

2022年3月31日



SUSTAINABLE FOREST ACTION 2021

令和3年度先進的造林技術推進事業のうち
造林分野への異分野の技術等の導入促進事業

SUSTAINABLE FOREST ACTION 2021 最終報告書

SPERO

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS

株式会社Spero
代表取締役 高橋 ひかり

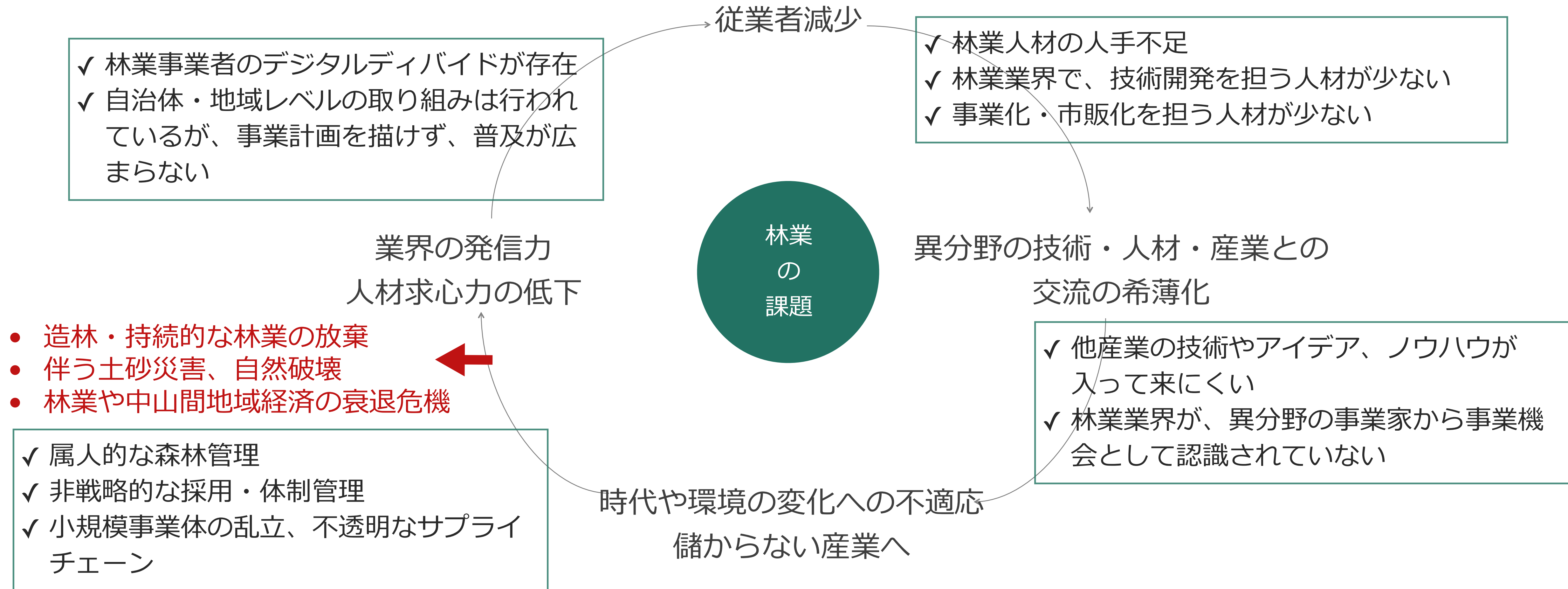
- 1 SUSTAINABLE FOREST ACTION 2021の背景
- 2 SUSTAINABLE FOREST ACTION 2021の実施概要
- 3 SFA2021の実施詳細：募集準備
- 4 SFA2021の実施詳細：募集
- 5 SFA2021の実施詳細：キックオフ
- 6 SFA2021の実施詳細：伴走メンタリング
- 7 SFA2021の実施詳細：講義
- 8 SFA2021の実施詳細：林業合宿（智頭合宿）
- 9 SFA2021の実施詳細：中間研修
- 10 SFA2021の実施詳細：デモデイ
- 11 SFA2021 参加者アンケート結果
- 12 参加チーム2ヶ月間の変遷
- 13 SUSTAINABLE FOREST ACTION 卒業生のその後
- 14 SFA年次ごとの振り返り
- 15 SFA2022とSFAの中長期ビジョン

1. SUSTAINABLE FOREST ACTION 2021の背景

- 1-1) 異分野の技術・人材・産業との交流が少ない林業界
- 1-2) 異分野の事業開発系経験者の知見によるオープンイノベーション
- 1-3) SUSTAINABLE FOREST ACTIONこれまでの歩み 概要
- 1-4) SUSTAINABLE FOREST ACTION2021の基本コンセプト
- 1-5) 二つのプロセス支援で事業を創出

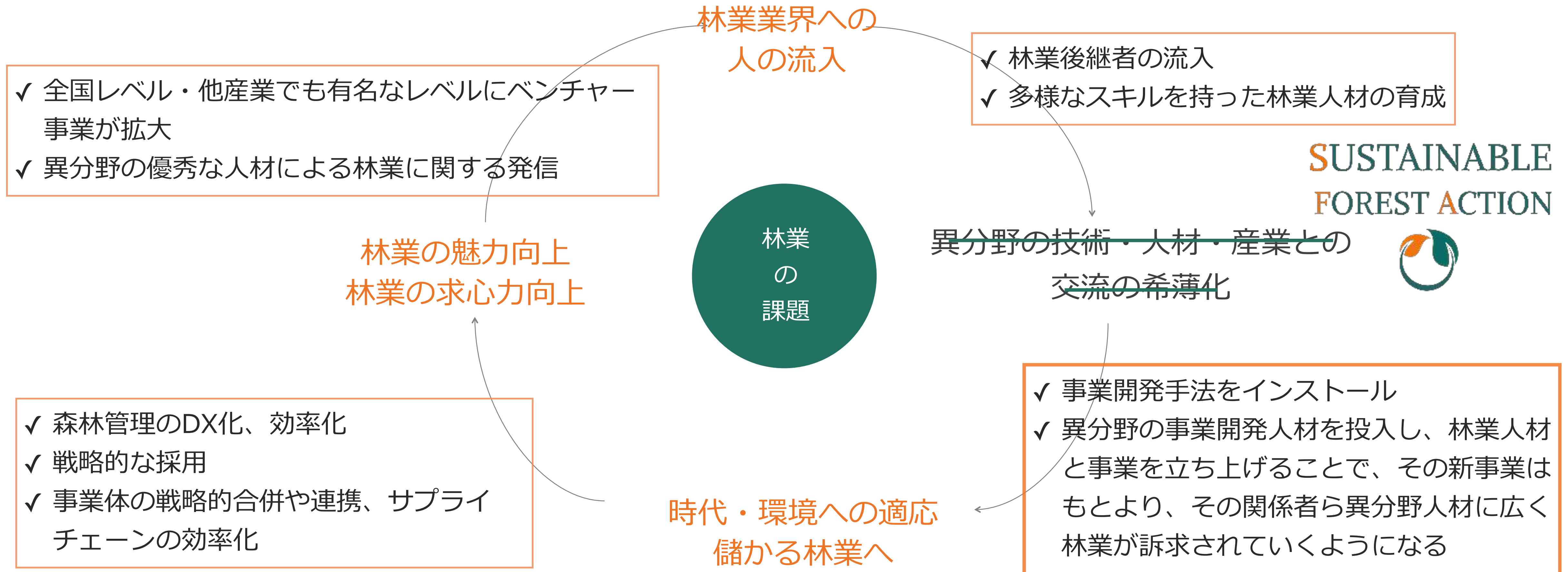
異分野の技術・人材・産業との交流が少ない林業界

林業界では、林業従業者が減少し、異分野の技術・人材・産業との交流が希薄化している。異分野のノウハウが入ってこない、林業は時代・環境変化に適応しない、儲からない産業となり、林業・中山間地域経済が衰退するという負の悪循環を引き起こす。



異分野の事業開発系経験者の知見によるオープンイノベーション

そこで、林業界に異分野の事業開発経験者の参入を促し、林業人材と異分野人材で事業を立ち上げることで、
 特定の地域や林業界に限定されない、魅力的な市場の事業を生み出すことを目的とし、
 林業・森林分野特化のアクセラレーションプログラム「SUSTAINABLE FOREST ACTION」を実施した。



SUSTAINABLE FOREST ACTION



「SUSTAINABLE FOREST ACTION（通称SFA）」は2019年度より始まり、その目的・内容などを微調整しながら、2021年度で第3期目の開催であった。

	2019年度	2020年度	2021年度
目的・KPI	<ul style="list-style-type: none"> 林業人材と異分野人材で新規事業検討のプロセスを経験するという教育的・実験的意義。 	<ul style="list-style-type: none"> 2つの事業を創出（法人設立または既存企業の新規事業） 	<ul style="list-style-type: none"> 3つの法人を設立する。 過去SFA参加者含め、第三者による投資案件を1件創出する。
実績	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社One Green 設立 株式会社GREEN FORESTERS 設立 （デモデイ 終了しばらく後、メンター・参加者間による横のつながりで会社設立） 	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社フォレストーリー設立（優勝チーム） 株式会社ソマノベース設立（優勝チーム） フォレスターズ合同会社設立（決勝進出チーム） 合同会社Verde Energia設立（決勝進出チーム） 	<ul style="list-style-type: none"> ミリオンペタル合同会社設立（優勝チーム） 株式会社510GREEN WORKS設立（入賞チーム） 株式会社Molick設立（入賞チーム） 2019年度参加の森未来社、一般社団法人KIBOWをリードインベスターとしてより8000万円の投資を受ける
主な新しい取り組み	<ul style="list-style-type: none"> 以下3点を主軸としたSFAプログラムのコンセプトとプログラムのフォーマットの基礎が確立。 <ul style="list-style-type: none"> ①林業人材と異分野人材でチーム組成 ②事業開発メンターの伴走支援 ③事業開発の講義 	<ul style="list-style-type: none"> 第二期より、SFAの目的を「新規事業創出」と明文化しKPIを設計。 異分野人材を事業開発経験者と定義。 メンターの質担保を目的にメンター向け指南書作成。 優勝チームへの授与を目的に、森林づくりへの異分野技術導入・実証事業と連携し、事業化資金を提供。 	<ul style="list-style-type: none"> 参加者の林業・森林分野の理解の底上げを目的に、鳥取県智頭町とSperoで協定締結し、林業智頭合宿を開催。また、同町資源を実証フィールドとして提供。 事業開発講座のコンテンツを大幅に向上。 コクヨ株式会社、一般社団法人パイングレース、智頭町&森林組合から、彼らの資源を用いたコラボレーション案件を募集。
主な課題	<p style="text-align: center;">課題の改善</p> <ul style="list-style-type: none"> チームに事業開発経験者がいるチームとそうでないチームで事業開発の進め方やスピードに大きな差が生まれた 初年度は、プログラムの目的も実験的意義が多く、優勝チームが力試しのビジネスコンテストとして参加していたので、事業化の説得が大変であった。 	<p style="text-align: center;">課題の改善</p> <ul style="list-style-type: none"> チームによって、林業・森林分野の理解の網羅性や深度にバラつきが見られた。 事業開発講座の内容をもっと増やして欲しいとの問い合わせがあった。 	<ul style="list-style-type: none"> SFAの認知度は向上し、事業開発プログラムとして捉えられるようになってきた一方、サイドビジネスやソーシャルビジネスを立ち上げることを目的とした参加者が多く、事業成長や利益創出への目的意識が低かった。 現審査基準だと、客観的にベンチャー界隈で評価の高い事業が高評価に入らない場合があり、SFA訴求の機会損失となる

SUSTAINABLE FOREST ACTIONの基本コンセプト

基本コンセプトを、第二期に引き続き“林業従事者と異分野事業開発経験者による事業共創”に設定した。

- 林業従事者は、林業・森林づくりに真摯に向き合い、現場の課題を知っている。
- 事業開発経験者は、課題や提供価値を再定義し、魅力的な市場の事業を構築することができる。
- ➔ 林業従事者と事業開発経験者がチームとなり、事業開発経験者が、林業従事者の持つ課題から、その深掘り・再定義と顧客ニーズの検証を行っていくことで、従来の林業界にはない事業を創出する。



林業従事者

「ジブンゴト」としての
課題・アイデア提起

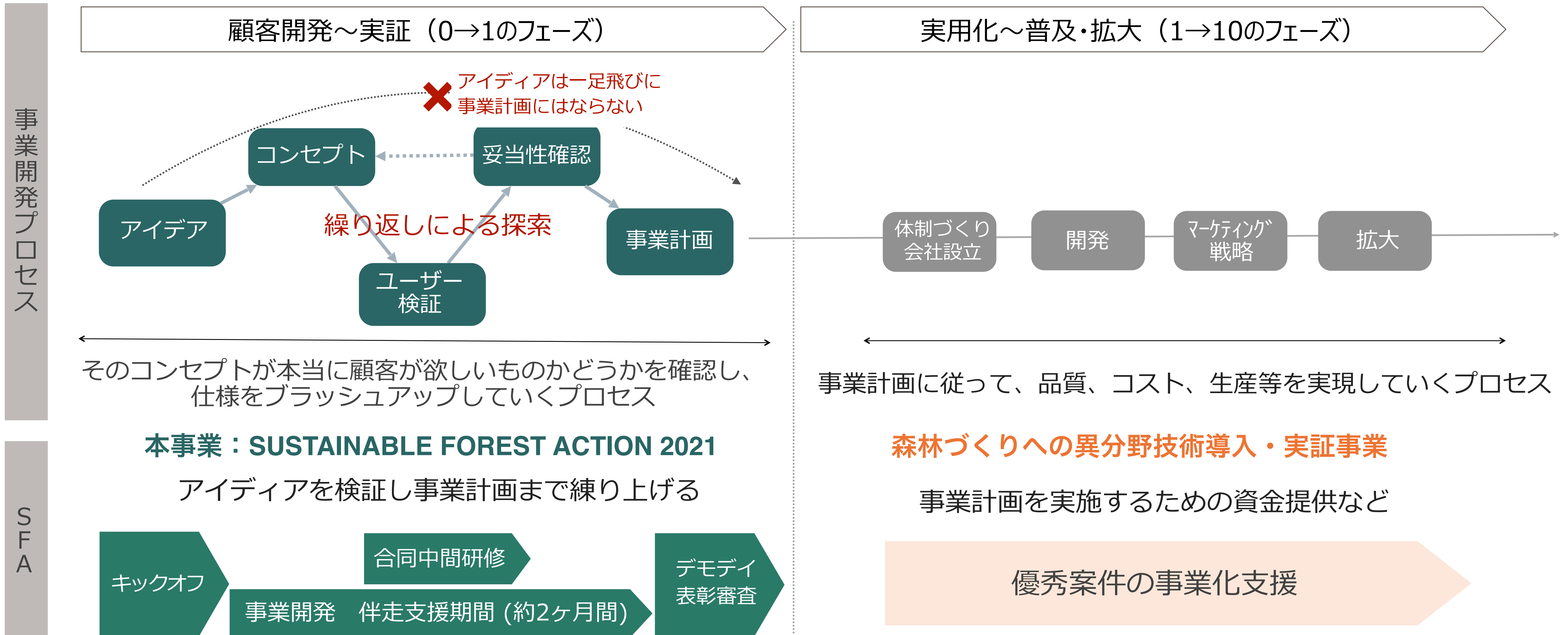


異分野の事業開発経験者

社会課題解決に向けて
独自の技術やノウハウを結集

二つのプロセス支援で事業を創出

SFAは、事業を繰り返し検証する事業開発手法を取り入れ、0→1で事業を開発するプロセスを支援し、1→10のプロセスでは、森林づくりへの異分野技術導入・実証事業者と連携により優秀案件の事業化支援（資金提供）を行うことで、参加者の事業化をシームレスに支援する体制をとった。

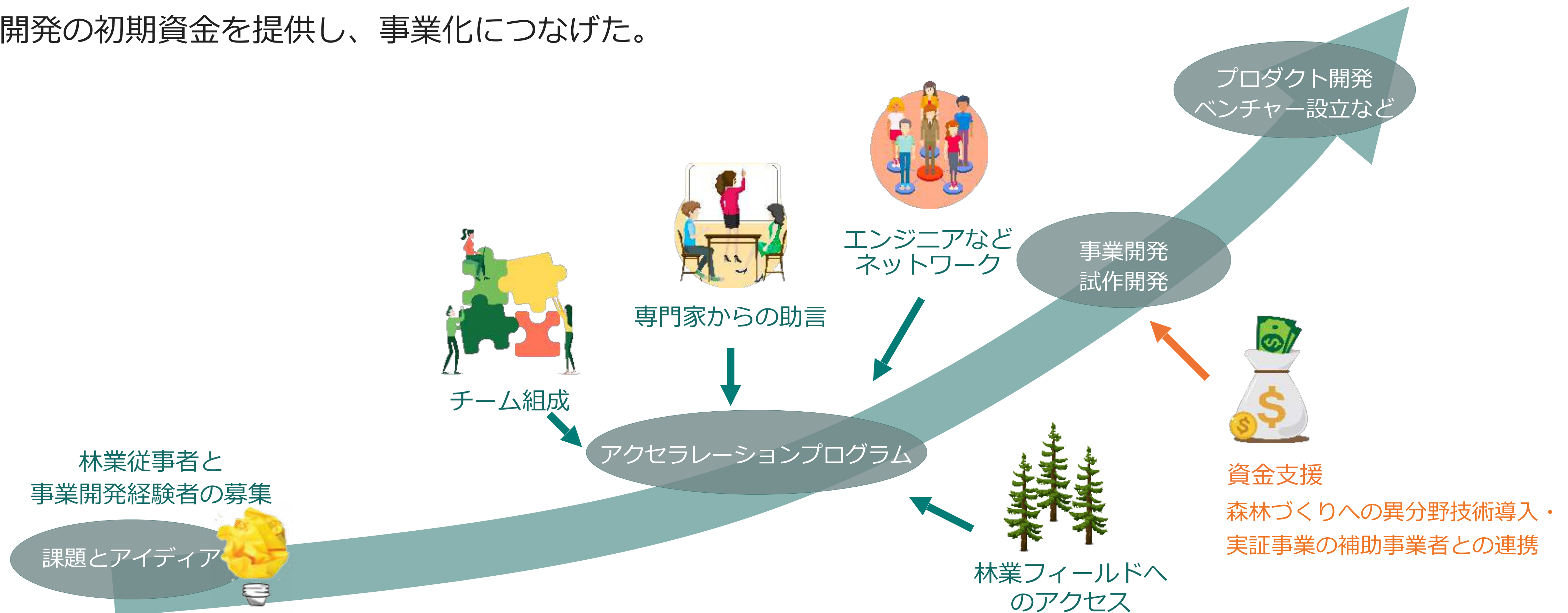


2. SUSTAINABLE FOREST ACTION 2021の実施概要

- 2-1) SUSTAINABLE FOREST ACTION 2021 概要
- 2-2) アクセラレーションプログラム：ハッカソン、アイデアソンとの違い
- 2-3) SUSTAINABLE FOREST ACTION 2021の提供内容
- 2-4) Spero社の提供するアクセラと一般的なアクセラの違い
- 2-5) SUSTAINABLE FOREST ACTION 2021全体の流れ
- 2-6) 林業従事者と事業開発者をそれぞれ募集し、チームを編成
- 2-7) リーンスタートアップ手法の導入
- 2-8) 鳥取県智頭町との連携協定による合宿実施
- 2-9) チャレンジテーマ：3つのコラボ企画

SUSTAINABLE FOREST ACTION 2021 概要

- 林業従事者と異分野の事業開発経験者をマッチングすることで、事業推進力のあるチームを形成した。
- イノベーションは1日イベントにしてならず。アクセラレーションプログラム（継続的にアイデアを検討・検証を続けること）を運営し、事業開発講座・伴走メンター・林業合宿等でサポートし、デモデイにつなげた。
- 令和2年度森林づくりへの異分野技術導入・実証事業の補助事業者との連携によりデモデイ 優勝者に対し、事業開発の初期資金を提供し、事業化につなげた。



アクセラレーションプログラム：ハッカソン、アイデアソンとの違い

SUSTAINABLE FOREST ACTION2021では、試作を目的としたハッカソンやアイデア創出を目的としたアイデアソンではなく、アイデアの検証を重ね事業計画まで練り上げるのがアクセラレーションプログラム（通称：アクセラ）の手法を起用した。

	アクセラレーションプログラム	ハッカソン	アイデアソン
平均的な期間	2ヶ月～4ヶ月	3時間～48時間	1時間～4時間
参加者の最終アウトプット	事業計画	試作（プロトタイプ）	アイデア
外部専門家からのアドバイス	あり	なし	なし
プログラム終了後の支援	あり	なし	なし
一般的な流れ	キックオフ→専門家によるアドバイスやフィールドワークなどによる事業開発期間→事業計画の最終プレゼン	開催者側からのテーマ発表→ひたすらチームで制作→最終発表	開催者側からのテーマ発表→ひたすらチームでディスカッション→最終発表
参加チームの構成	事業開発者がメイン そこにマーケティング担当、技術担当など、事業開発に必要なチームで臨む。	エンジニアがメインで、2～5名のチーム	<ul style="list-style-type: none"> ・学生 ・企業の人事研修参加者 ・意欲的な市民
開催者側の主な目的	<ul style="list-style-type: none"> ・事業を創造する ・既存事業の場合は、成長スピードを加速する 	<ul style="list-style-type: none"> ・特定のプログラミング言語やテーマ性に沿って教育学習や普及促進 ・新しい事業に関するヒントの発掘 	<ul style="list-style-type: none"> ・企業の人事研修 ・学生向けの総合教育 ・待ち起こし的イベント
参加者の主な目的	<ul style="list-style-type: none"> ・構想中の事業をより加速したい ・何かの課題意識がある ・事業をやるために事業ネタを探している 	<ul style="list-style-type: none"> ・エンジニアの腕試し ・チームワークを磨く ・イベント体験としての楽しみ 	<ul style="list-style-type: none"> ・学校や企業の教育・研修への出席 ・イベント体験としての楽しみ

SUSTAINABLE FOREST ACTION 2021の提供内容

短期間で、事業を創造するために、様々な仕掛けを用意した。

チーム編成



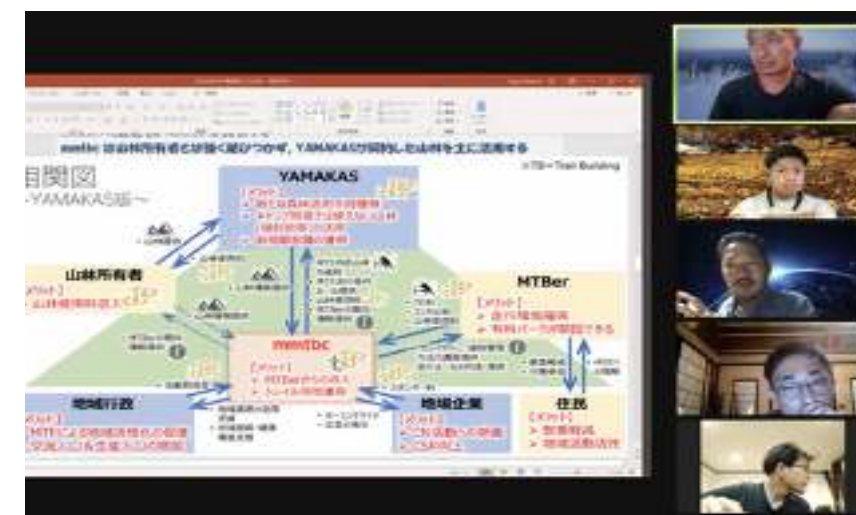
- 林業人材と異分野の事業開発人材でチームを編成し、事業化の際のファウンダーチームを作った。
- スキルセットだけでなく、志向や興味対象などを鑑みマッチングした。

林業合宿(智頭町)



- 参加者の林業理解の底上げを目的とし、Spero社と包括連携協定を結んでいる鳥取県智頭町にて、任意参加の一泊二日の合宿を2度開催した。

伴走メンタリング



- 新規事業開発経験のあるメンターを、一チーム一人配置し、1週間に1度の週次メンタリング及びSlackを用いた返信で伴走支援した。
- リーンスタートアップ手法を用いて伴走した。

事業開発講義



- 新規事業開発に必要な実践的な講座を、全4回に渡りオンラインにて配信した。約700ページに渡るスライドも提供した。

最大300万円の資金



- 「森林づくりへの異分野技術導入・実証事業」と連携し、入賞した5チームに、事業化資金の機会を提供した。

Spero社の提供するアクセラと一般的なアクセラの違い

Spero社では、事業開発が初めての人材であっても事業化に取り組めるように、ハンズオン支援の手厚いアクセラレーションプログラムを提供しており、SUSTAINABLE FOREST ACTIONにもその手法を適用している。

ユーザー検証について



- 短期間ではチーム単体で開拓が困難な想定顧客へのアクセスとインタビュー・実証実験機会を提供。
- 必要に応じ、モックアップやプロトタイプ制作も支援。

メンタリングについて



- 週次定例とチャット返信など、事業開発経験メンターがチームに伴走する。
- プログラム期間中に、アントレプレナーとしてのマインドセットとスキルが垂直立ち上げされる。

プログラムの本気度



- 株式会社設立、一般社団法人設立、企業内の部門付など、必ず事業化を達成。
- 優秀案件の継続的フォローを行う。

SPERO

一般的なアクセラ

- 顧客開拓は自己責任なので、短期間でアクセスできず、事業プランが机上の空論で終わってしまうケースが多い。

- 名ばかりのメンターなどが、期間中1、2度登場し、その意見に起案者が左右され、事業がブレるというケースが多い。

- 単なるビジネスコンテストとしてお祭り騒ぎで終わってしまうケースが多い。

SUSTAINABLE FOREST ACTION 2021全体の流れ



募集方法

- WEBサイト、プレスリリースとその拡散、Twitter, facebookを用いたSNSのニュースシェアにより応募喚起を促した。

審査方法

- 書類（WEBフォーム）と面談（ZOOMインタビュー）を行った。

林業従事者

興味のある課題テーマ、および現状の取り組みなどを記入。

事業開発経験者

興味のある課題テーマ、過去の事業開発経験などを記入。

チーム編成

- スキル・志向バランスをもとに事務局にて審査・チーム組成を行った。

募集結果

- 合計42名（林業従事者23名、事業開発経験者19名）が選ばれ、両者をマッチングの上、計14チームを採択した。

キックオフ開催方法

- 新型コロナウイルス感染予防対策のため、オンライン（ZOOM）開催した。

キックオフアジェンダ

開会・趣旨説明 / 林野庁 ご挨拶

「新規事業創出」
Speroによる新規事業開発の講義

「コクヨチャレンジ」

「森林：経済と文化・歴史と政治」
合同会社MANABIYA 國岡将平

「森林パネル」
コクヨ、PINE GRACE、國岡将平

「智頭チャレンジ」

「SFA2020優勝者パネル」
株式会社フォレストストーリー

「PINE GRACEチャレンジ」

伴走メンタリング

- 新規事業開発経験のあるメンターを、一チーム一人配置し、1週間に1度の週次メンタリング及びSlackを用いた返信で伴走支援した。
- リーンスタートアップ手法を用いて伴走した。

講義（全4回）

- 新規事業開発に必要な実践的な講座を、全4回に渡りオンラインにて配信した。約700ページに渡るスライドも提供した。

智頭町合宿

- 参加者の林業理解の底上げを目的とし、Spero社と包括連携協定を結んでいる鳥取県智頭町にて、任意参加の一泊二日の合宿を2度開催した。

中間研修の開催方法と内容

- キックオフ同様オンライン（ZOOM）開催した。
- 全14チームの模擬ピッチと模擬審査員によるフィードバックを行い、デモデイに備えた。

デモデイの開催方法

- 新宿会場とオンラインのハイブリッド開催した。

デモデイの内容

- 14チームが最終プレゼンを行った。
- ビジネスサイド、林業サイドをバランスよく配置し、投資家や事業家、コンサルタントなど全6名の審査員による審査を行った。
- 5チームが入賞し「森林づくりへの異分野技術導入・実証事業」に繋ぎ、事業化資金機会を提供した。

林業従事者と事業開発者をそれぞれ募集し、チームを編成

- 林業従事者は、現状の課題感および取り組みを記入してエントリー（応募）した。
- 事業開発経験者は、事業開発の経験や得意領域を記入してエントリー（応募）した。
- ➔ 林業従事者と事業開発経験者それぞれのスキルや志向性を鑑み、事務局がマッチングし、チーム編成した。（林業従事者と事業開発経験者が、新規事業のファウンダーチームになるというコンセプト）

林業従事者




林業人材の
エントリー
フォーム

異分野の事業開発経験者

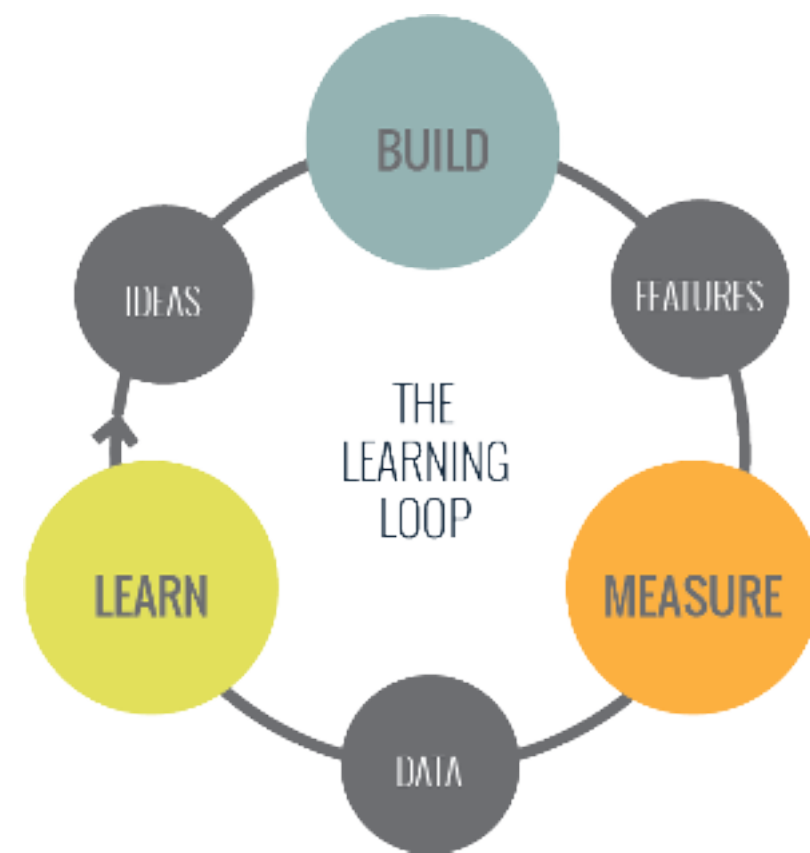



事業開発経験者の
エントリー
フォーム

リーンスタートアップ手法の導入

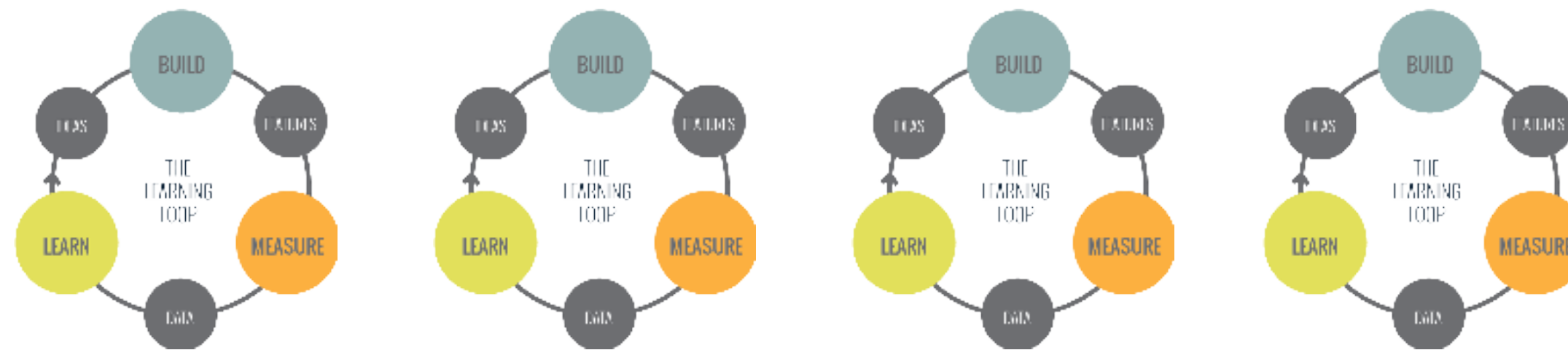
事業開発手法に、BUILD(作って)、MEASURE(測って)、LEARN(学ぶ)を繰り返し、顧客ニーズを検証しながら、効率的に事業を開発していくリーンスタートアップ手法を導入した。

➡ 本手法により、林業課題解決と顧客ニーズの両者を満たす事業モデルの確立の確度が上がる。



リーンサイクル
 リーンスタートアップでは、
 BUILD(作って)、MEASURE(測って)、
 LEARN(学ぶ)を繰り返し検証する

リーンキャンバス
 リーンスタートアップを効率よく
 進めるためのフレームワーク



事業開発 伴走支援期間 (約2ヶ月間)

Customer / Problem Fit		Problem / Solution Fit		Product / Market Fit
Problem ②どんな課題を	Solution ③どう解決するのか	Unique Value Proposition ④何が価値で	Unfair Advantage ⑤何が圧倒的優位性	Customer Segments ①誰の
		Channels ⑥顧客はどう見つけるか		
Cost Structure ⑦どうコストを使い			Revenue Streams ⑧どう儲けるのか	

鳥取県智頭町との連携協定による合宿実施

- SFA2021初の試みとして、参加者の林業の理解を深めることを目的とし、任意参加の林業合宿を開催した。
- それにあたり、鳥取県智頭町とのSpero社にて包括連携協定を締結した。
- 智頭町合宿では、林業の川上から川下を網羅すべく、智頭町の行政、森林組合、自伐林家、製材所、木工メーカー、森林サービス産業（教育機関や飲食店）などの見学・意見交換を行った。

智頭町とSperoの連携協定書



智頭町林業合宿の様子

「行政と林業」



「長伐期施業と自伐林家」



「森林組合と木材SCM」



「日本建築と林業」



「森林と六次産業化」



「新たな木材付加価値製品」



「森と自然環境教育」



「森林と食」



チャレンジテーマ：3つのコラボ企画

- SFA 2021初の試みとして、すでに林業課題に取り組んでいる事業者3者とコラボレーションし、当該事業者が困っている課題の解決策をオープンイノベーションで解決する募集枠を3つのコラボ企画としてもうけた。
- 既存事業者とのコラボレーション枠をもうけることで、0→1の事業開発のみならず、すでに実績のある林業事業の加速にも寄与することで、林業全体への寄与規模・スピードを上げることを目的とした。
- ①コクヨ株式会社、②智頭町・森林組合、③一般社団法人Pine Graceが、それぞれ①社有林のヒノキ間伐材を用いたオフィス家具づくり、②同町スギC材の高付加価値化、③提携林のアカエゾマツの新商品化を募集した。
- 結果、②智頭町・森林組合、③一般社団法人Pine Graceの課題に挑戦したチームが、入賞し、うち、②智頭町・森林組合のテーマに応募したチームは、新しく法人を設立した。

KOKUYO
コクヨチャレンジ「ヒノキ次世代オフィス創産」

ヒノキの魅力を最大限に引き出す「コクヨ」の挑戦。自然の恵みを生かした、新たなオフィス家具の創造。ヒノキの持つ自然の美しさを最大限に引き出す。自然の恵みを生かした、新たなオフィス家具の創造。

課題

- 技術** ヒノキの持つ自然の美しさを最大限に引き出す。自然の恵みを生かした、新たなオフィス家具の創造。
- デザイン** ヒノキの持つ自然の美しさを最大限に引き出す。自然の恵みを生かした、新たなオフィス家具の創造。

考えるヒント

ヒノキの持つ自然の美しさを最大限に引き出す。自然の恵みを生かした、新たなオフィス家具の創造。

募集枠

ヒノキの持つ自然の美しさを最大限に引き出す。自然の恵みを生かした、新たなオフィス家具の創造。

募集枠

ヒノキの持つ自然の美しさを最大限に引き出す。自然の恵みを生かした、新たなオフィス家具の創造。

智頭町 森林組合
智頭町チャレンジ「スギC材のブランド化」

スギC材の持つ自然の美しさを最大限に引き出す。自然の恵みを生かした、新たなスギC材のブランド化。

課題

- ブランド化** スギC材の持つ自然の美しさを最大限に引き出す。自然の恵みを生かした、新たなスギC材のブランド化。
- アート性** スギC材の持つ自然の美しさを最大限に引き出す。自然の恵みを生かした、新たなスギC材のブランド化。

考えるヒント

スギC材の持つ自然の美しさを最大限に引き出す。自然の恵みを生かした、新たなスギC材のブランド化。

募集枠

スギC材の持つ自然の美しさを最大限に引き出す。自然の恵みを生かした、新たなスギC材のブランド化。

Pine Grace
Pine Graceチャレンジ「マツから健康・美容市場へ」

マツの持つ自然の美しさを最大限に引き出す。自然の恵みを生かした、新たなマツの健康・美容市場への挑戦。

課題

- アロマエッセンス** マツの持つ自然の美しさを最大限に引き出す。自然の恵みを生かした、新たなマツの健康・美容市場への挑戦。
- マツコ** マツの持つ自然の美しさを最大限に引き出す。自然の恵みを生かした、新たなマツの健康・美容市場への挑戦。

考えるヒント

マツの持つ自然の美しさを最大限に引き出す。自然の恵みを生かした、新たなマツの健康・美容市場への挑戦。

募集枠

マツの持つ自然の美しさを最大限に引き出す。自然の恵みを生かした、新たなマツの健康・美容市場への挑戦。

3. SFA2021の実施詳細：募集準備

- 3-1) 鳥取県智頭町との包括連携協定
- 3-2) チャレンジテーマ：3つのコラボ企画の各所調整
- 3-3) SFA応募喚起のための映像制作
- 3-4) WEBと各種SNSの準備
- 3-5) 林業・森林づくりにおける課題マップの公開
- 3-6) 新型コロナウイルス感染予防対策に向けた準備

鳥取県智頭町との包括連携協定

- SFA2021初の試みとして、参加者に向けた林業合宿の提供、および適宜、森林の実証フィールドを提供するため、鳥取県智頭町とのSpero社にて3年間の包括連携協定を締結した。
- 智頭町役場に、町内の森林組合、自伐林家、製材所、木工メーカー、森林サービス産業（教育機関や飲食店）などの事業者を紹介いただき、必要に応じた連携をいただけることになった。

智頭町とSperoの連携協定書

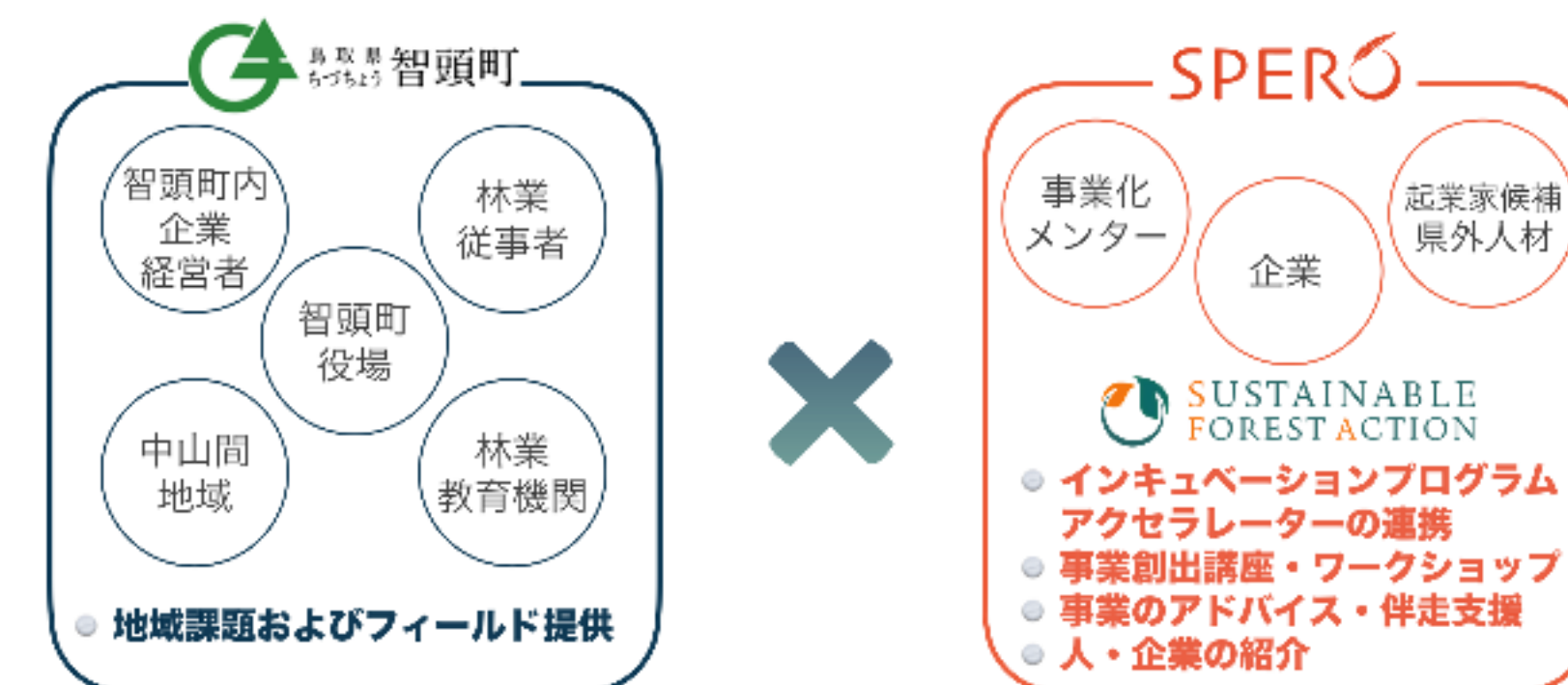


智頭町と連携協定調印式の様子



智頭町 金児 英夫町長と
株式会社Spero 代表取締役 高橋ひかり（テレビ画面）

智頭町の御協力者たち

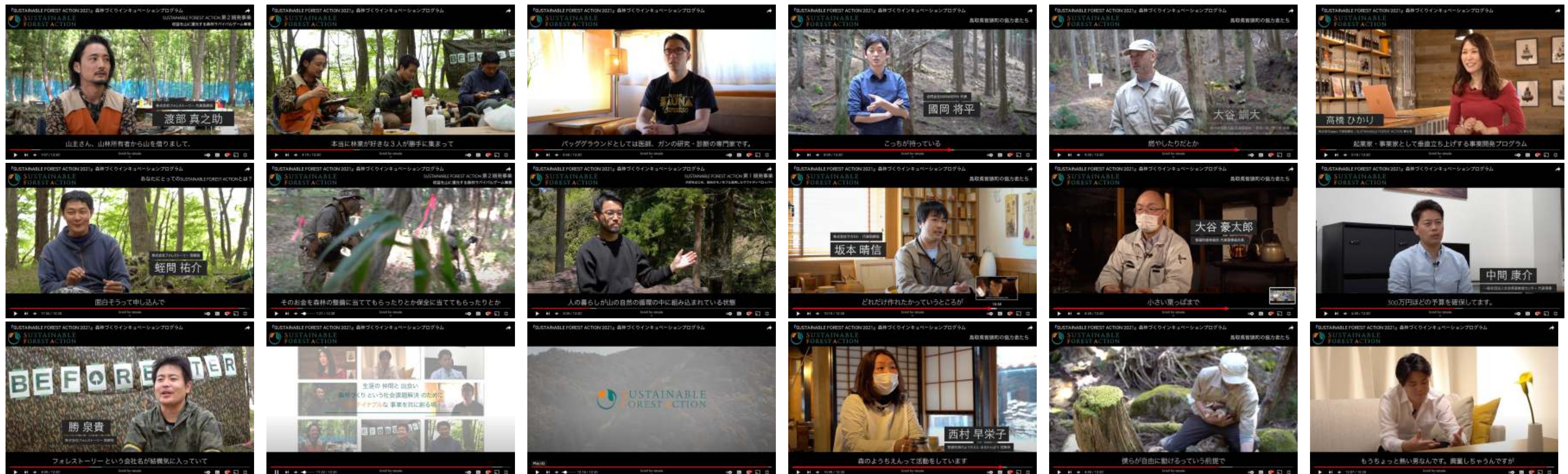


智頭町
ご協力者たち

坂本 晴信 株式会社サカモト 代表取締役	西村 早栄子 智頭町森のようちえん まるたんぼう 理事長	大谷 豪太郎 智頭町 森林組合 代表理事組合長	國岡 将平 合同会社MANABIYA 代表 地域林政アドバイザー	大谷 訓大 株式会社早川屋 代表 智頭ノ森ノ学ビ舎 会長
----------------------------	------------------------------------	-------------------------------	--	------------------------------------

SFA応募喚起のための映像制作

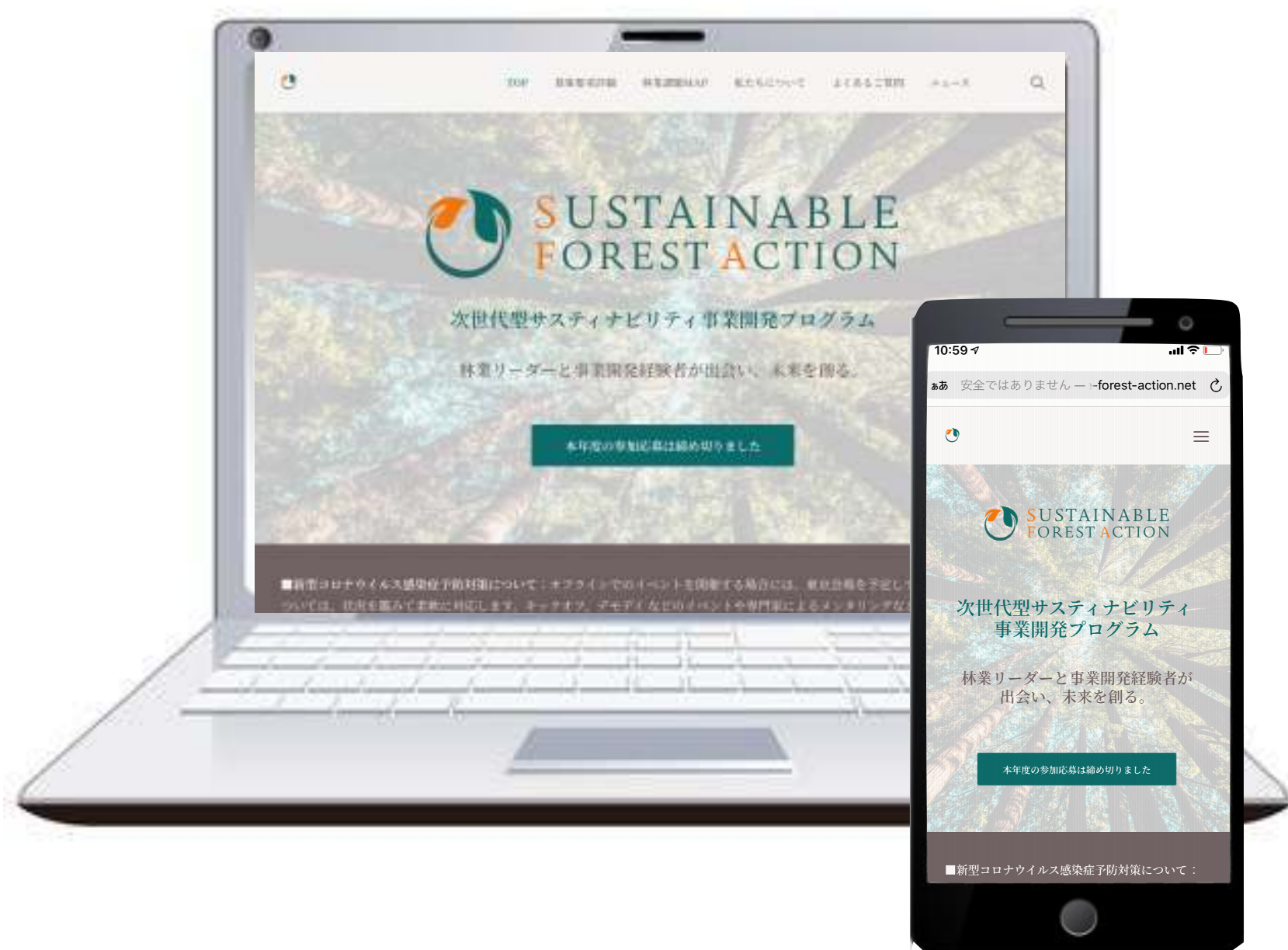
- SFA2021では、①正しいターゲット（事業開発および推進に覚悟のある層）に対する応募喚起、②SFAのブランディング（ストーリー訴求）の2点を目的に置き、新規で映像を制作・公開した。
- SFA2019、SFA2020発の2社が事業実証をしている場面（栃木・島根）にロケ取材とインタビューを実施し、実際に事業実証を行っている臨場感を表現した。
- 「事業開発経験者による伴走メンタリング」「優勝者への資金提供」「鳥取県智頭町のフィールド提供」というSFA 2021の魅力を訴求すべく、前年度優勝チームメンター、資金の提携先である社会実装センター、智頭町の森林関係者たちにもインタビューを実施し、動画に組み込んだ。



WEBと各種SNSの準備

- SFA 2021では、過去のSFAと同様、募集ツールとして専用WEB、Twitter、facebookページを運用した。
- 専用WEBサイトの主な変更点としては、1. チャレンジテーマ・コラボ企画ページの追加、2. ニュースリンクの追加、3. ページ上をアイコンから実績の写真に切り替えなどである。

専用WEB



各種SNS



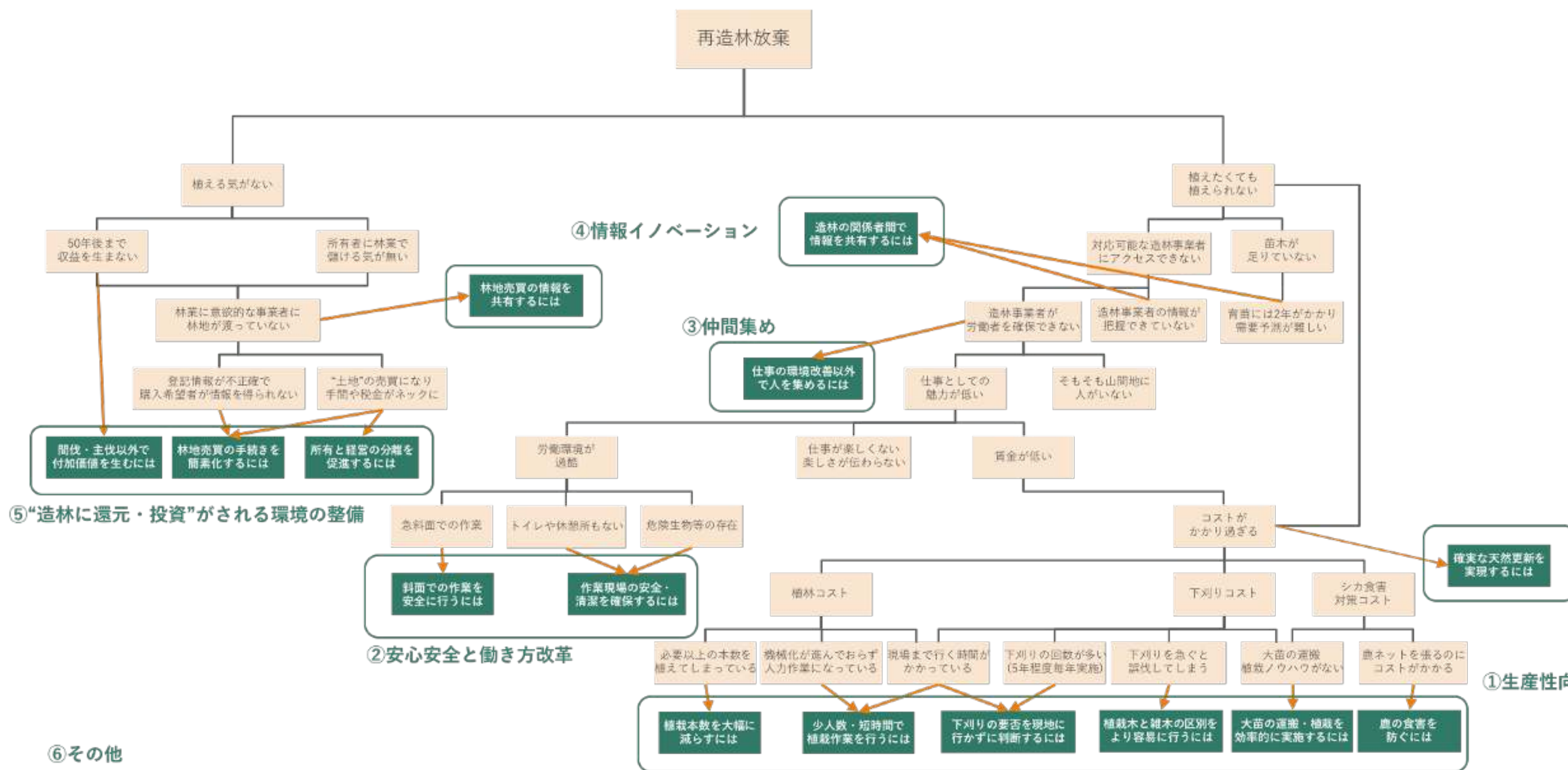
PR Times



林業・森林づくりにおける課題マップの公開

応募者の興味把握を目的に、造林課題を可視化・整理したものを、前年度に引き続き公開した。

→応募者は、WEBの応募フォームから、自身の興味範囲を選択できるようにした。



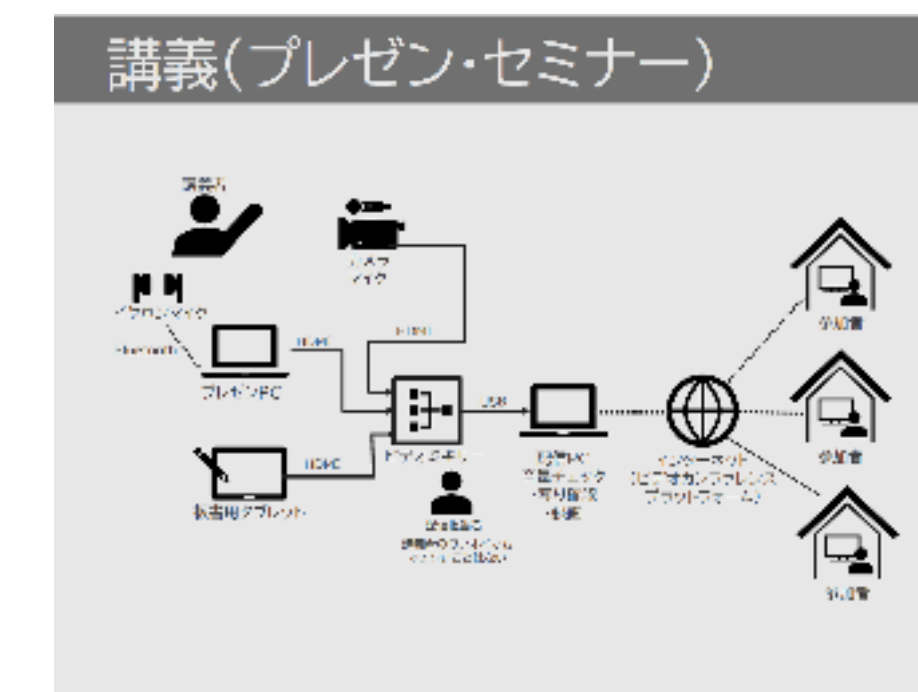
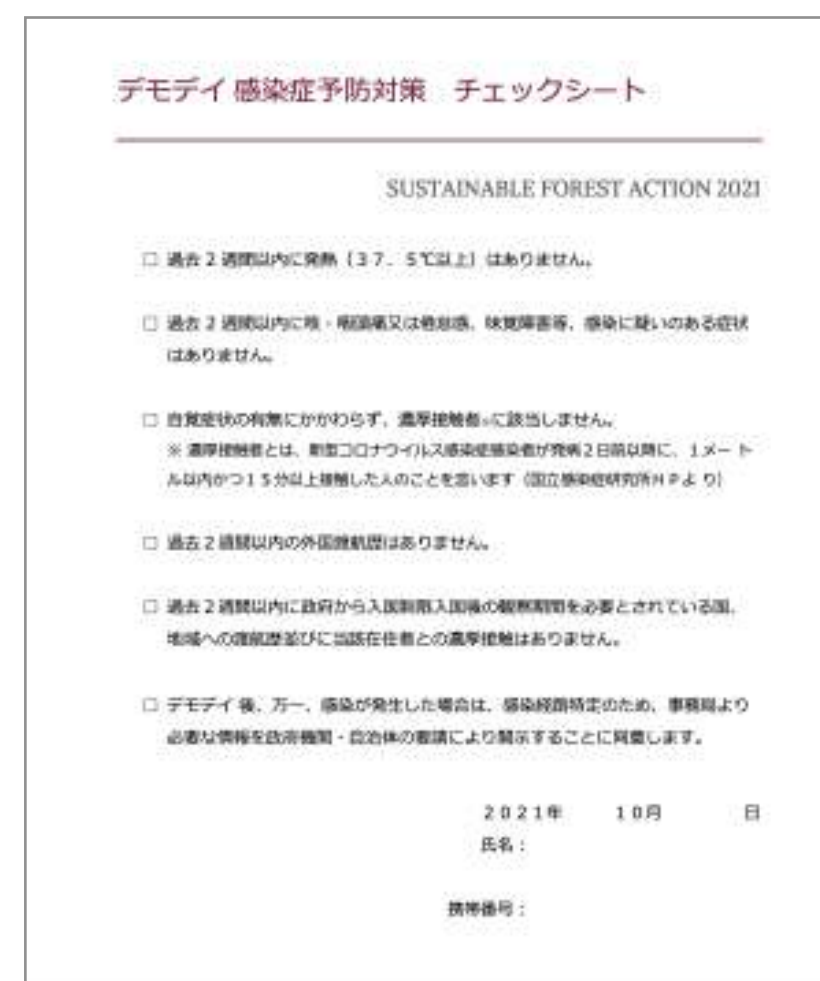
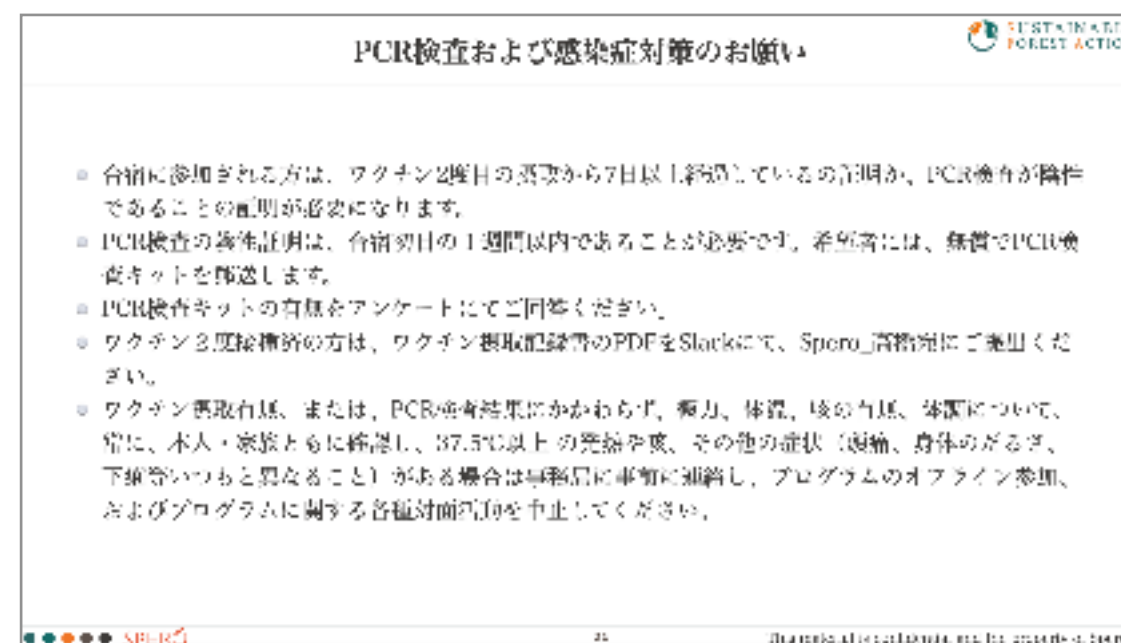
- ①造林の生産性向上
- ②造林の安心安全と働き方改革
- ③造林の仲間集め
- ④造林の情報イノベーション
- ⑤造林に“投資・還元”がされる環境整備
- ⑥その他、造林の課題解決に資するテーマ

新型コロナウイルスの感染予防対策に向けた準備

- 新型コロナウイルスの感染予防対策として、会場とオンラインのハイブリッドでできる体制、また状況に応じて、全面オンラインに切り替えることもできる体制を用意した。
- キックオフ前、合宿時、デモデイ時と都度、感染予防対策のための同意書やチェックシートなどを用意した。
- 合宿参加者全員に対し、ワクチン2回以上の接種証明書の提出、又は、新型コロナウイルス陰性証明書の提示を義務付けた。希望者には、PCR検査キットを提供した。

キックオフ前、合宿時、デモデイ時毎度、感染予防対策を促す工夫

Spero社の技術担当によるオンライン対応機材準備

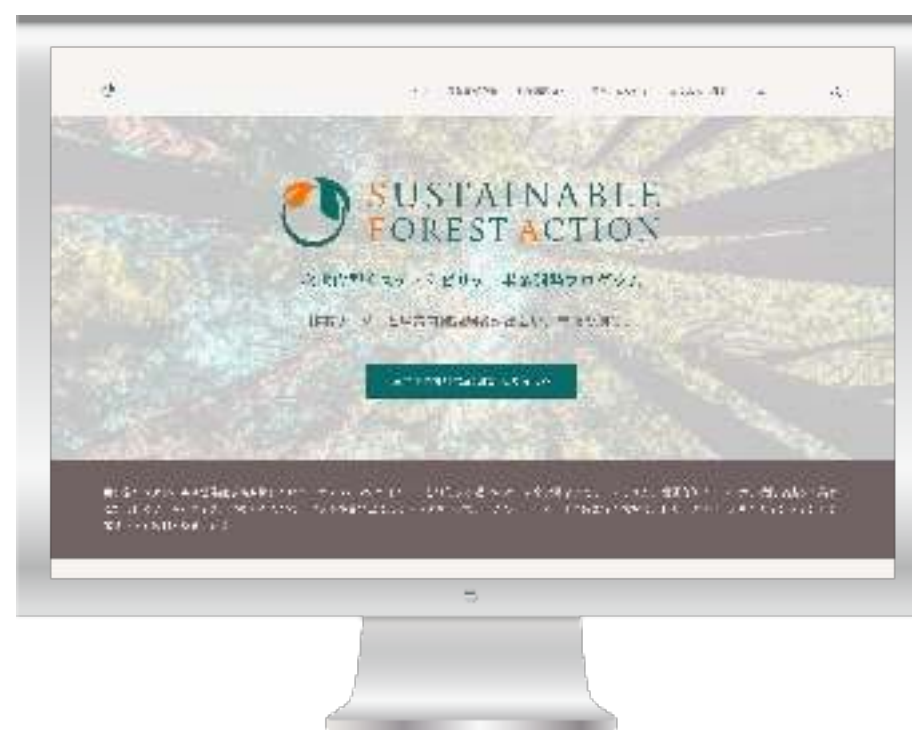


4. SFA2021の実施詳細：募集

- 4-1) 募集活動の戦略
- 4-2) 募集要項
- 4-3) 採択結果
- 4-4) SUSTAINABLE FOREST ACTION 2021参加チーム一覧
- 4-5) チームのメンターアサイン

- 募集にあたり、優先事項を、正しいターゲットへの応募喚起と設定した。正しいターゲットとは、事業開発とその推進に覚悟のある（勉強またはコンテストでの優勝目的でない）ターゲットである。
- 当該ターゲットに訴求するにあたり、想定ターゲットの行動・嗜好を、情報感度が高いと仮定した。林業従事者は林業に関する取り組みやニュース、事業開発経験者は、SDGsや地方創生に関するニュースや取り組みの情報収集をしていると仮定した。
- 当該ターゲットが自ら積極的に応募するよう、SFA 2020同様、募集活動をTwitterによる前述関連の林業記事およびプレスリリースの拡散に集中した。

専用WEB



PRTimesを用いた プレスリリースとその拡散

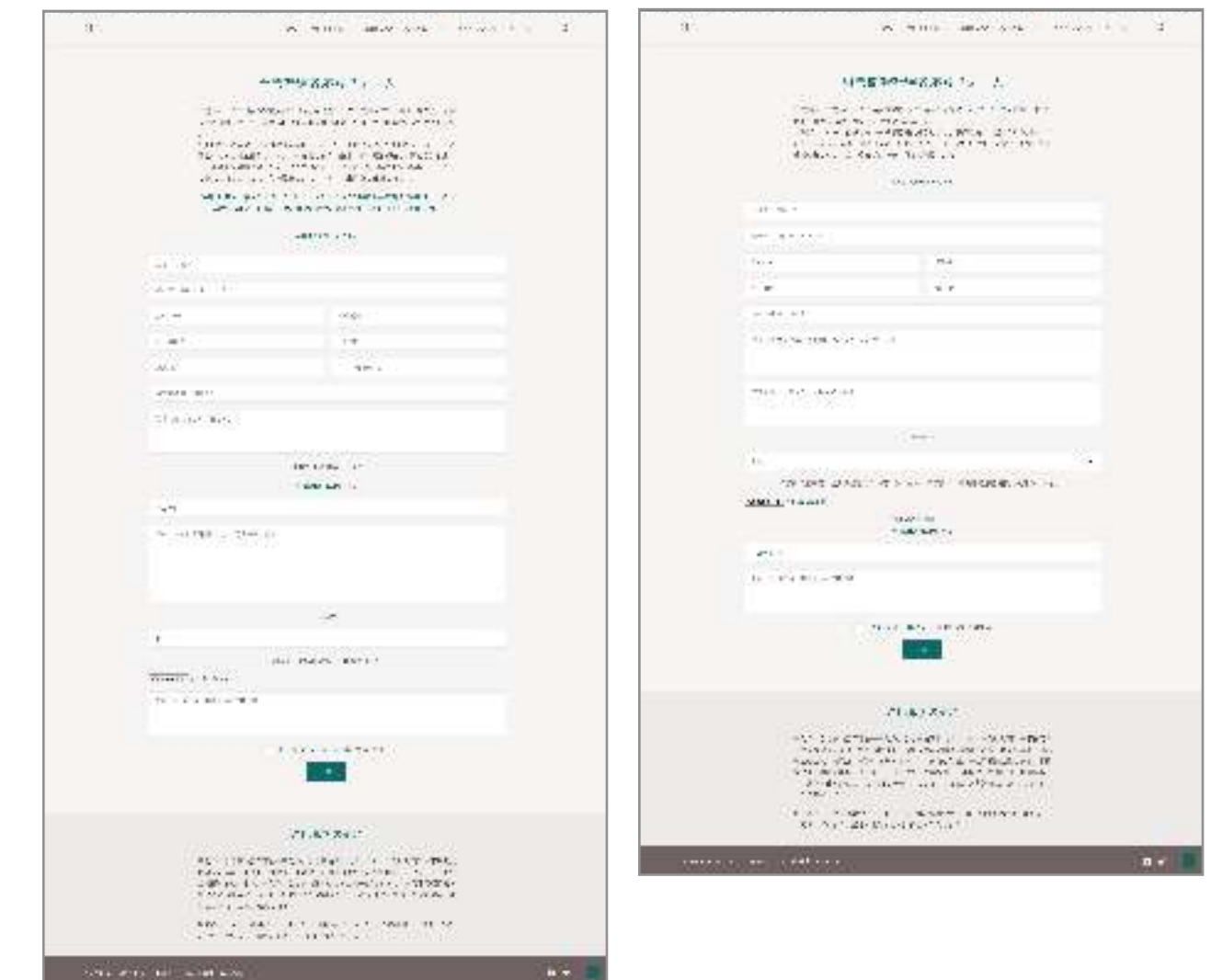
PRTIMES



Twitterの記事拡散



WEBの応募フォーム



募集要項

募集要項については、SFA2020同様、以下の通り、設定した。

募集手段	応募資格	エントリー項目	選考基準
<p>林業従事者</p> <ul style="list-style-type: none"> WEBサイト、プレスリリースとその拡散、Twitter, facebook を用いた SNS の ニュース シェアによる応募喚起 	<ul style="list-style-type: none"> 過去の習慣や常識にとらわれず、事業開発経験者と共に柔軟に事業開発を進める意志があること。 林業課題の解決の事業化に高い関心があり、事業化に至るまで継続的に関与する意志があること PC、及び、インターネットツールの利用に積極的で、環境が整っていること。 	<ul style="list-style-type: none"> 現在の仕事内容興味のある林業課題テーマ 興味のある林業課題に対する現状の取り組み 	<ul style="list-style-type: none"> 林業に対する課題意識があるか 自分のアイディアに固執せず、柔軟さを持って事業開発の検証を進めることができるか
<p>事業開発経験者</p>	<ul style="list-style-type: none"> 林業経験者の声に耳を傾けながら、チーム及び事業開発のマネジメントを行う意志があること。 林業課題の解決の事業化に高い関心があり、事業化に至るまで継続的に関与する意志があること。 0 から新規事業を立ち上げた経験がある、または、準ずる経験*があること。 社会人、学生、国籍は不問。 原則として、キックオフ、合同研修、デモデイに参加できること。 	<ul style="list-style-type: none"> 過去の事業開発経験（事業内容、ステージ、担当など） 事業開発する上で大切にしていること 興味のある林業課題テーマ 	<ul style="list-style-type: none"> 林業人材及び林業課題に向き合い、真摯に周りを巻き込んで事業開発を進めていけるか。

SFA2021 採択結果

- 2021年5月～8月の間で参加者を募集し、合計42名（林業従事者23名、事業開発経験者19名）を選定した。両者をマッチングし、チーム編成した上で14チームを採択した。
- SFA2020よりも15人、3チーム多い採択となった。
- オンライン募集・プログラムのオンライン実施によるメリットが大きいことがわかった。

	林業従事者	事業開発経験者
人数	23名	19名
年齢	20-40代の情報リテラシー高く、意欲的な応募者が多く、その中から採択した。	20代後半-50代後半まで幅広い応募の中から採択した。
地域	関東、中部、近畿、中国、九州地方、北海道と前年度同様、全国の応募から、採択した。	前年度の事業開発経験者は、7-8割の応募が東京に集中していたが、SFA2021では、東京、大阪、中部（愛知・静岡）、福岡など全国の大都市圏に分散していた。
属性	林業の経営者（国有林、私有林、自伐林家含む）、従業員、自伐林家、アーボリストなどが多く、前年度のように、行政や森林組合の応募が少なかった。	スタートアップ、中小企業の経営者、大手企業の社内起業家がメインであった。 →SFAの認知度が上がり、リファラル（口コミ）で大手企業の参加者が増えた可能性。

チームへのメンターアサイン

チーム	メンター	メンターのアサイン理由
マウンテンバイカーと森林組合の森林活用事業	星野大輔 taskall株式会社 代表取締役	同氏は、前職、大手企業にて事業開発プログラムおよび地方研修の企画開発に従事しており、地方企業と大企業、双方の文化の理解があるため、大企業属性の本チームに適していると考え、選定した。
検索回数に応じて森に道を作る検索エンジン事業	松本 浩伸 株式会社DoMandA 代表取締役	同氏は、シンガポールにて、MAを手掛ける会社を運営している。日本に、ファンドの構造を理解しつつ、事業開発を指導できる人材が少ない中、ファンドを起案する本チームに最適であると考えた。
未使用材の定期購入で楽しい木工ライフを手軽に	吉見晋平 アバロン株式会社 代表取締役	同氏は、前職大手ECの経験から、現在はコンシューマ向けのプロダクト開発およびマーケティング支援会社を営んでいる。コンシューマ向けのサービス開発を目論む本チームに、最適と考え、選定した。
アカエゾマツの森林と恵の循環事業	西沢 眞璃奈 外資IT企業 Biz Dev.	同氏は、現在、外資IT社にて、技術シーズを持った新規事業開発に携わっている。前職ではヘルスケア事業の立ち上げ経験がある。技術シーズを元にしたヘルスケア商品を考える本チームに最適と考えた。
林業(農業)の獣害被害低減事業	猪股涼也 一般社団法人社会実装推進センター理事 慶應義塾大学大学院SDM研究科研究員	同氏は、現在、多角的なベンチャー支援に携わりつつ、大学にて、新政策やビジネスを研究する研究員でもあり、プロマネに長けている。チームのバックグラウンドが多様な本チームに最適と考えた。
ウッドチェンジしたいデザイナーのための 1 Day Tour	西村 創一郎 株式会社HARES 代表取締役	同氏は、若手の起業家育成やスタートアップのコミュニティを運営していて、コミュニティ作りに深い知見を有する。地域のコミュニティ作りに関するチームに適していると考え、選定した。
森林とリゾートを繋ぐカーボンオフセット事業	塗矢眞介 PCG取締役兼投資部長（アサイン時点）	同氏は、地方創生・観光ファンドを運営しており、事業家視点、投資家視点の両方を持ちあわせている。地方創生や観光に関連する本チームに最適と考え、選定した。
自伐型林業者による地域林業の再生と活性化	幸田 泰尚 元株式会社リクルート新規事業開発プロデューサー	同氏は、キャリアを通じて長い期間、地方創生をテーマに、事業開発・パートナー開発をしてきた実績が豊富である。地域密着型のプロジェクト開発経験もあり、本チームに適していると考え、選定した。
空き森に集う仲間達が織りなすコモンズ創出事業	中山好彦 株式会社リクルート BizDev	同氏は、リクルート社にて、複数の新規事業を手がけており、01でアイデアを事業にすることに長けており、応募時点でアイデアがない本チームに最適と考え、選定した。
山のモビリティサービス事業	多田 款 ベンチャー顧問、コンサル代表など	同氏は、複数のスタートアップや新規事業のコンサルティングを行っており、中でもハードウェアプロダクトに強く、ハードウェアを必要とする本チームに適していると考え、選定した。
都会人材を癒す森林コンテンツ事業	杉山 慎 株式会社Spero 取締役	同氏は、Spero社の取締役であり、Spero社のアクセラレーターのメンター経験が最も豊富である。志向性のやや異なる本チームでもチームビルディングが可能と考え、選定した。
受け皿のない小さな山を異業種のかで開く事業	浦澤 徹 株式会社オプトデジタル 事業開発部 事業開発責任者	同氏は、三菱商事社にて、新規事業開発に従事した経験もあり、複数のステークホルダーの利害関係を整理することに長けている。商流が複雑なサービスを起案する本チームに最適と考え、選定した。
「Workplace」：サステイナブルに円環するオフィス事業	鴨志田 由貴 作戦本部株式会社 代表取締役	同氏は、コンシューマ向けの商品・ビジネス開発およびそのマーケティング支援業務に幅広い実績を有する。空間・家具デザインにも携わった経験が豊富なため、本チームに最適と考え、選定した。
ユーザー参加体験型 森林×農業育成プラットフォーム	(途中で離脱・新生されたチームのためメンターなし)	—

5. SFA2021の実施詳細：キックオフ

- 5-1) キックオフの概要
- 5-2) 「新規事業創出」 Speroによる新規事業開発の講義
- 5-3) 「森林講義」と「森林パネル」
- 5-4) 「SFA2020優勝者パネル」 株式会社フォレストストーリー
- 5-5) チャレンジテーマ：コラボ企画について

キックオフの概要

- 2021/8/21、新型コロナウイルスの影響を受け、参加者全員参加のキックオフは、オンライン開催した。
- 13時から18時に渡る半日イベントで、新規事業開発の講義・ワークショップ、智頭町の林業家MANABIYA社の國岡将平氏による森林・林業講義、コクヨ・Pine Graceと國岡氏との森林パネル、前年度優勝者フォレストストーリーによる優勝者パネルなどのコンテンツを提供した。
- 新規事業開発講座では、前年度第1期SFAの学びから、参加者の理解を促進するために、林業の新規事業案の事例や、前年度参加者のチームの事例を多用しながら行った。
- 200ページにわたるSpero社の新規事業開発講義の資料を、参加者に配布した。

キックオフのアジェンダ

開会・趣旨説明 / 林野庁 ご挨拶

「新規事業創出」Speroによる新規事業開発の講義

コクヨチャレンジについて：休憩

「森林：経済と文化・歴史と政治」合同会社MANABIYA 國岡 将平

「森林パネル」コクヨ様、PINE GRACE様、國岡 将平様

智頭町チャレンジについて：休憩

「SFA2020優勝者パネル」株式会社フォレストストーリー

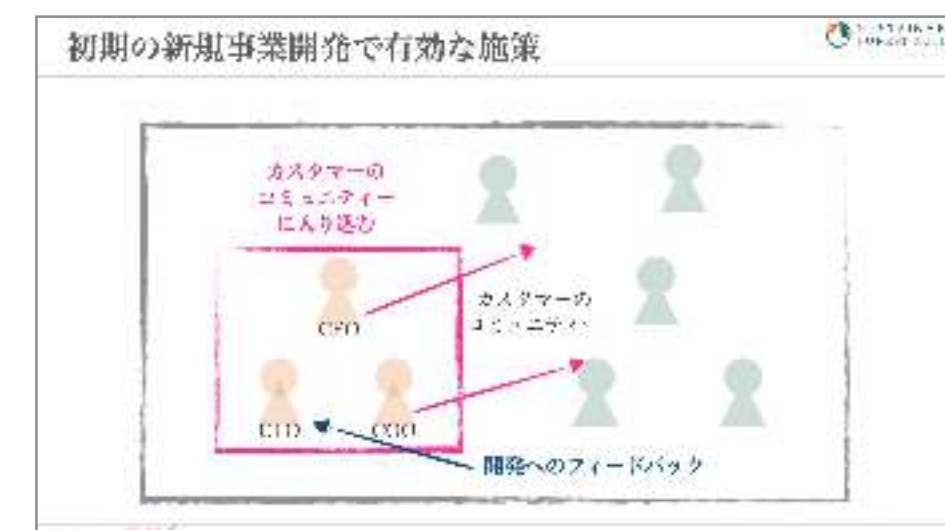
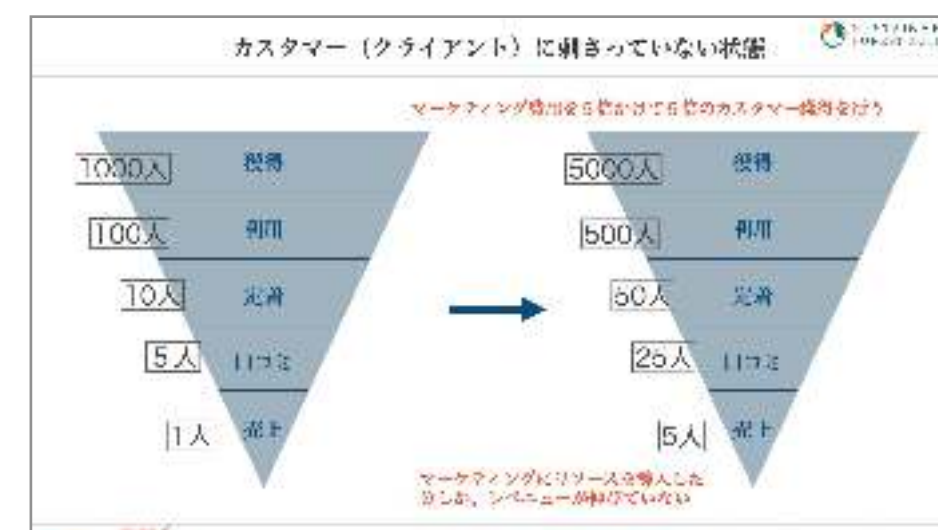
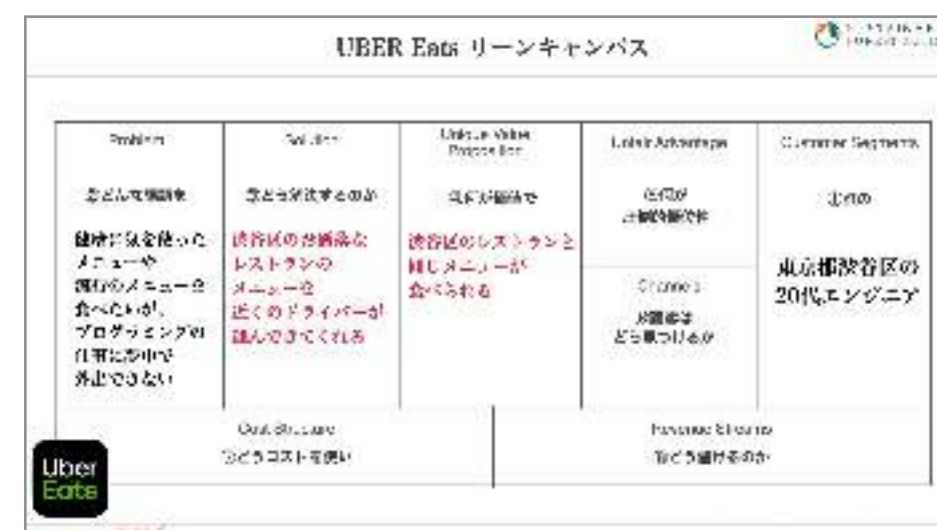
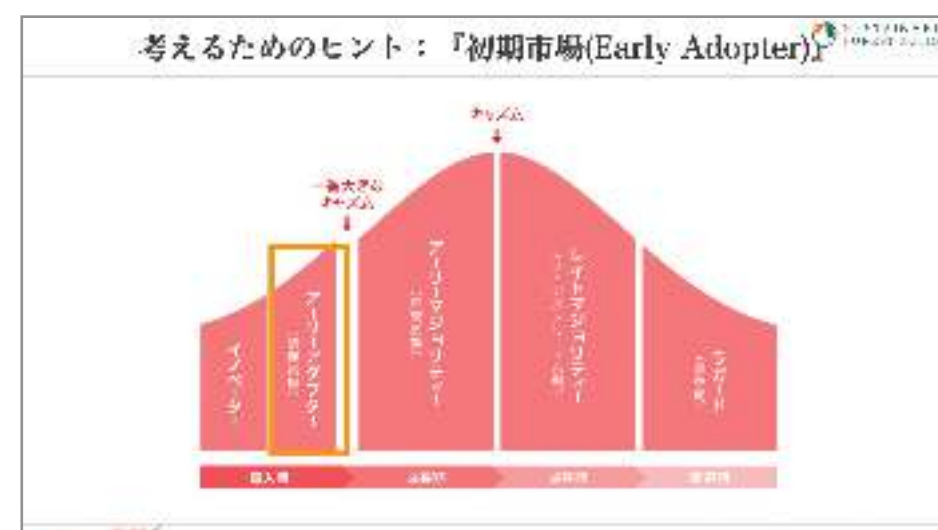
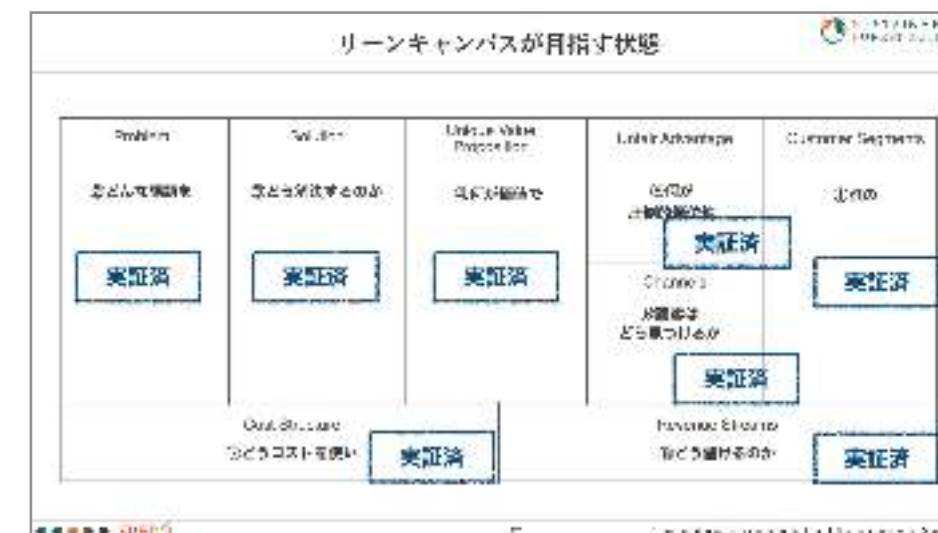
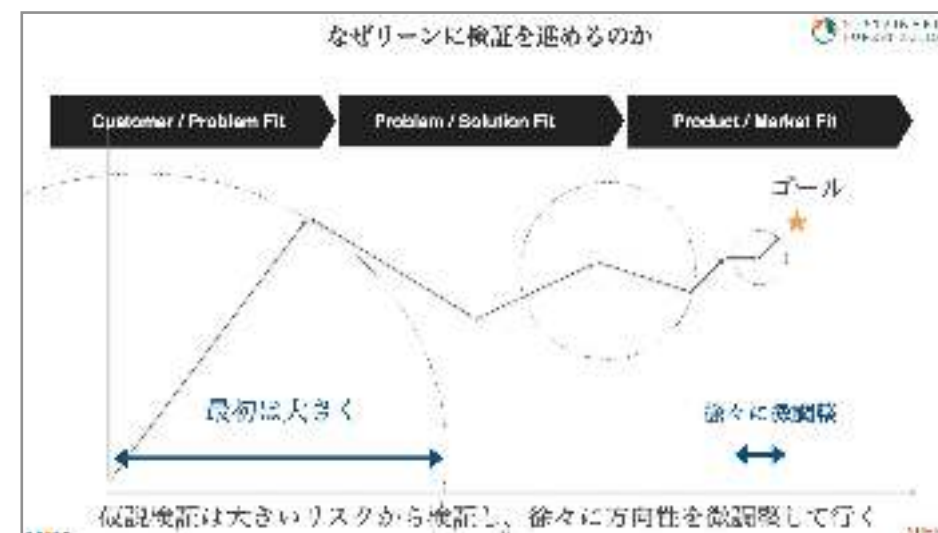
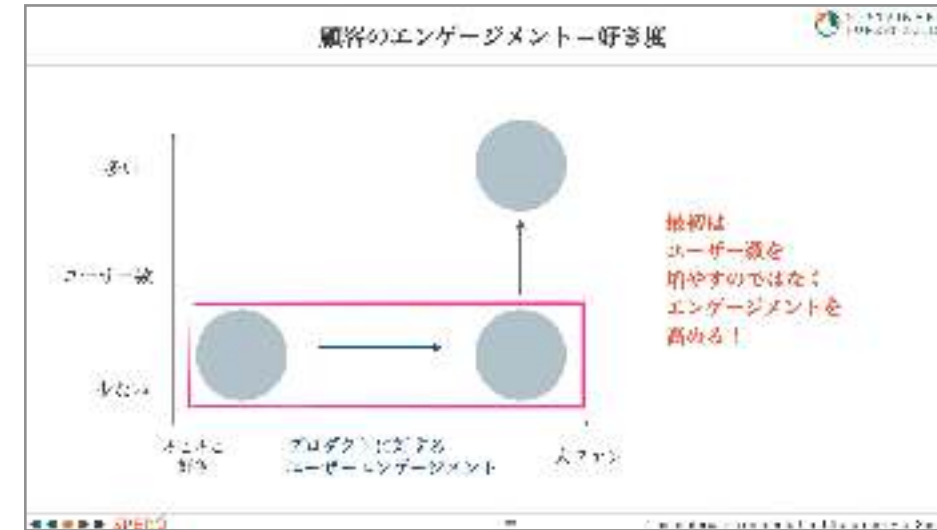
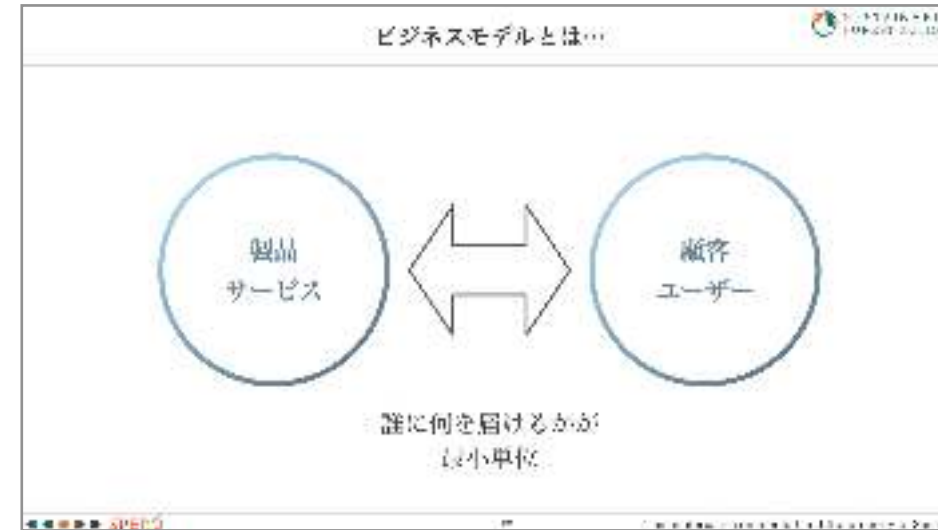
PINE GRACEチャレンジについて：休憩



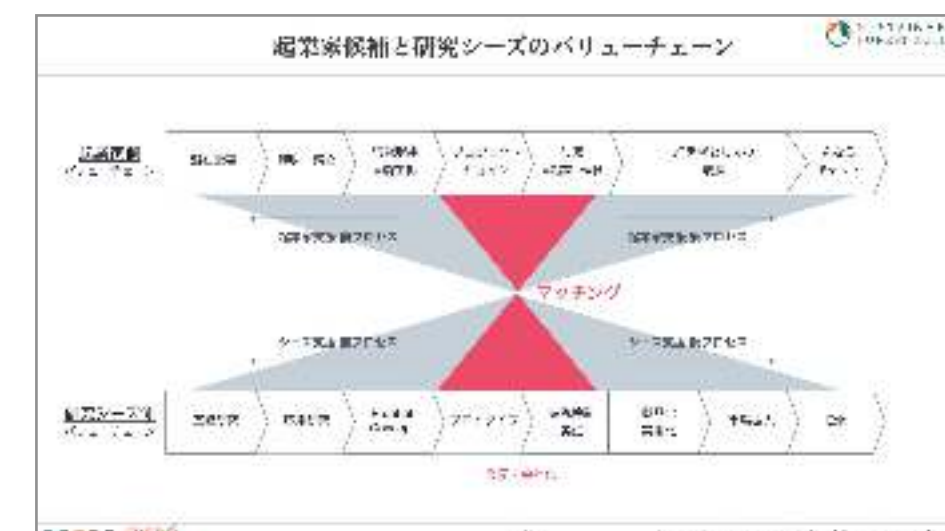
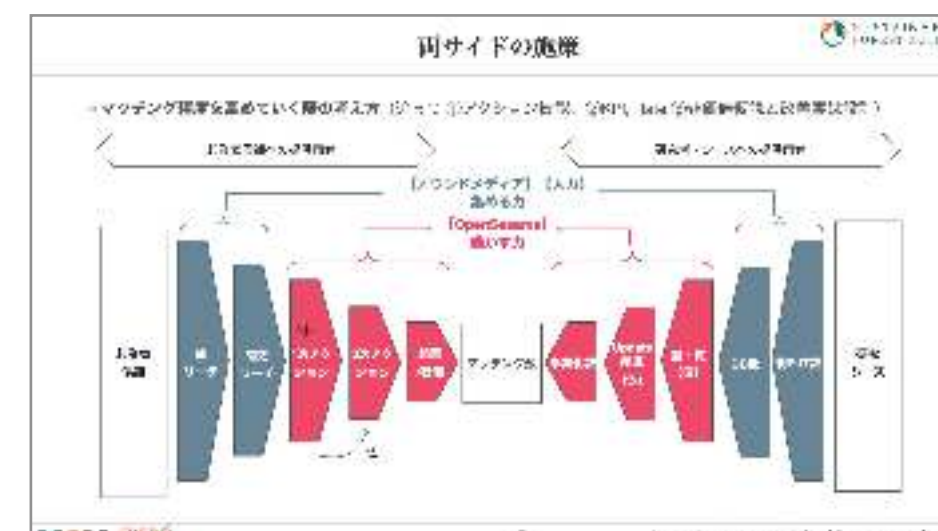
写真は、「森林パネル」の様子。右上MANABIYA代表 國岡将平氏、右下はPineGrace代表理事 横田博氏、左上はコクヨ社齊藤申一氏。

「新規事業創出」 Speroによる新規事業開発の講義

リーンスタートアップ概論として、顧客開発と仮説検証を中心に事業開発講義を行った。



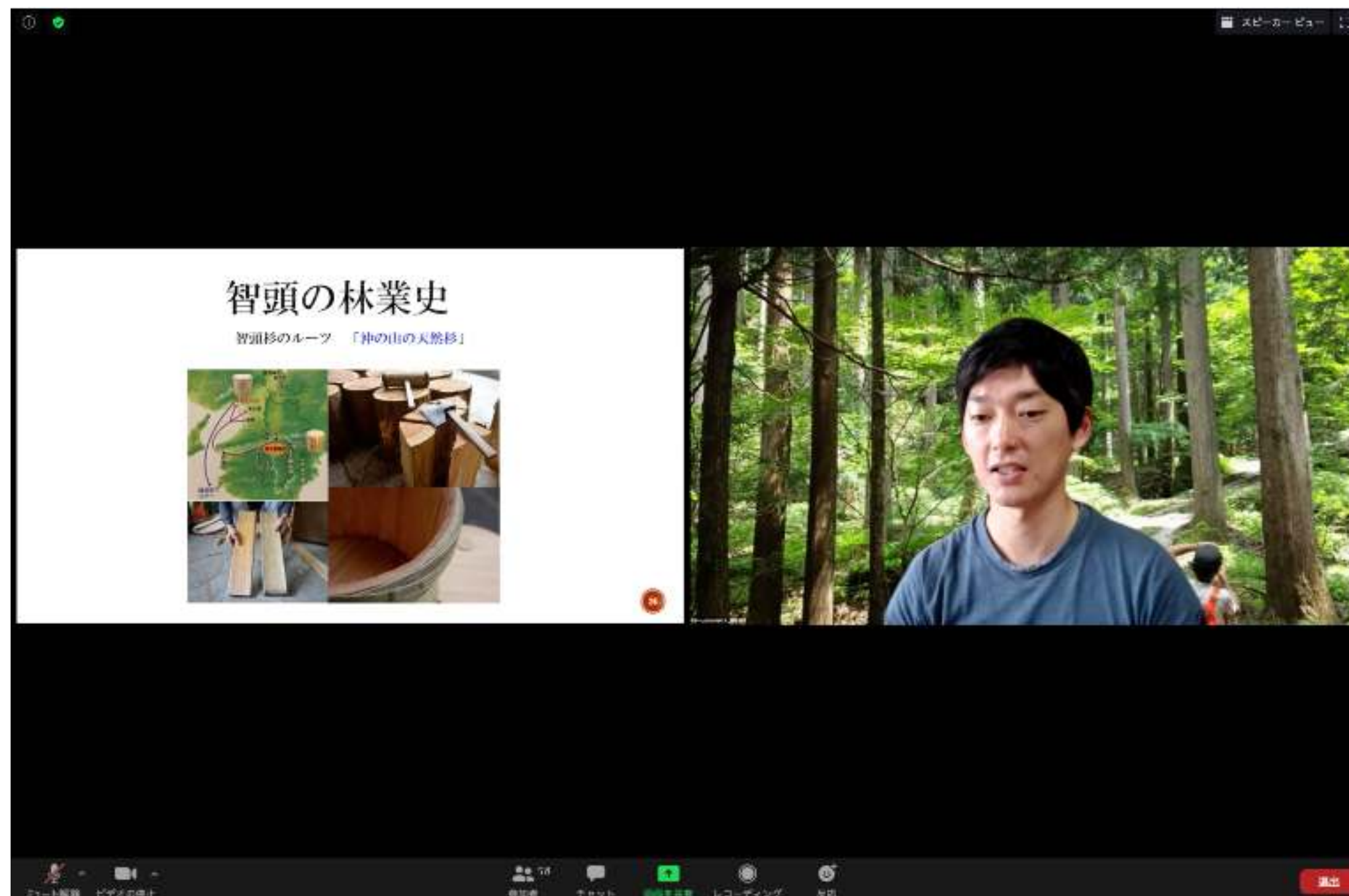
- ユーザーインタビューの5カ条
- I. タッチではなく、聞く
 - II. 未来ではなく、今日現在を聞く
 - III. 抽象的ではなく、具体的に聞く
 - IV. 結果ではなく、プロセスを聞く
 - V. 機能ではなく、課題を聞く



「森林講義」と「森林パネル」

- 森林・林業に関する学びを深めるためのコンテンツとして、智頭町の林業家 MANABIYA社の國岡 将平氏による 森林・林業講義「森林：経済と文化・歴史と政治」、および、國岡氏と、コラボ企画のチャレンジテーマ出題者であるコクヨ社・Pine Grace社を交えた3社での「森林パネル」を行なった。
- 國岡氏による森林講義では、林業と林業を取り巻く地域・他産業も含めて幅広い話題を提供した。
- 3社での「森林パネル」では、Spero社高橋がモデレーターとして、林業・森林ビジネス取り組む上で工夫や課題点などの深掘りを行った。

森林講義の様子



森林パネルの様子



- SFA 2021の優勝チームである株式会社フォレストローリーの代表取締役 渡部 真之助氏、取締役 勝 泉貴氏、取締役 蛭間 祐介氏によるパネルディスカッションを行なった。
- 渡部氏は、事業開発において、自分たちの思い込みや仮説に固執せず、迅速にアイデアを検証して行くことが重要であることや、チームビルディングにおいて、チーム内のスキルセットや背景の違いを理解し互いの声に耳を傾けることが大切であることなどを伝えた。
- 取締役 勝氏は参加者に、SFAがいかに人生の転機であるか、その楽しさと魅力を伝え、エールを送った。

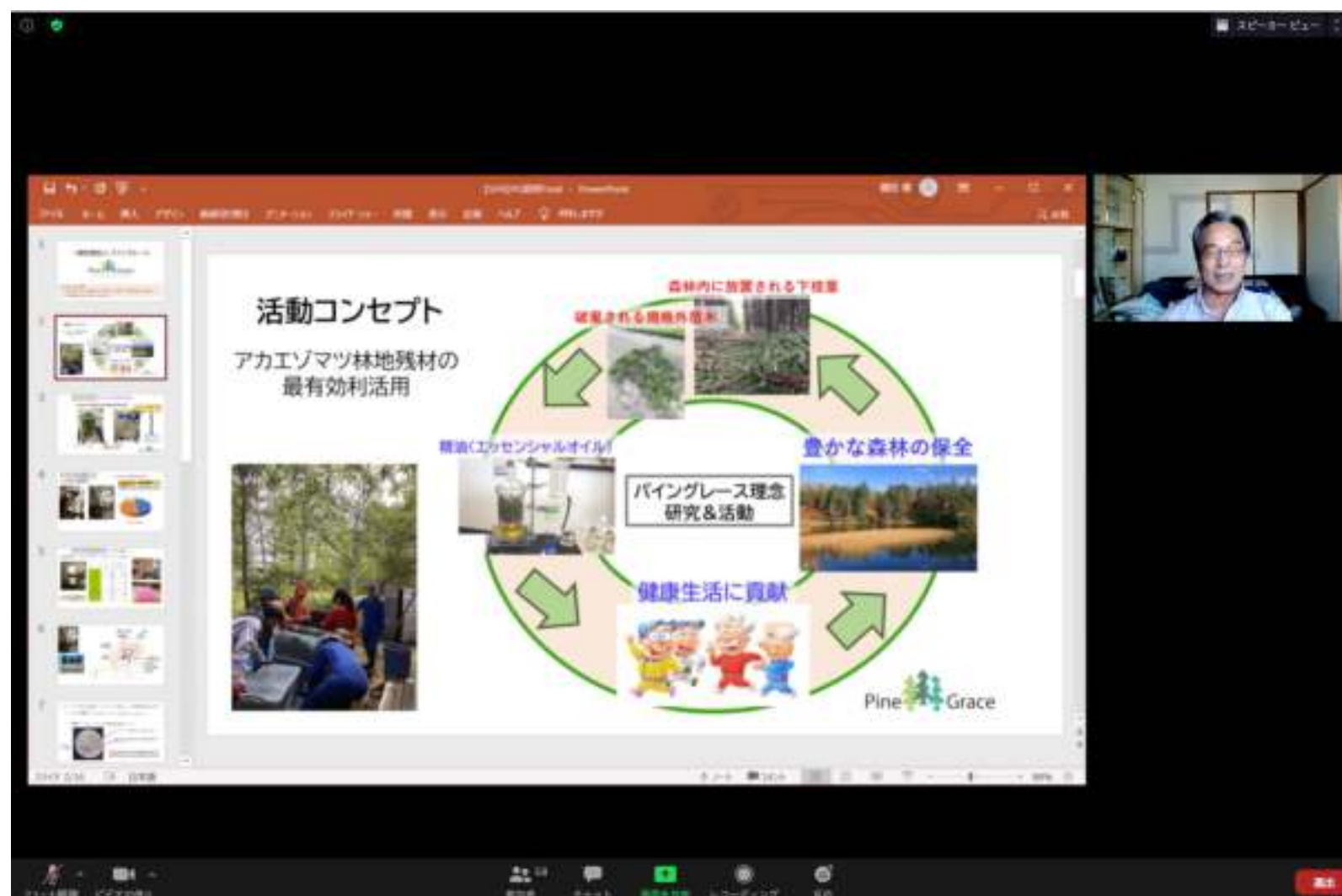


左から順に、渡部 真之助氏、取締役 勝 泉貴氏、
下段が取締役 蛭間 祐介氏

チャレンジテーマ：コラボ企画について

- チャレンジテーマ・3つのコラボ企画について、それぞれ10分ずつ概要説明を行った。
- Pine Graceからは、代表理事 横田 博氏が、同団体の概要、アカエゾマツを用いた同団体の既存商品、アカエゾマツ成分の効用などについて説明し、コラボ企画で募集する新たなヘルスケア商品への期待を語った。
- コクヨ社からは、齊藤 申一氏が、社有林である四万十の森の概要、同社の森林に関するこれまでの取り組み、ヒノキという木材の課題点、コラボ企画で募集する新しいオフィス家具のポイントを説明した。
- 智頭町・森林組合からは、同町への移住者である、taskall社の代表取締役 星野 大輔氏が、智頭町の概要と林業を説明し、コラボ企画で募集するスギC材の活用事業に対し、期待を込めた。

Pine Graceチャレンジテーマについて



コクヨ社チャレンジテーマについて



智頭町・森林組合チャレンジテーマについて



6. SFA2021の実施詳細：伴走メンター

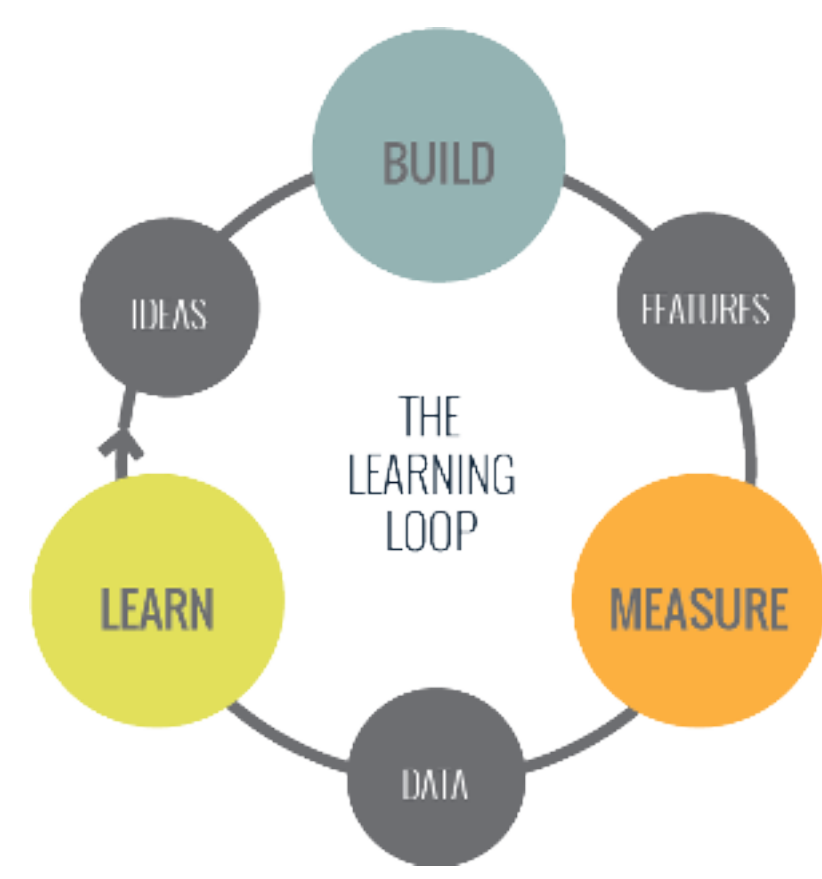
- 6-1) リーンスタートアップ手法の導入（再掲）
- 6-2) 2か月間の手厚いメンタリング伴走支援
- 6-3) Slackによるメンターのこまめなコミュニケーション
- 6-4) Spero社 唯一独自の伴走メンター制度
- 6-5) メンター経歴一覧 1
- 6-6) メンター経歴一覧 2
- 6-7) メンター経歴一覧 3

再掲

リーンスタートアップ手法の導入

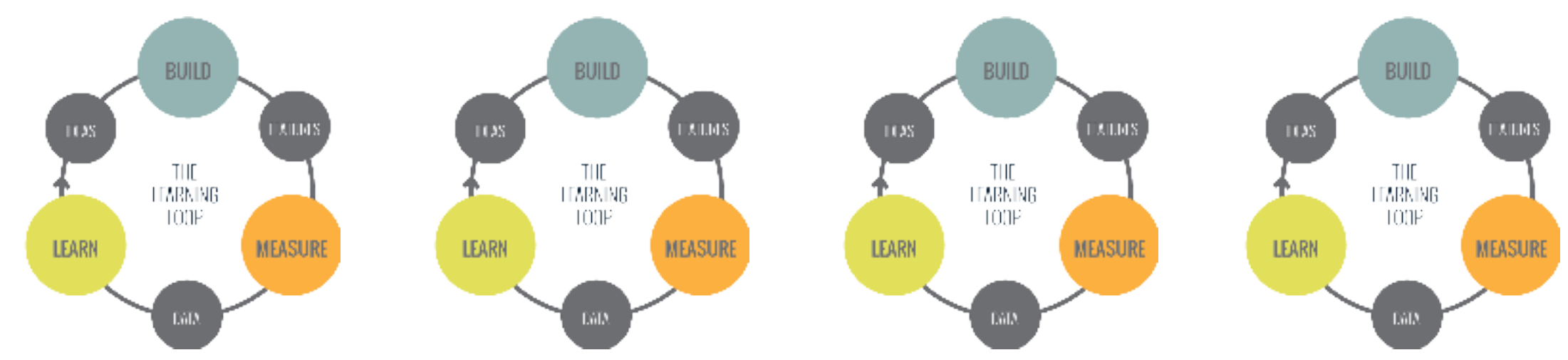
事業開発手法に、BUILD(作って)、MEASURE(測って)、LEARN(学ぶ)を繰り返し、顧客ニーズを検証しながら、効率的に事業を開発していくリーンスタートアップ手法を導入した。

➔ 本手法により、林業課題解決と顧客ニーズの両者を満たす事業モデルの確立の確度が上がる。



リーンサイクル
 リーンスタートアップでは、
 BUILD(作って)、MEASURE(測って)、
 LEARN(学ぶ)を繰り返し検証する

リーンキャンバス
 リーンスタートアップを効率よく
 進めるためのフレームワーク



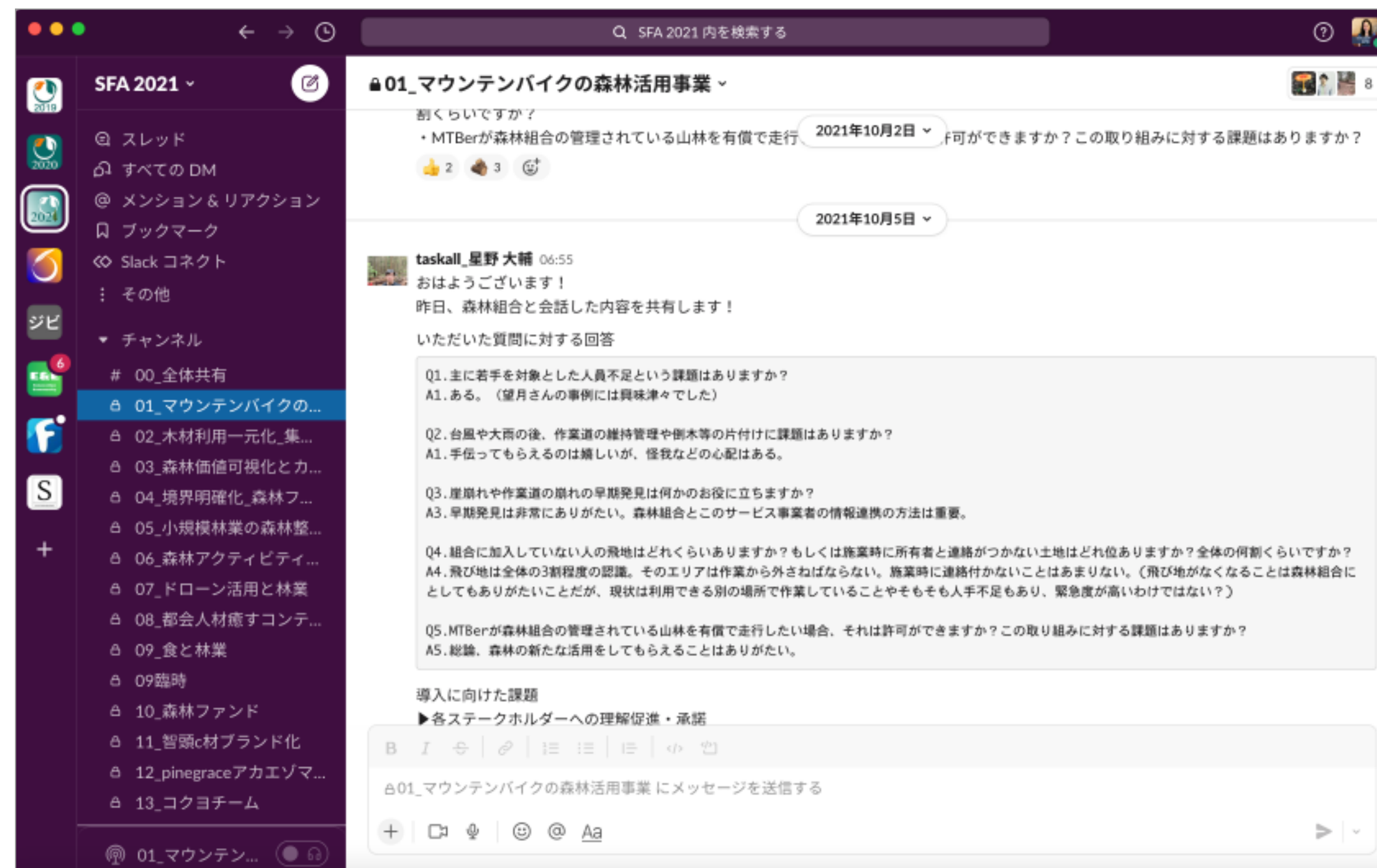
事業開発 伴走支援期間 (約2ヶ月間)

Customer / Problem Fit		Problem / Solution Fit		Product / Market Fit
Problem ②どんな課題を	Solution ③どう解決するのか	Unique Value Proposition ④何が価値で	Unfair Advantage ⑤何が圧倒的優位性	Customer Segments ①誰の
		Channels ⑥顧客はどう見つけるか		
Cost Structure ⑦どうコストを使い			Revenue Streams ⑧どう儲けるのか	

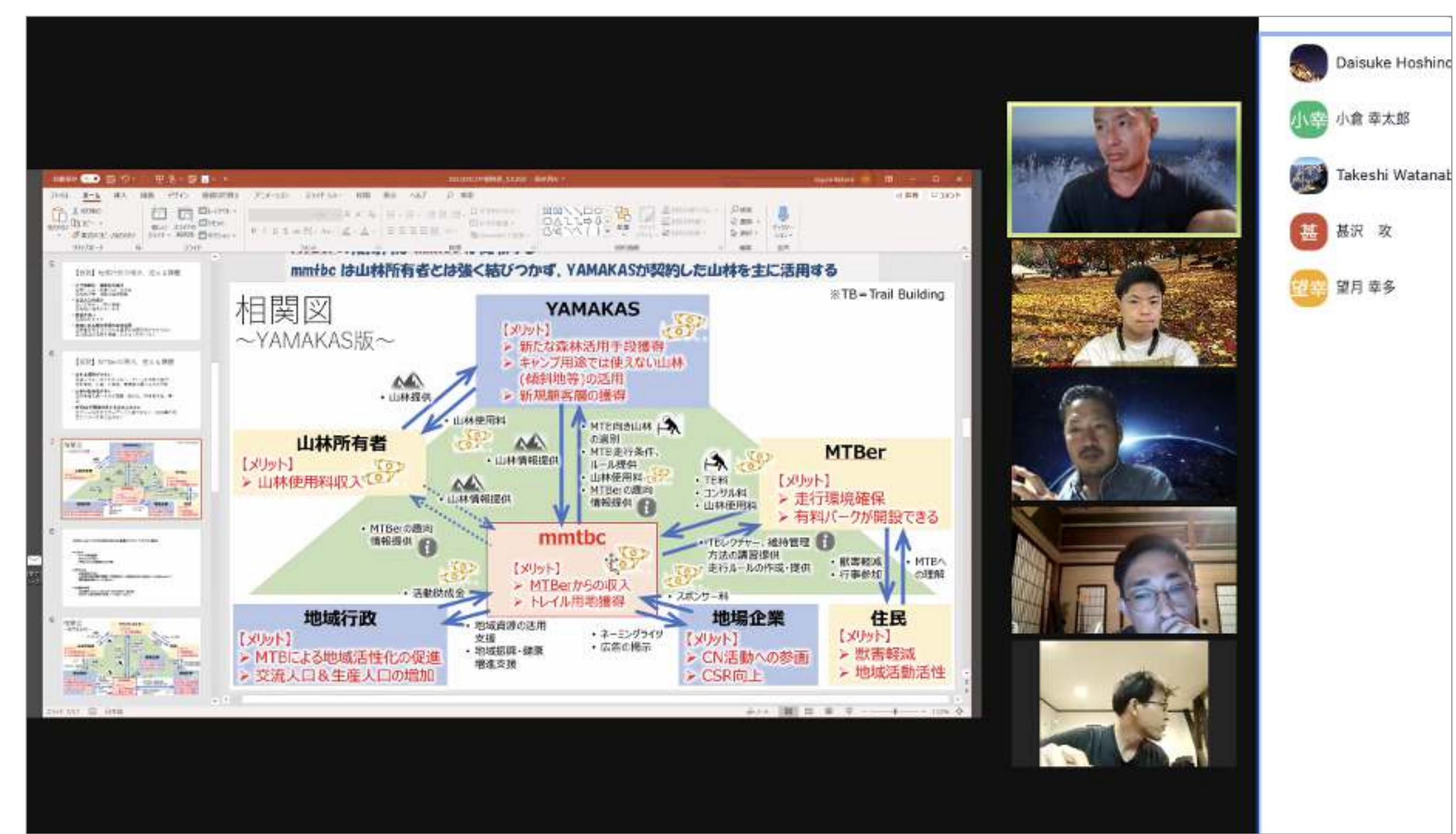
2か月間の手厚いメンタリング伴走支援

- 伴走メンター：1チームあたり一人ずつ、新規事業開発経験のある事業メンターをつけ、一週に一度のZOOMメンタリングとSlackなどによるコミュニケーションで伴走支援した。
- →初めての事業開発では、外部要因・内的動機ともに想定外のことが起こりやすいので、この伴走が必要。
- メンタリングにてゴール確認：顧客ニーズ検証、マーケティング、財務計画、体制戦略計画、ビジネスモデル構築など、この2ヶ月間で、達成したい目標のゴールを決めて、KGI、KPIを仮設定し、デモデイまでに検証を重ねた。

メンターのSlackによるコミュニケーションの様子



メンターによるメンタリングの様子



Slackによるメンターのこまめなコミュニケーション

- 各メンターは、担当チームに対し、チャットツールSlackを通じて、課題やアイデアの整理・組み立てと、それを元にした一週間の動き方の指示を行なった。
- メンターの質担保のため、前年度より引き続き、メンターには指南書を提示し、メンタリングの報告を義務付けた。

メンターのSlackコミュニケーション

RYOYA_INOMATA_KeioSDM 10:28
@Taro Hosotani @森ちゃん @伊東 瑠実子

お疲れ様です。
宇陀市役所さんとの打ち合わせも終わり、事業プランをアップデートしつつピッチ資料を作成しているところかと思います。
事業プランの詳細を詰め始めると全体の整合が無くなったり、当初実現したかった課題解決に至らなくなることもあるあるので、資料を作成しながら下記の問い全てにクリアに答えられているかをセルフチェックしてみてください。

かなり簡易のチェックリストですが、全体整合を確認するレベルならこれでもそこそこ強力です。

<セルフチェック>

Q. 誰の何の課題を解決しているサービスですか？

Q. その人のもつその課題を解決しようとしているサービス(または取り組み)は他に何かありますか？

Q. なぜ未だにその人のその課題は解決されていませんか？

Q. なぜ皆さんの提案するサービスだと解決が可能ですか？

Q. 皆さんの提案するサービスがこれまでなかったのはなぜですか？

Q. 皆さんの提案するサービスを、皆さんのチームが実現可能なのはなぜですか？

Q. 予算が全く付かない場合、プロジェクトはまずは何から始めますか？

Q. 皆さんの提案するサービスが継続的に収益を生むことができるのはなぜですか？

Yasutaka Kouda 22:34
@channel

今日お伝えしたことまとめです。
次回、明後日木曜23日21時～お願いします。

●課題について
チームで取り組む課題の解像度を上げるために

- ①課題を構造化する（因果関係、主従関係、時系列を明確にする）
- ②ステークホルダーマップを作成する（業界の登場人物の関係性を可視化する）
- ③全体を俯瞰した上で、改めて取り組みたいポイントを絞る（付箋でコメントやキーワードを書く）

●中間発表に向けて
審査員や参加者の共感と応援を得るために

- ④チームのゴールを明確にする（優勝、法人化など）
- ⑤主催者の林野庁の課題感を把握する（特に審査に関わる方などにはヒアリングするなど）
- ⑥課題を誰もが共感できる危機感として言語化する（20★0年に★%★が足らなくなるなど）

●その他
業界の基礎知識を上げるために、文献を読み漁ることも重要です。
新規事業の限界では取り組む領域の本を最低20冊は読むべきという説があります。
構造化はゼロベースでやるより、記事などから引用して近道することもできます。
下記の方法で調べてみてください

- ・書籍
- ・WEB記事
- ・林野庁と林業事業者のHP
- ・google画像検索（林業課題などで検索）

メンター向け指南書とメンタリング報告

メンターの役割と方法
●全14チーム各チームに一人メンターがついて、伴走支援する伴走メンター。

メンタリングのゴール

メンタリング方針とメンターNG事項

●メンタリング方針：
①、リスタートアップおよび仮設検証のフレームワークに基づくプロマネ（必要に応じた宿題の指示出し・軌道修正・方向性明示・チームビルディングなど）
②、各種事例や業界などについて知識がある場合は、その情報をチームにインストール
③、メンタル面のモチベート、サポート、チームビルディング

●メンターNG事項：
①、事業に対し、自分の主観・意見を過度に述べること
②、チームのアイデアや考え方、課題意識などを理解する前に、喋って話すこと
③、調査などメンタリング時間外の過度な稼働（実働はチームにやらせるべき）
④、事業者や林業従事者の想いを否定すること（想い自体は否定せずに、事業の組み立て方・考え方の軌道修正をする）
⑤、寄り添い過ぎて、なんでも賛同すること

taskall_星野 大輔 06:29

お疲れ様です。01_マウンテンバイクの森林活用事業チームのメンタリングログです。

①日時 10/6(水)20:00-21:00
②回数 7/10
③出席者 甚沢さん、渡邊さん、小倉さん、望月さん、星野
④内容 冒頭、智頭町でのヒアリングを報告。関係者より前向きなFBをいただけていますが、チームの本気度が起案の進捗に影響が大きく、想定している起案の仕上がりになっていない状況。
そもそも前回の議論で整理した、「立ち位置は森林組合のパートナー」、「ビジネスモデルはMTBユーザーから課金」など起案の軸となるポイントもチーム内で確たるものとなっていない、本人達のスタンスの面とこの起案にかけている時間の問題ということを指摘し、次回へ向けて進めていただくようにお伝えしました。

細かいところも報告しますと、
前半は彼らの思いを改めて聞きつつ、後半でレベル感高め突き放しつつ、道筋をガイドし次回までのアクションを促すような回となりました。
彼らの思い：「結局はマウンテンバイクに乗りたい、森林組合と組めるのは最高だが、




単なる横槍やポーズ（イベントごと・雰囲気）に終わらない、本気の伴走支援はSpero社の独自価値。

	Spero社の伴走メンター制度	競合A社アクセラのメンター制度	競合B社アクセラのメンター制度
期間	週次定例と日々のコミュニケーションを2ヶ月間	1日1回 (期間中に1日登場する)	2週に一度の定例を2ヶ月間
メンターの主役割	仮説検証のディレクション	得意分野のアドバイス・意見	得意分野のアドバイス・意見
メンターの選定基準	<ul style="list-style-type: none"> 0→1で当事者として事業開発経験があること リーンスタートアップを理解していること 感情含めてチームの考えを尊重できること 	ネームバリュー (事業経験問わず。大学教授や投資家など)	自社社員
事務局からメンターへの指針	あり	なし	なし
メンターへの期間中マネジメント	あり	なし	なし
メンターの参画モチベーション	<ul style="list-style-type: none"> 自らの知見・経験を社会課題解決のために生かしたい 自らの知見・経験をまっすぐな人たちのため生かしたい 	<ul style="list-style-type: none"> 有名なアクセラレーションプログラムのメンターに参加することで実績にしたい 	<ul style="list-style-type: none"> 自社の新規事業につなげたい 会社員としてアサインされた仕事
開催者側の主な目的	<ul style="list-style-type: none"> 事業を創造する 参加者を起業家として垂直立ち上げる 	<ul style="list-style-type: none"> 良きベンチャーの発掘（すでに立ち上がったベンチャーの投資候補発掘） 	<ul style="list-style-type: none"> クライアントである大手企業へのベンチャー紹介
起こりうる課題		<ul style="list-style-type: none"> ベンチャー（チーム）や業界、事業を理解せずにアドバイスをし、単なる横槍で終わってしまう 	<ul style="list-style-type: none"> クライアントが大手企業ということもあり、ベンチャーへの対応が真摯でない。 適当なアドバイスで、ベンチャーの離脱も頻発する

メンター経歴一覧 1

<p>星野 大輔 taskall株式会社 代表取締役</p>		<p>大学在学中に起業し、その後人材事業のパーソルグループに2005年入社。自ら起案した新規事業開発に従事したのち、グループ全体の新規事業プログラムの運営事務局として複数の新規事業創出支援に伴走。その後、ホールディングス人事へ転籍し、HD運営体制移行に向けたPMI推進に従事、主にグループ全体の組織・人材開発に携わる。鳥取県智頭町では、グループ内横断型の公募研修を数年に亘り実施したことから接点を持つことになった。2018年より新規事業支援のスタートアップへ映り、国内外の事業立ち上げ、推進に関わる。2020年より現在の法人を立ち上げ、事業開発の実行支援やプロダクト開発に携わる。</p>
<p>西村 創一郎 株式会社HARES 代表取締役, 複業研究家</p>		<p>複業研究家／人事コンサルタント。大学卒業後、2011年に新卒でリクルートキャリアに入社後、法人営業・新規事業開発・人事採用を歴任。本業の傍ら2015年に株式会社HARESを創業し、仕事、子育て、社外活動などパラレルキャリアの実践者として活動を続けた後、2017年1月に独立。独立後は複業研究家として、働き方改革の専門家として個人・企業向けにコンサルティングを行う。講演・セミナー実績多数。2017年9月～2018年3月「我が国産業における人材力強化に向けた研究会」(経済産業省)委員を務めた。プライベートでは11歳長男、8歳次男、4歳長女の3児の父、NPO法人ファザーリングジャパンにて最年少理事を務める。</p>
<p>塗矢 眞介 PCG (ペイシャンスキャピタルグループ) 株式会社 取締役兼投資部長</p>		<p>観光領域を中心とした地域開発ファンドの組成に取り組むペイシャンスキャピタルグループの取締役兼投資部長。以前は、地域課題の解決を目的とした不動産投資型クラウドファンディングを運営するクラウドリアルティ (CR) にて創業期から経営に参画し、中央省庁や地方自治体の支援業務に従事。CR 以前は、投資銀行にて企業の資金調達及び M&A に関する助言業務に従事した他、PEファンドの不動産投資・運用業務に従事し、多数の案件を執行。慶應義塾大学商学部卒業、コロンビア大学大学院サステナビリティマネジメント専攻修士課程修了。ULIジャパン、エクゼクティブコミッティーメンバー兼ヤングリーダーズグループ代表理事。</p>
<p>猪股 涼也 JISSUI 理事 慶應義塾大学大学院SDM研究科 研究員</p>		<p>慶應義塾大学大学院SDM研究科・研究員、令和2年度ものづくりスタートアップエコシステム構築事業・主査、株式会社Futurelabo・founder。スタートアップ支援の制度設計支援を行いながら、スタートアップビジネスにおける顧客価値のデザイン方法の研究や、スタートアップ領域の人材に関する研究に注力。</p>
<p>幸田 泰尚 株式会社LIFULL 社長補佐</p>		<p>大学卒業後、商業施設プロデュース会社にて設計職を経た後、リクルート社に転職。不動産メディアのディレクターとしてマーケティング、ブランディング、商品開発に携わった後、新規事業開発室・プロデューサーとして大企業・自治体・スタートアップとの連携事業を推進。また企業勤務する傍ら自らが住む世田谷で2つのNPO団体を立ち上げる。2018年より不動産クラウドファンディングのプラットフォームを運営するクラウドリアルティに参画しマーケティング戦略・実行をリード。2021年より、株式会社LIFELL 社長補佐にて新規事業開発を行う。</p>

<p>中山 好彦 株式会社リクルート BizDev</p>		<p>大手メーカーでITソリューション営業に従事。その後リクルートに転職。主にIT業界のSI・ベンチャー企業向けの採用ソリューション営業に従事。現在は新規事業企画部門にてダイレクトリクルーティングの研究開発をおこなっている。リファラル採用管理ツール『GLOVER Refer』の企画・開発も担当。多数の企業でリファラル採用を成功に導く。</p>
<p>多田 款 ベンチャー顧問 コンサル代表など</p>		<p>国内半導体企業を経て、中小企業のマーケティング・人材・経営戦略コンサルを行う大学発ベンチャーを起業。（独）中小企業基盤整備機構で地域資源活用プログラム/農商工連携のプロジェクトマネージャーを兼務しながら300社の新規事業立案・実行支援。2015年からプラント解体企業にて3次元レーザー計測技術を用いた新規事業部門の事業部長として東証マザーズ/一部上場に必要成長戦略に従事。2018年から共同研究先であった京都大学大学院工学研究科にて研究員/特定研究員としてインキュベーションプログラムに従事。2020年医療機器ベンチャーであるAMI株式会社に入社、執行役員として新規事業立案と戦略的人材採用に携わっている。早稲田大学政治経済学部/早稲田大学ビジネススクール卒。経営管理修士。</p>
<p>杉山 慎 株式会社Spero 取締役CTO</p>		<p>ハードウェア技術者として任天堂株式会社入社の際、世界累計出荷台数1億台のゲーム機Wiiリモコンの開発に従事。並行してWiiの周辺機器であるマイク・カメラなどのUSBデバイス各種のハードウェア・ドライバを開発に携わる。「Switch」の本体開発に携わった後、2016年任天堂を退職し独立。同年、ハードウェアの新規事業支援を目的とした「合同会社あっち」を設立。2016年、ハードウェアスタートアップ企業であるAtmosph株式会社へハードウェア技術支援のため参画。主にハードウェア・ファームウェアに関する技術支援、生産管理、修理サービス運用を行う。2017年、中西金属工業株式会社の新規事業創出のための企業内起業に参画。2019年グッドデザイン賞のBEST100賞を受賞した「Clean Box」に、0からのコンセプト設定、ラピッドプロトタイピング、ハードウェアに関する技術支援を行う。</p>
<p>浦澤 徹 株式会社オプトデジタル 事業開発部 事業開発責任者</p>		<p>横浜国立大学経済学部経済学科卒業後、2014年に三菱商事（株）へ入社。「物流・情報流の非効率解消」をテーマに、新規事業の開発へ取り組んでいる。2018年に行われた社内での新規事業コンテストでは、インドの非効率な野菜流通や偽装オーガニックが普及している状況に着目した「インドに於ける新鮮なオーガニック野菜を販売するEC」を提案し、インドにて実際に野菜を販売しながら事業開発へ取り組んだ。その後、食品業界で広告活動（TVCM・YouTube広告等）と販売活動（食品スーパーでの陳列・リベート・売上検証等）が連動していない点に着目した統合メディア事業に取り組む。2021年より、株式会社オプトデジタル 事業開発部 事業開発責任者。</p>
<p>松本 浩伸 株式会社DoMandA代表取締役</p>		<p>大阪大学医学系研究科修了。新卒でGCA株式会社にて欧米クロスボーダーM&Aを4年間従事。その後、シンガポールのM&Aブティックファームに入社しM&Aアドバイザリー業務を行う一方、東南アジア特化型M&Aマッチングプラットフォームを運営する株式会社DoMandAを設立。その他、スタートアップの財務顧問、インターナショナルスクールの財務アドバイザー、ノーコードでのアプリ開発支援を含む新規事業立案支援なども行う。また、株式会社ユニコーンファームにてオウンドメディア制作を担当し新規事業開発ノウハウを発信。</p>

<p>西沢眞璃奈 外資IT企業 Biz Dev.</p>		<p>新卒時はリクルートにて事業戦略を担当、その後医療機関向けのCRMサービスにて社内起業。2019年からは外資IT企業に転職し、顧客の新規事業開発を支援。2020年からはミネルバ大学の大学院に進学して働きながらサイエンスを学ぶ。</p>
<p>鴨志田由貴 作戦本部株式会社 代表取締役</p>		<p>得意分野は事業開発・メディア開発・新商品開発。営業戦略立案～PR/プロモーション戦略立案・実行をカバーすることで「新事業・新商品・新店舗開発」など「0」から「1」を生み出すことを得意とするビジネスプロデューサー。公共空間をリデザインする団体「Re-public Initiative」に参加し、講演・セミナーを開催。現在、産経新聞社 サンケイスポーツ×作戦本部の共同事業でオタクコラムサイトを運営。2014年にJR東日本都市開発と阿佐ヶ谷アニメストリートをプロデュース、商店会長も兼任。また新宿区とは2011年から「新宿クリエイターズ・フェスタ」を開催。2016年からは物販イベントSTEAMPARKを開催。NHK高校講座「社会に働きかける表現」、TBSラジオ「安住紳一郎の日曜天国」、テレビ朝日「TVタックル」、テレビ埼玉「ミライメイカーズ」出演。</p>
<p>吉見晋平 アバロン株式会社 代表取締役</p>		<p>楽天株式会社にてパッケージメディアのMDを経験後、経営企画として楽天内の需要予測モデル構築、サプライチェーン構築など歴任。 その後、複数のスタートアップ企業で経営層として事業運営を行う。現在アバロン株式会社にて複数のEC・メディア領域の企業のデジタルマーケティングの支援を実施する傍らインバウンド向けの観光コンテンツの開発など進めている。</p>

7. SFA2021の実施詳細：講義

- 7-1) 事業開発講義の概要
- 7-2) 講義 1 (キックオフ) CUSTOMER-PROBLEM FIT
- 7-3) 講義 2 PROBLEM-SOLUTION FIT
- 7-4) 講義 3 PRODUCT-MARKET FIT
- 7-5) 講義 4 COMPANY PREPARATION

事業開発講義の概要

- 新規事業開発に必要な実践的な講座を、全4回に渡り配信した。約700ページに渡るスライドも提供した。
- キックオフ講義は全員同時参加、それ以外の講座はリアルタイム（リアル&オンライン両方）での参加と録画での参加から、参加チームが選ぶことができる方式をとった。

→SFA2020のアンケートをもとに、事業開発講義内容の充実を図り（前年度の3～4倍）、同時に、チーム各々の事業開発行スピードに合わせた“学び”を可能にした。

キックオフ講義は
全員同時参加

講義は、リアルタイムでの参加も、録画をチームごとのタイミングでも見ることも可能



CUSTOMER PROBLEM FIT

- ・リーンスタートアップ概論
- ・顧客開発について
- ・仮説検証について

PROBLEM SOLUTION FIT

- ・ソリューション開発
- ・ビジネスモデルとマネタイズ
- ・仮説検証ワークショップ

PRODUCT MARKET FIT

- ・マーケティング戦略
- ・ブランディング戦略
- ・プレゼンテーションについて

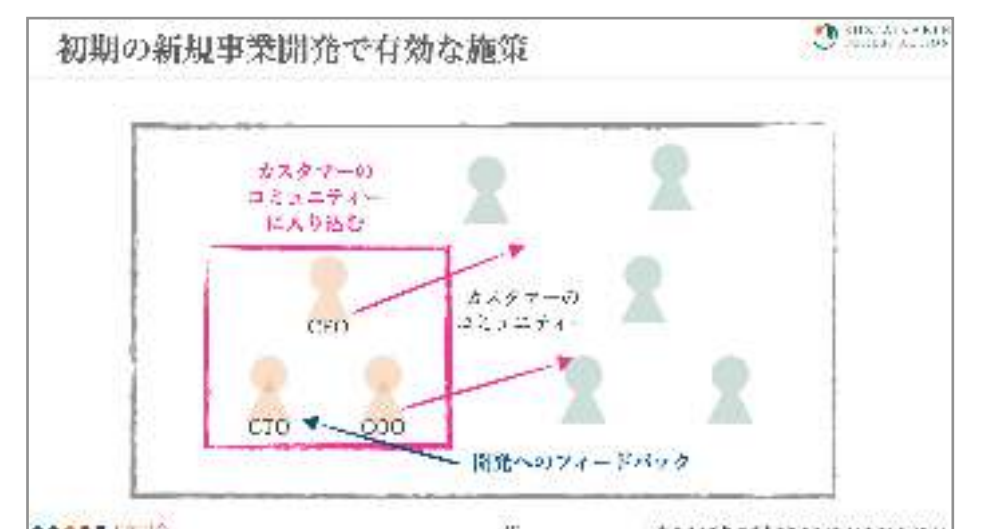
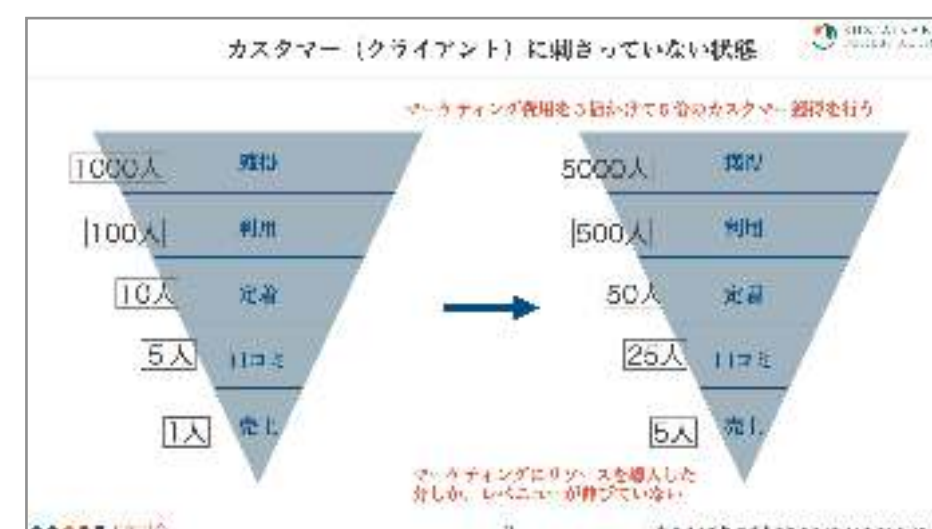
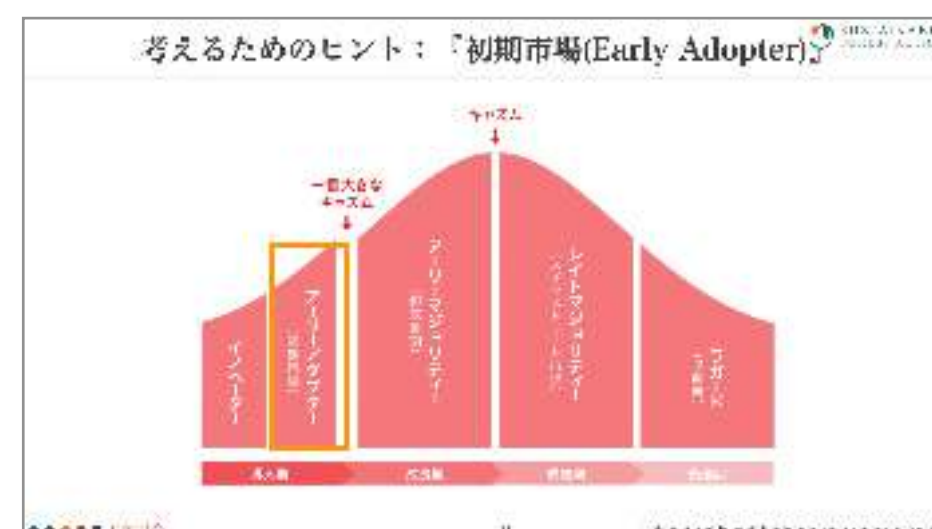
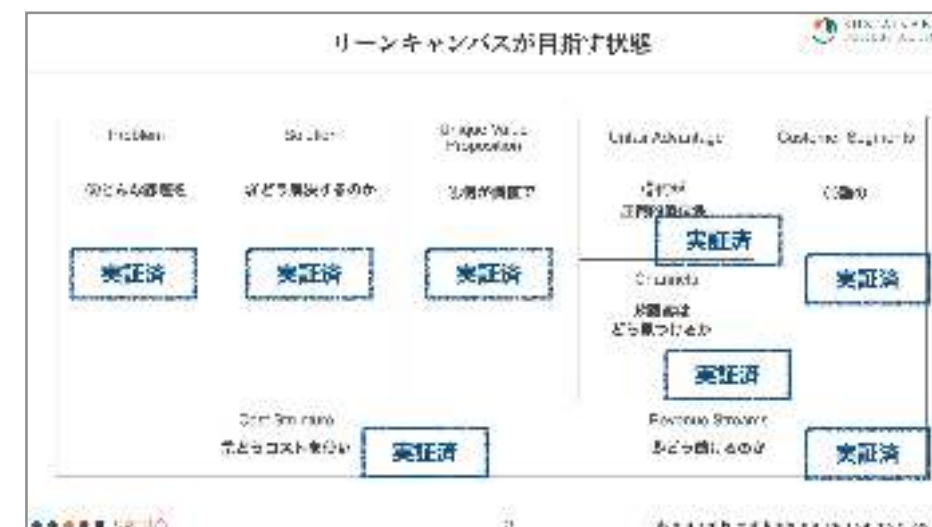
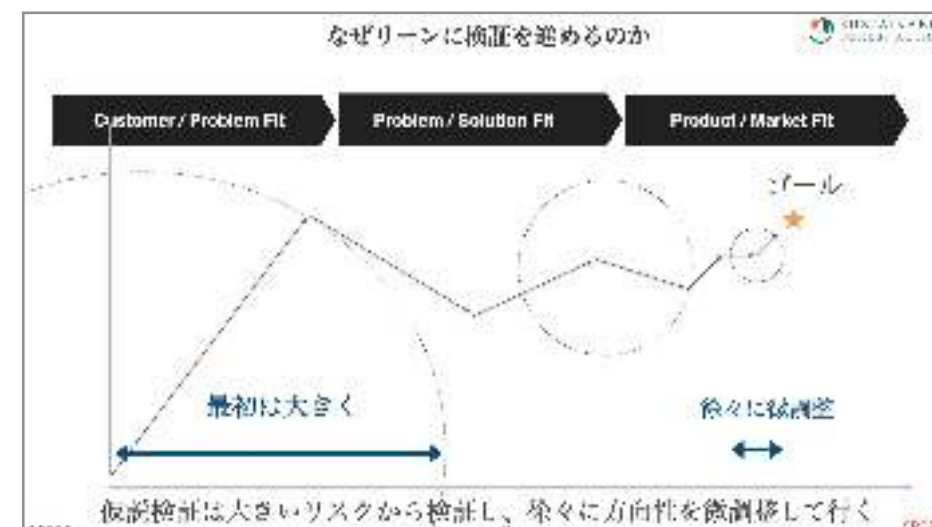
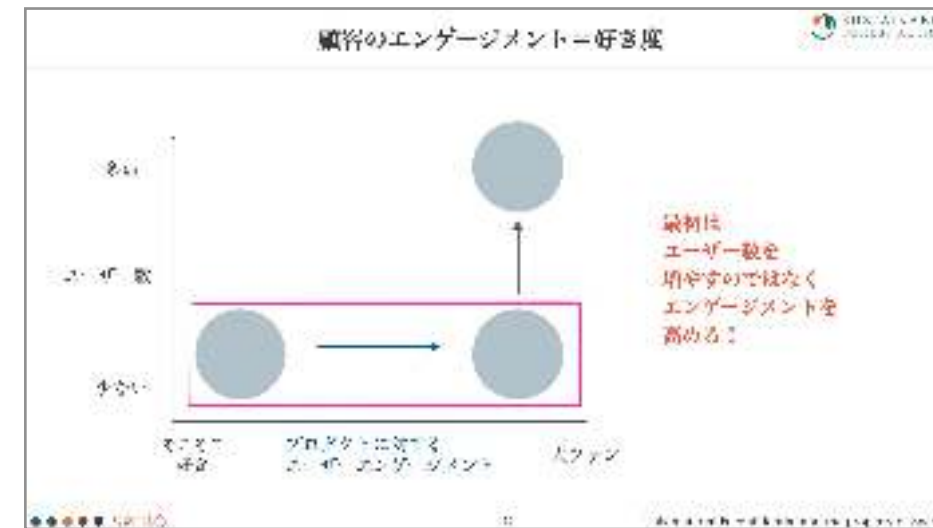
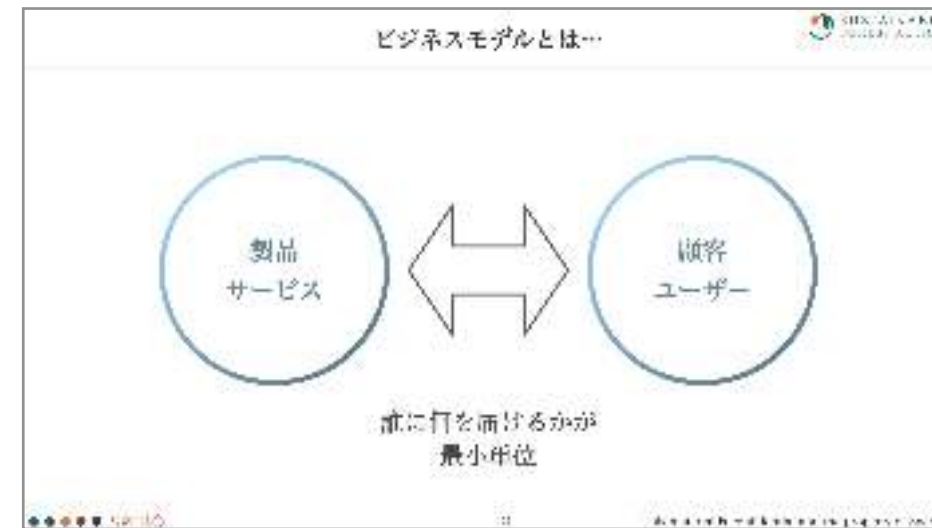
COMPANY PREPARATION

- ・PL/財務戦略
- ・法人の種類と法人設立
- ・資金調達と資本政策

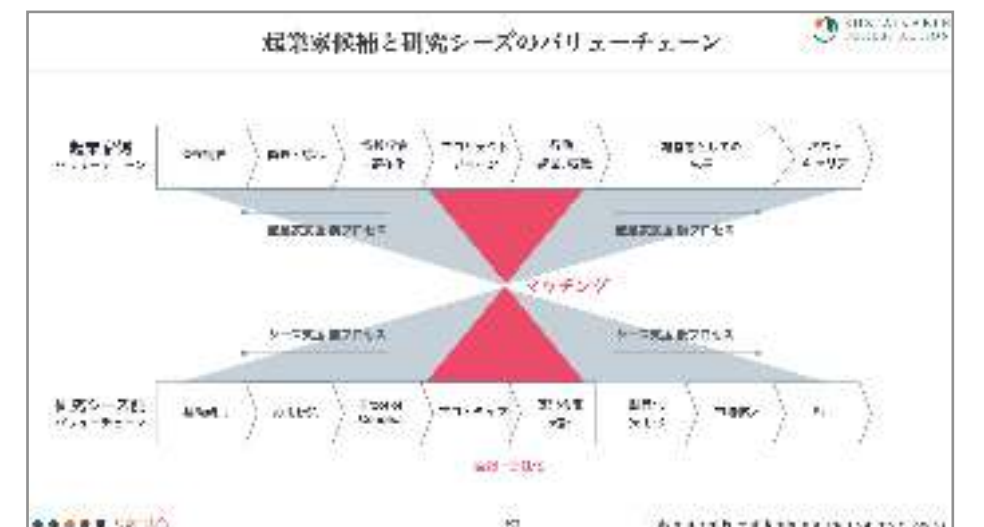
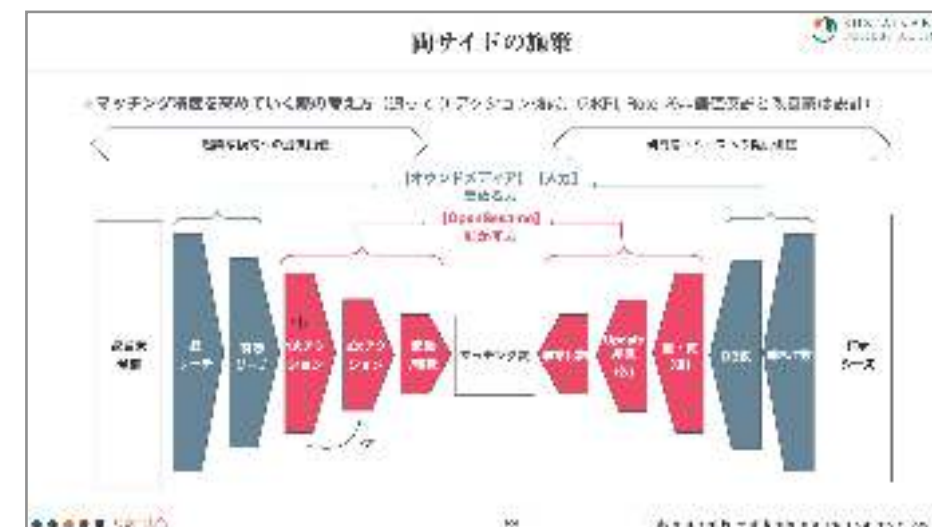
講義 1 (キックオフ) CUSTOMER-PROBLEM FIT

再掲

リーンスタートアップ概論として、顧客開発と仮説検証を中心に事業開発講義を行った。



- ユーザーインタビューの5カ条
- I. 質ではなく、聞く
 - II. 未来ではなく、今日現在を聞く
 - III. 抽象的ではなく、具体的に聞く
 - IV. 結果ではなく、プロセスを聞く
 - V. 機能ではなく、課題を聞く



講義 2 PROBLEM-SOLUTION FIT

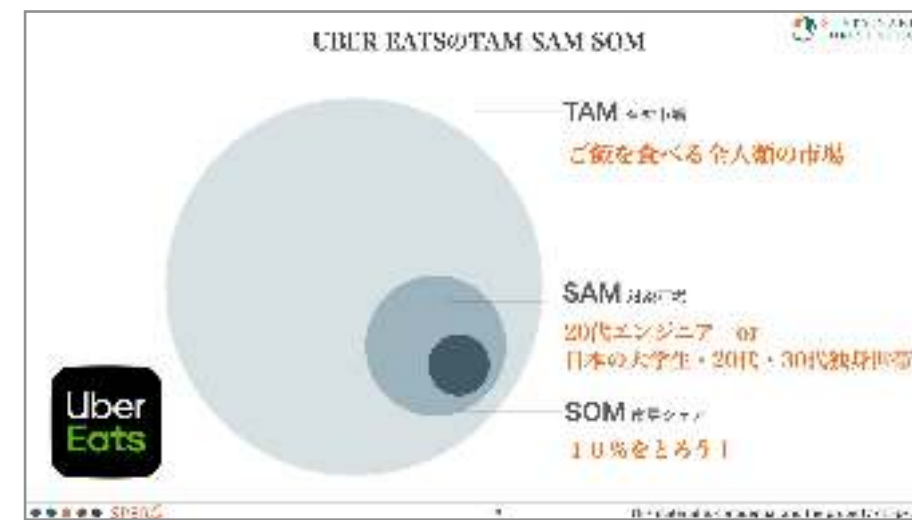
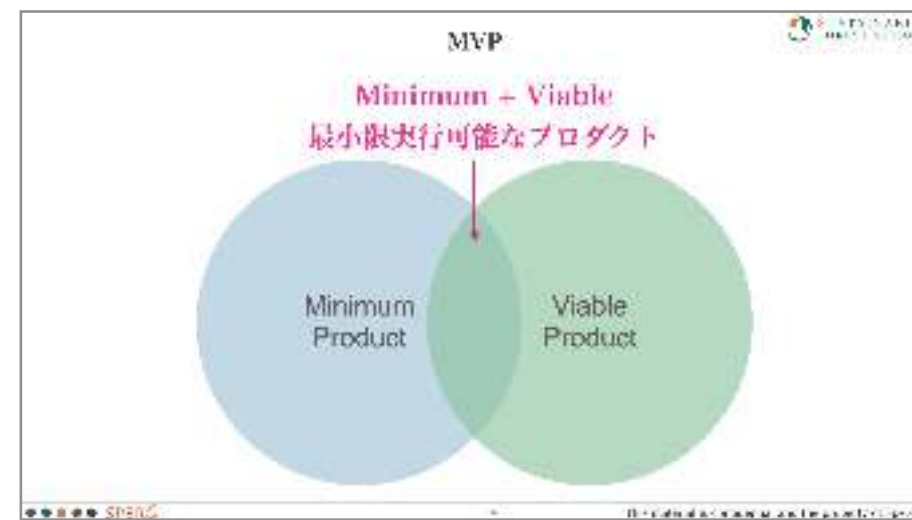
ソリューション開発の講義として、アイデアの着想、ビジネスモデルとマネタイズなどについて説明した。

The presentation slides include the following content:

- サービス作りの基本**: ターゲット顧客の「不」を解決し、「欲」を実現. 解決したい「不」 vs 実現したい「欲」.
- 不を探す**: モレ, ムリ, ムダ, メンタルモデル.
- 価値を探す**: 生産性向上, シンプルさ, 信頼性, リスク, 感情価値.
- 誰とどのカスタマー価値を認めるか**: 時間, プレインパワー, お金, 身体的努力, 社会的承認, 日常性.
- 報酬の設定**: ソーシャルの報酬, 達成感の報酬, 熟練の報酬, ハントの報酬, 子犬不能な報酬, 自律性の報酬.
- ソリューションチェックポイント**: Customer / Problem Fit, Problem / Solution Fit, Product / Market Fit. 課題に対する解決策になっているか? 解決策あり気になっていないか? お金を払ってまで、その解決策が欲しいかどうか? スイッチングコストを支払ってまで、乗り換える必要性があるか? 解決策に実現性が伴っているのか、技術、体制、コスト過多にならないか?
- サブスクリプション**: Amazon Prime.
- サブスクリプション**: 元祖サブスクの破魔矢.
- ビジネス成功の法則**: Dharmesh Shah. ビジネス成功の法則はソリューションやサービスを売るのではなく、顧客の成長を売ることだ.
- Data-Sales**: AXEL SPACE, Sula.
- コア技術のライセンス**: 特許, 特許, 特許.
- サブスクリプション + SaaS**: Adobe, Fitbit.
- SaaSの3つの代表的なプライシング**: ① フリーミアムプライシング, ② 階層型プライシング, ③ 使用料プライシング.
- Hardware + EC**: ハードウェアのサブスクリプション. 定期的なハードウェア購入. 定期購入を必要とする. リピート率と頻度がKPI. 自社のプロダクトの独自規格にしてスケールできれば、乗り換えコストが高いため顧客の囲い込みが可能となる.
- Hardware - サブスクリプション**: Nespresso, Miele, Fusion Indesit.
- 仮説検証とは何か**: =前提条件 (起案者の思い込み).
- 1st アイデア**: ファン(会社にエンゲージメントの高い人材)をアプルーブする手段としての株式型クラウドファンディングと研究開発型ベンチャーの採用プラットフォーム.
- 1st アイデア時の仮説検証結果**: ① 研究開発型ベンチャーの採用は、社長や会社のビジョンへの「共感」がドライブ. ② 採用コアターゲットのペルソナは、真大創系院卒・外資コンサル・金融. ③ 想定ペルソナは、未上場企業への株式投資に積極的である. ④ ベンチャーは、個人投資家から出資を受けたい.
- 期間の分解**: 開発期間, 営業期間, 収益期間, 投資回収, 売却.
- マネタイズのピボット**: プロマネfco (マッチングから日々の上乗のやりとり)として、月額50万円. プロマネfcoとして、製造原価の20%手数料. 遅延などが起こると、外部には儲けにくい.

講義 3 PRODUCT-MARKET FIT

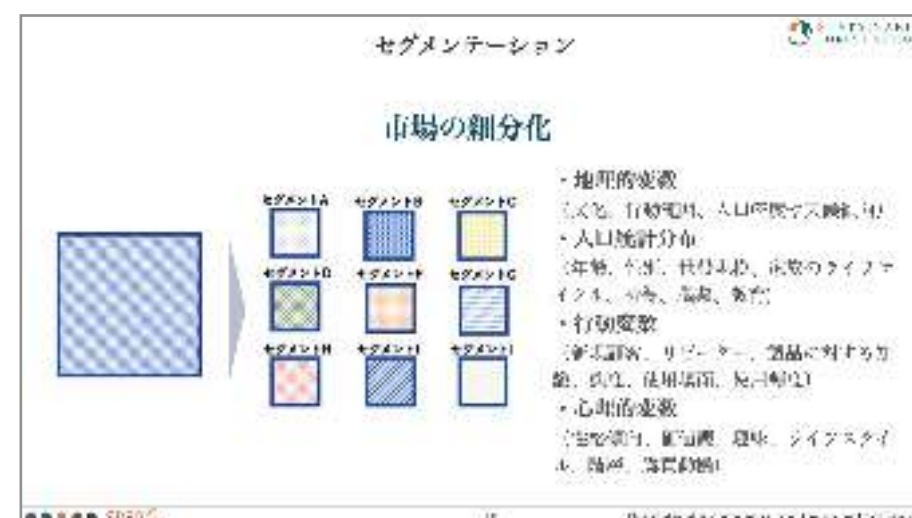
マーケティングの講義として、マーケティングからプロトタイプ・実証実験などについて説明した。



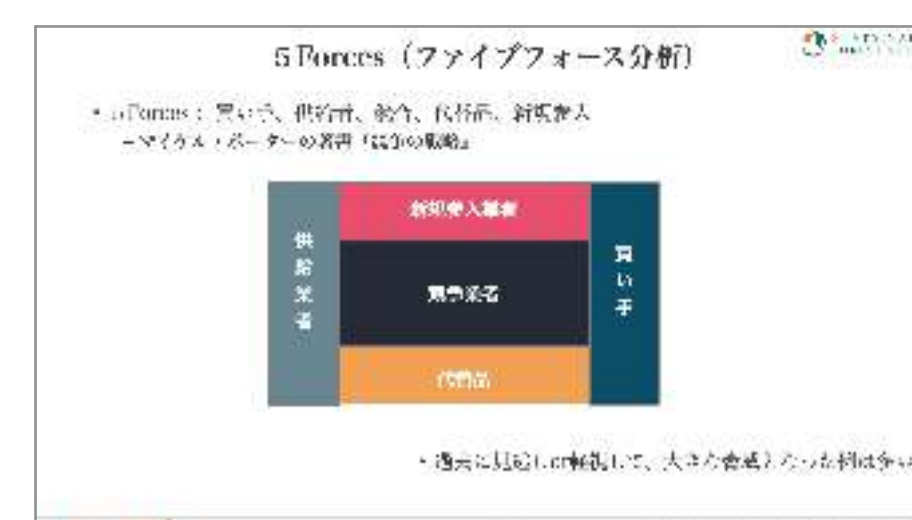
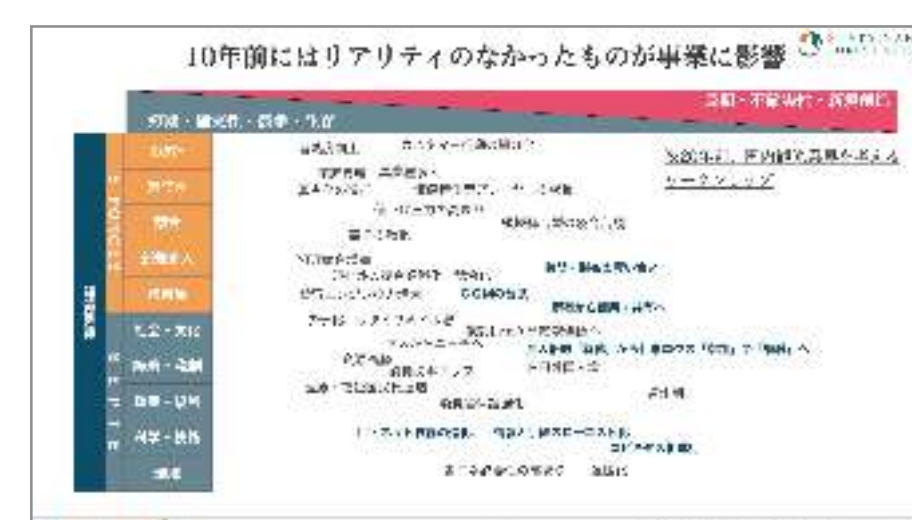
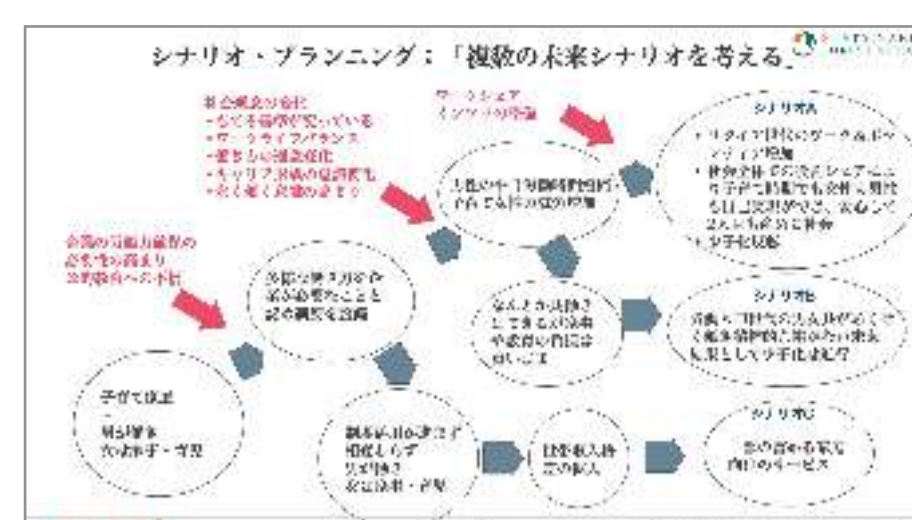
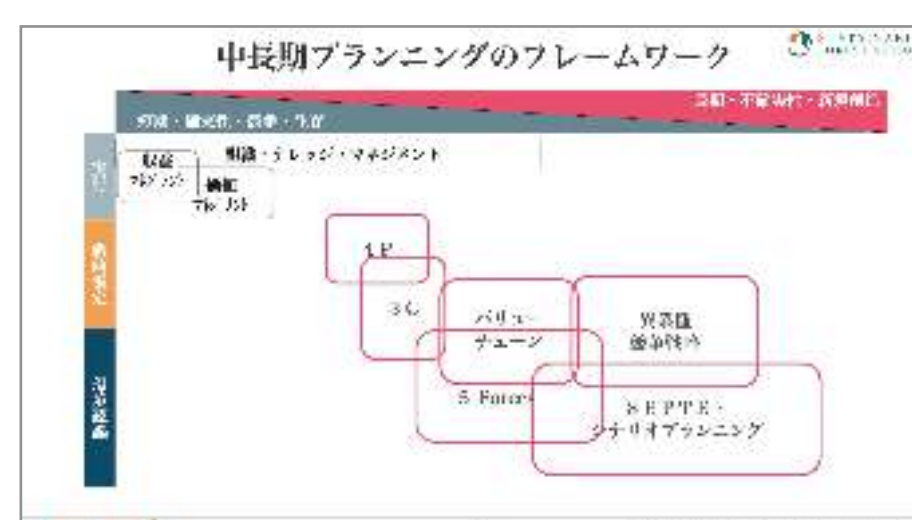
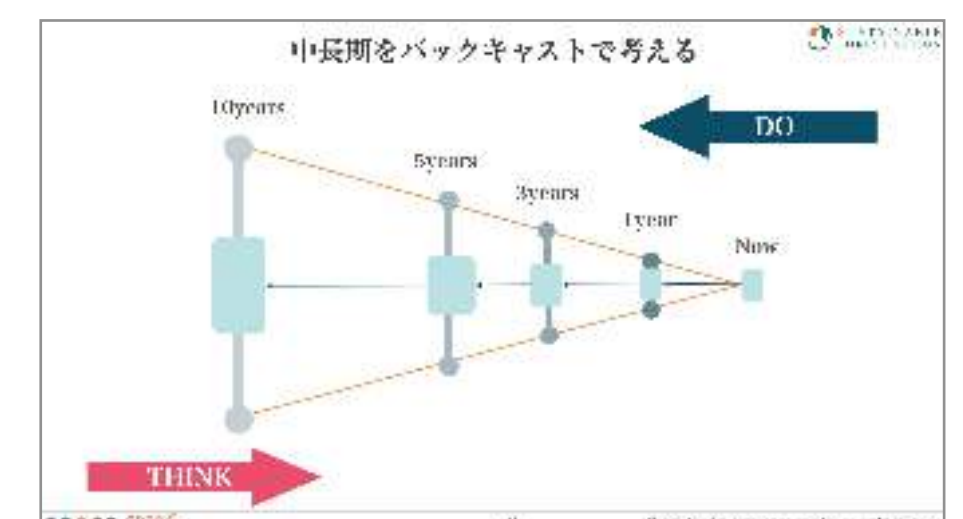
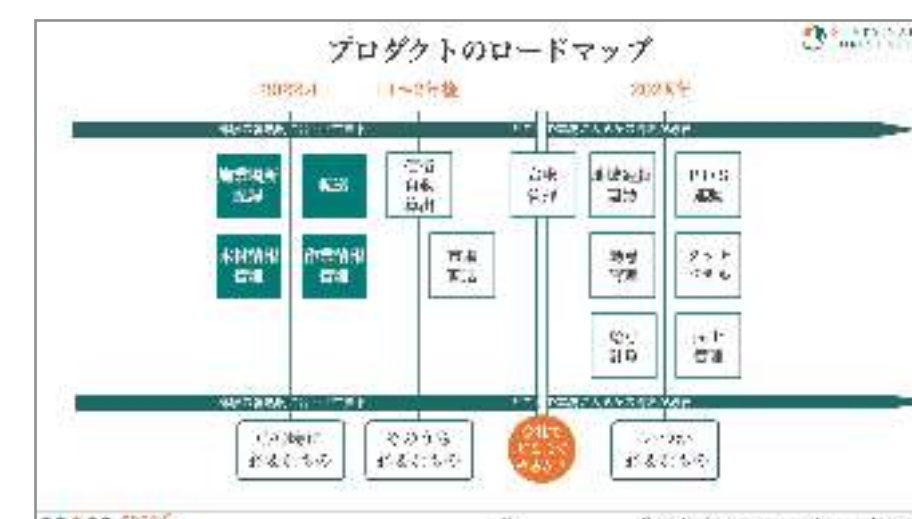
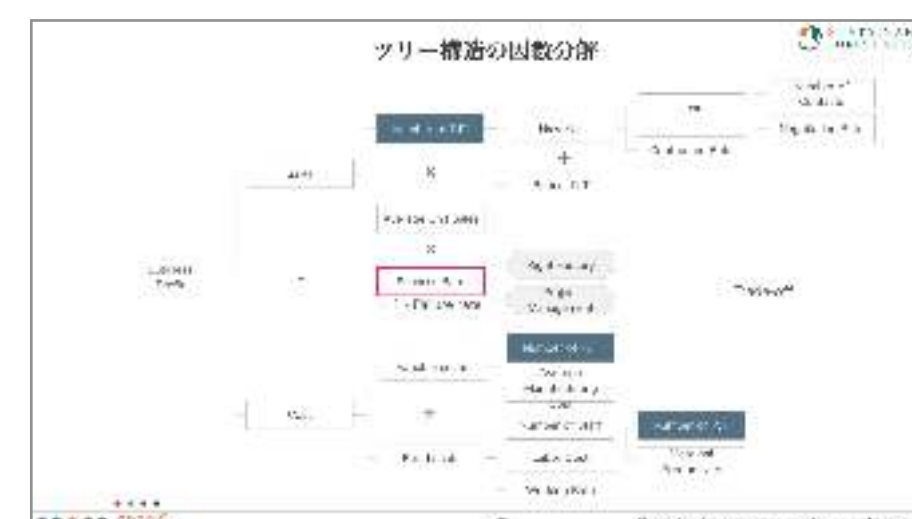
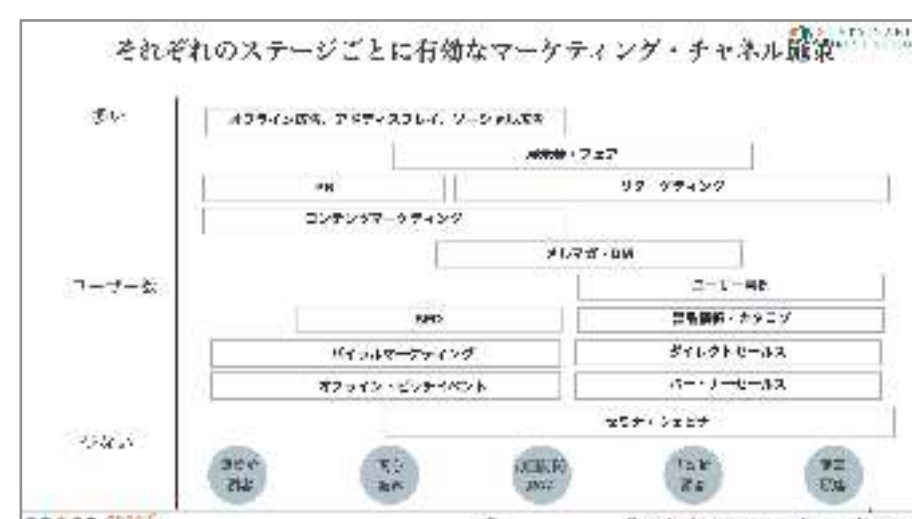
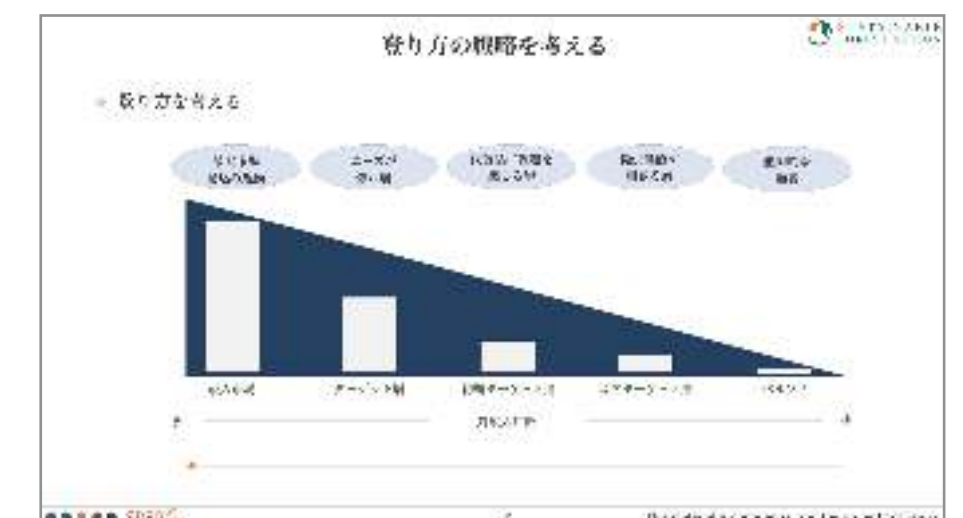
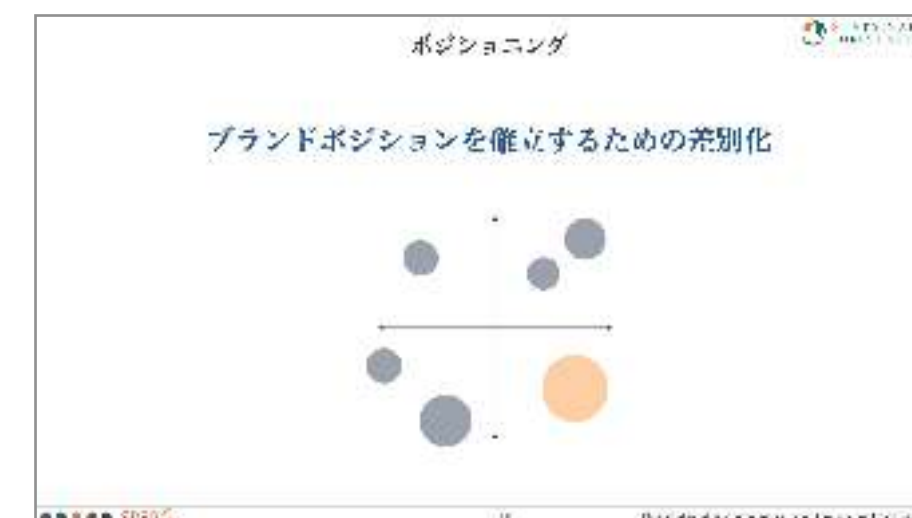
- TAMの拡大方**
- ① 選択市場の拡大
 - ② 地域的な拡大
 - ③ 利用頻度の拡大



- マーケティングのSTP**
- マーケティング戦略の基本は3つ
- S セグメンテーション
 - T ターゲティング
 - P ポジショニング



- ターゲティングで考えるべきBR**
- 有効な市場規模 (Realistic Scale) : 十分な市場規模があるターゲットか?
 - 競合状況 (Rival) : 強い競合ブランドが存在しないターゲットか?
 - 成長性 (Rate of Growth) : これからニーズが増えそうなターゲットか?
 - 波及効果 (Ripple Effect) : 口コミ波及の発信源となるターゲットか?
 - 到達可能性 (Reach) : チャンネルやメディアを通じて到達可能なターゲットか?
 - 測定可能性 (Response) : アクションに対する効率が測定可能なターゲットか?



- 領域への参入切り口板説**
- 1 顧客層・需要
 - 2 代替・代替品
 - 3 供給者
 - 4 参入障壁
 - 5 競争者
 - 6 参入障壁
 - 7 参入障壁
 - 8 参入障壁
 - 9 参入障壁



8. SFA2021の実施詳細：林業合宿（智頭合宿）

- 8-1) 合宿の概要(再掲)
- 8-2) 智頭林業合宿の様子 1
- 8-3) 智頭林業合宿の様子 2
- 8-4) 智頭林業合宿の様子 3
- 8-5) 智頭林業合宿の様子 4
- 8-6) 智頭林業合宿の様子 5
- 8-7) 智頭林業合宿の様子 6

再掲

合宿の概要

- SFA2021初の試みとして、参加者の林業の理解を深めることを目的とし、任意参加の林業合宿を開催した。
- それにあたり、鳥取県智頭町とのSpero社にて包括連携協定を締結した。
- 智頭林業合宿では、林業の川上から川下を網羅すべく、1泊2日に渡り、智頭町の行政、森林組合、自伐林家、製材所、木工メーカー、森林サービス産業（教育機関や飲食店）などの見学・意見交換を行った。

智頭町とSperoの連携協定書

智頭町林業合宿の様子



「行政と林業」



「長伐期施業と自伐林家」



「森林組合と木材SCM」



「日本建築と林業」



「森林と六次産業化」



「新たな木材付加価値製品」



「森と自然環境教育」



「森林と食」



智頭林業合宿の様子 1

「日本建築と林業」

山林経営のショールームを兼ねた大正建築
国指定重要文化財 石谷家住宅の見学



「森林と町おこし」

寺谷前町長がオーナーの山菜料理店
みたき園にて寺谷前町長との会食



智頭林業合宿の様子 2

「長伐期施業と自伐林家」

長伐期施業の説明から、実際のチェーンソーと縄を用いた伐採見学、樹齢の類推、切り出しと自伐林家、皐月屋代表 大谷訓大氏の、加工まで出がける林業への挑戦について、話を聞く



智頭林業合宿の様子 3

「新しい森林貢献事業とサテライト・オフィス」

廃校小学校のサテライトオフィスにて、木材や森林環境の活用事業を手がけるクレコ・ラボの見学と、代表 興津世禄氏の話

「森林と食」

ジビエ（鹿、猪）と杉の香りづけをした日本酒を嗜み、MANABIYA代表 國岡将平氏による林業と人づくりの話



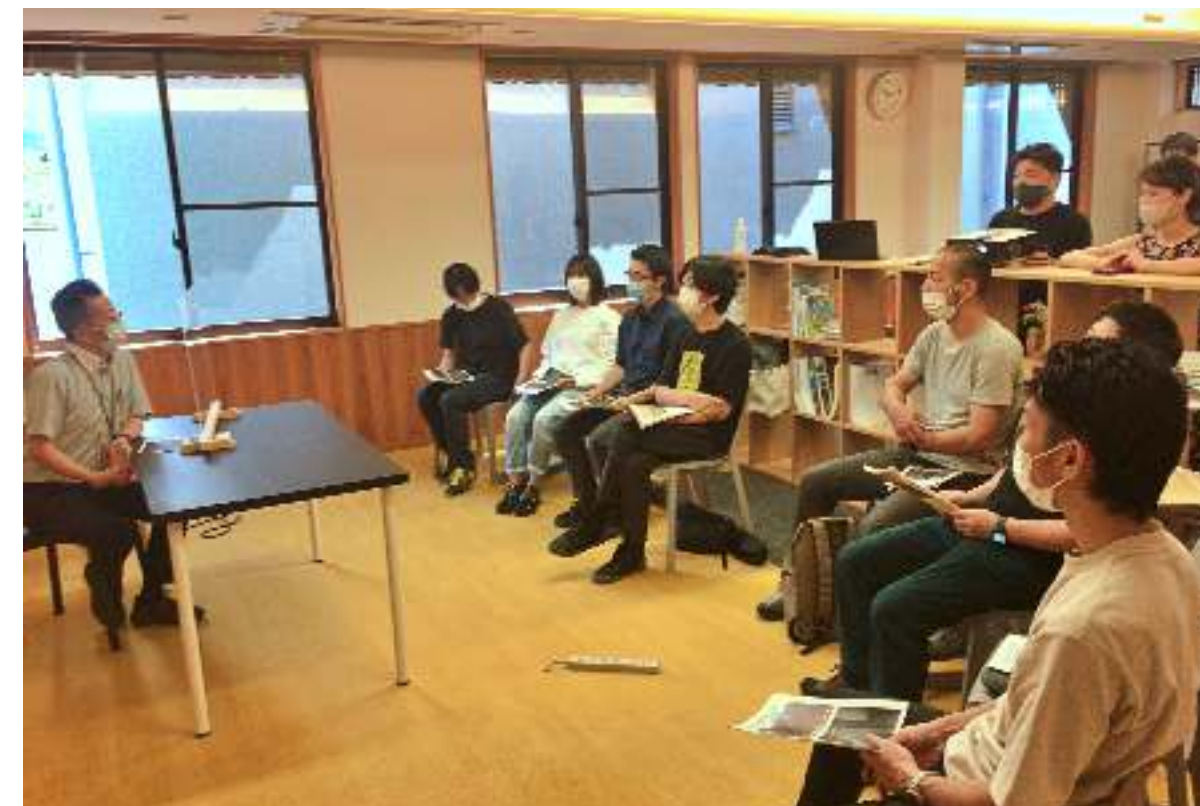
智頭林業合宿の様子 4

「行政と林業」

金児町長のご挨拶と、山林再生課による智頭行政の林業施策、および企画課による関係人口を増やす施策についての話

「山間地域と限界集落」

伝統的建造物群保存地区に指定されながら限界集落である板井原集落の見学と、智頭名物、柿の葉寿司の昼食



智頭林業合宿の様子 5

「農業と町おこし」

中山間地域で、いかに0から農業（キクラゲ）を立ち上げた事例の話と、キクラゲハウスの見学



「森のようちえん」

森林フィールドを用いた教育機関「森のようちえん まるたんぼう」の見学と 代表 西村早栄子氏の話



智頭林業合宿の様子 6

「森林組合の変遷と挑戦」

森林組合見学および森林組合長、大谷豪太郎氏による
森林組合の歴史と課題、今後の展望についての話

合宿終了時の集合写真



9. SFA2021の実施詳細：中間研修

- 9-1) 合同中間研修の概要
- 9-2) 模擬ピッチとメンター（模擬審査員）によるフィードバック

合同中間研修の概要

- 2021/9/26、キックオフに引き続き、感染症予防対策として、全面オンラインにて中間研修を実施した。
- 参加全チームの中間模擬ピッチと模擬審査員（メンターのうち3名）からの質疑・フィードバックを行った。時間配分は、ピッチ（プレゼンテーション）7分発表、5分質疑応答。
- 中間研修の目的は、①中だるみの防止、②審査員フィードバックを受けることによるプランを精緻化 ③他チームの状況を知ること、デモデイに向けた行動量UPである。

中間研修のタイムスケジュール

		開始時間	質疑開始	終了時間
1	ヨタクマウンテンバイカーの森林活用事業	9:10-	9:17	9:22
2	山元からの一元的管理による優良西川材の販売事業	9:23-	9:30	9:35
3	観光事業者向け森林と消費者を繋ぐ可視化サービス	9:36-	9:43	9:48
4	獣害被害低減へ、猟師と猟場（森林）マッチング事業	9:49-	9:56	10:01
5	環境配慮型林業と木材利用(仮)事業	10:02-	10:09	10:14
14	森を創る！森で作る！「Ring You！」プロジェクト	10:15-	10:22	10:27
7	山のモビリティサービス事業	10:28-	10:35	10:40
休憩		10:40-10:45		
8	都会人材を癒す森林コンテンツ事業	10:45-	10:52	10:57
9	YAMABIRAKI-「みんな」が食べていける山事業	10:58-	11:05	11:10
10	検索回数に応じて森に道を作る検索エンジン事業	11:11-	11:18	11:23
11	智頭C材の有効活用を実現するサブスク販売事業	11:24-	11:31	11:36
12	アカエゾマツの森林と恵の循環事業	11:37-	11:44	11:49
6	森林×コミュニティ事業	11:50-	11:57	12:03

模擬ピッチとメンター（模擬審査員）によるフィードバック

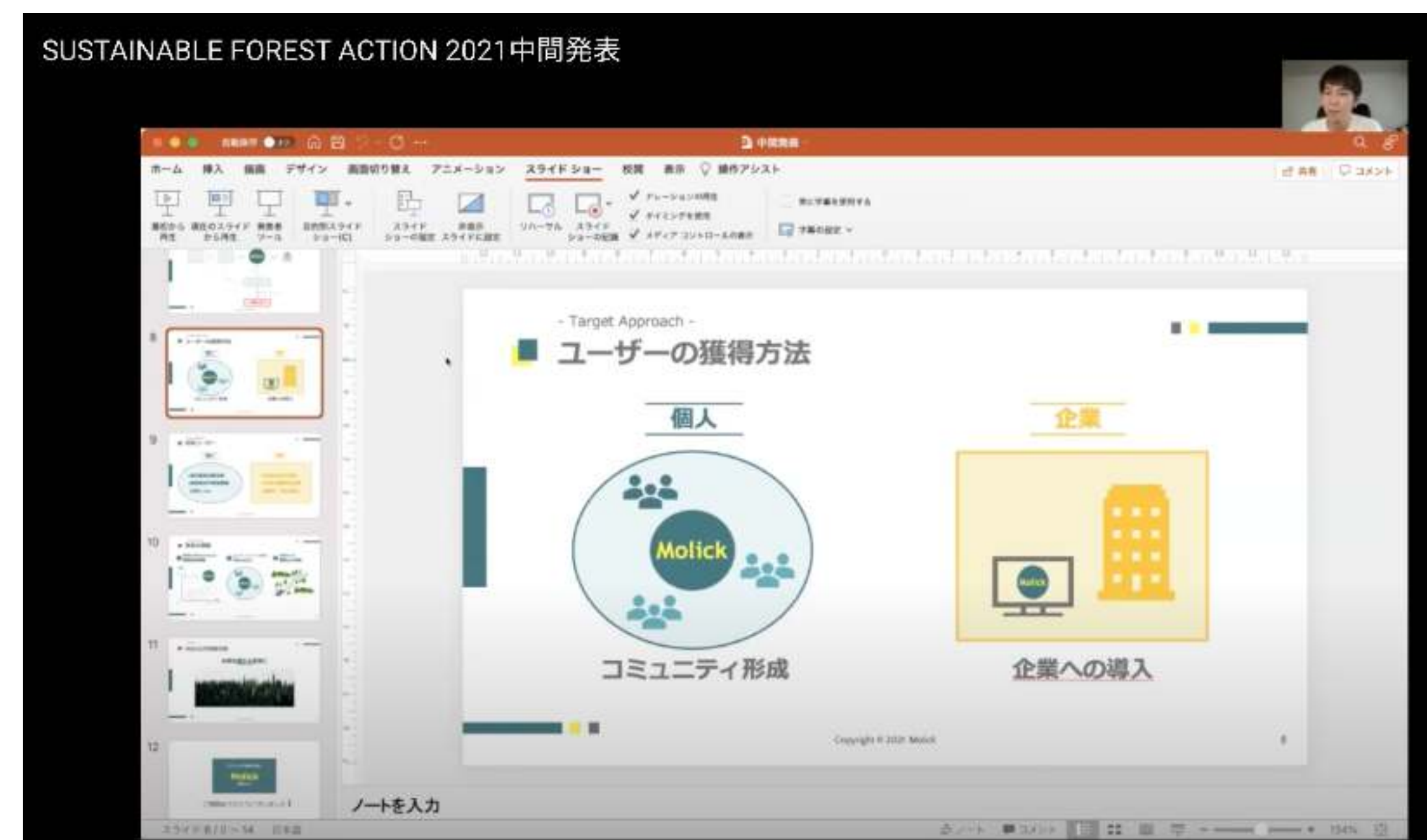
- 模擬審査員として、メンターのうち3名、taskall株式会社 代表取締役 星野大輔氏、株式会社DoMandA 代表取締役 松本浩伸氏、外資IT企業 BizDevの西沢眞璃奈氏が参加した。

中間研修で審査員役として参加したメンター



左から順に、taskall株式会社 代表取締役 星野大輔氏、株式会社 DoMandA 代表取締役 松本浩伸氏、外資IT企業 BizDevの西沢眞璃奈氏

審査員の質疑応答に答える参加者



10. SFA2021の実施詳細：デモデイ

- 10-1) デモデイの概要
- 10-2) 新宿会場・オンラインハイブリッド開催
- 10-3) デモデイのコンセプト
- 10-4) デモデイのタイムスケジュール
- 10-5) デモデイの審査方針
- 10-6) デモデイの審査員
- 10-7) デモデイ参加14チーム(再掲)
- 10-8) デモデイ入賞チーム 1
- 10-9) デモデイ入賞チーム 2
- 10-10) デモデイ入賞チーム 3
- 10-11) デモデイ当日の様子 1
- 10-12) デモデイ当日の様子 2
- 10-13) 「森林づくりへの異分野技術導入・実証」事業者との連携による入賞チームの支援
- 10-14) 会社運営などに必要なテンプレートの配布

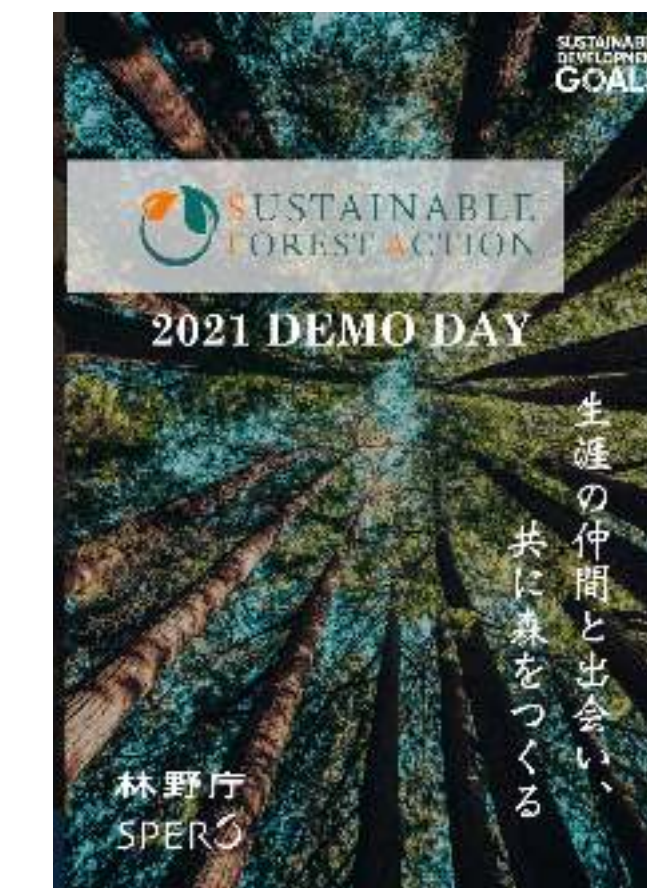
デモデイの概要

- 2021/10/23、新宿会場とオンラインによるハイブリット開催にてデモデイを実施し、14チームの最終ピッチを行った。
- 審査員には、フォレストエナジー株式会社 代表取締役 沼 真吾氏、一般財団法人KIBOW 社会投資 ディレクター 山中 礼二氏、SEVEN Founder 山本 敏行氏、株式会社日本クラウドキャピタルベンチャーパートナー 竹下 慎一郎氏、デロイト トーマツ コンサルティング合同会社 パブリックセクター/シニアコンサルタント 鈴木 秀明氏、株式会社tsam 代表取締役 池森 裕毅氏 を迎え、ビジネスサイド、林業サイドをバランスよく配置した。
- 最終審査の結果、最優秀賞受賞チーム「マウンテンバイカーと森林組合の森林活用事業」をはじめとする5つのチームが入賞し、森林づくりへの異分野技術導入・実証事業者との連携により、1チームあたり事業化資金を獲得した。

質疑する審査員と応答する参加チーム



制作したチラシと賞金パネル



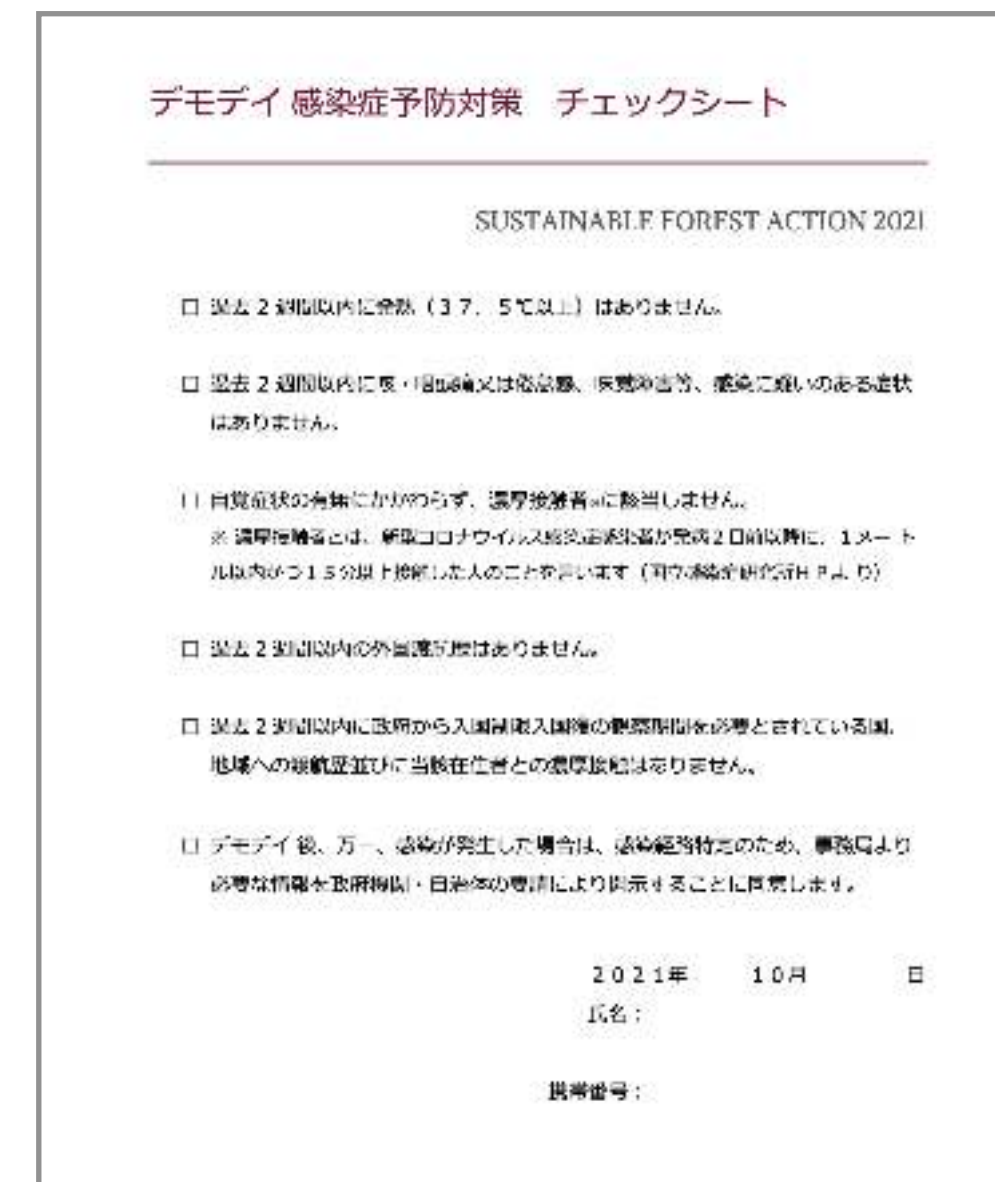
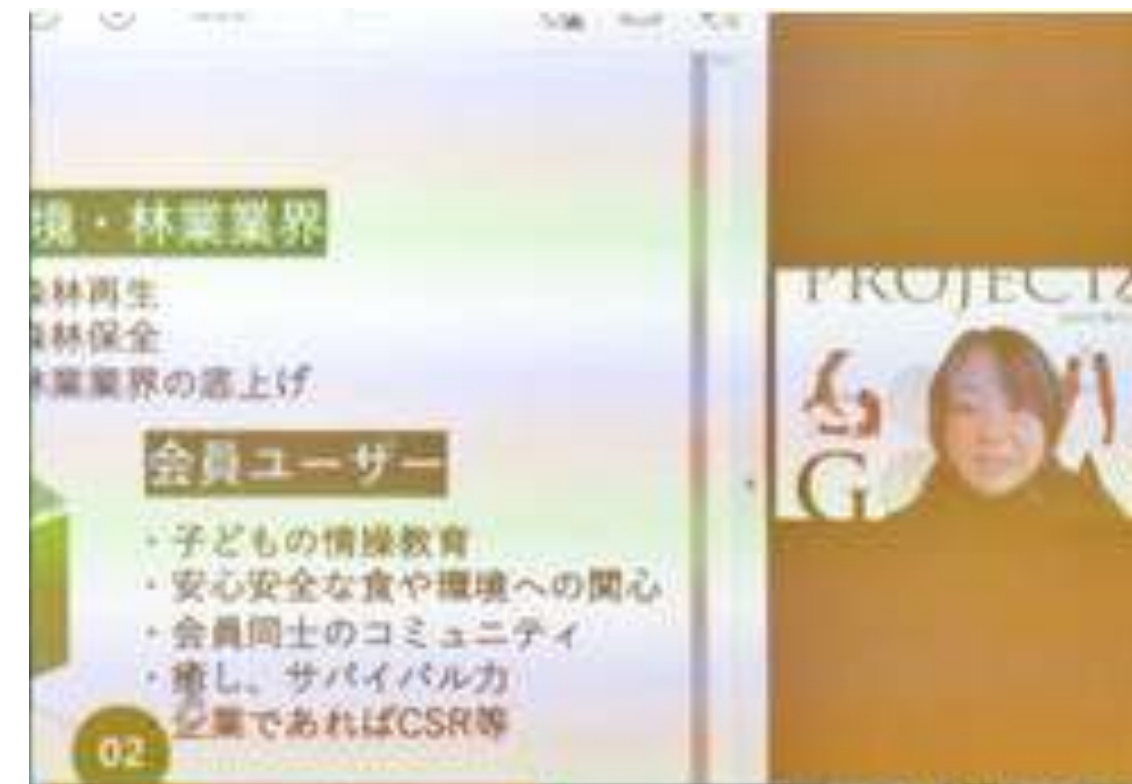
新宿会場・オンラインハイブリッド開催

- 新型コロナウイルス感染予防対策として、新宿会場とオンラインZOOMによるハイブリッド開催にて実施した。新宿会場でのプレゼンテーションを行ったチームが13チーム、オンラインで行ったのは1チームであった。
- 感染症対策としては、①会場入室時のアルコール消毒 ②来場時の非接触体温計による検温 ③マスクとフェイスシールドの予備配布 ④プレゼンターごとに、マイクと登壇台の消毒、マイクカバーの交換 を行った。

チーム（起業案）のロゴをつけたオリジナルマスクで参加する参加者の様子



会場でプレゼンテーションをするチームとオンラインでプレゼンテーションをするチーム



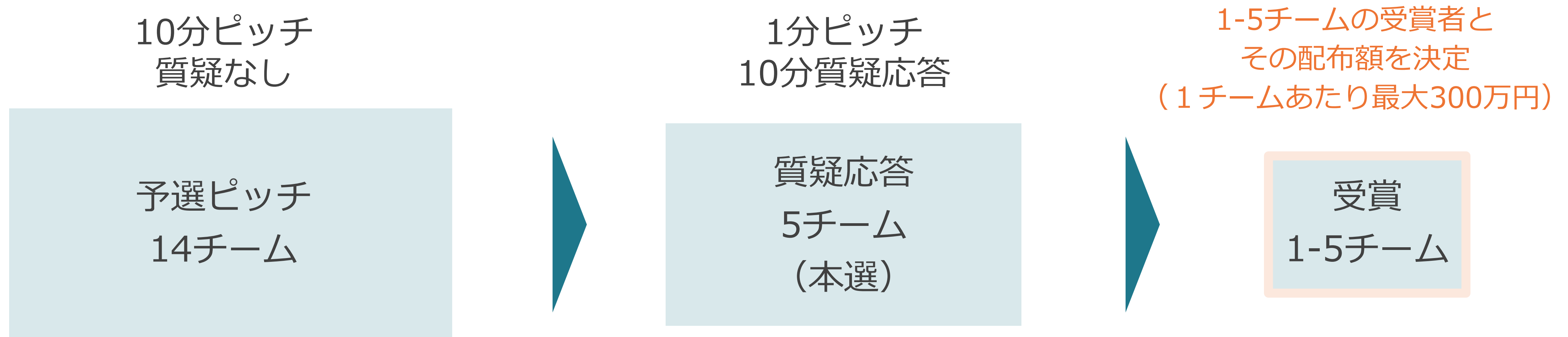
感染症予防対策のチェックシートとアナウンスのプレゼンテーション

- ・感染症対策として入室時、発表前のアルコール消毒を徹底してください。また受付時には検温にご協力をお願いいたします。
- ・発表は基本自分のPCで行います。HDMIはあるので必要なアダプタ等をご自身で用意ください。
- ・ピッチ資料は、予備として当日朝5時までに最新版を送付: Slackにて事務局宛に送付ください (PDFと元データ)
- ・ピッチは基本的に1名で行ってください。戦略的に複数人の場合は要相談。
- ・発表者は10時集合。発表の場所や流れの説明します。またPCの接続チェックなどを行ってください。
- ・昼食の時間が短いため、昼食は用意しておくことを推奨します。会場内にて飲食可能。

デモデイのコンセプト

- よりレベルの高いチームに、質疑の時間を集中させることを目的に、予選と本選をもうける勝ち抜き方式で行った。
- 参加全14チームは、予選にて10分間のピッチ（事業計画のプレゼンテーション）を行った。全チームの予選終了後、審査員による審査会議を経て、本選に進むチームを5チーム選定した。本選では、事業内容の再確認を目的とするチームによる1分ピッチと審査員による10分間の質疑形式をとった。

勝ち抜き方式



デモデイのタイムスケジュール

デモデイは以下のスケジュール配分で行った。

スケジュール詳細

実施事項	開始時刻	所要時間
開場	10:00:00	30
開会挨拶、審査説明	10:30:00	10
予選ピッチ①	10:40:00	60
休憩	11:40:00	10
予選ピッチ②	11:50:00	64
お昼休憩	12:51:00	29
予選ピッチ③	13:20:00	65
休憩	14:25:00	10
審査会議・特別ピッチ	14:35:00	15
決勝進出者発表	14:50:00	5
本選：質疑応答	14:55:00	65
休憩	16:00:00	10
本審査会議・特別ピッチ	16:10:00	30
結果発表・表彰・講評	16:40:00	15
閉会・写真撮影	16:55:00	5
懇親会	17:00:00	80

ピッチ時間配分

実施事項	所要時間
ピッチ	10
交代	2
合計	12

本選：質疑応答時間配分

実施事項	所要時間
ピッチ	1
質疑	10
交代	2
合計	13

デモデイの審査方針

- 第1期第2期SFA同様、一般的なアクセラレーションプログラムの運用に則り、合議制で審査（「採点」は行わない）した。
- ビジネス観点の審査員、林業観点の審査員による合議により決勝進出者、受賞者を決定した。
- ピッチだけではわからないメンバーのコミットメントや事業化への熱意について、事務局から補足した。
- 入賞チームに付与される事業化資金の上限金額については、審査中に決定し、受賞パネルに記載した。

審査の様子



審査基準

- 1) 事業化に対する熱意
- 2) ユーザーが明確で、その声を聞いているか
- 3) 林業の課題解決に繋がる絵が描けているか
- 4) 実現性の高い技術とビジネスプランか
- 5) 持続的に成立するビジネスモデルか

審査で決定した金額を急ぎ記載するバックヤードの様子



デモデイの審査員



沼 真吾

フォレストエナジー株式会社
代表取締役

ポルタージャパン合同会社 代表取締役
バイオマス発電事業者協会 理事
竹イノベーション研究会理事

2015年にフォレストエナジーを創業。前職くにうみアセットマネジメントでは出資者及び取締役副社長として太陽光や風力発電事業を推進するとともにバイオマス発電事業を立ち上げる。フォレストエナジーは同社からスピンアウト（独立）、バイオマス発電事業を承継して始動。再生可能エネルギー事業に関与する前は、15年間のプライベート・エクイティ投資経験を有す。この間、主に小売やテクノロジー業界への投資を担当し、あきんどスシローやドラッグイレブン等の社外取締役に就任し経営変革を支援。2011年にシード投資に特化したベンチャーキャピタルImprovistaを共同創業し、コナラ、オーマイグラス、Material World、くにうみアセットマネジメント等の創業期を支援。慶應義塾大学総合政策学部卒業（一期生）。



山中 礼二

一般財団法人KIBOW
社会投資 ディレクター

グロービス経営大学院 教員

一橋大学経済学部卒業。ハーバード・ビジネス・スクール修士課程修了（MBA/専攻：Entrepreneurial Management）。キヤノンで新規事業企画・ベンチャー企業との戦略的提携に携わり、2000年にベンチャーキャピタルのグロービス・キャピタル・パートナーズに参加。その後、医療ベンチャーのヘルス・ソリューション（専務取締役COO）、エス・エム・エス（事業開発）を経て、現在はグロービス経営大学院の専任教員。また、KIBOW社会投資 ディレクターとして社会を変える起業家へのインパクト投資を担当している。



山本 敏行

SEVEN
Founder
/投資家

昭和54年3月21日、大阪府寝屋川市生まれ。中央大学商学部在学中の2000年、留学先のロサンゼルスでEC studio（2012年にChatWork株式会社に社名変更）を創業。2012年に米国法人をシリコンバレーに設立し、自身が移住して5年間経営した後に帰国。2018年Chatwork株式会社のCEOを共同創業者の弟に譲り、翌2019年東証マザーズへ550億円超の時価総額で上場。現在はエンジェル投資家&スタートアップ起業家コミュニティの「SEVEN」に注力している。最新著書に「投資家と起業家」がある。



竹下 慎一郎

株式会社日本クラウドキャピタル
ベンチャーパートナー

福岡県福岡市出身。大学卒業後、三菱UFJモルガンスタンレー証券にてリテール・事業法人営業ならびに富裕層向け資産管理に従事。立命館大学大学院でMBA取得後、SBIインベスト(株)にてベンチャーキャピタリストとして活動し、1000億円規模のファンド組成やベンチャーソーシングに従事。現在、日本初の株式投資型クラウドファンディングプラットフォーム『FUNDINNO』を運営する株式会社日本クラウドキャピタルにてスタートアップの資金調達を支援。



鈴木 秀明

デロイトトーマツコンサルティング合同会社
パブリックセクター/シニアコンサルタント

静岡大学農学部森林資源科学科卒業。2008～2019年、住友林業の山林部門にて林業実務全般に従事。2019年8月より現職。林業に関する官公庁受託業務の他、道路・港湾等のインフラ管理に関する業務DX化推進、自治体の地方創生事業支援等に従事。デロイト トーマツで推進する、2050年の林業ビジョンを構築するプロジェクト「Japan Forest 2050」、及び林業のスタートアップ企業と大企業とのマッチング機会を創出する「モーニングピッチ-林業特集-」などにも取り組んでいる。技術士（森林部門-林業・林産/森林土木）。



池森 裕毅

株式会社tsam
代表取締役

情報経営イノベーション専門職大学 客員教授
(SFA昨年優勝チームのメンター)

1980年千葉県生まれ。東京理科大学中退後、起業。過去4社のIT企業を設立。うち2社は売却に成功。現在、株式会社tsamにてスタートアップの支援を行う。業務の一環として、経済産業省近畿経済産業局が主催するU30関西起業家コミュニティを共同運営する。また情報経営イノベーション専門職大学にて客員教授を務める。

デモデイの参加チーム一覧と結果

	事業アイデア	参加者一覧
優勝	マウンテンバイカーと森林組合の森林活用事業	<ul style="list-style-type: none"> ・トクラス株式会社 業務システム部 業務推進室 課長代理 甚沢攻 ・掛川市森林組合 施工整備課 望月幸多 ・ヤマハ発動機株式会社 技術・研究本部 研究開発統括部 先進システム開発部APVグループ 主査 小倉幸太郎 ・ヤマハ発動機株式会社 ライトモビリティ事業本部 SPV事業部開発部 主査 渡邊岳
2位入賞	検索回数に応じて森に道を作る検索エンジン事業	<ul style="list-style-type: none"> ・齋藤木材工業株式会社 経営戦略室長 田島忍 ・アサヒグループホールディングス株式会社 事業企画部コーポレートチーム シニアマネージャー 火置恭子 ・山形県の林務職員 荒澤 佑樹 ・新潟大学農学部流域環境学プログラム4年 渡邊匠海
2位入賞	未使用材の定期購入で楽しい木工ライフを手軽に	<ul style="list-style-type: none"> ・ピーキューブ株式会社 代表取締役 後藤亮介 ・ピーキューブ株式会社 企画管理アドバイザー 七田多規子
4位入賞	アカエゾマツの森林と恵の循環事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ONE-Table合同会社代表 山田朋子 ・株式会社舗材サービス 取締役 川上泰昌
4位入賞	林業(農業)の獣害被害低減事業	<ul style="list-style-type: none"> ・森庄銘木産業株式会社 取締役専務 森本達郎 ・3rdKind株式会社 CEO 細谷太郎 ・林野庁研究指導課技術開発推進室技術開発班・林業イノベーション推進係 伊東瑠実子
	ウッドチェンジしたいデザイナーのための 1 Day Tour	<ul style="list-style-type: none"> ・西川広域森林組合 業務課 課長 若林知伸 ・有限会社創林 井上峻太郎 ・株式会社フォレスト萩原 茂木魁都
	森林とリゾートを繋ぐカーボンオフセット事業	<ul style="list-style-type: none"> ・株式会社GOYOH 代表取締役 伊藤幸彦 ・合同会社MANABIYA 代表 國岡 将平 ・某IT企業 ビジネスプランニング部 小笠原崇道
	自伐型林業者による地域林業の再生と活性化	<ul style="list-style-type: none"> ・下北山村役場 農林建設課 地域おこし協力隊 兼 「森のび」 代表安井洋文 ・地域おこし協力隊 兼 「森のび」 コミュニケーションデザイナー 河野祐子 ・株式会社ソニー・インタラクティブエンタテインメント グローバルデザインセンターR&D担当課長 奥村泰史 ・林野庁 北海道森林管理局 知森林管理署北空知支署業務グループ 森林整備官 中嶋佑輔
	空き森に集う仲間達が織りなす commons 創出事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ツリーライフサポート株式会社 代表取締役 松岡秀治 ・日揮ホールディングス株式会社/サステナビリティ協創部 吉井拓史 ・株式会社リクルート 新卒Division 総合企画部 榎尾 和明 ・林野庁 関東森林管理局群馬森林管理署業務グループ 主事 松野直輝
	山のモビリティサービス事業	<ul style="list-style-type: none"> ・株式会社FLIGHTS 堀内亜弥 ・株式会社中川 フォレストワーカー 佐藤真希子 ・林野庁 国有林野部業務課 渡辺万葉
	都会人材を癒す森林コンテンツ事業	<ul style="list-style-type: none"> ・富士通株式会社 ビジネス企画本部 宮本洋巳 ・自営業 アーボリスト 矢崎道徳 ・一般社団法人やましごと工房 山本裕也
	受け皿のない小さな山を異業種のかで開く事業	<ul style="list-style-type: none"> ・株式会社武久4代目(後継者) 武久景子 ・株式会社山光 山林部 中村純 ・林野庁 北海道森林管理局 上川南部森林管理署 双珠別森林事務所 係員 岡田直人
	「ワークプレイス」：サステイナブルに円環するオフィス事業	<ul style="list-style-type: none"> ・株式会社JOKE 代表取締役 渡辺力 ・東京芸術大学 彫刻家 木彫講師 山口桂志郎
	ユーザー参加体験型 森林×農業育成プラットフォーム	<ul style="list-style-type: none"> ・株式会社東京ブランディングマーケット・みなむすGOHAN PROJECT 代表 高橋桂子 ・某農業用ドローンメーカー サービス企画部 溝上武志

デモデイ入賞チーム 1

最優秀賞には、ステークホルダーに対する理解と高い計画精度、トレイルづくりのインセンティブ設計などが評価され、「マウンテンバイカーと森林組合の森林活用事業」チームが受賞した。事業化資金最大300万円が付与された。



《最優秀賞受賞チーム「マウンテンバイカーと森林組合の森林活用事業」》

【チーム】

- ・ヤマハ発動機株式会社 技術・研究本部 研究開発統括部
先進システム開発部APVグループ 主査 小倉幸太郎
- ・ヤマハ発動機株式会社 ムーブリティ事業本部
PV事業部開発部 主査 渡邊岳
- ・トクラス株式会社 業務システム部
業務推進室 課長代理 / 山主 甚沢攻
- ・掛川市森林組合 施工整備課 望月幸多

【事業概要】

森林内の作業道等を活用してマウンテンバイクのトレイルコースを開設し、サブスク方式のバイカー会員を募集する。山林利用費として、売り上げの一部を森林組合へ還元できると同時に、マウンテンバイカーたちが山林状態の情報を森林組合にフィードバックする効果も見込める。まずは静岡県掛川市森林組合と連携して事業開始予定。



デモデイ入賞チーム 2

優秀賞には、同率二位で、以下のチームが選出された。事業化資金最大200万円が付与された。



《優秀賞受賞チーム「検索回数に応じて森に道を作る検索エンジン事業」》

【チーム】

*同率2位

- ・新潟大学農学部流域環境学プログラム4年 渡邊匠海
- ・アサヒグループホールディングス株式会社 事業企画部コーポレートチーム シアマネジャー 火置恭子
- ・齋藤木材工業株式会社 経営戦略室長 田島忍
- ・山形県の林務職員 荒澤 佑樹

【事業概要】

森林内の作業道等を活用してマウンテンバイクのトレイルコースを開設し、サブスク方式のバイカー会員を募集する。山林利用費として、売り上げの一部を森林組合へ還元できると同時に、マウンテンバイカーたちが山林状態の情報を森林組合にフィードバックする効果も見込める。まずは静岡県掛川市森林組合と連携して事業開始予定。



《優秀賞受賞チーム「未使用材の定期購入で楽しい木工ライフを手軽に」》

【チーム】

*同率2位

- ・ピーキューブ株式会社 代表取締役 後藤亮介
- ・ピーキューブ株式会社 企画管理アドバイザー 七田多規子

【事業概要】

通常はバイオマス等にしか使われないC材や未使用材を、木材クラフト材料として製作者（サブスク会員）に定期的に配送するサービス。鳥取県智頭町にて11月より事業実証を開始する。

デモデイ入賞チーム 3

優秀賞には、同率四位で、以下のチームが選出された。事業化資金最大100万円が付与された。



《受賞チーム「林業(農業)の獣害被害低減事業」》

*同率4位

【チーム】

- ・森庄銘木産業株式会社 取締役専務 森本達郎
- ・3rdKind株式会社 CEO 細谷太郎
- ・林野庁研究指導課技術開発推進室技術開発班・林業イノベーション推進係 伊東瑠実子

【事業概要】

獣害に困っている林家と地域外・新米の猟師をマッチングする事業。奈良県宇陀市で実証実験を予定している。。



《受賞チーム「アカエゾマツの森林と恵の循環事業」》

*同率4位

【チーム】

- ・ONE-Table合同会社代表 山田朋子
- ・株式会社舗材サービス 取締役 川上泰昌
- ・アヤアルケミスト株式会社 代表取締役 瓜田綾子（プログラム途中から参加）
- ・個人参加 小椋肇（プログラム途中から参加）

【事業概要】

アカエゾマツの枝葉に含まれる抗菌・保湿・整肌成分に着目し、40代男性をコアターゲットにした男性向け化粧品事業。。

デモデイ当日の様子 1

開会挨拶（林野庁 諏訪実 室長、Spero社）



ピッチをする参加チームの様子



質疑する審査員



ピッチに聞き入る参加者



オリジナルTシャツ、オリジナルマスク、ヘルメットや作業着など、思い思いの服装でのぞむ参加者たち



SFA2021デモデイ集合写真



懇親会の様子



「森林づくりへの異分野技術導入・実証」事業者との連携による入賞チームの支援

- デモデイ で選出された入賞チームは、5チームについては、一般社団法人社会実装センターが運用する、林野庁の「令和2年度補正予算 森林づくりへの新技術導入・実証事業（異分野技術導入・実証）」の間接補助事業者として、それぞれの入賞資金を上限として、事業化の実証を行った。
- デモデイ に先んじて、森林づくりへの新技術導入・実証事業（異分野技術導入・実証）について紹介し、流れを説明、一般社団法人社会実装センターの連絡先も案内していたので、前年度SFAに比べて、受賞後の実証までの移行をスムーズに行うことができた。

参加者への事前案内資料

賞金の使い道と位置づけ

SUSTAINABLE FOREST ACTION 2021 デモデイ



- 1チームあたり最大300万円の賞金は、一般社団法人社会実装センター（JISSUI）が林野庁の間接補助事業として運営する事業の間接補助金として、SFA入賞者を対象に採択するものです。
- 期間（＝利用可能期間）は、2020年11月上旬～2021年2月末 までの約4ヶ月間を予定しています。
- 採択先は、原則法人とします。（デモデイから契約までの法人設立を推奨します）。代表者が個人として活動している場合については個別相談。

対価の支払い	対象経費
<ul style="list-style-type: none"> ● 採択事業者は、①「異分野技術等の森林づくり分野への適用にあたっての実証」、②「①にあたって判明した課題・ノウハウ等の報告」の2点が必要です。 ● 契約期間中の上述①②の報告・成果物をもって、支出した費用のうちデモデイにて提示された賞金額を上限として、対価として支払う（報告内容を確認のうえ、3月末までの入金）。 	外注費・委託費 <ul style="list-style-type: none"> ・ メンター・エンジニア等への業務委託費 ・ 試作品設計・開発にかかる外注費 ・ 知財整理にかかる弁理士への謝金 …等
	消耗品・材料費 <ul style="list-style-type: none"> ・ 試作品開発に必要な部品・材料購入費 ・ 使用部品検討のためのサンプル購入費 ・ 3Dプリンタの素材購入費…等
	旅費 <ul style="list-style-type: none"> ・ ヒアリング・現地視察にかかる旅費 ・ 実証提携先との調整にかかる旅費 ・ フィールド実証期間中の現地宿泊費 …等
	その他諸経費※1 <ul style="list-style-type: none"> ・ 展示会出展にかかる経費 ・ 試作品搬送にかかる郵送費 ・ 実証期間のみ必要な備品のレンタル料 …等 （委託業務の目的に鑑みて都度判断）

※ 入賞者自身の人件費は対象外。
 ※ 資産性のある備品・設備等の購入は対象外。
 ※ 費用についても、委託業務への専用性が説明できるものに限る。




77

SPERO

SFA受賞後（実証事業採択者）の流れ

SUSTAINABLE FOREST ACTION 2021 デモデイ



チーム内での体制構築・同意書作成（10/23～委託契約締結日）

- デモデイ終了後、3日以内に「終了後の確認書*（受賞チームに配布）」をSFA事務局に提出し、その写しをご用意ください。

JISSUI（担当：中間）・Spero高橋との事前打ち合わせ、必要な手続き等の説明。


- 10月24日(日)-10月26日(火)の間にて、2時間程度時間を確保してください。（対面、オンライン可能です。対面の場合は、銀座オフィスを予定しています）
- 契約内容、実証内容につき詳細を詰めます。

採択・交付決定に向けた必要書類の作成（～11月上旬）

- ①実証事業計画書（自由書式）、②見積書（事業者フォーマットで可）の2点。
- 提出を受けたうえで、不明点についてはJISSUIよりヒアリングのうえ調整します。

実証開始

- 交付決定後、実証事業を開始。
- 定期的な進捗確認MTGを行い、適宜事務処理等については、JISSUIがサポートを行います。



78

SPERO

会社運営などに必要なテンプレートの配布

前年度SFAにて、デモデイ後、受賞チームが会社設立の手続きや、会社間取引・補助事業者としての必要書類に関する知識・経験がなく、非効率な工数を取られがちだったため、SFA 2021では企業間契約や補助事業者に必要な書類のテンプレートを提供した。

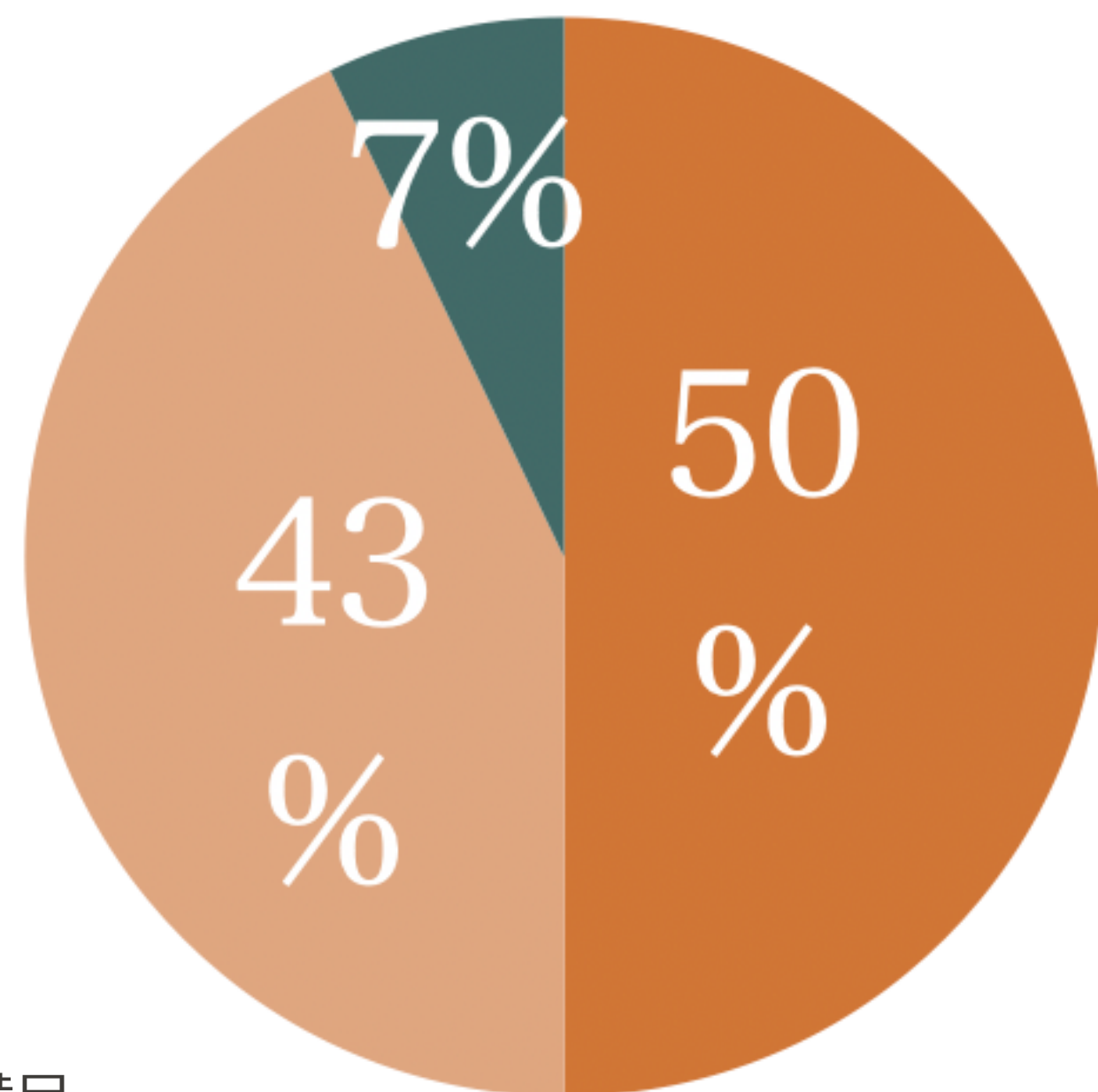
11. SFA2021 参加者アンケート結果

- 11-1) プログラム全体の満足度
- 11-2) 編成されたチームの満足度
- 11-3) 伴走メンタリングの満足度
- 11-4) MANABIYA社國岡氏の林業講義・森林パネル前年度・優勝者パネルの満足
- 11-5) Spero社 高橋の講義の満足度
- 11-6) 智頭町合宿の満足度(合宿に参加した人のみ)
- 11-7) 中間研修のピッチと審査員による質疑・フィードバックの満足度
- 11-8) デモデイの満足度
- 11-9) 自身のプロジェクトの満足度
- 11-10) アンケート結果 まとめ
- 11-11) その他、プログラムへの感想・事務局への伝達事項

プログラム全体の満足度

プログラム全体の満足度

とても満足・満足 93%



- とても満足
- 満足
- 普通
- あまり満足でない
- 全く満足でない

「とても満足・満足」の声

- いままで出会うことのなかった人に出会うことができた。事業開発は未経験でしたが2か月間やり切ったことで新しい一歩を踏み出すことができた。人生が変わりました。
- 講義が充実していて資料作りの指針となった。
- メンター、事務局の方がとてもサポートしてくれた。
- このようなプログラム全体をまとめるのはとても大変なことだったに違いないと思っており、参加させていただけたことにとても感謝しております。チーム編成とメンターのアサインに関して、メンバーやメンターの熱量の差異が激しいと感じました。これは、応募人員や運などにも左右されるので致し方ない面もあることは理解していますが、後半の最初のメンタリングで、メンターの方が中間発表をまだ見てなさそうだったのは少し驚きました。
- 失敗する確率を下げる手法を学べたから
- 林業に課題意識を持つ多様な人と出会い、新事業開発の検討に取り組めた事。チーム以外の人と繋がるきっかけになった合宿も参加してよかった。
- 参加して良かったと感じます。人生で貴重な体験をさせていただきました。
- 林業関係者とチームを組むことで林業課題の本質を知って事業検討できたため。
- 濃密な2ヶ月だった。前半、予定されたスケジュールから大きく遅れたものが多く、不安が募ったので、途中経過の説明なり修正スケジュールの提示なり、もっとフォローが欲しかった。
- スタートアップの手法が知ることができ、それをチームで共有できた（共通言語が得られた）事が一番大きな成果でした。
- このSFAで得た財産は沢山ありますが、様々なバックグラウンド、考え方を持つ方々と、森林という共通の言語を以て知り合うことができたこと、議論することができたことが最も大きな財産です。
- 林業に特化している

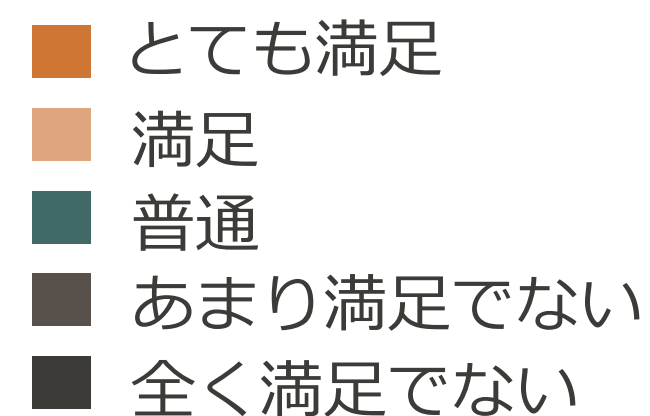
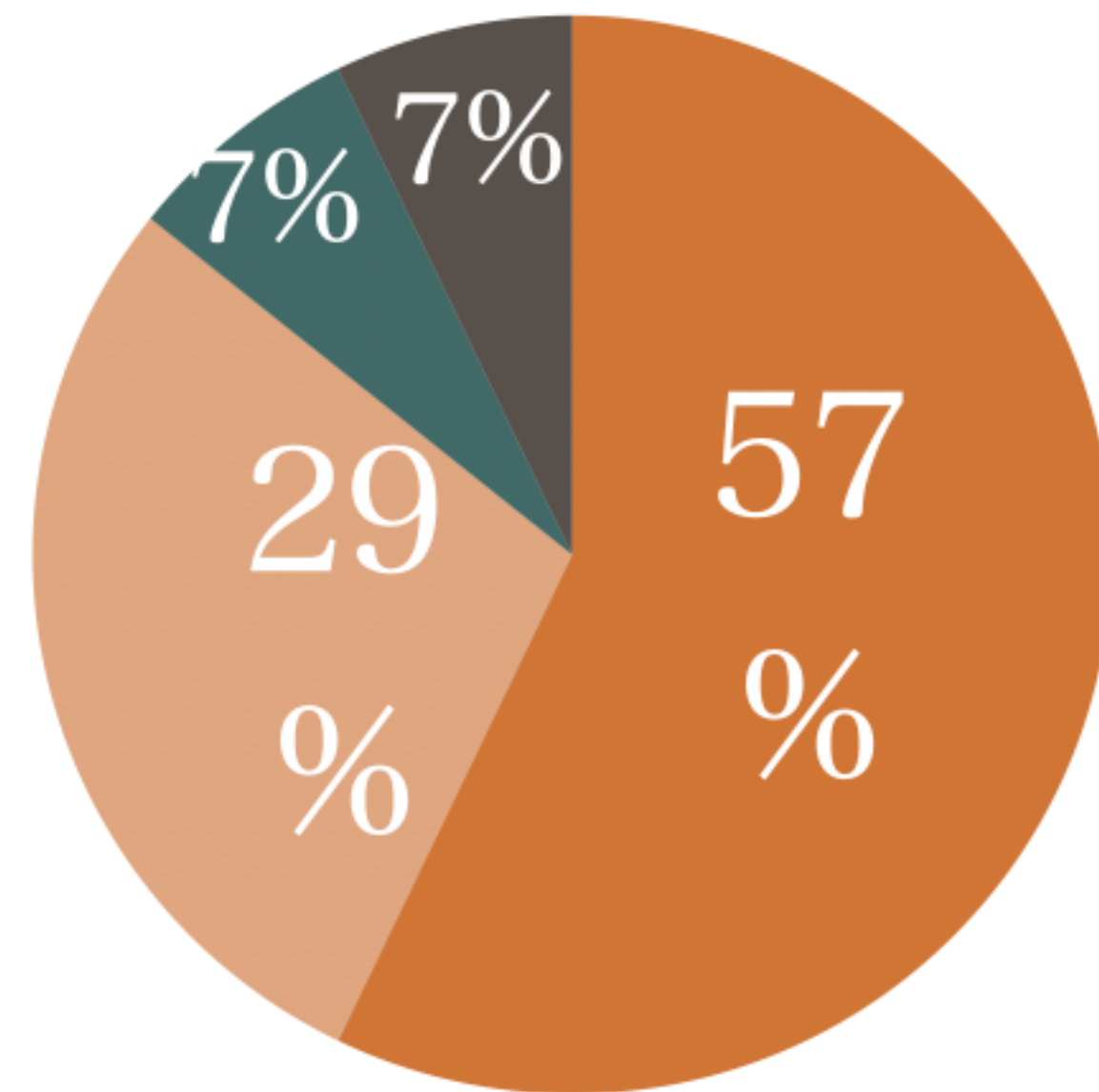
「普通・あまり満足でない」の声

- コーディネイト、相談体制

編成されたチームの満足度

編成されたチームの満足度

とても満足・満足 **86%**



「とても満足・満足」の声

- それぞれ得意なことがわかれていたため役割分担をスムーズに行うことができた。
- 最終メンバーは目標に向かい一致団結できていました。
- バランスが良かった
- 年齢、キャリアが多様で、チームの課題に対して必要な人材が揃っており、バランスが良かった。
- 普段知り合うことがないメンバーと知り合えた。とてもバランスのよい構成だったと思います。
- それぞれの意見を出し合えるとても良い関係性を築くことができた。今後も一緒に何かを実現したいチーム。
- ニーズにあったマッチング
- それぞれ分野の異なるメンバーで、バランスが良かった。
- 既存のチームを活かしてくださったのでやりやすかったです。
- チーム編成とは少し違うかもですが、途中、事業開発経験者が0人になってしまい林業サイドだけになってしまったので、事業開発に苦労しました。
- 日本林業の現状やそこで働く人たちの本音を聞くことができた

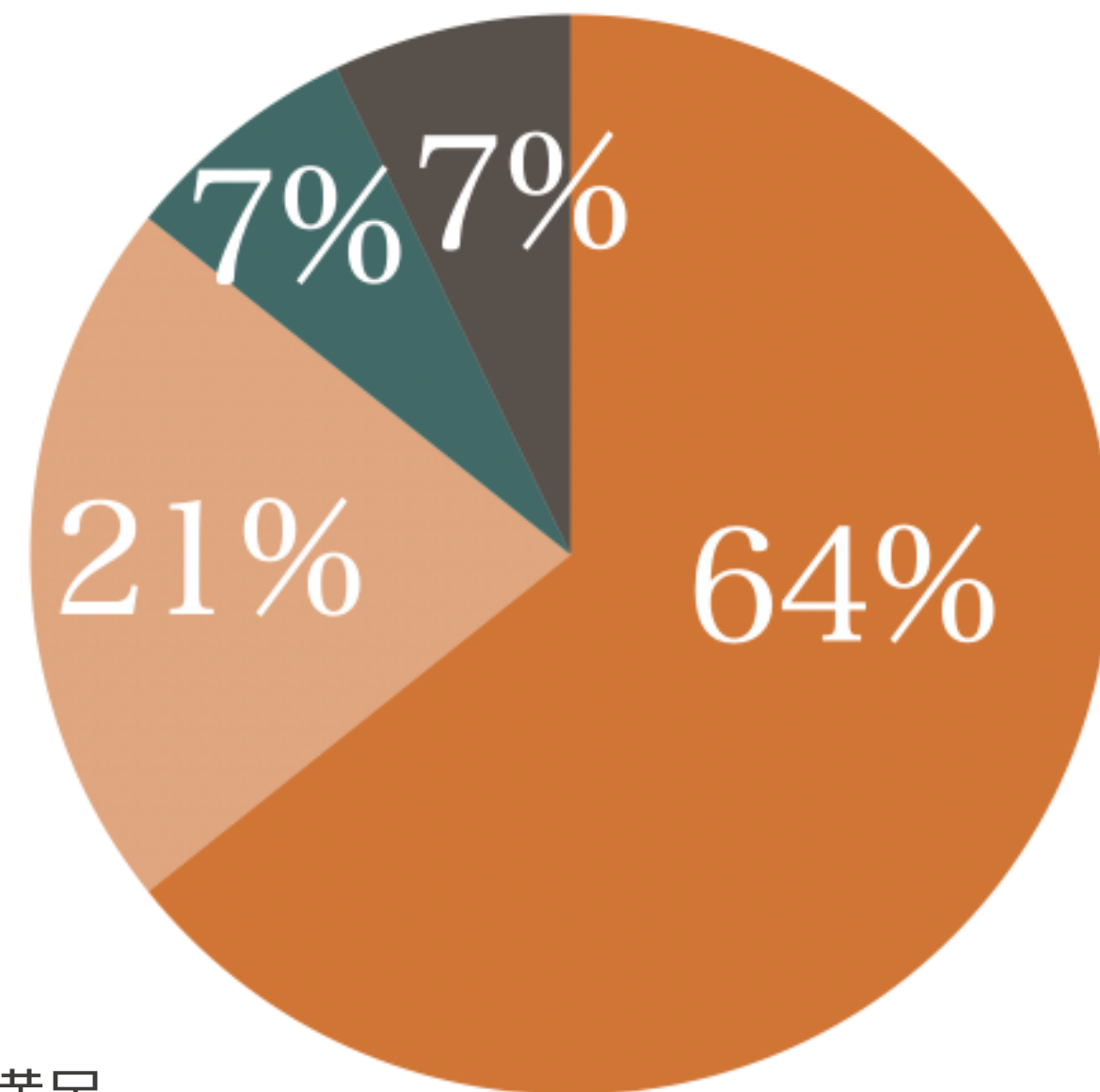
「普通・あまり満足でない」の声

- 早い段階でチームメンバーがいなくなった。

伴走メンタリングの満足度

伴走メンタリングの満足度

とても満足・満足 **85%**



- とても満足
- 満足
- 普通
- あまり満足でない
- 全く満足でない

「とても満足・満足」の声

- 最初から最後までチームに寄り添って支えてくれました。事業のピボット, 行き詰っているときの的確なアドバイスをいただきました。メンターの方がいなければ成り立たなかったと思います。
- とても親身に、週一以外でもこまめに返信とかをくれた。
- メンター2名いらっしゃり、特にうち一人は多くの時間を割いてたくさんのサポートをしてくださいました。
- 感謝しきれないくらいアドバイスをもらったから
- メンターというより、ほぼチームメンバーとして参加いただき、常に新しい情報をインプットしたり、道に迷った時の突破口を作ってくれた。メンターがいたことで、安心して自由に議論出来た。
- メンターというより、メンバーという感じで献身的にサポートしていただきました。また、仕事への取り組み、スキル等とても勉強させていただきました。
- 事業成立のために抜けていたことを指摘いただき非常に勉強になった。
- どのように活動したらいいのかさっぱり、状態だったところ、メンターに入っていた途端に道筋を示していただいて、メンターの重要性を強く実感した。
- 的確なアドバイスと、ポジティブな励ましで非常に助かりました。また、講義の内容とも相違ないアドバイスだったので、混乱することなく受け入れることができました。メンターに入って頂くまでが時間がかかったのが勿体無かったです。土日や平日の夜遅くまで対応くださって、感謝しております。
- 事業開発経験者がいなくなってしまうが、メンターさんが現在やるべきことを、わかりやすい言葉で示して下さったおかげで事業開発を進めることができました。
- チームと一丸となって考えてくれた

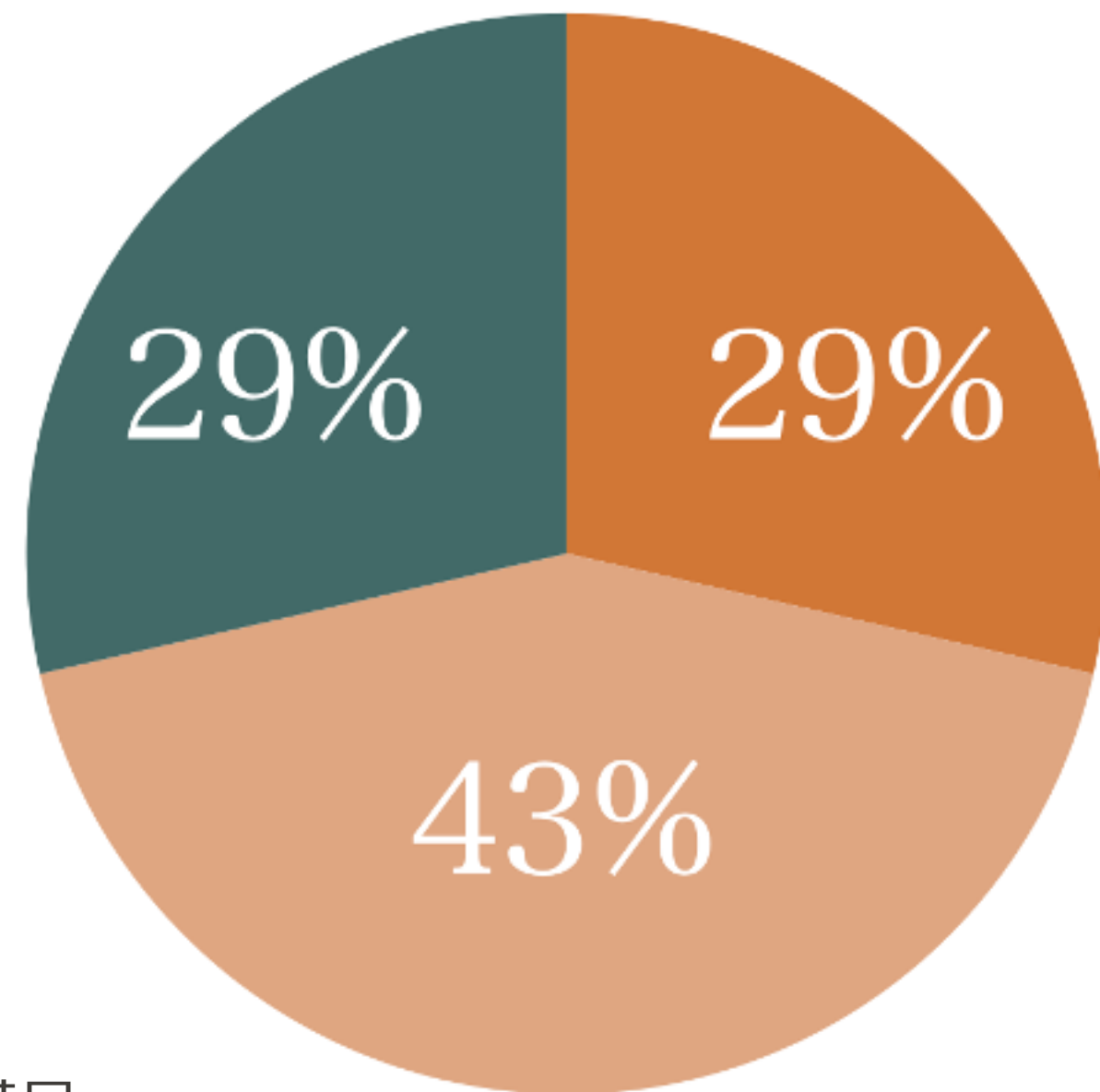
「普通・あまり満足でない」の声

- 特になし

キックオフうちMANABIYA社國岡氏の林業講義・森林パネル前年度・優勝者パネルの満足度

キックオフうちMANABIYA社國岡氏の林業講義・
森林パネル・前年度優勝者パネルの満足度

とても満足・満足 72%



- とても満足
- 満足
- 普通
- あまり満足でない
- 全く満足でない

「とても満足・満足」の声

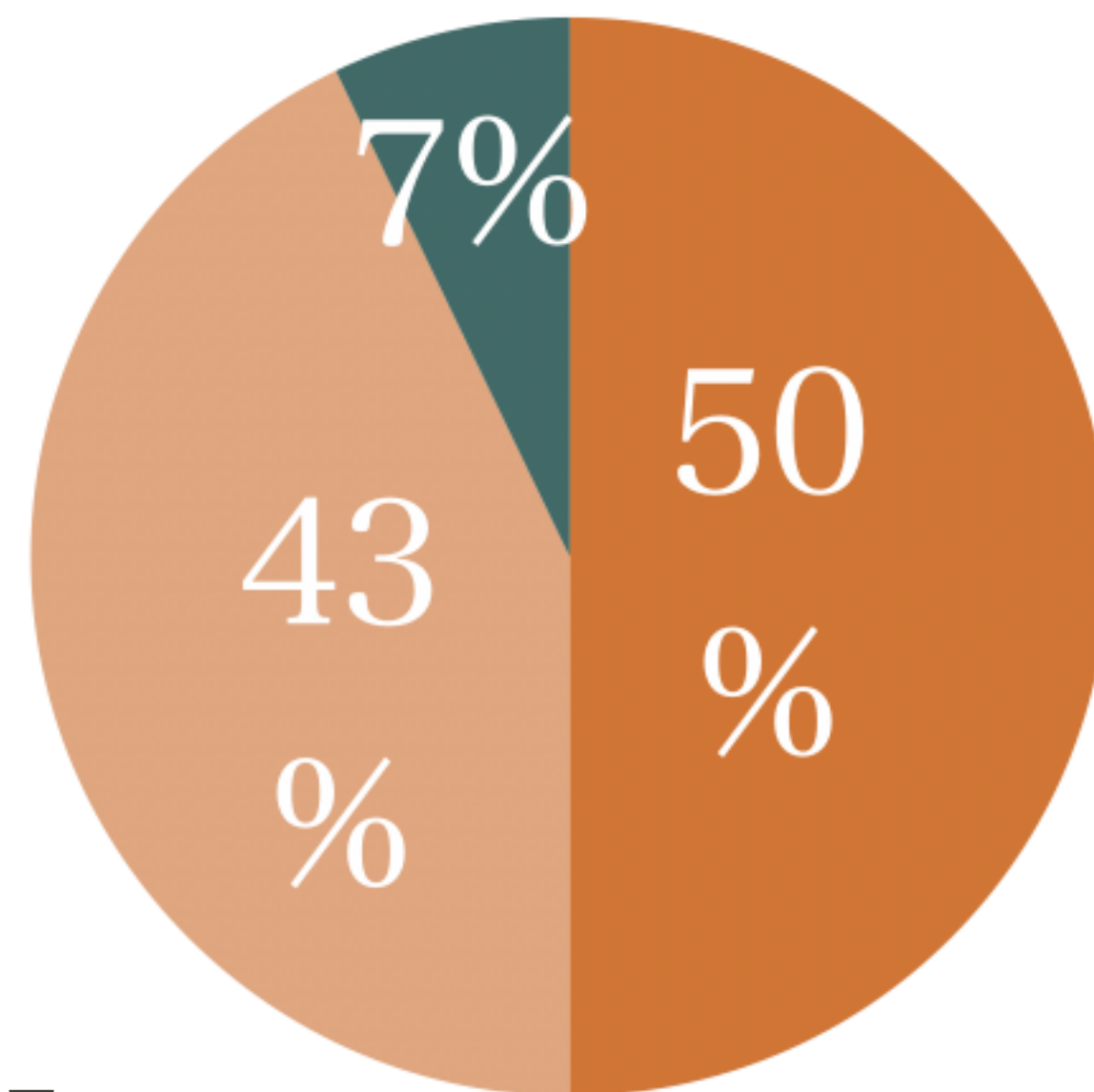
- 國岡さんのディスカッションで林業の問題がよくわかった
- 渡部さんのプレゼンは資料を作る上での参考にとってもなった。
- 現場の方のお話は臨場感あり聞きやすく、前年度の受賞者の話が聞けるといってもモチベーションが上がるのでとても良いと感じました。
- 初回インプットとして、林業の課題を具体的に聞いた。
- 山の相続問題について新たな示唆を得られた。
- 全体的には満足です。あえて挙げるなら休憩時間が少なかったこと。チーム顔合わせが急すぎて戸惑ってしまったことです。事前にチームメンバーの現在のお仕事、立ち位置（事業開発サイドなのか林業従事者サイドなのか）などは最低限知っておきたかったです。
- 成功例として参考になった

「普通・あまり満足でない」の声

- 想定どおりだったから

Spero社高橋講義の満足度

とても満足・満足 93%



- とても満足
- 満足
- 普通
- あまり満足でない
- 全く満足でない

「とても満足・満足」の声

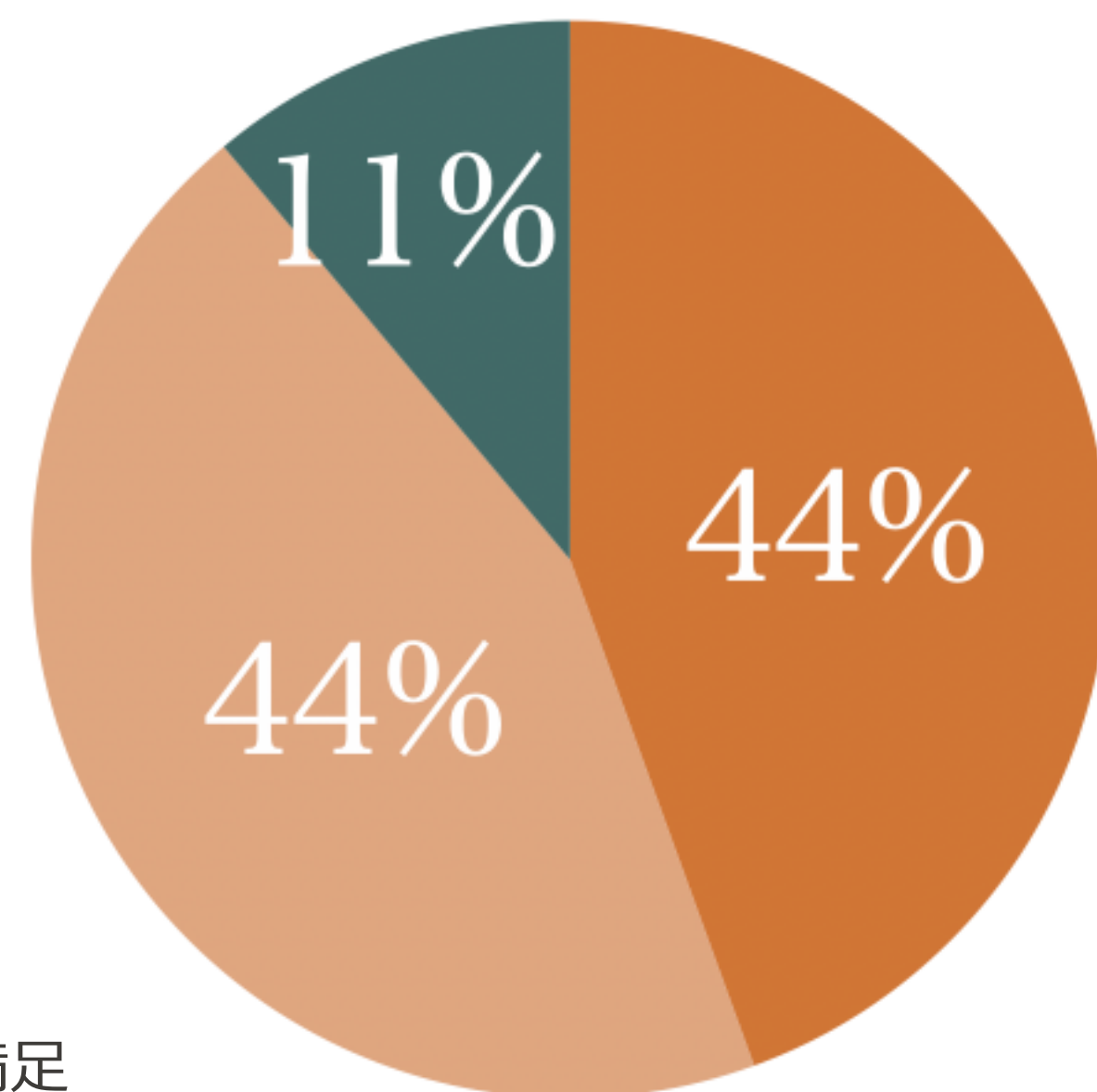
- 事業開発未経験の私にとって初めからビジネスの組み立て方を教えていただけたのはとても大きいです。講義後も何度も見返し、デモデイが終了しても活用させていただいています。
- 資料を作るためだけでなく、今後とても役に立つ内容だった。
- マーケティング初心者なので、この講義だけでもお金払っても良いくらいだと思い、大変有り難かったです。
- 素敵でした！
- リーンキャンバスをはじめ、必要な知識を凝縮してインプット頂き勉強になった。3回目のVCパートは若干長く感じた。
- 改めて学ぶことだったり、初めて学ぶことだったりあり、楽しい時間でした。
- 事業開発における全体の流れの理解に役立った。もう少しワークなども取り入れてやると講師側と受講者側の意見のやり取りが出来たかもしれない。
- 起業や経営に関する学習が初めてだったので、とても勉強になった。
- スタートアップの手法、マインドなどはとても参考になりました。改めて整理できたので良かったですし、資料を毎回配布してもらえるのも後で振り返ることができるので助かります。
- 起業するための具体的なステップを、各段階ごとに分けて説明してもらえたことで、構造的に起業とは何か？を知ることができました。
- 実践的な内容だと思います

「普通・あまり満足でない」の声

- 特になし

智頭町合宿の満足度

とても満足・満足 88%



- とても満足
- 満足
- 普通
- あまり満足でない
- 全く満足でない

「とても満足・満足」の声

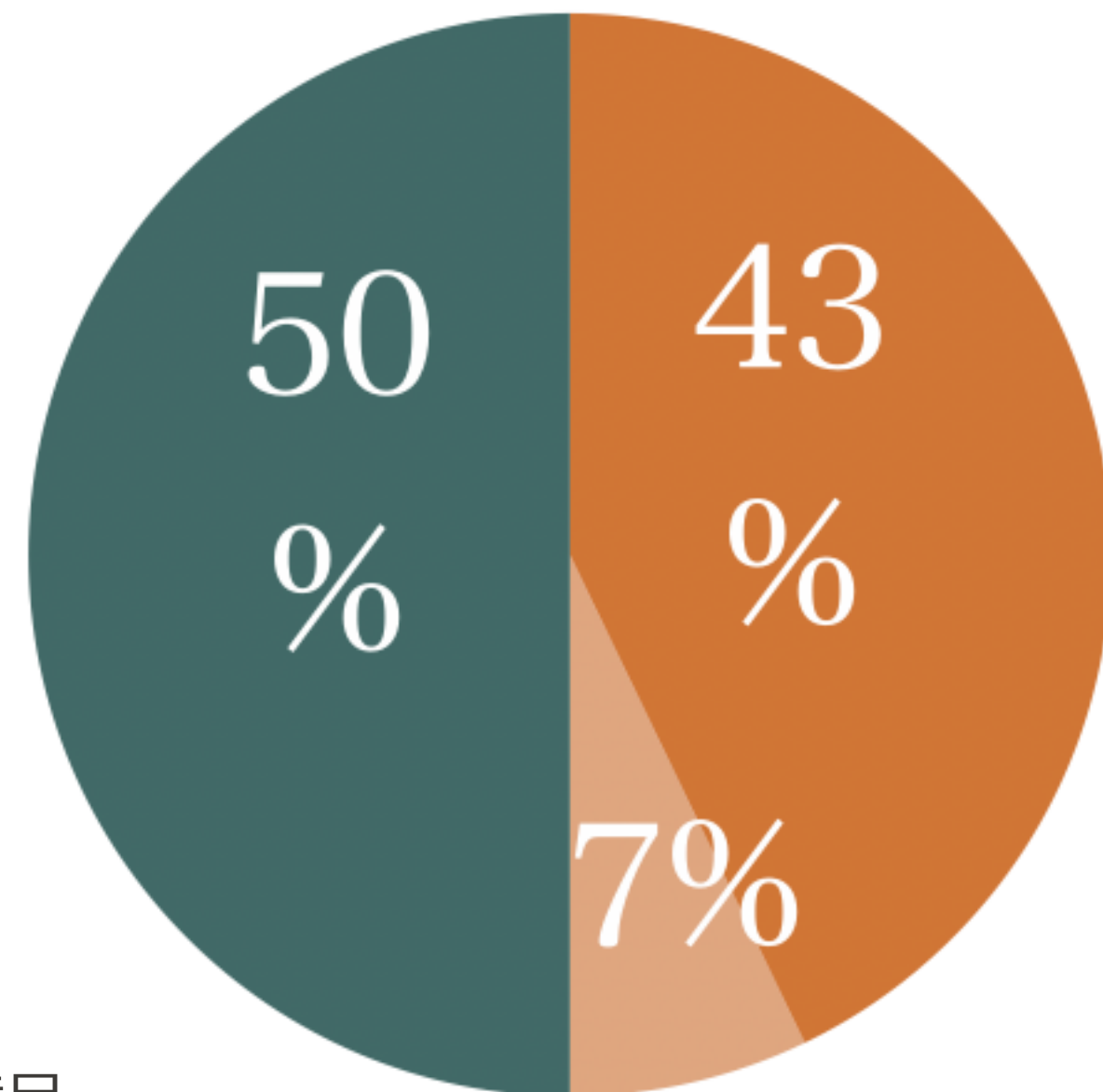
- 2日間という短期間で林業にかかわるすべての職種を知ることができた。特に自伐林業，森の幼稚園は現在住んでいる地域には存在していないためお話を聞くことができとても貴重な経験でした。
- とても効率よく人の話が聞け、体験をし、町をまわられた。
- 現場の生の声や雰囲気分かり、また現地の方々とも知り合う機会となり、とても有意義でした。
- 想定していた以上に対話の時間が多く内容が濃かった。他のグループの人との繋がりを作れた。
- 素敵な取り組みを色々学べて良かった。ただし、木材利用(川下産業)中心で「林業」の現場の内容が少なかったのもっとそちらが充実すると良い。
- 様々な森林との関わり方があることを知ることができて、貴重な経験をすることができました。智頭町に行けたのは個人的には本当に良い経験になりました。しかし、「林業を取り巻く現状を知る」という意味では智頭町は特殊すぎるのではないかとも思いました。
- 森林活用のモデルケースと感じました。

「普通・あまり満足でない」の声

- 特になし

中間研修のピッチと審査員による 質疑・フィードバックの満足度

とても満足・満足 50%



- とても満足
- 満足
- 普通
- あまり満足でない
- 全く満足でない

「とても満足・満足」の声

- 事業が煮詰まっていなかった部分に対しての的確なアドバイスやご指摘がとても参考にすることができた。中間で報告することでほかのチームの状況や自分たちの進捗スピードの加速につながった。
- デモデイに向けての資料作りのとても良い機会だった。また、プレゼンのリハーサルとしてとてもよかった。
- 初めてのことで緊張もありましたが、質疑の中にはアドバイスなどもあり、威圧感がなく良かったです。
- 中間は審査員の方々や林野庁の諏訪さんからストレートに指摘され励みになった。デモデイは厳しい質問ながら、事業開発を応援する愛情あるメッセージに勇気づけられた。
- 鋭いフィードバックしてもらえたことでデモデイまで全力で走り抜けることができました。
- ピボットのヒントになった

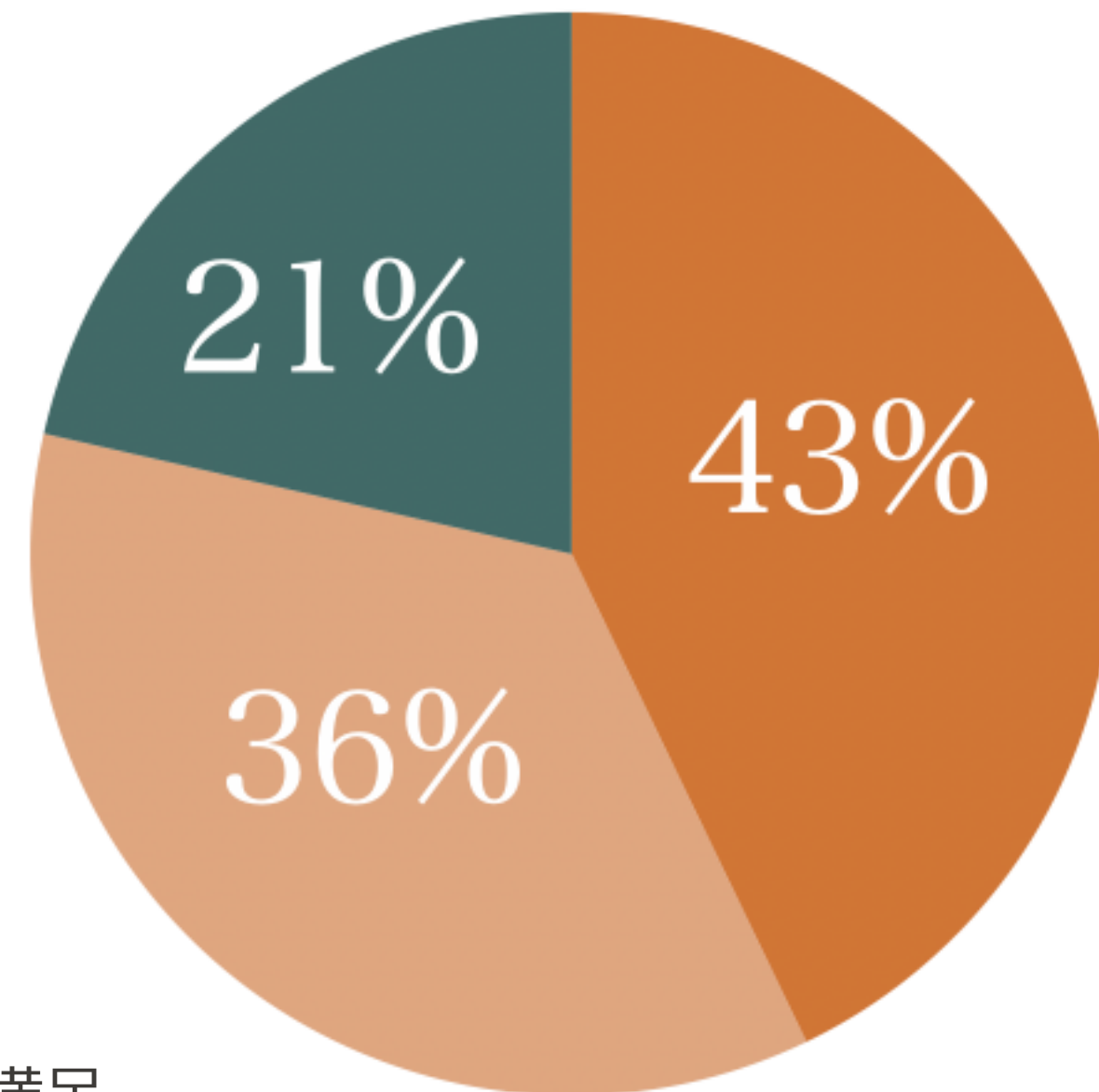
「普通・あまり満足でない」の声

- 優しくしていただいたと思いました。
- 内容が練られていなかったこともあるが、フィードバックが少し無難だった。
- 時間がかかりタイトだったので、もう少しフィードバックの時間を確保し、色々なご意見をいただけると良かった。

デモデイの満足度

デモデイの満足度

とても満足・満足 79%



- とても満足
- 満足
- 普通
- あまり満足でない
- 全く満足でない

「とても満足・満足」の声

- 描いていることを、短い時間でどのように伝えるのか。とてもいい場だった。
- コロナ過でオフラインで人と会う機会がほとんどない中、チームメンバーや参加者と直接お話しできたことはとても大きかった。審査員の的確なご指摘、デモデイ終了後のお話はとても参考になり今後の事業で活かしていきたい。
- とにかく「やりきれた」よかった。
- 全てにおいて貴重な経験となりました。審査員の方々も、質問の仕方もとても友好的で感謝しております。
- 内容が盛り沢山で長丁場だったため疲れたが、プレゼンなどのタイムマネジメントは良かった。オンライン参加の人とのコンタクトの取り方に戸惑いがあった。
- 懇親会も設けていただき、良い交流の機会となりました。心地よい緊張感の中で、楽しい時間を過ごせました。
- リアルでのデモデイが開催され、そして参加できて本当によかった。
- 他チームのアイデアを聞いたことは大変刺激になりました。
- 活気があったと思います

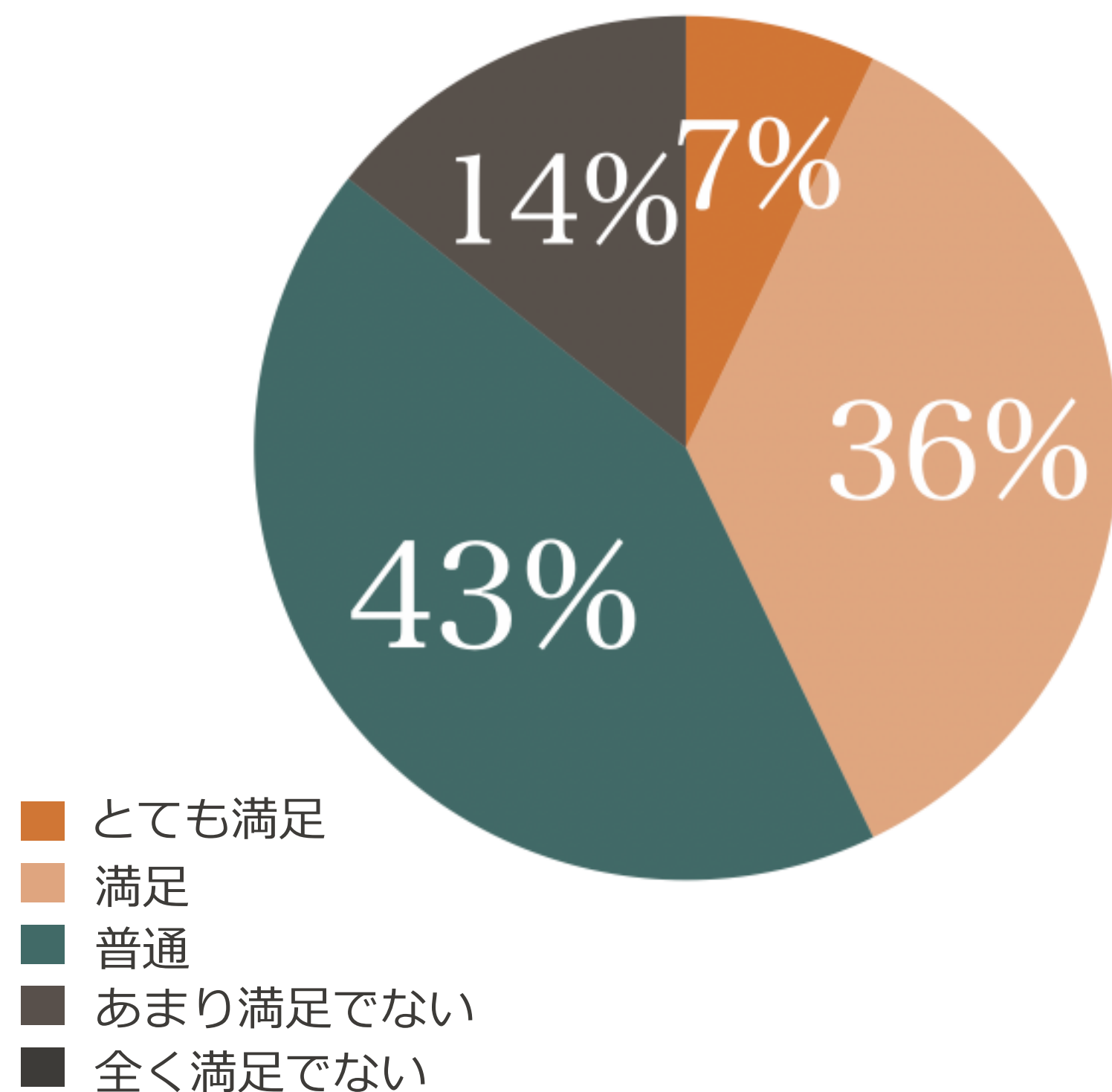
「普通・あまり満足でない」の声

- オンライン環境がもう少しよければ。
- 時間の都合はあるかと思いますが、各チームの講評いただきましたかったです。

自身のプロジェクトの満足度

自身のプロジェクトの満足度

とても満足・満足 **43%**



「とても満足・満足」の声

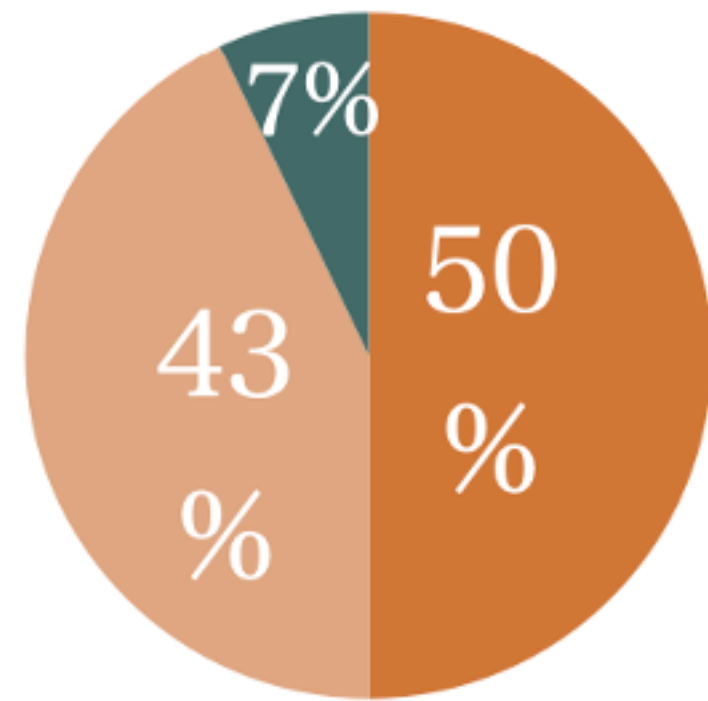
- 自分なりに最後までやり切れたこと、いままで得られないような経験ができた。やり切ったうえで悔しかったことやまだまだ不十分なところが見つかり今後前に進んでいくうえで糧になっていると感じています。
- 今後のビジョンが見えたから
- 想像以上に刺激のある二ヶ月で、今後の自分の働き方の節目になる体験ができて感謝している。林業課題に向き合う人が集まっていることも勇気づけられた。自分も含め参加メンバー内でも、デモデイプレゼンとリアルな起業の繋がりの難しさ（乖離）を感じた点がマイナスポイント。
- 検討したプロセスは良かったし本当に勉強になった。もう少し山側の課題に対してチームで向き合えれば良かった。
- 異業種とのマッチング

「普通・あまり満足でない」の声

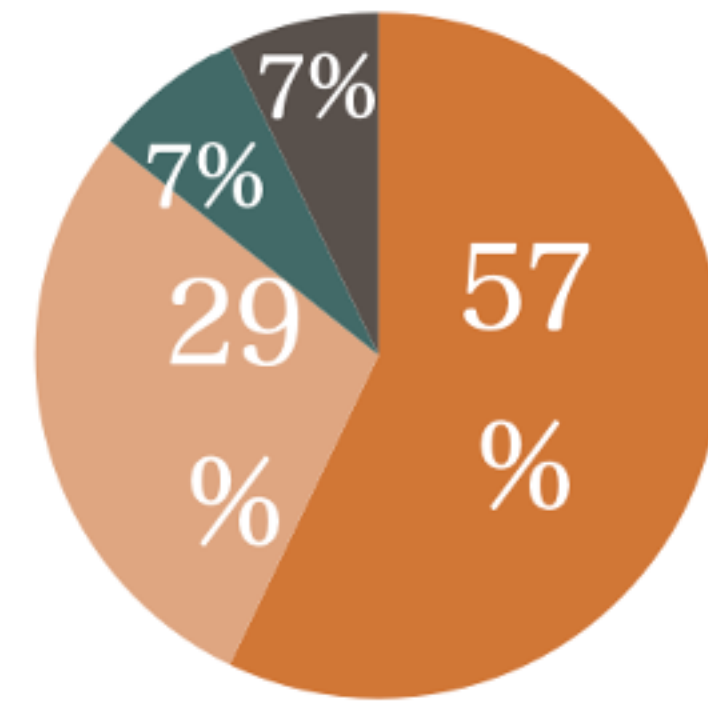
- 後悔をあげればキリがない。今後の動きでリカバーできるようにしたい。
- 振り返れば振り返るほど、不足点、改善点が見えてきます。
- 最終的にチームが空中分解してしまったので、残念だった。こういうプログラムの難しさを感じました。
- SFA以外の個人的な事情で、活動を本格化させる時期になかなかエネルギーをかけられず、不完全燃焼に感じているところがある。
- まだまだこれからです。
- 林業を取り巻く課題をひたすらメンバーで深掘りしていくことができたので良かったです。しかし具体的な検証をするステップまでいけなかったのは大きかったと思います。
- もっと検証に時間が取れると良かった

アンケート結果 まとめ

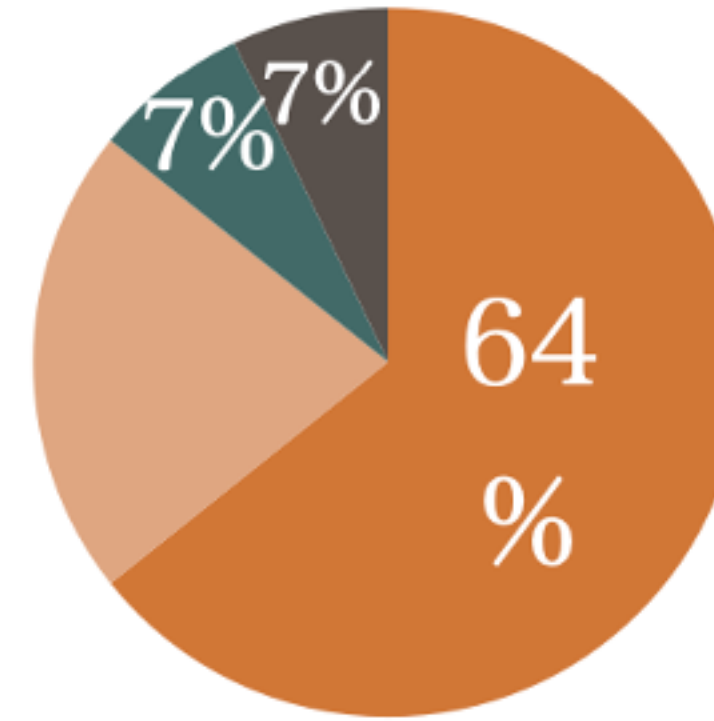
プログラム全体
とても満足・満足 **93%**



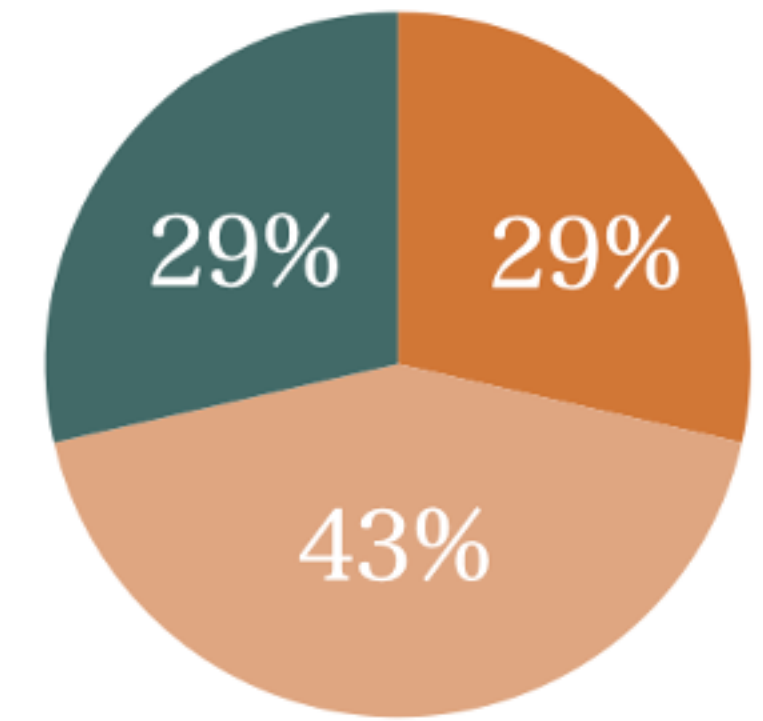
編成されたチーム
とても満足・満足 **86%**



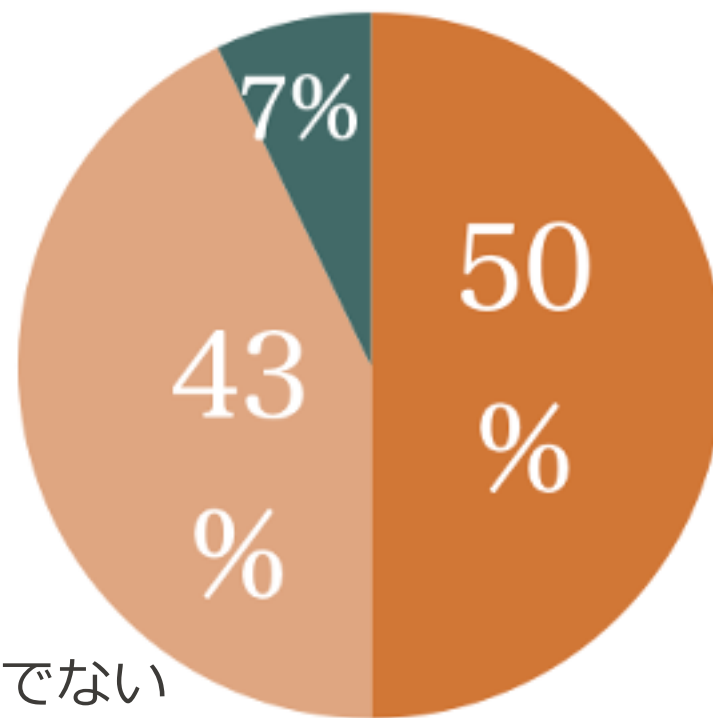
伴走メンタリング
とても満足・満足 **85%**



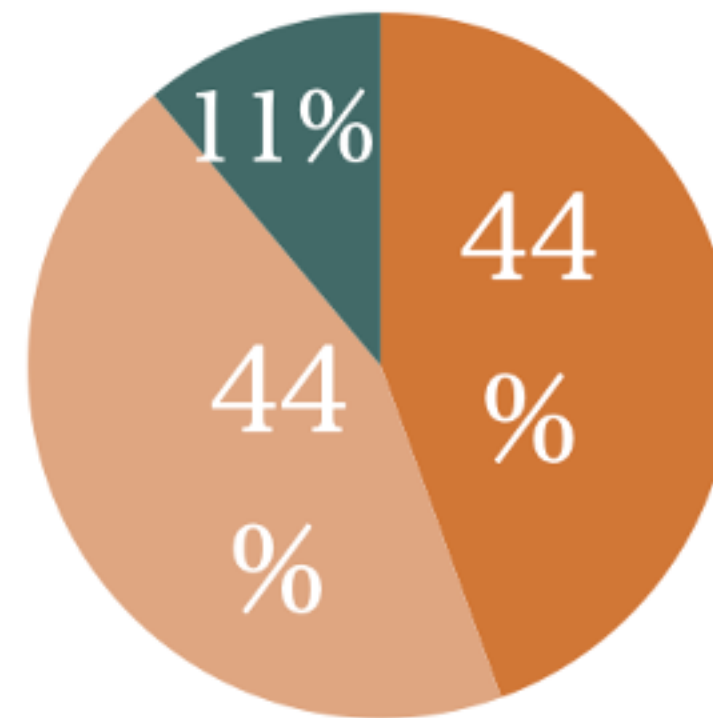
林業講義
とても満足・満足 **72%**



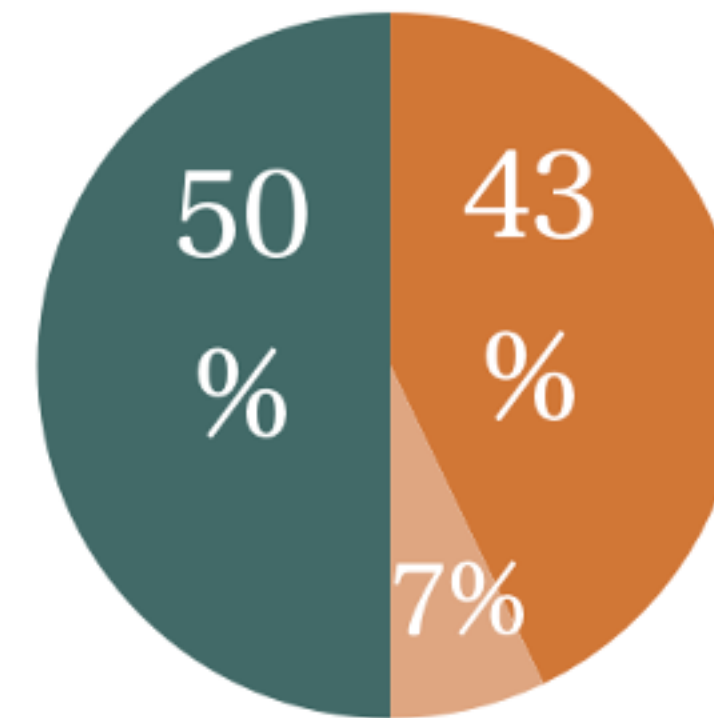
Spero社高橋講義
とても満足・満足 **93%**



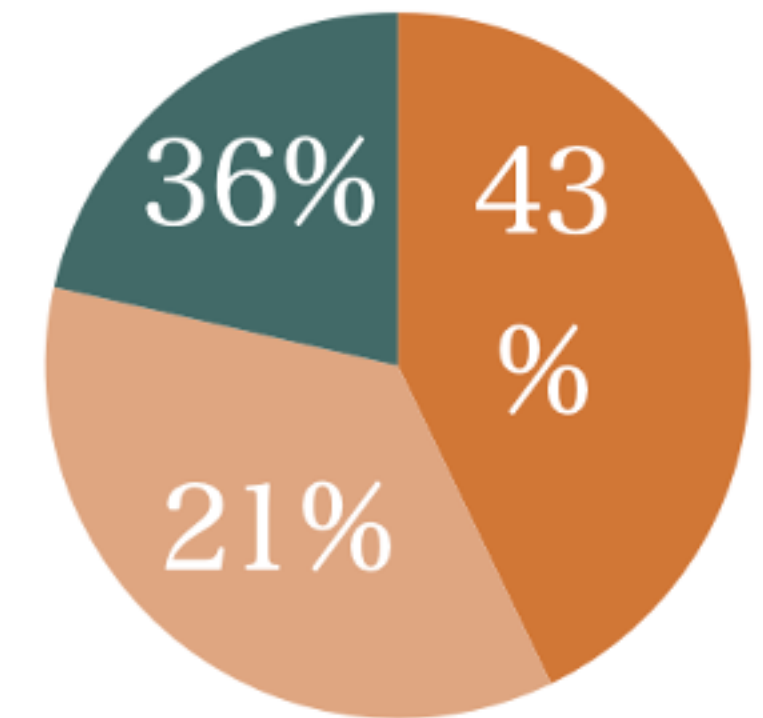
智頭町林業合宿
とても満足・満足 **88%**



中間研修の模擬ピッチ
とても満足・満足 **50%**



デモデイ
とても満足・満足 **79%**



- とても満足
- 満足
- 普通
- あまり満足でない
- 全く満足でない

- 色々勉強になりました。ありがとうございました
- 2か月前の自分はおそらく今の状況を想像することができなかったと思います。本プログラムを通して自分の人生は大きく変わりました。このようなプログラムを来年以降も続けていただきたいです。
- ホント、機会をつくって頂きありがとうございました。
- 大変お世話になりありがとうございました。今後ともよろしくお願いいたします。
- 今後も情報共有させていただけるとありがたいです。
- 合宿、デモデイ以外に、他のチームの人との交流機会があると、さらにイノベーション創出に繋がると思う。二ヶ月間、本当にありがとうございました。
- 起業する前提で申込していなかったのですが、途中で離脱した方が良いのかと思いました。求められることと、実際のギャップが大きかったです。来年、林業分野で会社を作る予定なので、とても良いタイミングで良い経験をさせていただきました。ベンチャーキャピタルなどの話を聞いているうちに、来年作る会社は上場させるという目標ができました。高橋さん始め、この機会をいただいたことに感謝と敬意を評します。ありがとうございました。また、ここで同じ時間を共有したSFAの方々とはつながりを保ち、助け合い、補い合いながら日本の林業に貢献していきたいと思います。
- 各チーム間のつながりが中々持てなかった練られてが残念だった。もっと積極的に関わるべきだった。
- 補助金の内容や条件など、活動にあたって前提となる各種要素について、募集の段階からもっとはっきり提示しておいてほしい。
- 高橋さんの、“補助事業は別として”というスタンスでの発言はこちらとしては大変ありがたかったです。もちろん、このプログラムが補助金で運営されていることにネガティブなわけではないですが、そもそも補助金ありきでのプロジェクトや事業は、思考が停止するので、良いとは思っていません。そういう意味で、このプログラムが補助事業でありつつも、その事は気にしないで参加してもらって良いというスタンスは、参加しやすかったし、余計な事を考えずに自分たちの事業を考えられたので良かったです。
- 最高の2ヶ月間でした。本当にありがとうございました。
- 絶対続けてほしいです

12. 参加チーム2ヶ月間の変遷

- 12-1) SFA2021 事業概要一覧
- 12-2) マウンテンバイカーと森林組合の森林活用事業
- 12-3) 検索回数に応じて森に道を作る検索エンジン事業
- 12-4) 未使用材の定期購入で楽しい木工ライフを手軽に
- 12-5) アカエゾマツの森林と恵の循環事業
- 12-6) 林業(農業)の獣害被害低減事業
- 12-7) ウッドチェンジしたいデザイナーのための 1 Day Tour
- 12-8) 森林とリゾートを繋ぐカーボンオフセット事業
- 12-9) 自伐型林業者による地域林業の再生と活性化
- 12-10) 空き森に集う仲間達が織りなすコモンズ創出事業
- 12-11) 山のモビリティサービス事業
- 12-12) 都会人材を癒す森林コンテンツ事業
- 12-13) 受け皿のない小さな山を異業種のカで開く事業
- 12-14) 「ワチャング」：サステイナブルに円環するオフィス事業

以下は、SFA2021参加チームの概要である。次頁より、Sチーム別に2ヶ月間の変遷 を記載する。

	事業アイデア	マネタイズ	事業概要
優勝	マウンテンバイカーと森林組合の森林活用事業	一般顧客(バイカー)からのサービス利用料	マウンテンバイカーを対象とした、森林にマウンテンバイクのトレイルをもうけ、大自然の中でマウンテンバイクを楽しめるサービス
2位入賞	検索回数に応じて森に道を作る検索エンジン事業	企業からの広告収入	山林所有者を対象に、検索エンジンで得られた広告収入を森林の道づくりに投資することで解決する事業
2位入賞	未使用材の定期購入で楽しい木工ライフを手軽に	一般顧客(木工ファン)からのサービス利用料	木工好きの個人を対象に、森から直接木工用素材を毎月届けるサービス。C材や未利用材を活用する。
4位入賞	アカエゾマツの森林と恵の循環事業	一般顧客(4,50代男性)からの化粧品代金	40,50代の男性を対象とした、アカエゾマツを用いたオーガニックなスキンケア商品事業
4位入賞	林業(農業)の獣害被害低減事業	一般顧客(猟師)からのサービス利用料(森林紹介・備品貸出など)	獣害に困っている林家と地域外・新米の猟師をマッチングする事業
	ウッドチェンジしたいデザイナーのための1 Day Tour	一般顧客(デザイナー)からのツアー代金	木質化案件を受注したデザイナーを対象に、木材の基本から森林の話まで勉強・研修できるワンデイツアーとその後の相談窓口サービス
	森林とリゾートを繋ぐカーボンオフセット事業	リゾート施設関連観光事業者からのプラットフォーム利用料+価値利用料	リゾート施設関連観光事業者を対象に、Jクレジット以外でカーボンオフセットにつながる森林貢献活動をマッチングする事業
	自伐型林業者による地域林業の再生と活性化	企業からの人事研修費用	企業を対象として、人材育成の一環として、森林・地域の課題を、林業従事者・地域住民と企業人材で共に解決する研修事業
	空き森に集う仲間達が織りなすコモンズ創出事業	一般顧客(森林活用したい人)からのサービス利用料	森林での様々な体験をしたい都会の顧客を、活用されず放置された森林に呼び込み、森林資源を消費者主導で様々な形で利活用するサービス
	山のモビリティサービス事業	林業事業者からの機器代金及びメンテナンス費	林業事業者を対象とした、山の移動負荷を軽減するため、不整地でも地面に触れずに移動可能なパーソナルモビリティ
	都会人材を癒す森林コンテンツ事業	一般顧客(都会の家族)からのサービス利用料	都会のビジネスパーソン及びその家族などを対象とし、森林フィールドの有料貸出サービス
	受け皿のない小さな山を異業種で開く事業	森林所有者からのマッチング手数料	小面積の山林を持つ山主を対象に、森林施業を、従来の林業事業体ではなく土木業者・フリー伐倒手・運送業者などとマッチングする事業
	「ワークプレイス」：サステイナブルに円環するオフィス事業	企業からのオフィス家具代金	企業のオフィスを対象とした、檜間伐材をモジュール化定型化し、ニーズの変化に合わせて、椅子、棚、机などに自由に形を変えることのできる家具
	ユーザー参加体験型 森林×農業育成プラットフォーム	Confidential	Confidential

チームメンバー：

- ・小倉 幸太郎/ヤマハ発動機(株) (事業)
- ・渡邊 岳/ヤマハ発動機(株) (事業)
- ・望月 幸多/掛川市森林組合 (林業)
- ・甚沢 攻/トクラス株式会社・山林所有者 (林業)

メンター：

星野大輔/ taskall株式会社 代表取締役

①誰の ②どんな課題を ③どう解決する

アプローチする林業課題	エントリー時のアイデア概要	デモデイ時のアイデア概要	プログラム期間中の検証
<p>・間伐・主伐以外で付加価値を生むには</p> <p>・仕事の環境改善以外で人を集めるには</p>	<p>①山主の</p> <p>②主伐・間伐以外では収入がない</p> <p>③MTBコースとして土地を利用することで造林以外の収入を得る。</p> <p>①中山間地域の人</p> <p>②鹿の食害</p> <p>②MTBのトレイル・長期的なトレイルビルド・メンテナンスにより害獣が山林に立ち入るのを防ぐ</p> <p>①森林組合</p> <p>②労働力を確保できない</p> <p>③MTBを通して造林事業の取り巻く環境の理解を得る。林業の魅力を伝える。</p>	<p>①山林所有者の</p> <p>②山林がお金を生まない</p> <p>③MTBのトレイルとして利用し山林の使用料を得る。</p> <p>①森林組合</p> <p>②担い手が少ない</p> <p>③山林の作業講習・環境教育による指導料収入。地域の山林所有者の取りまとめ・トレイルビルダーの取りまとめで収入を得る</p> <p>①マウンテンバイカー</p> <p>②グレーなトレイルが多く走路を確保できない。</p> <p>③森林組合をハブにした、走路の提供と開設によりホワイトなトレイルを提供する。</p> <p>サブスクリプションによりマウンテンバイカーが多くのトレイルを楽しめるようにする。</p> <p>KSFとしてトレイルビルダーを置き、トレイルを作る楽しさを盛り上げる仕掛けを作る。</p>	<p>・MTBのトレイル確保の方法と森林との関係・高い収益性を得るためのマネタイズ方法についてブレスト、拡散と収束</p> <p>・マウンテンバイカーアンケート： アンケート人数 402人 マウンテンバイカーの抱える課題、MTBへ使う費用、年間いくらまで払えるかなどの調査</p> <p>・森林組合へのアンケート マウンテンバイカーへの協力が得られそうか、人員は確保できそうか等 (森町、掛川、智頭)</p>

チームメンバー：

- ・ 荒澤佑樹/山形県農林水産部森林ノミクス推進課（林業）
- ・ 田島忍/齋藤木材工業株式会社 経営戦略室長（事業）
- ・ 火置恭子/アサヒグループホールディングス株式会社事業企画部（事業）
- ・ 渡邊匠海/新潟大学農学部農学科（事業）

メンター：

松本浩伸/株式会社DoMandA 代表取締役

①誰の ②どんな課題を ③どう解決する

アプローチする林業課題	エントリー時のアイデア概要	デモデイ時のアイデア概要	プログラム期間中の検証
<ul style="list-style-type: none"> ・ 儲かりづらい林業の産業構造 	<ul style="list-style-type: none"> ①山林所有者および森林を所有する地域の ②木材販売だけでは収益を出すことが難しい林業を ③Jクレジットを販売することによって解決する。 	<ul style="list-style-type: none"> ①山林所有者および森林を所有する地域の ②簡易的な作業道しか作ることができず生産コストが上がってしまう課題を ③検索エンジンで得られた広告収入を道づくりに投資することで解決する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 従業員に推奨してくれそうな企業および団体にヒアリング トヨタ自動車を含む4社と2団体 ・ ユーザーヒアリング 16名 ・ ユーザーアンケート 161人から回答 ・ 山林所有者にヒアリング 公益財団法人やまがた森と緑の推進機構 ・ MVPによるユーザー検証 3回の検証, 計19目の改修

チームメンバー：

- ・後藤亮介/ピーキューブ株式会社・代表取締役（事業）
- ・七田多規子/ピーキューブ株式会社・企画（事業）

メンター：

吉見 晋平 アバロン株式会社

①誰の ②どんな課題を ③どう解決する

アプローチする林業課題	エントリー時のアイデア概要	デモデイ時のアイデア概要	プログラム期間中の検証
・C材の活路開拓	①林業家の ②C材の立米単価が低い、もしくは活路がないという課題に対して ③C材とレジンで作るテーブルなどの家具でブランド化を図り、C材の価値を上げる	①木工が好きな人の ②無加工材が都市部では手に入りづらいという課題に対して ③森から直接木工用の素材を毎月届ける ①林業家の ②C材の立米単価が低い、もしくは活路がないという課題に対して ③C、D材を木工キットにして販売することで価値改革を行う ①智頭町の ②観光入込客数が年々減少傾向にあるという課題に対して ③森のC、D材を木工キットにして販売する際に町のソフト面（町の特産品や観光）を付加価値として町に興味を持ってもらい、来てもらう	・約420人にハンドメイドに関するアンケートを実施 ・約70人に趣味に関するアンケートを実施 ・ペルソナに近い10名に実際に作品づくりを依頼し、アンケートを実施 ・林業パートナーとの協力体制の組み立て

チームメンバー：

- ・川上 泰昌/ (株)舗材サービス 取締役(林業)
- ・山田 朋子/ ONE-Table合同会社 代表(事業)
- ・小椋 肇/ 個人 (事業)
- ・瓜田 綾子/ アヤアルケミスト株式会社 代表取締役(事業)

メンター：

西沢真璃奈 外資IT企業 BizDev

①誰の ②どんな課題を ③どう解決する

アプローチする林業課題	エントリー時のアイデア概要	デモデイ時のアイデア概要	プログラム期間中の検証
<ul style="list-style-type: none"> ・林地残材の新たな活用方法 ・林業の6次化による収入増 	<p>Pine Graceのチャレンジ企画に参画。アカエゾマツの機能性成分の研究を活用した未利用材の活用。</p>	<p>【A】</p> <ul style="list-style-type: none"> ①40-50代男性で見た目が社会的、ビジネス上影響が大きい方の ②肌トラブルやスキンケアの悩みを ③アカエゾマツの機能成分を活用したトラブル解消するスキンケア用品の製品企画及び開発。 <p>【B】</p> <ul style="list-style-type: none"> ①林業者の ②収入が不安定で仕事の幅を広げたいという課題に、 ③現在ほぼ活用されていないアカエゾマツの枝葉をアロマオイルや蒸留水として付加価値化し、林業の6次産業化を実現する。 	<p>【A】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・蒸留水を使ったスキンケア品の試作準備 ・蒸留工程の見直し ・ユーザーアンケートによるターゲット見直し ・セミナーの実施 ・現地（北海道）訪問による有識者との検討会実施 <p>【B】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・森林購入のための下見と、現地自治体や森林組合の協力 ・蒸留工程の見直し

チームメンバー：

- ・ 森本 達郎 / 森庄銘木産業株式会社 取締役専務
- ・ 細谷 太郎 / 3rdKind株式会社 CEO
- ・ 伊東 瑠実子 / 林野庁研究指導課技術開発推進室

メンター：

猪股涼也
 一般社団法人社会実装推進センター理事
 慶應義塾大学大学院SDM研究科研究員

①誰の ②どんな課題を ③どう解決する

アプローチする林業課題	エントリー時のアイデア概要	デモデイ時のアイデア概要	プログラム期間中の検証
<ul style="list-style-type: none"> ・ 有害鳥獣による林業被害 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 森林の映画祭 ・ 日本酒酒だるなど”木と食”テーマ ・ 境界明確化事業 など複数興味 	<p>【A】</p> <ul style="list-style-type: none"> ①新米猟銃師の ②狩猟をしたいが、狩猟できる場所が限られているので、所有者に「使っていい」お墨付が欲しい、という課題 <p>【B】</p> <ul style="list-style-type: none"> ①林業者の ②有害鳥獣を駆除したいが、自分の森林近くでの捕獲を頼める地元の猟銃師が少ない。また、既存のシカ柵では、設置およびメンテナンスのコストと手間がかかるという課題 ③獣害に困っている林家と地域外・新米の猟師をマッチングする事業。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 外部&新米猟師 →Twitterを用いて約50名にアンケートを実施。今後正式に実証協力要請をする予定。 ・ 自治体 →奈良県宇陀市の担当者に事業アイデアをプレゼン、協力を要請、了承済 ・ 山林所有者 →森庄銘木産業、中村林業など林業者に事業アイデアをプレゼン、協力を要請。了承済。 ・ 地元猟師 →宇陀市地元の猟師(3名)に協力を要請。了承済。

チームメンバー：

- ・若林 知伸/ 西川広域森林組合 業務課課長
- ・井上 峻太郎 / 有限会社創林
- ・茂木 魁都 / 株式会社フォレスト萩原

メンター：

西村創一郎 株式会社HARES 代表取締役

①誰の ②どんな課題を ③どう解決する

アプローチする林業課題	エントリー時のアイデア概要	デモデイ時のアイデア概要	プログラム期間中の検証
<ul style="list-style-type: none"> ・木材の価格低迷 (特に西川林業地域について) ・木材の高付加価値化 	<ul style="list-style-type: none"> ①西川地域の山主、林業従事者、製材業者等の ②西川材の価格低迷による山主の山離れ、林産業の衰退という課題に対して ③原木販売、加工を西川地域で一元化し流通コスト削減、品質の安定化を図る 	<ul style="list-style-type: none"> ①木質化案件を受注したデザイナーの ②国産材を使いたい、その調達や活用方法が分からないという課題に対して ③1日で木材の基本からそのルーツとなる森林、実際に利用する際の相談窓口も得られるツアーの実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・地域の林産業関係者に対するヒアリング ・地域外の建築、内装、デザイナーに対するヒアリング

チームメンバー：

- ・伊藤 幸彦 / 株式会社GOYOH 代表取締役
- ・國岡 将平 / 合同会社MANABIYA 代表
- ・小笠原 崇道 / 某IT企業 ビジネスプランニング部

メンター：

塗矢真介 PCG取締役兼投資部長（アサイン時点肩書き）

①誰の ②どんな課題を ③どう解決する

アプローチする林業課題	エントリー時のアイデア概要	デモデイ時のアイデア概要	プログラム期間中の検証
<ul style="list-style-type: none"> ・森林の持つ公益的機能を支える 林業の価値が正当に評価されていない ・他産業に比べ平均年収が高くなく、人離れが進む 	<ul style="list-style-type: none"> ・植林・森林整備などによるCO2オフセットを活用したビジネスモデル ・生物多様性保全や気候変動などに関連したテーマへの興味 	<p>①カーボンオフセットに関する活動を行いたい、リゾート施設関連観光事業者の</p> <p>②Jクレジット購入以外に、CO2削減に資する活動をしたい、森林関連事業者に接続したいが、どこから始めていいかわからないという課題に対し、</p> <p>③森林の社会的価値を可視化し、Jクレジット以外でカーボンオフセットにつながる森林貢献活動をマッチングする事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・林業関連会社 →住友林業など、カーボンオフセット事業について情報交換。 ・自治体 →鳥取県智頭町にて、森林価値について、ヒアリング ・林業事業者 →森林組合、自伐林家などに森林価値について、ヒアリング

- チームメンバー：
- ・安井 洋文 / 下北山村役場 農林建設課 地域おこし協力隊 兼 「森のび」 代表
 - ・河野 祐子 / 地域おこし協力隊 兼 「森のび」 コミュニケーションデザイナー
 - ・奥村 泰史 / 株式会社ソニー・インタラクティブエンタテインメント グローバルデザインセンターR&D担当課長
 - ・中嶋 佑輔 / 林野庁 北海道森林管理局 知森林管理署北空知支署業務グループ 森林整備官

メンター： 幸田 泰尚 元株式会社リクルート新規事業開発ポータルユーザー（アサイン時点）

①誰の ②どんな課題を ③どう解決する

アプローチする林業課題	エントリー時のアイデア概要	デモデイ時のアイデア概要	プログラム期間中の検証
<ul style="list-style-type: none"> ・林業の価値が正当に評価されていない ・環境負荷の低い自伐型林業では、収入が低い 	<p>以下、複数の取り組みに対する興味</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人の育成 (山をもっている人、森を育てる人、木を利用する人、共感する人) ・収益化と関わる全ての人への還元 ・環境負荷を抑えた林業手法の開発 	<p>【A】</p> <ul style="list-style-type: none"> ①都会の企業の ②問題解決力が高く、アントレプレナーシップのある人材を育てたい というニーズ、 <p>【B】</p> <ul style="list-style-type: none"> ①地域密着型の小規模自伐型林業従事者の ②環境に配慮した自伐型林業を営んで行きたいが、収入が低い、また自分の仕事の価値や林業が世間に認知されていないという課題に対し、 ③都会の企業と地域の林業人材で、共に林業・森林分野の課題を解決プロジェクトを行う人材育成プログラムを提供する（地域版SFA） 	<ul style="list-style-type: none"> ・企業サイド： →現在・また過去にて、企業で人事または新規事業開発関連の部署の経験者へのニーズヒアリング ・林業サイド： →鳥取県智頭町にて、行政や自伐林家などにヒアリング

チームメンバー：

- ・松岡 秀治/ツリーライフサポート株式会社（林業）
- ・吉井 拓史/日揮ホールディングス株式会社（事業）
- ・檜尾 和明/株式会社リクルート（事業）
- ・松野 直輝/林野庁 関東森林管理局群馬森林管理署業務グループ（林業）

メンター：

中山 好彦/株式会社リクルート BizDev

①誰の ②どんな課題を ③どう解決する

アプローチする林業課題	エントリー時のアイデア概要	デモデイ時のアイデア概要	プログラム期間中の検証
<ul style="list-style-type: none"> ・活用されず放置された森林 ・森林所有者の不関心 	<ul style="list-style-type: none"> ①林業従事者の ②就業者数が増えない課題を ③林業をカッコよく見せることで就業者数を増やす 	<ul style="list-style-type: none"> ①都会に住む森林所有者の ②活用されず放置された森林を ③森林での体験をしたい顧客を呼び込んで森林資源を利活用する 	<ul style="list-style-type: none"> ・森林の活用方法についてのアンケートをSNSで拡散、収集。その後複数名に1対1のインタビュー実施 ・山主30名にインタビュー ・クラウドファンディングで森林体験のニーズを調査・検証

チームメンバー：

- ・堀内 亜弥 / 株式会社FLIGHTS
- ・佐藤 真希子 / 株式会社中川 フォレストワーカー
- ・渡辺 万葉 / 林野庁 国有林野部業務課

メンター：

多田 款 ベンチャー顧問、コンサル代表など

①誰の ②どんな課題を ③どう解決する

アプローチする林業課題	エントリー時のアイデア概要	デモデイ時のアイデア概要	プログラム期間中の検証
<p>・造林などの林業作業は、以下の課題を抱えている。</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓危険 ✓非効率(移動) ✓肉体的負担 	<p>以下などの興味や課題意識</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ドローンを用いた林業関連の事業を模索したい ・林業従事者の労働負担を軽減したい(労働負担を軽減するインソール開発など) 	<ul style="list-style-type: none"> ① 林業従事者(作業員・施業者の) ② 移動に負担がかかり、肉体的にも負担であるという課題に対し、 ③ 林業事業者を対象とした、山の移動負担を軽減するため、不整地でも地面に触れずに移動可能なパーソナルモビリティ 	<ul style="list-style-type: none"> ・林業従事者： →中川社、百森社など複数事業者へのニーズヒアリング ・ドローン開発者： 五百部商事有限会社への実現性ヒアリングとコスト確認 ・サービスを検討する上で生じた複数回のピボットにおいて、適宜、想定顧客に対するニーズヒアリングを実行。

チームメンバー：

- ・ 矢崎 道徳/一般社団法人Wood+ 代表理事（林業）
- ・ 山本 裕也/一般社団法人やましごと工房（林業）
- ・ 宮本 洋巳/富士通株式会社（事業）

メンター：

杉山 慎 (株)Spero 取締役兼CTO

①誰の ②どんな課題を ③どう解決する

アプローチする林業課題	エントリー時のアイデア概要	デモデイ時のアイデア概要	プログラム期間中の検証
<ul style="list-style-type: none"> ・ 山林整備の経済的合理性が低い ・ 再造林放棄地が活用されない 	<ul style="list-style-type: none"> ①林業従事者の ②離職が多い課題を ③独自の林業研修と魅力を情報発信していくことで解決する。 	<ul style="list-style-type: none"> ①山林所有者の ②森林整備資金不足を ③癒しを必要としている都会の人たちに森林フィールドを有料で開放することで資金を調達し解決する <ul style="list-style-type: none"> ①林業従事者の ②離職の多い課題を ③森林インストラクターを兼務することでやりがいと収入を向上させ解決する。また、再造林放棄地周辺の森林を演習林として活用し技術向上をはかる。 <ul style="list-style-type: none"> ①都会人材の ②精神的・肉体的に疲弊している課題を ③森づくりや森林フィールドで遊んだりすることで癒してもらい解決する 	<p>森林・林業に対する意識調査 一般人:アンケート実施 林業関係者:ツイートの反応確認</p> <p>家族モニターの行動観察とヒアリング 山梨県北杜市“清里の森”で実施</p> <p>再造林放棄地の現地確認 山梨県北杜市で確認。 大規模再造林放棄地が注目されているがごく小規模な再造林放棄地も点在している状況</p>

チームメンバー：

- ・中村 純 / 山光・伐倒（林業）
- ・武久 景子 / 株式会社武久・後継者（林業）
- ・岡田 直人 / 林野庁・森林事務所（林業）

メンター：

浦澤 徹 / (株)オプトデジタル 事業開発部事業責任者

①誰の ②どんな課題を ③どう解決する

アプローチする林業課題	エントリー時のアイデア概要	デモデイ時のアイデア概要	プログラム期間中の検証
<ul style="list-style-type: none"> ・山林放棄 ・林業への異業種参入 	<ul style="list-style-type: none"> ①林業レシピのデータベース化 ②原木栽培椎茸の普及 ③木でダンス 	<ul style="list-style-type: none"> ①小面積の山林を持つ山主の ②赤字を出さずに森林施業を行いたいという課題に ③業界内外の隠れた人材と繋げることで解決する 	<ul style="list-style-type: none"> ・栃木県、福岡県、北海道の自治体、林業事業体、森林組合、山林所有者へのヒアリング ・類似事業を先行して展開している事業者へのヒアリング ・森林経営管理法など関連法令のリサーチ

チームメンバー：
 ・ 渡辺力 / 株式会社JOKE 代表取締役
 ・ 山口桂志郎 / 東京芸術大学 彫刻家 木彫講師

メンター：
 鴨志田 由貴 作戦本部株式会社 代表取締役

①誰の ②どんな課題を ③どう解決する

アプローチする林業課題	エントリー時のアイデア概要	デモデイ時のアイデア概要	プログラム期間中の検証
<ul style="list-style-type: none"> ・ 国産材の利用率が低い ・ 未使用材が多い ・ 副収入源として木工製品を出しても収入源に繋がらない 	<p>使えば使うほど深みが磨かれるヒノキの特性を活かして、汚れたり、一部傷んだりしても、再度削ったり、別の形に加工することで、場所や用途を変えて使い続けることのできる家具</p> <p>というコンセプト</p>	<ul style="list-style-type: none"> ① SDGsに貢献したい、従業員に森林や木材を感じる環境を提供したいと考える企業のオフィスを対象とした ③ ヒノキの間伐材をモジュール化定型化し、ニーズの変化に合わせて、椅子、棚、机などに自由に形を変えることのできる家具 	<ul style="list-style-type: none"> ・ モジュール家具の研究 ・ ヒノキ家具の研究 ・ 企業のSDGs関連担当者、総務担当者へのヒアリング

13. SUSTAINABLE FOREST ACTION 卒業生のその後

- 13-1) SUSTAINABLE FOREST ACTIONこれまでの歩み 概要 (再掲)
- 13-2) SUSTAINABLE FOREST ACTION 過去参加者一覧
- 13-3) SUSTAINABLE FOREST ACTION 卒業生のその後・アンケート結果
- 13-4) SUSTAINABLE FOREST ACTION発 事業の分析

	2019年度	2020年度	2021年度
目的・KPI	<ul style="list-style-type: none"> 林業人材と異分野人材で新規事業検討のプロセスを経験するという教育的・実験的意義。 	<ul style="list-style-type: none"> 2つの事業を創出（法人設立または既存企業の新規事業） 	<ul style="list-style-type: none"> 3つの法人を設立する。 過去SFA参加者含め、第三者による投資案件を1件創出する。
実績	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社One Green 設立 株式会社GREEN FORESTERS 設立 （デモデイ 終了しばらく後、メンター・参加者間による横のつながりで会社設立） 	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社フォレストストーリー設立（優勝チーム） 株式会社ソマノベース設立（優勝チーム） フォレスターズ合同会社設立（決勝進出チーム） 合同会社Verde Energia設立（決勝進出チーム） 	<ul style="list-style-type: none"> ミリオンペタル合同会社設立（優勝チーム） 株式会社510GREEN WORKS設立（入賞チーム） 株式会社Molick設立（入賞チーム） 2019年度参加の森未来社、一般社団法人KIBOWをリードインベスターとしてより8000万円の投資を受ける
主な新しい取り組み	<ul style="list-style-type: none"> 以下3点を主軸としたSFAプログラムのコンセプトとプログラムのフォーマットの基礎が確立。 <ul style="list-style-type: none"> ①林業人材と異分野人材でチーム組成 ②事業開発メンターの伴走支援 ③事業開発の講義 	<ul style="list-style-type: none"> 第二期より、SFAの目的を「新規事業創出」と明文化しKPIを設計。 異分野人材を事業開発経験者と定義。 メンターの質担保を目的にメンター向け指南書作成。 優勝チームへの授与を目的に、森林づくりへの異分野技術導入・実証事業と連携し、事業化資金を提供。 	<ul style="list-style-type: none"> 参加者の林業・森林分野の理解の底上げを目的に、鳥取県智頭町とSperoで協定締結し、林業智頭合宿を開催。また、同町資源を実証フィールドとして提供。 事業開発講座のコンテンツを大幅に向上。 コクヨ株式会社、一般社団法人パイングレース、智頭町&森林組合から、彼らの資源を用いたコラボレーション案件を募集。
主な課題	<p style="text-align: center;">課題の改善</p> <ul style="list-style-type: none"> チームに事業開発経験者がいるチームとそうでないチームで事業開発の進め方やスピードに大きな差が生まれた 初年度は、プログラムの目的も実験的意義が多く、優勝チームが力試しのビジネスコンテストとして参加していたので、事業化の説得が大変であった。 	<p style="text-align: center;">課題の改善</p> <ul style="list-style-type: none"> チームによって、林業・森林分野の理解の網羅性や深度にバラつきが見られた。 事業開発講座の内容をもっと増やして欲しいとの問い合わせがあった。 	<ul style="list-style-type: none"> SFAの認知度は向上し、事業開発プログラムとして捉えられるようになってきた一方、サイドビジネスやソーシャルビジネスを立ち上げることを目的とした参加者が多く、事業成長や利益創出への目的意識が低かった。 現審査基準だと、客観的にベンチャー界隈で評価の高い事業が高評価に入らない場合があり、SFA訴求の機会損失となる

SUSTAINABLE FOREST ACTION 過去参加者一覧

SFA2019参加者一覧 14千一△67名 (林業人材25名、異分野人材44名)

SFA2020参加者一覧 11千一△27名 (林業人材11名、異分野人材16名)

SFA2021参加者一覧 14千一△42名 (林業人材23名、異分野人材19名)

	事業アイデア	参加者一覧
優勝	森がたり	<ul style="list-style-type: none"> ・上原郁磨/リデン株式会社 ・小島淳史/個人林家 ・田中優哉/林野庁
2位入賞	森を視守る「まもり」	<ul style="list-style-type: none"> ・木下裕介/住友商事株式会社 ・石井一成/住友商事株式会社 ・向井祐貴/株式会社NSD 市場開拓事業部 ・森下昌彦/株式会社NSD
3位入賞	森のコイン	<ul style="list-style-type: none"> ・井上達哉氏/VUILD株式会社 ・谷茂則氏/谷林業株式会社
決勝進出	ドローンでモリモリ	<ul style="list-style-type: none"> ・秋山菜々子/国土防災技術株式会社 ・尾崎智香/国土防災技術株式会社 ・松村幹了/有限会社大坂林業 (北海道) ・高久正一/株式会社環境テクノサーブ ・北野浩平/大建工業株式会社 ・新治良太/大建工業株式会社 ・濱田美亜/林野庁
決勝進出	e T R E E	<ul style="list-style-type: none"> ・浅野純平/株式会社森未来 ・秋吉直樹/株式会社森未来 ・金久保誠/株式会社森未来
	F a n ! D O	<ul style="list-style-type: none"> ・中村有紀/日本森林技術協会 ・小林有人/日本森林技術協会 ・大地俊介/宮崎県森林組合連合会 ・坂元貴寛/西諸地区森林組合 ・吉田城治/ESRIジャパン株式会社 ・谷知大輔/パワープレイス株式会社 ・江木達也/みずほ信託銀行株式会社
	ma p r y	<ul style="list-style-type: none"> ・山口圭司/株式会社マプリー ・村田貴志/株式会社マプリー ・中川雅也/株式会社中川
	見えない鹿柵	<ul style="list-style-type: none"> ・山下誠治/イー・バレイ株式会社 ・岡本雄大/バイオスワークテクノロジーズ株式会社 ・平野辰典/林野庁

事業アイデア	参加者一覧
森林ムーバー	<ul style="list-style-type: none"> ・青木英明/株式会社デザイオ ・高主知佳/ ・仁多見俊夫/東京大学大学院
グリーンサイクル	<ul style="list-style-type: none"> ・本間貴士/厚田産業株式会社 ・田中夏子/株式会社ADDIX ・清水正之介/株式会社ADDIX ・佐藤雄亮/株式会社ADDIX ・北垣唯太/株式会社ADDIX ・松原考汰/株式会社ADDIX ・中山大助/株式会社ADDIX ・中元直人/株式会社ADDIX ・佐藤郁代/株式会社ADDIX ・酒井大輔/株式会社ADDIX
ティンバーズクラウド	<ul style="list-style-type: none"> ・小山内靖/三重エネウッド株式会社 ・沖中祐介/沖中造林株式会社 ・前川仁志/もくいち ・勝泉貴/株式会社本田技術研究所 ・佐藤進之介/株式会社本田技術研究所 ・野呂英旦
造林労働者のための労務管理アプリ	<ul style="list-style-type: none"> ・濱砂徹也/宮崎県森林組合連合会 ・佐藤健誠/西臼杵森林組合 ・安田麻美/林野庁
残材利用で青い森再生	<ul style="list-style-type: none"> ・高橋敏文/株式会社林材センター ・葉勝億/みちのくバイオエナジー株式会社 ・杉山純之/住友林業株式会社 ・橋本健治/株式会社林材センター
Tree Wi-Fi コミュニケーション	<ul style="list-style-type: none"> ・宮本洋巳/富士通株式会社 ・服部裕二/富士通株式会社 ・西川卓朗/富士通株式会社 ・小杉陵太/林野庁

SFA2020参加者一覧 11チーム27名 (林業人材11名、異分野人材16名)

	事業アイデア	参加者一覧
優勝	山林で行うサバイバルゲーム事業	<ul style="list-style-type: none"> ・渡部 真之助/細川木材(株) (林業) ・蛭間 祐介/渋川広域森林組合 (林業) ・勝 泉貴/本田技研(事業)
優勝	林業に特化した事務支援事業	<ul style="list-style-type: none"> ・奥川 季花/ソマノベース代表 (事業) ・徳永 勇人/かいろう基山 (林業)
決勝進出	民間フォレスターによる市町村行政支援事業	<ul style="list-style-type: none"> ・小森 胤樹 /ぎふフォレスター協会 代表理事(林業)
決勝進出	山から育む子ども達の未来と日本の食	<ul style="list-style-type: none"> ・武久 景子 / 株式会社武久 代表 (林業) ・温 世堅 / 株式会社CIRCL 代表 (事業)
決勝進出	竹など小型バイオマス発電ソリューション	<ul style="list-style-type: none"> ・荒木康孝/ Verde Energia設立準備中(事業) ・石倉 悠裕 /林野庁職員 (林業)
	草を踏んで管理するロボット	<ul style="list-style-type: none"> ・嘉数 正人 / 株式会社CuboRex COO (事業) ・小川 貴之 / 株式会社CuboRex (事業) ・桶脇 誠治/株式会社CuboRex ・川上 泰昌/ (株)舗材サービス 取締役(林業)
	原木と木材の対話型オンライン市場	<ul style="list-style-type: none"> ・早川 慶朗/(株)Andeco 代表(事業) ・廣永 拓男/山口県職員 (林業) ・鈴木 龍彦/ヤモリーズ (林業) ・近藤 友宏/(株)シンラテック 代表 (林業)
	ARを用いた新しい林業styleの提供	<ul style="list-style-type: none"> ・河田 恒雄/山口県西部森林組合 参事 (林業) ・宮野 貴行 /Atlas Associates(株) 代表 (林業) ・廣永 拓男/山口県職員
	林業事業体における可処分時間の収益化事業	<ul style="list-style-type: none"> ・平井 賢治/あじさい木工(合) 代表 (事業) ・水出 力/(有)檜原愛林 現場代理人 (林業) ・小澤 一輝/林野庁職員(林業)
	担い手育成の為にどんぐりを活用した教育コンテンツ	<ul style="list-style-type: none"> ・井上 雅也/ 株式会社タカショー (事業) ・衣笠 拓也/ 班長 (林業)
	林業とシナジーする事業創出：森林でのフィットネス	<ul style="list-style-type: none"> ・西田 浩之 /西田林業 代表 (事業・林業) ・高野 いずみ/林野庁職員 (林業)

再掲

	事業アイデア	参加者一覧
優勝	マウンテンバイカーと森林組合の森林活用事業	<ul style="list-style-type: none"> ・トクラス株式会社 業務システム部 業務推進室 課長代理 甚沢攻 ・掛川市森林組合 施工整備課 望月幸多 ・ヤマハ発動機株式会社 技術・研究本部 研究開発統括部 先進システム開発部APVグループ 主査 小倉幸太郎 ・ヤマハ発動機株式会社 ランド・モビリティ事業本部 SPV事業部開発部 主査 渡邊岳
2位入賞	検索回数に応じて森に道を作る検索エンジン事業	<ul style="list-style-type: none"> ・齋藤木材工業株式会社 経営戦略室長 田島忍 ・アサヒグループホールディングス株式会社 事業企画部コーポレートチーム シニアマネージャー 火置恭子 ・山形県の林務職員 荒澤 佑樹 ・新潟大学農学部流域環境学プログラム4年 渡邊匠海
2位入賞	未使用材の定期購入で楽しい木工ライフを手軽に	<ul style="list-style-type: none"> ・ピーキューブ株式会社 代表取締役 後藤亮介 ・ピーキューブ株式会社 企画管理アドバイザー 七田多規子
4位入賞	アカエゾマツの森林と恵の循環事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ONE-Table合同会社代表 山田朋子 ・株式会社舗材サービス 取締役 川上泰昌
4位入賞	林業(農業)の獣害被害低減事業	<ul style="list-style-type: none"> ・森庄銘木産業株式会社 取締役専務 森本達郎 ・3rdKind株式会社 CEO 細谷太郎 ・林野庁研究指導課技術開発推進室技術開発班・林業イノベーション推進係 伊東瑠実子
	ウッドチェンジしたいデザイナーのための 1 Day Tour	<ul style="list-style-type: none"> ・西川広域森林組合 業務課 課長 若林知伸 ・有限会社創林 井上峻太郎 ・株式会社フォレスト萩原 茂木魁都
	森林とリゾートを繋ぐカーボンオフセット事業	<ul style="list-style-type: none"> ・株式会社GOYOH 代表取締役 伊藤幸彦 ・合同会社MANABIYA 代表 國岡 将平 ・某IT企業 ビジネスプランニング部 小笠原崇道
	自伐型林業者による地域林業の再生と活性化	<ul style="list-style-type: none"> ・下北山村役場 農林建設課 地域おこし協力隊 兼 「森のび」代表安井洋文 ・地域おこし協力隊 兼 「森のび」 コミュニケーションデザイナー 河野祐子 ・株式会社ソニー・インタラクティブエンタテインメント グローバルデザインセンターR&D担当課長 奥村泰史 ・林野庁 北海道森林管理局 知森林管理署北空知支署業務グループ 森林整備官 中嶋佑輔
	空き森に集う仲間達が織りなすコモンズ創出事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ツリーライフサポート株式会社 代表取締役 松岡秀治 ・日揮ホールディングス株式会社/サステナビリティ協創部 吉井拓史 ・株式会社リクルート 新卒Division 総合企画部 榎尾 和明 ・林野庁 関東森林管理局群馬森林管理署業務グループ 主事 松野直輝
	山のモビリティサービス事業	<ul style="list-style-type: none"> ・株式会社FLIGHTS 堀内亜弥 ・株式会社中川 フォレストワーカー 佐藤真希子 ・林野庁 国有林野部業務課 渡辺万葉
	都会人材を癒す森林コンテンツ事業	<ul style="list-style-type: none"> ・富士通株式会社 ビジネス企画本部 宮本洋巳 ・自営業 アーボリスト 矢崎道徳 ・一般社団法人やましごと工房 山本裕也
	受け皿のない小さな山を異業種で開く事業	<ul style="list-style-type: none"> ・株式会社武久4代目(後継者) 武久景子 ・株式会社山光 山林部 中村純 ・林野庁 北海道森林管理局 上川南部森林管理署 双珠別森林事務所 係員 岡田直人
	「WorkPlay」：サステイナブルに円環するオフィス事業	<ul style="list-style-type: none"> ・株式会社JOKE 代表取締役 渡辺力 ・東京芸術大学 彫刻家 木彫講師 山口桂志郎
	ユーザー参加体験型 森林×農業育成プラットフォーム	<ul style="list-style-type: none"> ・株式会社東京ブランディングマーケット・みなむすGOHAN PROJECT 代表 高橋桂子 ・某農業用ドローンメーカー サービス企画部 溝上武志

SUSTAINABLE FOREST ACTION 卒業生のその後・アンケート結果

SUSTAINABLE FOREST ACTION参加の影響

Q. SFA参加による生活や仕事への影響 アンケート1

Q. SFA参加による生活や仕事への影響 アンケート2

Q. SFA参加による生活や仕事への影響 アンケート3

SFA卒業生の卒業後の森林への関わり

SFA2019 卒業生のその後

SFA2020 卒業生のその後

SFA2021 卒業生のその後

SFA卒業生のコミュニティづくり

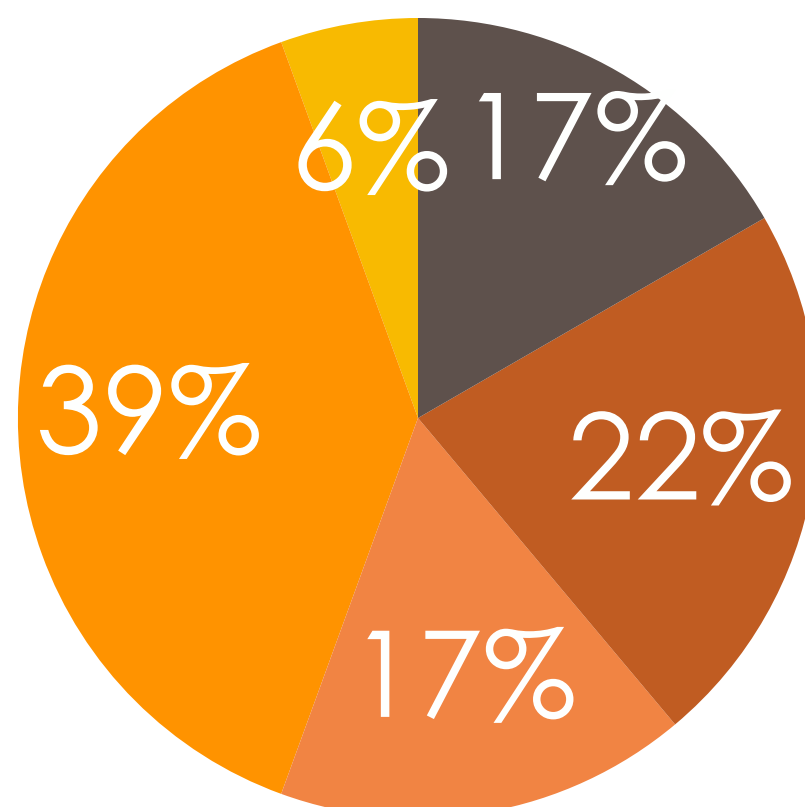
SUSTAINABLE FOREST ACTION参加の影響

- 過去3期分のSFAの参加者（卒業生）に、SFA参加後の生活や仕事への影響について、アンケートを実施した。
- 77%が5段階中3段階以上の影響（3=やや影響があった、4=かなり影響があった、5=人生が変わった）があったと回答。「2=少しは影響があった」も含めると、88%が、SFA参加によって、その後の生活や仕事に何らかの影響・変化があったと回答した。
- 4=かなり影響があった、5=人生が変わったと回答した多くの参加者は、SFAをきっかけとした法人化およびSFAで起案した事業に関する継続的な活動を行っていた。また、SFAの経験によって、仕事の増加、人との繋がり、キャリア変化・外部からの評価、周囲への影響などがあった卒業生も、高い評価をした。
- 3=やや影響があった、を選んだ多くの参加者は、森林・林業に関する意識の変化やビジネス視点の獲得など、マインドセットやスキルの向上があったと回答した。

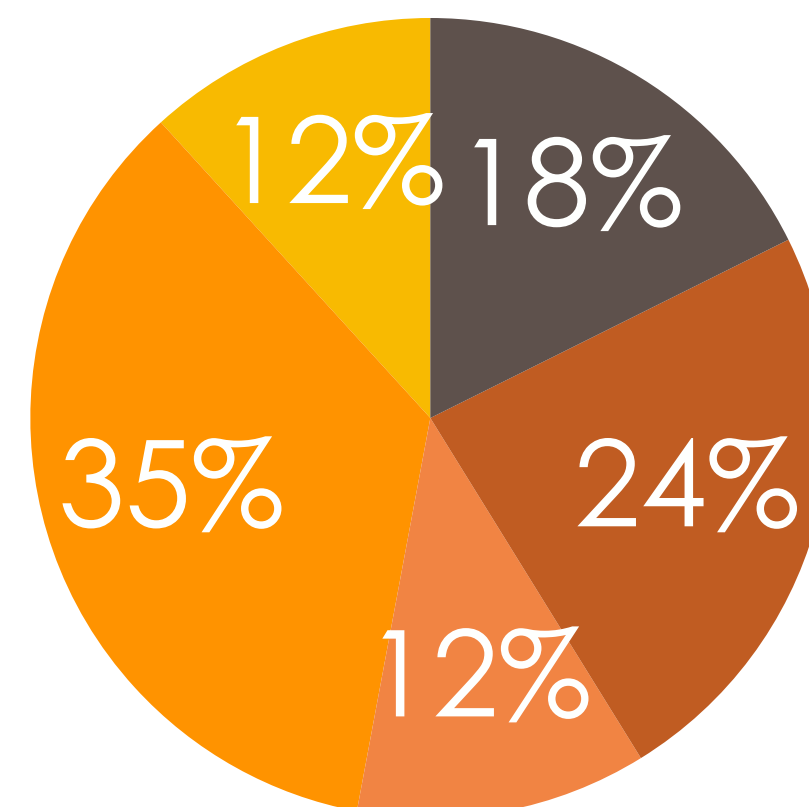
Q. SFAへの参加によりその後の生活や仕事に影響がありましたか？

3期全体

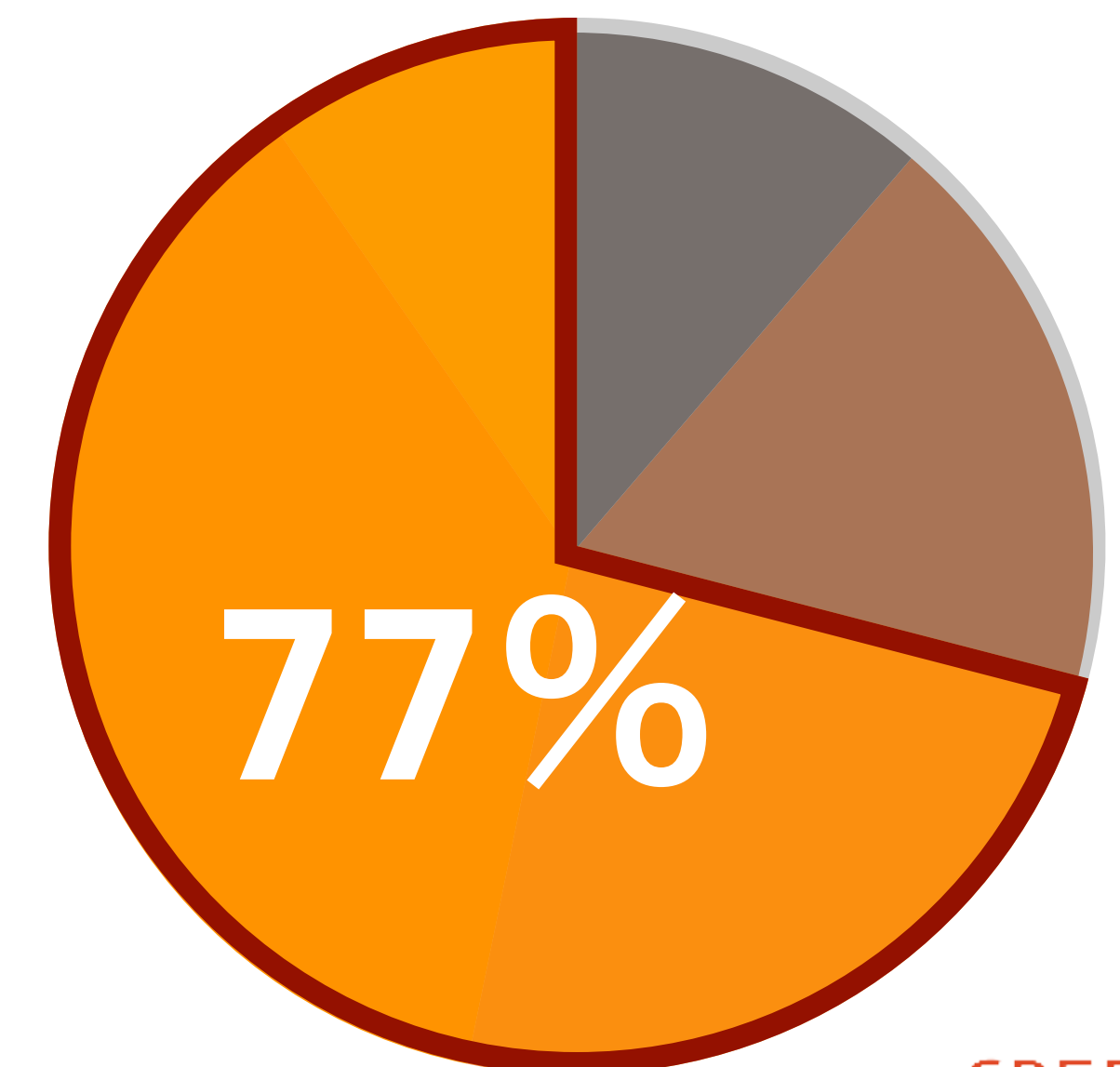
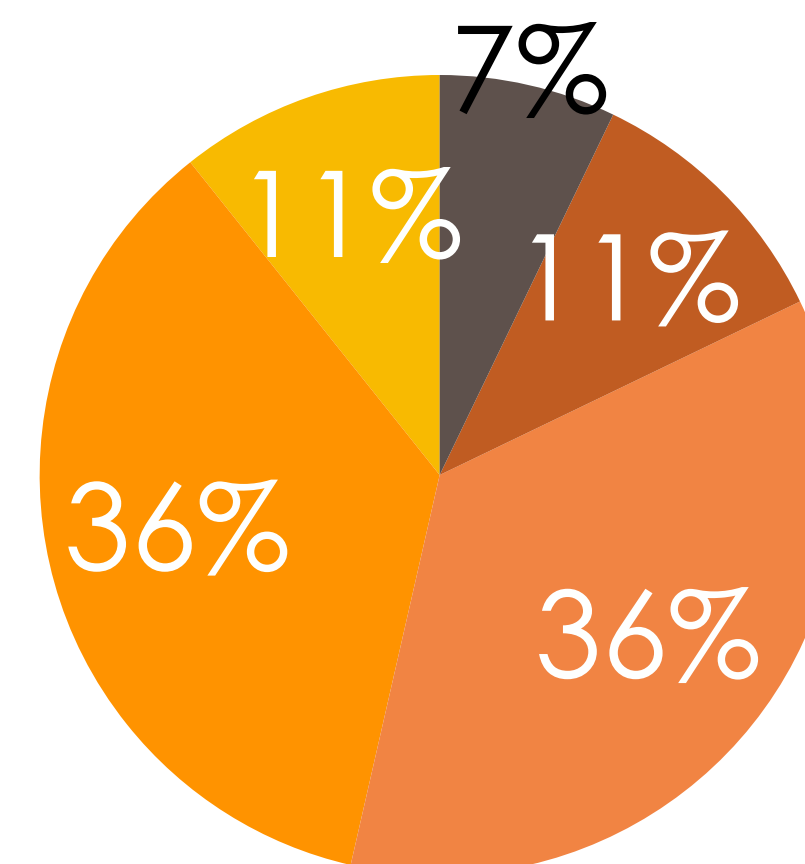
2019年度第1期



2020年度第2期



2021年度第3期



- 1=ほとんど影響はない
- 2=少しは影響があった
- 3=やや影響があった
- 4=かなり影響があった
- 5=人生が変わった

SFAをきっかけとした法人化

- 法人を作る必要性をディスカッションできたこと
- 起業に向けて大きな一歩を踏み出した。
- 個人として事業を進めていたが、SFAでの優勝をきっかけに法人としてやっていく決心がついた
- ジョイントベンチャー起ち上げ
- 本業(林業の伐採)以外に会社を作った。異業種に取り組んでる。
- 会社を起こすことになった。SFA受賞後の事業活動にかなり時間を割いています。
- SFAをきっかけに起業をすることができた。
- ライフワークが副業になりました。さらに、勤め先企業の事業活動の一つとして進めていけそう。

SFAで起案した事業に関する継続的な活動

- プロジェクトの実現に向けて継続した活動をしている。
- 体験型SDGsイベントを募集する大阪市東成区のプロポーザルの受託が決定。事業創造プログラムの経験を活かし、どんぐりプログラムをキーとした内容で評価を受けました。
- 社会実装の補助金獲得につながり、具体的な事業化への動きが加速しつつある。
- 新たな事業を作ることができた。
- 2020年度から林野庁の補助事業に採択され、技術開発や資材開発を進めるだけでなく、農林中金と全森連が実施する低コスト再造林PJにおいても開発技術を活用していただいております。林業の課題解決に向けた様々なプロジェクトに関わらせていただいております。
- SFA後の実証事業のためのPJチーム編成を行ったり、PJ実現のためのさまざまな活動が加わった。

仕事の増加

- ・パートナーとの仕事の数が増えた。行動指針が変わった。
- ・林業に関する仕事の依頼が届くようになった。就業相談や森林ボランティア団体、林業関連イベントなどの相談業務。

人との繋がり

- ・人の繋がりが増えた
- ・同チームの企業と林業以外で連携
- ・業界関係者との人脈が増えた。
- ・他参加者との連携ができた
- ・多面的側面からの林業理解が深まり、林業課題に関心のある人のネットワークが広がった

キャリア変化・外部からの評価

- ・プログラムで学んだことやその事業案をブラッシュアップすることで別のプログラムで評価が出た
- ・SFAの活躍を通じ事業企画に関するミッションへ変更になった。

周囲への影響

- ・職場での反響
- ・表彰されたことを社内会議で共有し、従業員のモチベーションを高めることが出来ました。また林業家として、現状の仕事（林業／搬出間伐）だけだと成り立たない現状を改めて認識し、新規事業の重要性に気が付くことが出来ました。

森林・林業に関する意識の変化

- ・ 森林に対する意識の変化。また業務上における第一次産業領域への知見の強化。
- ・ その後も森林について考えるようになった
- ・ 改めて森林について考えるきっかけになった。
- ・ 林業以外の森林の活用について考えるようになった。
- ・ 新製品を検討するときに森林での走行を検討するようになった

ビジネス視点の獲得

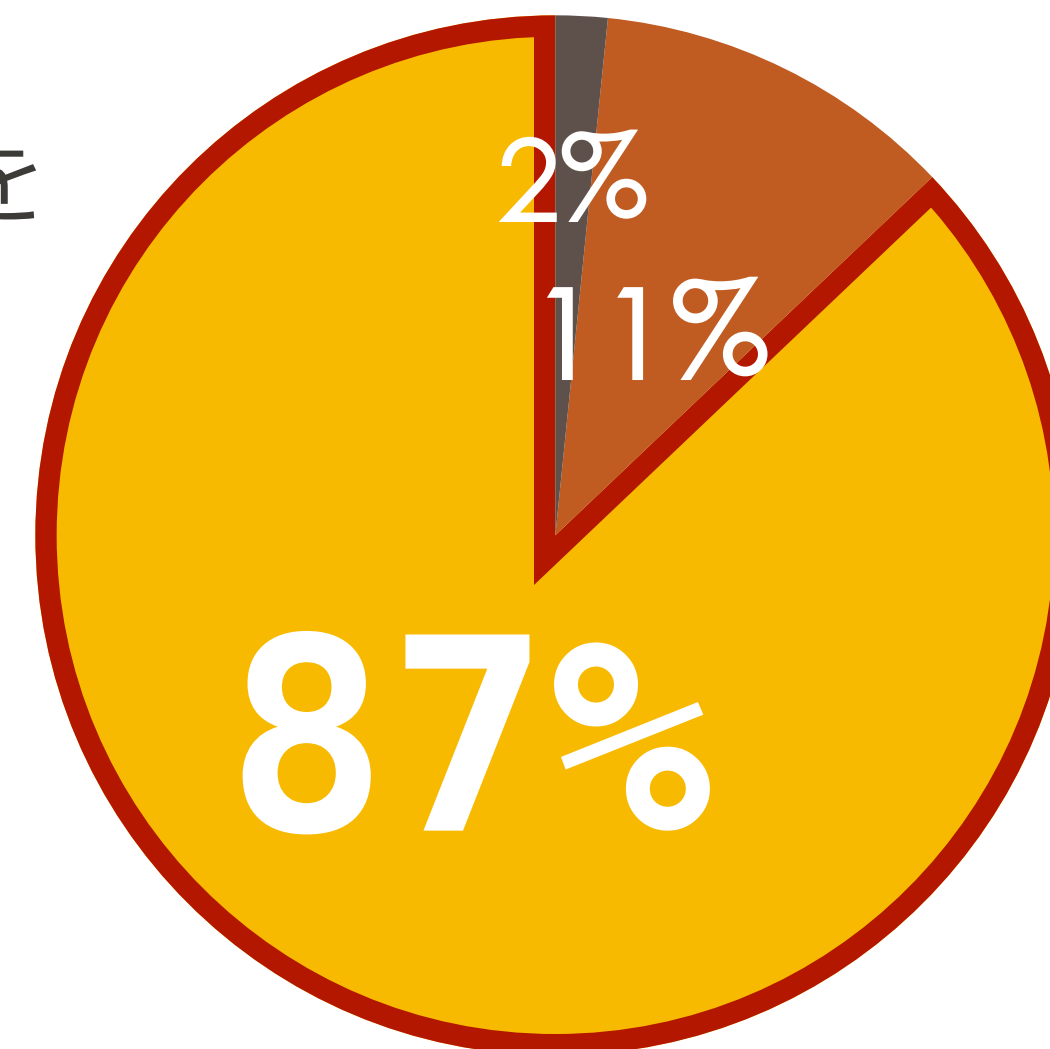
- ・ マーケティングやブランディングについて考えるようになった
- ・ 事業構想の進め方の整理ができた。
- ・ 事業検討を行う上で幅が広がった。
- ・ 新規事業のアンテナが高くなった。
- ・ 事業化支援の方法についても勉強になった。
- ・ 新規事業立ち上げのスキルやプレゼンの重要性
- ・ 事業開発のイロハを教えていただいた。
- ・ ビジネス的な目線の獲得
- ・ 事業開発における共通言語を学べ、それをチームで共有できた事で、事業立ち上げのステップに共通認識ができた。
- ・ 物事を考える際の視野が広がった。スタートアップ関連の情報に対する感度が上がった。
- ・ 起業にあたって必要なことや林業と他業種とのコラボなどを考えるようになった。
- ・ 新規事業立ち上げ時に基本となるステップが分かった。特に、顧客目線で課題を探ることをはっきり意識するようになった。
- ・ 新規事業への個人的なモチベーション。普段目にする人工林が課題意識的な視点で見えるようになった。

SFA卒業生の卒業後の森林への関わり

- アンケート回答者のうち、森林に関する活動を続けているのは87%、森林に関する活動を続けている人のうち、営利目的の事業開発・事業創造の活動を続けているのが62%で、SFAが異分野人材の森林・林業分野への参入や、林業人材の森林・林業分野での起業・事業開発を推進していることがわかった。

3期全体

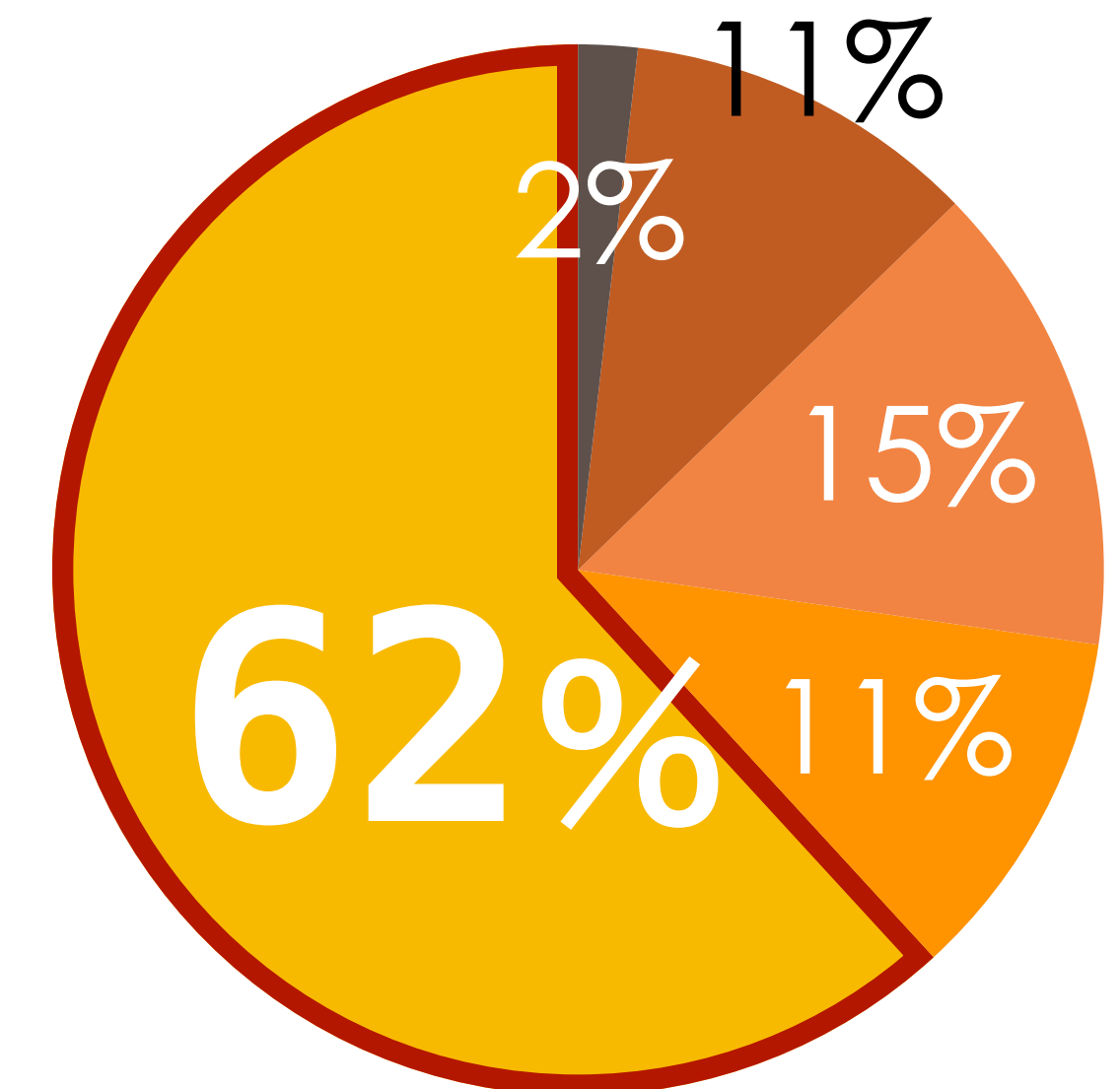
Q. SFAへの参加後、何かしら森林に関する活動を続けていますか？



- する予定はない
- したいと思っているが、特に何もしていない
- する予定があり、まだ実行前である
- 続ける

3期全体

Q. (続けている人へ質問) 森林に関する事業開発の活動を続けていますか？



- する予定はない
- したいと思っているが、特に何もしていない
- する予定があり、まだ実行前である
- 課外活動または非営利の形で続けている
- 営利目的の事業開発・事業創造の活動を続けている

法人設立事例

※第1期SFAであるSFA 2019では、法人設立・事業化をプログラムの目的として明文化していない。

氏名または社名	デモデイ時チーム	内容
上原郁磨/リデン株式会社 小島淳史/個人林家 田中優哉/林野庁	森がたり	・ 株式会社OneGreen として、起案メンバーで、法人設立。のちに、本業と両立が困難なことから体制と事業内容をピボット。起案メンバーの3人名は、株主として会社に残る。
中川雅也/株式会社中川	ma p r y	・ 株式会社GREEN FORESTERS として、メンター、事務局の横のつながりによって、新会社育林業のジョイントベンチャーを立ち上げる。

民間投資事例

株式会社森未来	e T R E E	・ 一般財団法人KIBOW をリード投資家に、キャナルベンチャーズ株式会社、ANOBAKAを引受先とする第三者割当増資を実施し、総額8,000万円の資金調達をした。
株式会社マプリー	ma p r y	・ 合同会社DMM.com ：林業や森林管理分野におけるテクノロジーの活用による生産性向上を目指す資本提携。

補助金獲得事例

国土防災技術株式会社	ドローンでモリモリ	・ 林野庁 令和元年度 森林づくりにおける異分野技術導入事業 ・ 林野庁 令和2年度 森林づくりにおける異分野技術導入事業
VUILD株式会社	森のコイン	・ 林野庁 令和2年度 森林づくりにおける異分野技術導入事業（起案とは別事業）
三重エネウッド株式会社	ティンバーズクラウド	・ 経済産業省 令和2年度 産業保安高度化推進事業費補助金（起案とは別事業）
株式会社マプリー	ma p r y	・ 農林水産省 令和3年度スマート農業実証プロジェクト
株式会社デザイオ	森林ムーバー	・ 京都府 令和2年度 ものづくり中小企業等経営変革緊急支援事業
株式会社One Green	森がたり	・ 林野庁 令和2年度森林づくりにおける異分野技術導入事業

民間企業との連携事例

氏名または社名	デモデイ時チーム	内容
株式会社マプリー	ma p r y	<ul style="list-style-type: none"> ・ 合同会社DMM.com：林業・森林分野における生産性向上を目指す資本提携 ・ モルゲンロット株式会社：「3次元データの高度利用」について、「再生可能エネルギーを利用したエッジ型データセンターにより達成すること」を目指す事業提携 ・ 国立環境研究所、福島大学、島根大学、森林総合研究所など複数の機関と共同研究 ・ 株式会社デザイオ（SFA参加別チーム）：衛星測位技術を用いた連携
国土防災技術株式会社	ドローンでモリモリ	<ul style="list-style-type: none"> ・ 農林中央金庫・全国森林組合連合会：低コスト再造林プロジェクトにおいて、苗木の生育促進資材を開発し、同技術を活用 ・ デンカ株式会社・株式会社ヤクルト本社：獣害対策技術の開発における連携 ・ 富士見工業株式会社：苗木の成長促進材の開発における連携
株式会社デザイオ	森林ムーバー	<ul style="list-style-type: none"> ・ 株式会社マプリー社（SFA参加別チーム）：衛星測位技術を用いた連携
株式会社環境テクノサーブ	ドローンでモリモリ	<ul style="list-style-type: none"> ・ Confidential：造林計画お連携
株式会社One Green	森がたり	<ul style="list-style-type: none"> ・ 東日本旅客鉄道株式会社（JR東日本）：地域コミュニティの調査を実施。 ・ 株式会社Miteki：Lineのオンラインサロンの提携・運営。
清水正之介/株式会社ADDIX	グリーンサイクル	<ul style="list-style-type: none"> ・ 厚田産業株式会社（SFA参加同チーム）：地域活性化プロジェクト（キャンプ場におけるクラウドファンディングを用いた予約システムの開発）を新規事業立ち上げ
本間貴士/厚田産業株式会社	グリーンサイクル	<ul style="list-style-type: none"> ・ 株式会社ADDIX（SFA参加同チーム）：地域活性化プロジェクト（キャンプ場におけるクラウドファンディングを用いた予約システムの開発）を新規事業立ち上げ
株式会社森未来	e T R E E	<ul style="list-style-type: none"> ・ FSC® Japan：サステナブルな森林・木材の取り扱いを目指したポータルサイトの共同リリース

SFA2019 卒業生のその後 3

他、SFAを通じた継続活動の事例

氏名または社名	デモデイ時チーム	内容
・ 小山内靖/三重エネウッド株式会社	ティンバーズクラウド	繋がりを保持しつつ、ドローンの画像解析技術を導入できないかを探りつつ、SFAで提案した直送支援システムにも連携出来ないか可能性を検討中。
・ 高久正一/株式会社環境テクノサーブ	ドローンでモリモリ	森林プランナーを習得できたら森林経営計画を練り、小規模発電 地域活性化
・ 青木英明/株式会社デザイオ	森林ムーバー	機器の継続開発、実証試験の実施
・ 濱砂徹也/宮崎県森林組合連合会	造林労働者のための労務管理アプリ	森林のDXに関する事業、ICTを活用した林業の省力化に取り組んでいる
・ 山下誠治/イー・バレイ株式会社	見えない鹿柵	枝打ちロボットを開発中
・ 松村幹了/有限会社大坂林業	ドローンでモリモリ	SFAをきっかけに造林班を設立。造林保育の受託、薪・椎茸ホダギの生産など。

SFAへの再挑戦・再参画

・ 勝泉貴/株式会社本田技術研究所	ティンバーズクラウド	SFA2021に参加者として再チャレンジ
・ 宮本洋巳/富士通株式会社	Tree Wi-Fi コミュニケーション	SFA2021に参加者として再チャレンジ
・ 小山内靖/三重エネウッド株式会社	ティンバーズクラウド	SFA2020にメンターおよび中間研修時の模擬審査員として参加

法人設立事例

氏名または社名	デモデイ時アイデア	内容
<ul style="list-style-type: none"> ・ 渡部 真之助/細川木材 ・ 蛭間 祐介/渋川広域森林組合 ・ 勝 泉貴/本本田技術研究所 	山林で行うサバイバルゲーム事業	・ 株式会社フォレストーリー として、起案メンバーで法人設立。定期的にサバイバルゲームを開催している。農林水産省 INACOMEをはじめ複数のビジネスコンテストにて入賞。
<ul style="list-style-type: none"> ・ 奥川 季花 	林業に特化した事務支援事業	・ 株式会社ソマノベース として、法人設立。デモデイ時に起案した、山主・施業者のマッチング事業を始め、WEBメディア、森林環境教育など多角的に展開している。
<ul style="list-style-type: none"> ・ 小森 胤樹 / ぎふフォレスター協会代表理事 	民間フォレスターによる市町村行政支援事業	・ フォレスターズ合同会社 として、デモデイから約10ヶ月後に設立。森林監理を担う中核人材の育成、市町村森林整備計画立案の支援、などに取り組んでいく。
<ul style="list-style-type: none"> ・ 荒木 康孝 	竹など小型バイオマス発電ソリューション	・ 合同会社Verde Energia 設立。デモデイで起案した竹材のバイオマス発電は、COVID-19の影響で、海外からの技術輸入が難しく、広義のバイオマス発電事業にピボット。

法人設立準備中事例

<ul style="list-style-type: none"> ・ 鈴木 龍彦/ヤモリーズ 	原木と木材の対話型オンライン市場	・ 株式会社mint を設立準備中 現在も、自然体験ツアーのガイドを行なっているが、森林ツアーを事業化・新規開発の準備を進めている。
---	------------------	---

補助金獲得事例

株式会社ソマノベース	林業に特化した事務支援事業	・ 林野庁 令和2年度 林業分野における新技術推進対策事業費補助金
株式会社Andeco	原木と木材の対話型オンライン市場	・ 林野庁 令和2年度 森林づくりにおける異分野技術導入事業
Confidential	Confidential	・ 経済産業省 令和2年度 事業再構築補助金 約1,600万円
Confidential	Confidential	・ 経済産業省 令和2年度 事業再構築補助金 約4,000万円

民間企業との連携事例

氏名または社名	デモデイ時アイデア	内容
株式会社Andeco	原木と木材の対話型オンライン市場	<ul style="list-style-type: none"> ・カリモク家具、神戸大学、SHARE WOODS、信州大学、一般社団法人創造再生研究所、ひだか南森林組合：広葉樹のト高付加価値化とレーサビリティニーズの共同検証 ・大手グローバルメーカー：22年度 開発受託予定で共同プレスリリースを計画中
株式会社ソマノベース	林業に特化した事務支援事業	<ul style="list-style-type: none"> ・（一社）熊野ツーリズムビューロー：森林教育カリキュラム作成事業で連携予定 ・その他進行中企業 複数社
井上 雅也/ 株式会社タカショー	担い手育成の為のどんぐりを活用した教育コンテンツ	<ul style="list-style-type: none"> ・CCC(株)/(株)サイバーリンクス：和歌山県の人口減少対策・シビックプライド醸成共同活動 ・大阪市東成区：体験型SDGsイベントを募集するのプロポーザルの受託が決定
平井 賢治/あじさい木工(合)	林業事業体における可処分時間の収益化事業	<ul style="list-style-type: none"> ・徳島県森林づくり推進機構、兵庫農林機構：試験導入 ・宮崎県：導入予定
株式会社CuboRex	草を踏んで管理するロボット	<ul style="list-style-type: none"> ・Confidential：林業を行う会社の業務改善
Confidential	Confidential	<ul style="list-style-type: none"> ・某大手コンサル会社の指導下、サプライチェーンに関するシステム開発を進めている ・某大学や某大手企業：連携した調査研究・新製品の開発
宮野 貴行 / Atlas Associates(株)	ARを用いた新しい林業styleの提供	<ul style="list-style-type: none"> ・西部森林組合・山口県：新商品の共同開発。 ・山口県：地域特産品の海外向けWEB構築・EC化着手中。
廣永 拓男/山口県職員	ARを用いた新しい林業styleの提供	<ul style="list-style-type: none"> ・Atlas Associates(株)（SFA参加同チーム）・西部森林組合：新商品の共同開発。

SFAへの再挑戦・再参画

川上 泰昌/ (株)舗材サービス	草を踏んで管理するロボット	SFA2021に参加者として再チャレンジ
武久 景子 / 株式会社武久	山から育む子ども達の未来と日本の食	SFA2021に参加者として再チャレンジ

法人設立事例

氏名または社名	デモデイ時アイディア	内容
甚沢攻 / トクラス株式会社 望月幸多 / 掛川市森林組合 小倉幸太郎 / ヤマハ発動機株式会社 渡邊岳 / ヤマハ発動機株式会社	マウンテンバイカーと森林組合の森林活用事業	・ ミリオンペタル合同会社 設立。甚沢氏代表。静岡県掛川市にて、トレイルビルドを行い、2022年4月にミリオンペタルパークをオープンする。ヤマハ発動機との連携も視野。
渡邊匠海 / 新潟大学4年	検索回数に応じて森に道を作る検索エンジン事業	・ 株式会社Molick 設立。デモデイ起案時の事業を検証したが、ニーズ及び検索エンジンの連携において課題があり、現在事業のピボットを検討中。
後藤亮介 / ピーキューブ株式会社 七田多規子 / ピーキューブ株式会社	未使用材の定期購入で楽しい木工ライフを手軽に	・ 510GREENWORKS株式会社 設立。福岡在住だが、鳥取県智頭町にて、同社を設立。試作100個を制作し、C材回収ロジの検討とプロダクトの磨き込みを行った。

新事業開発の開始事例

森本達郎 / 森庄銘木産業株式会社 細谷太郎 / 3rdKind株式会社	林業(農業)の獣害被害低減事業	・ デモデイ起案の事業を開始した。森庄社のWEBでも カリツナギ事業 のローンチを公開。2022年1月より定期的に狩猟イベントを開催。イベントには宇陀市長も訪問した。
山田朋子 / ONE-Table合同会社 川上泰昌 / 株式会社舗材サービス	アカエゾマツの森林と恵の循環事業	・ デモデイ起案の事業の実証をすすめた。北海道アカエゾマツの森の視察、林地残材回収のロジ検討などを行った。

補助金獲得事例

森庄銘木産業株式会社	林業(農業)の獣害被害低減事業	・ 奈良県
510GREENWORKS株式会社	未使用材の定期購入で楽しい木工ライフを手軽に	・ 福岡県

民間企業などとの連携事例

氏名または社名	デモデイ時チーム	内容
森庄銘木産業株式会社	林業(農業)の獣害被害低減事業	・奈良県宇陀市：鳥獣害低減へ向けて、かりつなぎ事業の展開へ向けた実証実験
510GREENWORKS株式会社	未使用材の定期購入で楽しい木工ライフを手軽に	・株式会社ウッドワンワン：事業支援の打診 ・合同会社MANABIYA：100セットの試作制作・
山田朋子/ONE-Table合同会社 川上泰昌/株式会社舗材サービス	アカエゾマツの森林と恵の循環事業	・アヤアルケミスト（アロマ技術）、モンテサント（ファッション）、大手化学メーカー：新素材の提案等

他、SFAを通じた継続活動の事例

田島忍/齋藤木材工業株式会社	検索回数に応じて森に道を作る検索エンジン事業	SFA以後、より一層常に新しい家取り組みにチャレンジするようになった。
荒澤佑樹/山形県の林務職員	検索回数に応じて森に道を作る検索エンジン事業	起業の検討もしつつ、課外活動などで森林イベントを企画している。
武久景子/株式会社武久	受け皿のない小さな山を異業種の力で開く事業	SFAの事業開発手法をもとに、生椎茸の販売を開始した
若林知伸 /西川広域森林組合	ウッドチェンジしたいデザイナーのための1 Day	デモデイ時起案の、森林フィールドの活用事業の事業化・起業を検討している。
吉井拓史/日揮ホールディングス株式会社	空き森に集う仲間達が織りなすコモンズ創出事業	森林計測とそこから生まれる付加価値によるビジネス化を引き続き検討している。
奥村泰史/株式会社ソニー・インタラクティブエンタテインメント	自伐型林業者による地域林業の再生と活性化	廃棄される材の応用的活用を試みており、B材C材を使用した商品をゆくゆくは開発したい。

SFA卒業生のコミュニティづくり

- ①.SFA卒業生の追跡調査・当該事業の中長期にわたる効果検証、及び、②.SFA卒業生ネットワークにおける情報交換や事業連携の促進を目的とし、SUSTAINABLE FOREST ACTION卒業生のコミュニティを運用する。
- コミュニティには過去のSFA卒業生と合わせて、次の補助事業者、間接補助事業者も含む。①令和元年度森林づくりイノベーション創出事業、②令和元年度森林づくりへの異分野技術導入・実証事業（異分野技術導入・実証）③令和2年度造林分野への異分野の技術等の導入促進事業、④令和2年度森林づくりへの異分野技術導入実証事業（異分野技術導入・実証）、⑤令和3年度造林分野への異分野の技術等の導入促進事業

卒業生コミュニティの事例

未踏：経済産業省所管独立行政法人情報処理推進機構“突出したIT人材の発掘と育成”を目的としたプログラム



y combinator：米国のアクセラレーターは卒業生専用のWEBを運用



卒業生コミュニティはFacebookで運用



SUSTAINABLE FOREST ACTION発 事業の分析

SFA2019 事業概要一覧 14チーム

SFA2020 事業概要一覧 11チーム

SFA2021 事業概要一覧 14チーム

Q. SFA参加による生活や仕事への影響 アンケート3

8パターンの森林テーマ（林業課題）

森林テーマ（林業課題）ごとの顧客

森林テーマ（林業課題）×顧客ごとの課題

	事業アイデア	林業テーマ	テーマ補足	マネタイズ	事業概要
優勝	森がたり	木材高付加価値化	間伐材の高付加価値化／森林のコンテンツ活用	一般顧客(家族連れ)からのサービス利用料・家具代金	小学生の子供を持つ家族を対象とした、間伐材家具+林業バーチャル学習+林業現場体験 のクロスセル事業
入賞	森を視守る「まもり」	森林調査・計画策定	森林相続管理／境界確定／森林価値の可視化	信託銀行からの相続管理サービス利用料	森林情報をデータ化し、森林所有者が、森林管理や相続・売買について、専門家に相談できるアプリ
入賞	森のコイン	森林インフラ革命 (フィンテック、シェアエコ、WEB3.0など含む)	森林価値の可視化／地域・コミュニティ通貨	企業などからの寄付・SDGs活動参画料	山林の3つの価値(経済資本、社会資本、環境資本)を自動評価、森づくりに関わる活動で発行され、森林関連消費や地域で使えるコミュニティ通貨
決勝進出	ドローンでモリモリ	生産管理 (造林・草刈り・獣害対策・伐採・路網整備・搬出など含む)	木材由来の新素材活用／造林作業の自動化	森林組合及び造林事業者からの造林サービス料	国産材を活用した土壌改良材「DWファイバー」+ドローン技術で実現する効率的かつ低コストな造林サービス
決勝進出	eTREE	サプライチェーン改善	サプライチェーンの効率化(川下)	工務店・設計事務所などからのEC手数料	林業家・製材所・材木屋の木材情報の一元化と、最終消費者が直接売買できるECプラットフォーム
	Fan!Do	森林インフラ革命 (フィンテック、シェアエコ、WEB3.0など含む)	林業特化型クラウドファンディング	林業事業者からのクラウドファンディング成立手数料	林業事業者と個人投資家をつなぐ、林業特化型の融資型クラウドファンディング
	mapry	森林調査・計画策定	森林調査・計画策定の効率化／生産管理の情報連携	行政からのアプリ利用料	三次元情報まで含む森林の測量データ等を誰でも簡単に活用できるアプリ。補助金申請-実地検査までシームレスに繋ぐデータ活用が第一フェーズ。
	見えない鹿柵	生産管理 (造林・草刈り・獣害対策・伐採・路網整備・搬出など含む)	獣害対策(防止・駆除)	林業事業者からの装置代金	さまざまな音で鹿を威嚇し、鹿を寄せつけない防除装置
	森林ムーバー	安全対策・労務管理	移動負荷減少／森林におけるレジャー事業	林業事業者からの装置代金	林業従事者の不整地移動を助けるローバー型パーソナルモビリティ。観光客を対象とした森林浴サービスとして副収入にもなる。
	樹木葬：グリーンサイクル	森林フィールドの活用	森林における冠婚葬祭	一般顧客(終活者又は遺族)からの利用料	お墓の代わりに死後自分の木を植樹する樹木葬サービス。樹木が育つと、家族・子孫は、その樹木からできた様々な木材製品を受け取ることができる。
	ティンバースクラウド	サプライチェーン改善	サプライチェーンの効率化(川上)	製材所からのEC手数料	中規模製材所のニーズを一元化することで、素材生産者が安定供給できるサービス
	造林労働者のための労務管理アプリ	安全対策・労務管理	労務管理	森林組合からのシステム利用料	森林組合を対象とした労務管理アプリ
	残材利用で青い森再生	木材高付加価値化	未利用材・C材利用／林業事業者の複業推進	発電所などからの燃料チップ代金	伐採現場を集約化し、残材を燃料チップにして販売する。また土木や地域の他の事業との複業を推進する事業
	Tree-WiFiコミュニケーション	安全対策・労務管理	安全管理／森林内通信	林業事業者からのアプリ利用料	林業現場のリアルタイムコミュニケーションをスタートにしたジョブ管理・レスキュー・危険情報共有システム

SFA2020 事業概要一覧 11チーム

	事業アイデア	林業テーマ	テーマ補足	マネタイズ	事業概要
優勝	山林で行うサバイバルゲーム事業	森林フィールドの活用	森林におけるレジャー事業	一般顧客(サバゲーファン)からのサービス利用料	サバイバルゲーマーを対象とした、森林を活用してリアリティを楽しめるサバイバルゲーム事業。将来的には各種イベントの横展開を想定。
優勝	林業に特化した事務支援事業	生産管理 (造林・草刈り・獣害対策・伐採・路網整備・搬出など含む)	森林所有者と林業施業者のマッチング	林業事業者からのシステム利用及び契約手数料	森林所有者と、施業したい小規模林業事業者のマッチングWEBサービス。将来的には、林業の総合的な業務支援プラットフォームへの展開を想定。
決勝進出	民間フォレスターによる市町村行政支援事業	森林調査・計画策定	森林監理・長期森林計画／フォレスター育成	市町村からのコンサル料	市町村林務行政に対し、長期にわたる森林監理コンサルタント（フォレスター）を派遣する事業。長期では、フォレスター育成を行う。
決勝進出	山から育む子ども達の未来と日本の食	森林コンテンツの活用	林産物（原木椎茸）の高付加価値化	森林組合及び造林事業者からの造林サービス料	原木椎茸のブランドづくりと販売窓口の一本化で飲食店やエンドユーザーに直接生産者から届ける仕組みを作る
決勝進出	竹など小型バイオマス発電ソリューション	森林コンテンツの活用	林産物（竹）の活用・高付加価値化	工務店・設計事務所などからのEC手数料	自伐林家を対象とし、竹などの間伐材の搬出から、小型バイオマス発電まで一貫して担う事業
	草を踏んで管理するロボット	生産管理 (造林・草刈り・獣害対策・伐採・路網整備・搬出など含む)	作業（草刈り）の自動化・機械化	林業事業者からのロボットレンタル料	林業事業者を対象とした、草刈り作業を削減するための、不整地対応草踏みロボット
	原木と木材の対話型オンライン市場	木材高付加価値化	森林調査・計画策定の効率化／生産管理の情報連携	家具メーカーや工務店などからのシステム利用料	家具メーカー・工務店・木工作家などを対象に、山から搬出した広葉樹をトレースし透明化して提供するサービス。将来的には顧客を拡大。
	ARを用いた新しい林業styleの提供	森林コンテンツの活用	森林ARコンテンツ	一般顧客(都会の家族)からのアプリ月額課金	都会の家族を対象に、季節に合わせて山と森林のコンテンツを定期配信するアプリ。伐木・収穫など森林体験や林産物・木工の定期宅配との抱き合わせ
	木工林業事業者における可処分時間の収益化事業	生産管理 (造林・草刈り・獣害対策・伐採・路網整備・搬出など含む)	獣害対策（防止・駆除）／間伐材の収益化	林業事業者からの装置代金	森林管理者を対象に、鹿柵を主とした木工支柱を提供する事業。ビジネスモデルは、林業事業者が空き時間に生産するフランチャイズ方式を適用する
	担い手育成の為にどんぐりを活用した教育コンテンツ	森林コンテンツの活用	自然環境教育	学校・自治体からの教育受託費	学校・自治体など教育現場を対象とした、どんぐりを軸にしたSDGs教育プログラム事業（どんぐりの種まき・発芽・育苗・植林用への寄付一連）
	林業とシナジーする事業創出：森林でのフィットネス	森林フィールドの活用	森林におけるレジャー事業 森林におけるリトリート	一般顧客(トレーニング受講生)からの参加手数料	トレーニングをしたい個人を対象とした、森林の場を活用してフィットネストレーナーがグループレッスンを提供するサービス

	事業アイデア	林業テーマ	テーマ補足	マネタイズ	事業概要
優勝	マウンテンバイカーと森林組合の森林活用事業	森林フィールドの活用	森林におけるレジャー事業	一般顧客(バイカー)からのサービス利用料	マウンテンバイカーを対象とした、森林にマウンテンバイクのトレイルをもうけ、大自然の中でマウンテンバイクを楽しめるサービス
2位入賞	検索回数に応じて森に道を作る検索エンジン事業	生産管理 (造林・草刈り・獣害対策・伐採・路網整備・搬出など含む)	路網整備	企業からの広告収入	山林所有者を対象に、検索エンジンで得られた広告収入を森林の道づくりに投資することで解決する事業
2位入賞	未使用材の定期購入で楽しい木工ライフを手軽に	木材高付加価値化	C材の高付加価値化	一般顧客(木工ファン)からのサービス利用料	木工好きの個人を対象に、森から直接木工用素材を毎月届けるサービス。C材や未利用材を活用する。
4位入賞	アカエゾマツの森林と恵の循環事業	木材高付加価値化	木材由来の新素材活用	一般顧客(4,50代男性)からの化粧品代金	40,50代の男性を対象とした、アカエゾマツを用いたオーガニックなスキンケア商品事業
4位入賞	林業(農業)の獣害被害低減事業	森林フィールドの活用	獣害対策(防止・駆除)	一般顧客(猟師)からのサービス利用料 (森林紹介・備品貸出など)	獣害に困っている林家と地域外・新米の猟師をマッチングする事業
	ウッドチェンジしたいデザイナーのための1 Day	森林フィールドの活用	森林・林業研修(研修ツアー)	一般顧客(デザイナー)からのツアー代金	木質化案件を受注したデザイナーを対象に、木材の基本から森林の話まで勉強・研修できるワンデイツアーとその後の相談窓口サービス
	森林とリゾートを繋ぐカーボンオフセット事業	森林コンテンツの活用	森林価値の可視化/カーボンオフセット	リゾート施設関連観光事業者からのプラットフォーム利用料+価値利用料	リゾート施設関連観光事業者を対象に、Jクレジット以外でカーボンオフセットにつながる森林貢献活動をマッチングする事業
	自伐型林業者による地域林業の再生と活性化	森林コンテンツの活用	森林・林業研修(事業共同開発型)	企業からの人事研修費用	企業を対象として、人材育成の一環として、森林・地域の課題を、林業従事者・地域住民と企業人材で共に解決する研修事業
	空き森に集う仲間達が織りなすコモンズ創出事業	森林フィールドの活用	森林におけるレジャー事業/森林・林業研修	一般顧客(森林活用したい人)からのサービス利用料	森林での様々な体験をしたい都会の顧客を、活用されず放置された森林に呼び込み、森林資源を消費者主導で様々な形で利活用するサービス
	山のモビリティサービス事業	安全対策・労務管理	移動負荷減少	林業事業者からの機器代金及びメンテナンス費	林業事業者を対象とした、山の移動負荷を軽減するため、不整地でも地面に触れずに移動可能なパーソナルモビリティ
	都会人材を癒す森林コンテンツ事業	森林フィールドの活用	森林におけるレジャー事業/森林リトリート	一般顧客(都会の家族)からのサービス利用料	都会のビジネスパーソン及びその家族などを対象とし、森林フィールドの有料貸出サービス
	受け皿のない小さな山を異業種で開く事業	生産管理 (造林・草刈り・獣害対策・伐採・路網整備・搬出など含む)	森林所有者と林業施業者のマッチング(異分野)	森林所有者からのマッチング手数料	小面積の山林を持つ山主を対象に、森林施業を、従来の林業事業者ではなく土木業者・フリー伐倒手・運送業者などとマッチングする事業
	「Workplace」：サステイナブルに円環するオフィス事業	木材高付加価値化	間伐材の高付加価値化	企業からのオフィス家具代金	企業のオフィスを対象とした、檜間伐材をモジュール化定型化し、ニーズの変化に合わせて、椅子、棚、机などに自由に形を変えることのできる家具
	ユーザー参加体験型 森林×農業育成プラットフォーム	森林フィールドの活用	森林におけるレジャー事業/自然環境教育	Confidential	Confidential

SFAの過去3期分参加39チームを分析すると、以下 8 パターンの森林テーマ（林業課題）が存在することがわかった。

高付加価値化

木材高付加価値化

- 森がたり(2019)
- 残材利用で青い森再生(2019)
- 原木と木材の対話型オンライン市場(2020)
- 未使用材の定期購入で楽しい木工ライフを手軽に(2021)
- サステナブルに円環するオフィス事業(2021)
- アカエゾマツの森林と恵の循環事業(2021)

森林フィールドの活用

- 樹木葬：グリーンサイクル(2019)
- 山林で行うサバイバルゲーム事業(2020)
- 林業とシナジーする事業創出：森林でのフィットネス(2020)
- マウンテンバイカーと森林組合の森林活用事業(2021)
- ユーザー参加体験型森林×農業育成プラットフォーム(2021)
- 空き森に集う仲間達が織りなすコモンズ創出事業(2021)
- 都会人材を癒す森林コンテンツ事業(2021)
- ウッドチェンジしたいデザイナーのための1DayTour(2021)

森林コンテンツの活用

- 竹など小型バイオマス発電ソリューション(2020)
- 山から育む子ども達の未来と日本の食(2020)
- ARを用いた新しい林業styleの提供(2020)
- 担い手育成の為にどんぐりを活用した教育コンテンツ(2020)
- 森林とリゾートを繋ぐカーボンオフセット事業(2021)
- 自伐型林業者による地域林業の再生と活性化(2021)

業務効率化

森林調査・計画策定

- 森を視守る「まもり」(2019)
- mapry(2019)
- 民間フォレスターによる市町村行政支援事業(2020)

生産管理

(造林・草刈り・獣害対策・伐採・路網整備・搬出など含む)

- 造林：ドローンでモリモリ(2019)
- 草刈り：草を踏んで管理するロボット(2020)
- 獣害対策：見えない鹿柵(2019)
- 獣害対策：林業事業体における可処分時間の収益化事業(2020)
- 獣害対策：林業(農業)の獣害被害低減事業(2021)
- 路網整備：検索回数に応じて森に道を作る検索エンジン事業(2021)
- 施業マッチング：林業に特化した事務支援事業(2020)
- 施業マッチング：小さな山を異業種の力で開く事業(2021)

安全対策・労務管理

- 安全管理：Tree-WiFiコミュニケーション(2019)
- 移動負荷軽減：森林ムーバー(2019)
- 移動負荷軽減：山のモビリティサービス事業(2021)
- 労務管理：造林労働者のための労務管理アプリ(2019)

サプライチェーン改善

- eTREE(2019)
- ティンバーズクラウド(2019)

森林インフラ革命 (フィンテック、シェアエコ、WEB3.0など含む)

- 森のコイン(2019)
- Fan!Do(2019)

インフラ革命

8パターンの森林テーマ（林業課題）において、ビジネスモデルにおける顧客（課金対象者）は、以下の通り分類される。

森林テーマ（林業課題）	概要	顧客(課金対象者)
高付加価値化	木材高付加価値化	法人 (非林業・非木材) ● 一般企業 ● 学校法人 ● 行政 個人 ● 趣味・レジャー層 ● プロフェッショナル（デザイナーなど）
	森林フィールドの活用	
	森林コンテンツの活用	
業務効率化	森林調査・計画策定	法人 (林業・木材関連) ● 森林所有者 ● 中~大規模林業事業者（森林組合など） ● 小規模林業事業者（自伐林家など） ● 製材所 ● 工務店やハウスメーカー 法人 (非林業・非木材) ● 銀行・金融機関 ● 行政
	生産管理 (造林・草刈り・獣害対策・伐採・路網整備・搬出など含む)	
	安全対策・労務管理	
	サプライチェーン改善	
	森林インフラ革命 (フィンテック、シェアエコ、WEB3.0など含む)	
インフラ革命	前述の森林テーマを包含し、森林や中山間地域のヒト・モノ・カネの流れや構造を変えるインフラ事業。クラウドファンディング、ファンド事業、地域・コミュニティ通貨、複業・パラレルワーク事業、関係人口創出など	上記顧客全ての可能性

森林テーマ（林業課題）×顧客 によって、事業開発における課題や必要なリソースが異なる。

森林テーマ（林業課題）

顧客（課金対象者）

課題

高付加
価値化

- 木材高付加価値化
- 森林フィールドの活用
- 森林コンテンツの活用

法人 (非林業・非木材)	● 一般企業	● 広告・広報部 ● 人事部 ● 総務部
	● 学校法人	
	● 行政	
個人	● 趣味・レジャー層	
	● プロフェッショナル（デザイナーなど）	

- プロダクト開発・体制構築 :
フィールド : 雨など悪天候による土砂流出
・トイレ、通信などインフラの整備
- プロマネ : 林業従事者の時間の確保
(事業開発は想定より時間がかかる)
・地域住民へのリーチと関係構築
- サプライチェーン・林地残材など材料と運搬方法確保
・森林所有者の探索

- 顧客開発・ソリューション改善 :
ブランディング・マーケティング :
市場規模が大きくなるほど、非木材
非森林含めた他コンテンツが競合に
なる
- スケーラビリティ :
継続性と拡張性

業務
効率化

- 森林調査・計画策定
- 生産管理
(造林・草刈り・獣害対策・伐採・路網整備・搬出など含む)
- 安全対策・労務管理
- サプライチェーン改善

法人 (林業・木材関連)	● 森林所有者	
	● 中~大規模林業事業者（森林組合など）	
	● 小規模林業事業者（自伐林家など）	
	● 製材所	
法人 (非林業・非木材)	● 工務店やハウスメーカー	
	● 銀行・金融機関	
	● 行政	

- プロダクト開発・体制構築 :
実現性 : 技術やコスト面において実現可能か
・可能な場合、仕様に落とし込めるか
- 資金 : 資金繰りの計画が描けるか
・資金計画に沿って資金を調達できるか
- (導入まで時間を要するため、ベンチャー・中小企業の場合、マプリ社や新未来社のように、資金調達を達成したところで順調に事業開発が進む)

- 顧客開発・ソリューション磨き込み :
顧客の財布 :
低所得が課題の林業において、顧客は課金をしてまで導入するか、補助金の対象となるか、などの検討が必要
- 顧客属性の整理 :
地域や林業事業者の規模など、顧客の属性を細分化し、適切な販路戦略を描くことが必要

インフラ
革命

- 森林インフラ革命
(フィンテック、シェアエコ、WEB3.0など含む)

上記顧客全ての可能性



14. SFA年次ごとの振り返り

- 14-1) SFA2019の振り返りとSFA2020の評価（前年度の報告書より抜粋）
- 14-2) SFA2020の振り返りとSFA2021の評価
- 14-3) SFA2021の振り返りとSFA2022 第4期 の改善点

前年度の報告書より抜粋

SFA2019の課題（BEC資料より）	SFA 2020の評価
<p>目的の明文化</p> <ul style="list-style-type: none"> 募集チームやテーマの曖昧さが、参加者へのSFAへの期待するところ、期待値のばらつきにつながっていた。 「ハッカソンなのかアクセラレーションなのか分かり難かった」 「本業向けなのか兼業向けなのか分からなかった」 	<p>◎</p> <ul style="list-style-type: none"> 目的を事業開発と明文化し、募集と審査、キックオフなどイベントにおけるアナウンスと講義、メンタリングと、あらゆる場面で、事業化を啓蒙。 →結果、事業化を念頭に置いた検証と案が多かった。
<p>当事者意識</p> <ul style="list-style-type: none"> また、SFAに「乗っかる」意識が強く、参加者自身の意思・意図が弱いチームが多かった。 そんなチームはいらないので、募集・選定方法を要検討。 	<p>○</p> <ul style="list-style-type: none"> 事業化の本気度と覚悟を意識した参加者選定により、当事者意識と伴う行動量を発揮するチームが多かった
<p>事業開発経験者の必要性</p> <ul style="list-style-type: none"> リーダーが事業開発経験者かどうかによって、事業開発の進め方やスピードに大きな差が生まれた。 全く林業を知らないリーダーでも、林業課題を学びながら、課題を捉え直し、事業を設計できる。 	<p>△</p> <ul style="list-style-type: none"> 異分野の参加者ターゲットを事業開発経験者とおき、足りない分は事業開発経験のあるメンターが補った。 →前年度より格段に、質と量ともに事業検証レベルは向上したが、事業開発経験者募集において課題が残る結果。
<p>ビジネスモデルの重要性</p> <ul style="list-style-type: none"> 林業業界においては、ビジネスモデル開発が軽視されていて、SFAデモデイでは、その部分をしっかり活動したチームが受賞したが、林業人材が多数いたチームやスポンサーは、それに対する理解と評価が低い。（課題に真っ正面から取り組んでいない、というとらえ方をしてしまう） 	<p>○</p> <ul style="list-style-type: none"> サバイバルゲームを起案した優勝チームはもとより、山口県の森林組合の参加者も家族向けのARサービス起案、京都の個人林家の森林フィットネス起案など、ユーザーとマネタイズを意識した案が多かった。 →一方、ソリューションの磨き込みは必要。
<p>柔軟性</p> <ul style="list-style-type: none"> 林業人材の考えが柔軟でないと、適切なフィードバックができなかった。 上記においては、林業課題について、抽象度を上げ下げしながら、対話できる林業経験者との対話が必要。 	<p>△</p> <ul style="list-style-type: none"> 参加者の林業従事者が林業課題を多角的に把握しておらず、一からヒアリングを行うチームが複数あった。 林業従事者よりも、異分野の事業開発人材で柔軟性に欠けた参加者が散見された。

SFA2020の課題

林業理解
の底上げ

- 参加者の林業従事者が林業課題を多角的に把握しておらず、一からヒアリングを行うチームが複数あった。
- チーム同士で、林業課題調査の重複が多かった

講義の
充実

- 講義の充実に対する要望があった。
- チーム毎に異なる進捗にマッチした講義内容の要望があった。
- 顧客の定義と課題の把握（Customer-Problem Fit）の必要性の理解とその検証については、SFA2019の平均値に比べ飛躍的に伸びたものの、その検証結果を経た上での、ソリューションの組み立て・実現性が弱かった。

チーム
ビルディング

- チームによっては、参加者同士の熱量に差があったり、お互いの役割分担が守られない、意思決定者不在、などの問題で、チームが半ば空中分解することがあった。

総務機能
の支援

- プログラム終了後、入賞チームが事業の実証に移行するにあたり、チームの会社設立の手続きや、会社間取引・補助事業者としての必要書類に関する知識・経験がなく、非効率な工数を取られがちだった。

横の
繋がり

- 過去のSFA参加者や今回の参加者等縦と横のつながりがほしいとの要望があった。
- 日本の林業・森林を良くしたいという志のメンバーでネットワークを構築したいとの意見があった。

SFA 2021の評価



- 智頭町との協定により林業の川上から川下、隣接産業に至るまで見学と体験を包含した林業合宿を提供した。
- 講義において、SFA内外の林業事例を共有した。



- 前年度まで事業開発講義は、キックオフと中間研修時の2回のみだったが、SFA 2021では、全4回700ページにわたり、講義を充実させた。
- リアルタイム受講と後日視聴を選択できるようにした。
- SFA 2021のデモデイでは、各参加チームのソリューションの組み立て・実現性が前年度に比べ飛躍的に向上した。



- チームビルディングに不安がある場合には、すぐに事務局宛に相談をしてもらうよう、メンターに依頼した。
- 中間発表を目安に、チームのリーダーの目星をつけておくよう、メンターに依頼した。
- しかし、SFA 2021でも、チームの空中分解は起きた。



- 講義の中で、会社設立の手順のレクチャーを紹介した。
- 企業間契約や補助事業社に必要な書類のフォーマット・テンプレートを提供した。



- SFA2021を含めた過去3期分の参加者向けに、SFA卒業生専用のクローズドなfacebookグループを立ち上げた。
- 立ち上げただけでほぼ運用ができていない状況。

SFA2021の振り返りとSFA2022 第4期の改善点

SFA 2021の学びから、SFA2022の主な改善点は、①脱炭素社会文脈を用いて儲かるビジネスとしての林業訴求、②投資家・各社コンサルなどとの連携による審査基準や表彰特典の整備、③SFA終了後のハンズオン事業化支援の充実 である。

	SFA2021の課題	SFA2022の改善点
参加者の 目的意識	<ul style="list-style-type: none"> SFAの認知度は向上し、事業開発プログラムとしても捉えられるようになってきた一方、サイドビジネスやソーシャルビジネスを立ち上げることを目的とした参加者が多く、事業成長や利益創出への目的意識が低かった。 	<ul style="list-style-type: none"> 投資が活発に動いている、脱炭素社会・カーボンニュートラル文脈における林業・森林分野の役割の訴求による異分野へのアプローチと、儲かるビジネスとしての林業・森林分野の魅力の発信により、事業成長を意識した事業家に訴求する。
他産業 ベンチャー業界 との乖離	<ul style="list-style-type: none"> 現審査基準だと、客観的にベンチャー界隈で評価の高い事業（2019年の森未来社、2021年度のGOYOH社など）がSFAデモデイにおいて、高評価に入らない場合があり、SFA訴求の機会損失となる 	<ul style="list-style-type: none"> 「森ハブ」の運営事業者トーマツとの連携により、募集時にフォーカスする重点テーマを設定。 前年度の審査員に召集した株式型クラウドファンディングFUNDINNO、ベンチャーキャピタルKIBOWなどとも連携し、本年度のWEB公開時から審査員を公開。同社の表彰特典を用意。
プログラム後の 事業化支援	<ul style="list-style-type: none"> アクセラレーションプログラム以降、参加者の事業開発スピードが失速する傾向にある。 参加者が、森林づくりへの異分野技術導入・実証事業（異分野技術導入・実証）の事業担当者と本事業担当のSpero社の立ち位置を認識できず、事務局への報告・連絡・相談が遅れがちになる。 	<ul style="list-style-type: none"> SFA以後の、ハンズオン事業化支援の充実： <ol style="list-style-type: none"> 鳥取県智頭町、東京都檜原村を中心とした実証フィールドとの連携（包括協定については後述） 事業期間中、3月末までのSpero社またはメンターとの定例によるメンタリングの実施

15. SFA2022とSFAの中長期ビジョン

- 15-1) 日本の森林を取り巻く環境
- 15-2) カーボンニュートラル における森林・林業の明文化
- 15-3) 鳥取県智頭町と東京都檜原村との包括協定による実証連携
- 15-4) 事業化ハンズオン支援とベンチャーコミュニティ連携
- 15-5) SUSTAINABLE FOREST ACTION 中長期ビジョン

日本の森林を取り巻く環境

- 脱炭素社会の実現が叫ばれる中、急速に社会的な要請としての森林活用が重要視されている。
- クレジット発行量は林業などによるものが最も大きく、カーボンニュートラルにおける林業・森林の役割は非常に大きい
- ▶ 林業界に異分野人材・異分野の産業が入ってくる過去最高の環境である。

日本の森林を取り巻く昨今の環境

社会的な要請としての森林活用の見直し

Politics (政治)

- カーボンニュートラル政策と中長期のエネルギー政策と
- 国産材利用・国産材輸出推進
- 森林資源の価値拡大の推進の改正
- まち・ひと・しごと創生長期ビジョンと地方創生

Society (社会)

- 消費動向の変化（脱炭素社会やサステナビリティへの関心の高まり）
- パンデミックの発生に伴う地方価値への注目
- ストック型社会の到来

Economics (経済)

- ESG投資の浸透
- カーボンニュートラルにおける林業・森林の公益的機能や価値の注目
- ウッドショックの余波と外国資材高騰

Technology (技術)

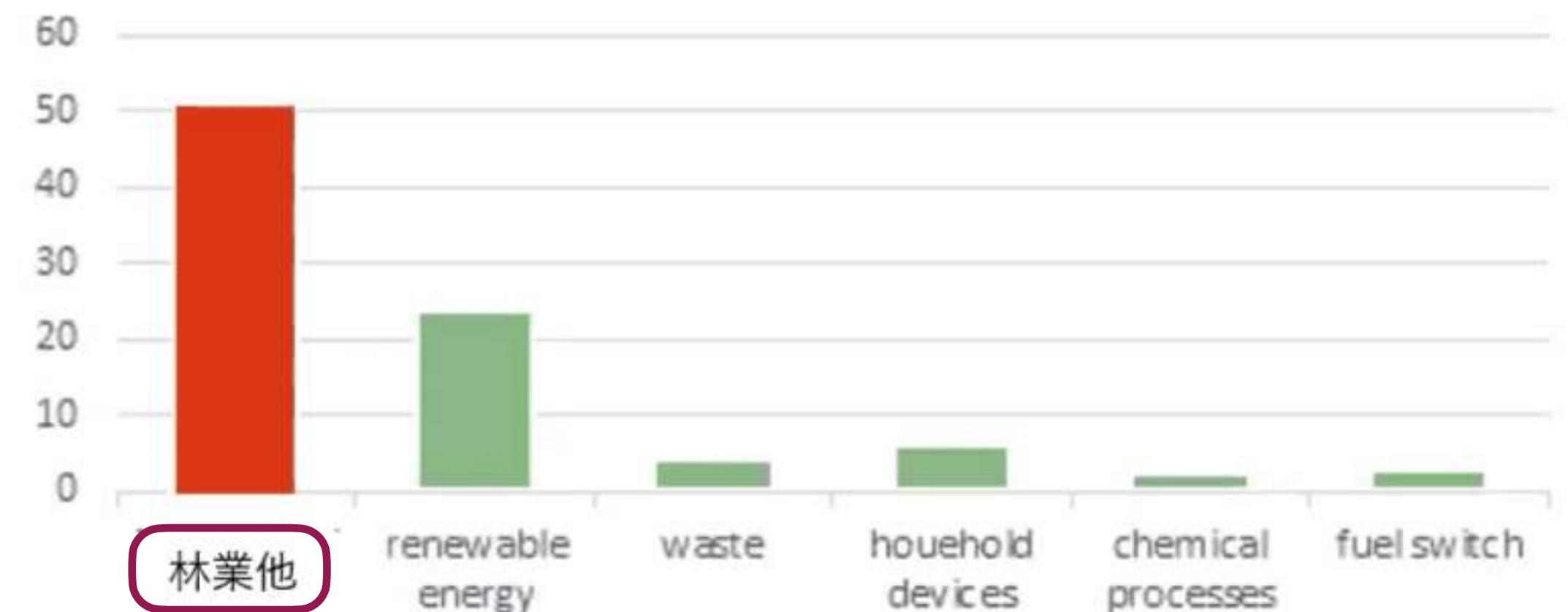
- ドローンによる森林データ収集とデータ活用
- 境界明確化と集約化

➡生産性向上と効率化の促進

産業別のクレジット発行量

世界的にクレジット発行量は林業によるものが大きい

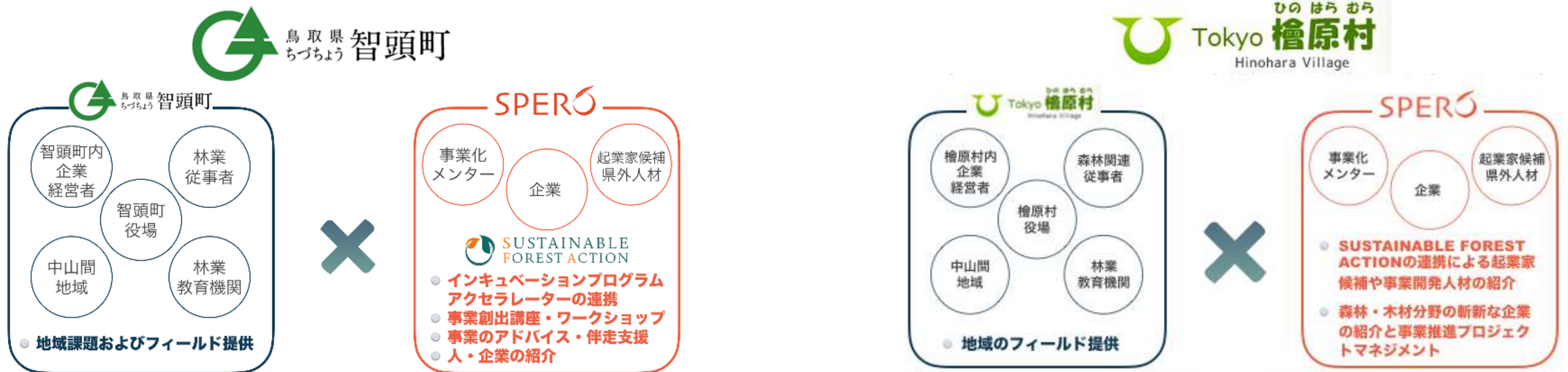
クレジット発行量（2018年 百万 t -CO₂）



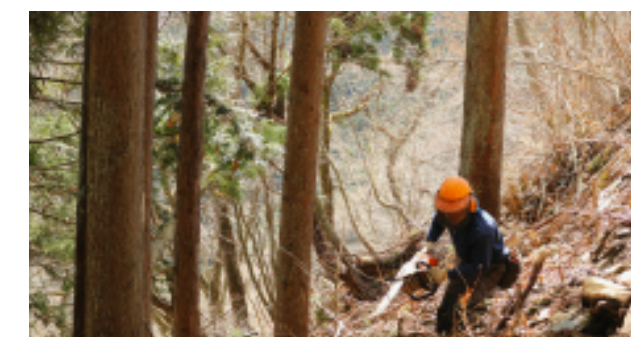
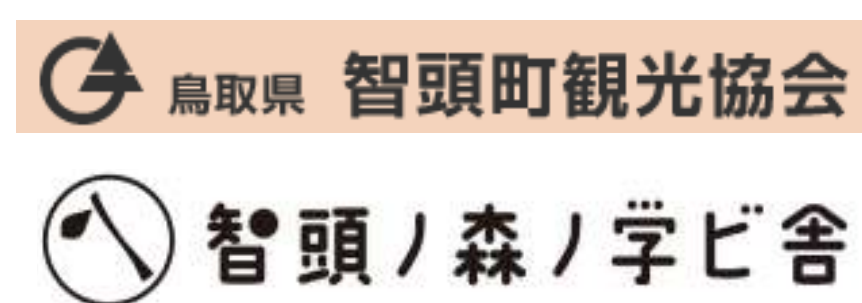
参考：「Prerequisites for Scalable Carbon Trading, AI and Satellite-Based Verification of Carbon Offsetting Project」
(CollectiveCrunch Oy, Otakaari 5, 02150 Espoo, Finland)から作成

東京都檜原村との包括協定による実証連携

- 令和3年度、鳥取県智頭町とSpero社にて、中山間地域の事業創出を目的に、包括協定を締結し、SFA参加者に対する合宿提供や、実証協力を行った。
- 令和4年度4月には、東京都檜原村とも包括協定予定を締結し、林業・森林分野の新しい事業の創出に向け、実証フィールドの提供・協力をを行う。



令和4年度協定締結予定の檜原村



100年続く老舗の田中林業



若手林業ベンチャー 東京チェーンソーズ



森のおもちゃ美術館

事業化ハンズオン支援とベンチャーコミュニティ連携

- SFA 2022以降、優秀なチームが、SFAプログラム終了後もスムーズに事業を立ち上げることのできるよう、デモデイ終了後も、Spero社またはSperoのネットワークメンターと定例会議を設定し、引き続き伴走支援を提供する。
- スケールする森林ベンチャーを生み出すべく、募集活動や審査基準の策定、メンタリング、事業化支援などにおいて、虎ノ門ヒルズにあるイノベーションコミュニティCIC、株式型クラウドファンディングFUNDINNO、ベンチャーキャピタル一般社団法人KIBOWなどとも連携する。

ベンチャーコミュニティCICについて



(写真、右は、令和4年2月に同コミュニティを訪れた岸田総首相。左は、CICでの一般的なイベントの様子。)

ビジョン

2050年カーボンニュートラルに向けて、森林・木材分野に異分野の技術・ノウハウを導入・活用することで、林業・森林分野の課題を解決し、従来型の林業を脱却、林業にイノベーションを起こす事業を創造するとともに、脱炭素社会を牽引する中山間地域の持続可能な経済モデルを構築する。

日本の林業の現状と課題

- ✓ 脱炭素社会が叫ばれる中、林業や木材分野の役割の世間認知が低い
- ✓ 林業が、異分野の事業家から事業機会として認識されていない。

人材やノウハウが流入せず、
時代に適した変化が行われず起こる課題

- ➔ 他産業と比べ、スマート技術を用いた生産拡大・効率化が進まない
- ➔ 収益性の低さが改善しない
- ➔ 森林・木材の価値が向上しない
- ➔ 再造林放棄、林業衰退につながる

提案内容

- ✓ カーボンニュートラル文脈における森林・木材分野の役割の発信
- ✓ 林業人材と、異分野の技術・ノウハウをもった事業開発人材のマッチング
- ✓ アクセラレーションプログラム (SUSTAINABLE FOREST ACTION)の運営
- ✓ プログラム終了後の優勝案件に対する継続的な事業開発支援
- ✓ 開催結果の取りまとめと発信
- ✓ プログラム卒業コミュニティの創造

期待される成果

- (短期)
- ✓ 林業課題を解決する事業創造
- ✓ カーボンニュートラルを牽引する存在としての林業分野の認知拡大
- (中長期)
- ➔ 脱炭素社会を牽引する中山間地域の持続可能な経済モデルを構築
- ➔ 森林分野への持続的な人材流入

SPERO

ソーシャルインキュベーター

Link up, Load on, Lift off!

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS

問い合わせ先

- ▶ 株式会社Spero
- ▶ 高橋ひかり
- ▶ 070-1186-0122
- ▶ hikari@spero.co.jp