- ・ 都市側が、お金のとれるツアー企画をサポート。
- ・ バス会社がCSR（格安）で直行バスを提供。
- ・ 都市部で活躍中の音楽グループが「観光スポットを舞台にしたコンサート」を企画・実施。
- ・ 過疎集落どうしのネットワークにより、宿泊客数を分散することで、大型バスによる参加者数にも対応できる。

- ・ 時間のかかる企画段階の多くをNPOいのちの里京都村が負担。
- ・ 未開の過疎農村観光の運営実施を、農山漁村側による着地型観光で実施可能。
- ・ マークを付けることにより、社会貢献型ビジネスとして容易にアピールできる。



「いのちの里京都村応援基金」寄付つきチケットとして販売し、さらに商品としての付加価値を高める。

次のような農村ビジネスにピンと来たら、私たちにご連絡ください。

■コラボ商品開発

農山漁村のこだわりの特産品と都市部の技術・品質等とのコラボレーションによる、新しい価値商品開発。（地域限定コンビニ弁当、超高級お歳暮、レストランメニュー、スナック菓子、家電商品 など）

■売上連動寄付による販売促進

既存商品を売上連動寄付にして、「〇〇を買って、いのちの里を元気にしよう！」というキャンペーンを実施。

■いのちの里京都村フェア

都市側では誰も食べたことがない、原風景が広がる農山漁村の手づくり特産物（少量限定）を一堂に集めて、高付加価値商品を提供するフェアを開催。

■「1村1マンション」プロジェクト

住民のニーズと集落の資源とを1対1でマッチング。
（マンション住民による週末農園、直売ルート開拓、定住促進）

※ほかに、「1村1大学（学校）」「1村1サッカークラブ」「1村1ホームセンター」など。

NPO 法人 いのちの里京都村 とは

「いのちの里京都村」は「過疎化・高齢化が進行した農山村の再生」という趣旨に賛同する主に都市部の企業等に働きかけて、農山村への支援をコーディネートし、農山村と都市部の双方の利益に寄与する協働を生み出すことを目的に活動しています。（この活動は、共に育む「命の里」事業（京都府農村振興課）の一環として実施しています。）

申し込み・問い合わせ先 tel 050-3693-7964 e-mail ask@kyotomura.jp

（2012年7月12日）