

STAFF

KOKUBU
MIZOBE
YOKOGAWA
MAKIZONO
KIRISHIMA
HAYATO
FUKUYAMA
AREA MANAGEMENT / FOUNDER



あとがき

2020年からはじまったLIVE KIRISHIMAを振り返る「CASE STUDY」いかがでしたか？
急速なテクノロジーの進化や新型コロナウイルスの影響で先行き不透明な時代ですが、
物事を前向きに捉え、何もないところを自力で発展させていく、
自分とまちとそして次の世代のために「まずはやってみる」という強い志とビジョンを持つ1人1人の声を聞きながら、
私たち行政の役割は大きいと改めて感じました。
今回の制作にあたり、各地での事業を先導し、かつ支えてくださっている皆さま、
様々な資料提供やご助言をくださった皆さまに心より御礼を申し上げます。

霧島市 商工振興課

ご連絡・ご相談窓口

リノベーション事業やリノベーションまちづくりに関心がある方、何かやってみたい方
霧島市役所 商工観光部 商工振興課
電話 / 0995-64-0912 E-mail / shou-seisaku@city-kirishima.jp

霧島市のまちづくり情報はこちらからチェック!

HP <https://live-kiri.com>  [livekirishima.2019](https://www.instagram.com/livekirishima.2019)

LIVE KIRISHIMA
CASE STUDY
2023

霧島リノベーションまちづくりケーススタディ



はじまり

減る人口、増える空き家・空き店舗、マンション、
低下する地価、衰退するコミュニティ。
霧島市だけでなく、全国の都市で同じような現象が起こっています。
この現状を悲観的に捉えるか、チャンスと捉えるかは、人それぞれでしょう。

そんな私たちの意識の中に散らばる想いと街そのものが偶然に出逢い、
必然に感じられるときに物事が動きだす。
霧島市の「リノベーションまちづくり」は、そうしてはじまり、
偶然が引き起こすたくさんの個性豊かなプロジェクトが生まれやすい環境が少しずつ整ってきました。

その大きな呼び水となったのが「霧島リノベーションまちづくり戦略会議」。
市内各地で活躍する様々な年齢、性別、立場、職業の人が集い、
少し先の未来を楽しむため、一人ひとりが自分を探求し、今を楽しみ、
誰かの小さなチャレンジには後押しする空気が生まれ、
民間と行政は各根を越え、そのプロセスや情報を共有し、
リノベーションまちづくりの構想は膨らんでいきます。

そして、まちの現状から欲しい暮らしを叶えるプロセスを辿るとき、
霧島でしか、私たちにしかできない打ち手が求められ
4つの成長戦略「LIVE KIRISHIMA」が立ち上がります。
まちに点在する資源を最大限に活用し、
民間発案のビジネスを小さく連鎖的に生み出すエリアリノベーションと、行政はそれらをサポートし、
市が抱える都市経営課題を解決していくため、
「公と民」が一緒になって実行・実現・発信していこうというものです。

この2年で、個々人のアクションと公共の戦略・戦術は有機的に融合し、化学反応が引き起こされました。
ある程度予測できていたこともあれば、想像を越える出逢いや風景が広がる瞬間も目の当たりにしてきました。
まちはひとつのものでは括れませんし、ここに語られていることが全てでもありません。

令和3年3月「霧島リノベーションまちづくり推進ガイドライン」という旗が掲げられたあたりからの化学反応が徐々に目に見える形になり、それらを実感できる今日この頃です。
この冊子は、そんな霧島市における変化の兆しの一部を丁寧に記録しようとするものです。

LIVE KIRISHIMA CASE STUDY

霧島リノベーションまちづくりケーススタディ

INDEX

- 01 はじまり
- 03 AREA MANAGEMENT エリアマネジメント
 - Obama Village
 - 横川kito
 - Re Awesome City
 - えんがわマルシェ / きりしまみぞベル
- 13 FOUNDER 創業者
 - 高山 元気
 - 田中 友惟 / 實園 純一
 - 井料 明歩 / 橋口 夏樹
 - 中村 琴美 / 内田 優子 / 大西 正将
 - 川原 智美 / 永川 祥平
- 19 LIVE KIRISHIMA 霧島を育てる成長戦略

GUIDE

このケーススタディでは、今ある地域資源(自然環境や食、人、空き家・空き店舗などの遊休不動産など)を活用し、新たな事業を小さく生み出すとともに、地域の方々と一緒にコミュニティを育みながら、事業に取り組む方々の一例を紹介します。エリアマネジメント、開業、創業、小商い、趣味からのチャレンジなど、様々な角度から、事業に込める想いと、まちの課題への挑戦を寄せていただきました。みなさんの「LIVE KIRISHIMA」との関わりや、現在の活動とあわせてご紹介しています。



AREA MANAGEMENT

エリアマネジメント

一般的にエリアマネジメントとは、「一定のエリアを対象としたビジョンを持ち、つくることだけでなく、地域のコミュニティを育て、行政主導ではなく、住民や事業主、地権者が主体的に取り組むこと」を意味しています。平成17年に1市6町が合併した霧島市。国分・隼人の中心市街地や、山間部の地域において、抱えている課題や前提条件が異なるため、各地域の現状に沿ったビジョンが求められます。そのような中、隼人町小浜、横川町、国分中央、溝辺町において、エリアマネジメントに取り組む法人や任意団体が設立されました。



もり、うみ、ひかり。

obama
village

霧島に帰ってきたい人の住む場所、働く場所を僕らがつくる

エリアリノベーションプロジェクト Obama Village

📍 隼人町小浜地区

まちづくりを行う(株)Obama Villageを設立し、霧島市隼人町小浜地区のエリアリノベーションプロジェクト『Obama Village』を推進中。霧島を育てる成長戦略『LIVE KIRISHIMA』における「Local Mind」～新しい暮らしが実現できる街に～の部分を担当しています。Obama Villageは(株)住まいずも入居するオフィスエリア、パン屋やバー、ペットサロン等の店舗エリアを含む複合施設を新設。

テナントやチャレンジショップの提供を通じて、地域で新しくビジネスを始める人を応援していきます。加えて賃貸住宅や民泊施設を併設し「働く場所」「住む場所」「遊ぶ場所」を徒歩圏内で実現できる、小浜地区発の新しいライフスタイルを提唱していきます。2023年オープン予定。



Obama Village 模型

Info

Company	(株)Obama Village
Address	霧島市隼人町小浜37-1
Execution date	2023

解決したい都市経営課題

人口減少と少子高齢化を基にしたエコシステムの不在とそれに因っておこるあらゆる弊害。小浜に限らず、霧島市や日本全体でもそうですが、学校・自治会・消防団など小浜のあらゆる社会システムが人口増もしくは人口が一定なことを前提として作られているので、人口減少のフェーズにおいては、どの組織も担い手が不足し機能不全に陥る可能性が高くなっています。不動産においては空き家や耕作放棄地が増加し、災害時の倒壊や火災・水害の危険性が増しています。産業においては、山間部でのミカン畑栽培や海岸部での岩ガキ漁・岩のりの養殖・地引網漁が後継者不足により途絶えてしまっており、文化や暮らしの継承も滞っています。自然環境の保護の観点でも地域の清掃やゴミ拾いを自治会に委ねられているので、高齢化が進むと難しくなっています。

プロジェクトの壁

事業の壁

公共的な役割を担いながらの収益化には限界があるので、複数の事業を展開し、収益メインのものど公共メインのものに棲み分けてトータルでの事業の確立を目指しています。

制度の壁

民間主導での公共サービスの展開は事例が少ないので、地元自治会や霧島市役所との連携が不可欠であるので、密なコミュニケーションを心がけたいです。

組織の壁

ビレッジ入居者は小浜地域においては新参者になるので、地元の住民との関係性の構築を第一に考えていきます。ビレッジ内での仕事を依頼したり、地域イベントや自治会活動にも積極的に関わっていくことで、共存共栄の関係を築きたいです。



Obama Village 内装イメージ

今後の展開

住む場所である民泊施設「obama stay」の整備をし、出張者や観光客の宿泊、移住希望者のお試し移住などへ利用してもらいます。また、空き家はビレッジ就業者や移住希望者へ提供できるように持ち主との関係性を構築していきます。耕作放棄地に関しては、ビレッジ内外の方とのシェア農園として共同管理を行っていきます。

また、新しくビジネスを始めたい人向けにビレッジ内のスペースを貸し出したり、イベント出店でテストマーケティングを行ってもらう予定です。近隣の海や山に関しては、元来小浜の主要生産物であったミカン畑を復活させたり近海で行われていた岩ガキ漁や岩のりの養殖・地引網を復活させ、地域の暮らしや実りを継承する事で、より小さい半径の中で循環するエコシステムを構築し、幸福度の高いライフスタイルを構築していきます。

最終的には小浜内を走る線路沿いに駅を作って、出来るだけ車に頼らなくても行き来できる地域としていきます。



小浜地区 全景

もり、うみ、ひかり。

森は、暮らしの豊かさを。
海は、外へと開くマインドを。
光は、人が集う場所を。
何もなかったと思っていた小浜には
その全てがありました。

小浜ヴィレッジ。
これからの生き方のヒントが、
ここにはあります。

obama
village



PROFILE

有村 健弘 株式会社obama village 代表取締役

1981年生 林業家の11代目。高校卒業後、韓国の大学に進学しフィリピン・カナダを経て株式会社ネクスト(現LIFULL)にてWEB広告コンサルタントに従事。2008年に双子の弟11.5代目と共に帰郷し材木工務店、家守会社を営む。「霧島を照らす希望の星を目指す」を個人・企業ビジョンとしており、地域材を使った住まい作りと人と人を繋ぐスマートBBQを広めている。

課題を逆手に。関係人口と創るヒト・モノ・コトの新流通

cafe-guesthouse&Area renovation 横川kito

📍 霧島市横川町

かつて物流拠点として栄えた横川町。霧島市内でも特に過疎化が進むこの町には、日常の買い物ができるスーパーが一軒ありません。生活面でも仕事面でも、市街地と比べたら無いものだらけ。でも、課題を嘆くばかりでは何も生まれません。

「無い」からこそ自分たちの手で創れる。町を丸ごと巻き込んで、地域の未来に必要な新しい仕組みを創る。そんなうねりが今、この町で巻き起こっています。明治・大正・昭和初期に建てられた歴史ある古民家の再生や、ローカル鉄道JR肥薩線を活かしたまちづくり、文化財活用など、多くの取り組みが地元住民・移住者・関係人口を中心とした「地域のコアなファン達」の手で、多様な視点を取り入れながら繰り広げられているのです。



横川kito 店舗入口

Info

Company	一般社団法人横川kito
Address	霧島市横川町中ノ991-2
Execution date	May.2022~



横川kito 外観 / 地元内外のリノベーション仲間

解決したい都市経営課題

若者の人材流出、空き家の増加や荒廃などの問題、買い物難民・交通弱者の増加などなど、あらゆる課題が山積しています。その根本原因を紐解くと見えてくるのが「地域のコミュニティと価値観の固定化」です。横川町に限らず日本の多くの中山間地域では、住民同士の繋がりや地元愛の強さゆえに生じる課題があります。古くから変わらないコミュニティの中で価値観が狭くなり、そこに居づらさを感じた若者が地域外へ流出したり、せっかくの移住者が地域に定着しづらい現状があるのです。しかし、私がこの町に移住したきっかけは「地元キーマンの方々の驚くほどのアットホームさ」でした。地元の中で多方面に顔の利くような方々が、いきなりやってきたよそ者にも元々の知り合いかのように仲良く接して下さることが横川町の大きな特徴です。よそ者を受け入れる土壌を持つこの町で、交流人口・関係人口創出を通して地域に風を吹き込み、「ヒト・モノ・コトを循環させながら今あるものを磨いて活かす」事業を行っています。

プロジェクトの壁

ボランティア精神に頼ることの多いまちづくり活動。地域のことを事業として行うには収益面で壁にぶつかることが多いです。お金で割り切ることがどうしても難しい案件もあり、常に経営理念と現状のバランスを振り返りながら判断しています。私や弊社を頼って相談を持ち掛けてきて下さるのは嬉しく力になりたい気持ちはあるものの、収益とのバランスが保てない場合は理由を説明してはっきりお断りするようにしています。また事業ごとに役割分担し、地域性を優先するものと収益性を優先するものに分けて理念の実現を目指しています。



今後の展開

横川kitoは昭和6年築の古民家を地元内外の約70人でセルフリノベーションして誕生しました。その時のリノベーション仲間が横川のまちにとって大きな関係人口になり、地域で新たな取り組みを始めるときの強力な推進力になっています。このように、地元内外の混合チームが生まれたことによって横川町内の「ヒト」と「コト」に新しい流れができてきました。次に挑戦すべきは「モノ」の流通。農業が盛んで生鮮野菜は多いものの、加工品などお土産物になる商品がとて少ない横川町。むかし生産されていた加工食品の復活や新たな特産品開発など、「モノ」を生み出し販売まで行うことで地域経済が循環する仕組みを整えたいと考えています。



PROFILE

白水 梨恵 一般社団法人 横川kito 代表理事

東証一部IT企業でEC運営や商品開発を経験後、社会起業支援を行うNPO法人へ転職し、海外事業立ち上げやキャリアコーディネイト業務を務めた。2013年に東京から故郷の鹿児島市へUターン、2020年に霧島市横川町へ1ターンし、一般社団法人 横川kitoを設立。飲食・宿泊・小売・企画の4軸で地域事業を運営。プライベートは3児の母。

“らしさ”を生み出す原動力。好きであふれるまちなかへ

多様なアクティビティが集積する CO-AKINAI劇場

📍 霧島市国分中央地区

私たちの活動は国分のまちなかにある小さなポケットパークから始まりました。昔からまちのコミュニティを担ってきた通り会の方々、私たちのような若い人たちが同じ空間でダベり、酒を酌み交わす。まさに商いと暮らしが交わる空間が生まれました。

それから私たちはまちなかの商業施設とタイアップした定期マーケットLITUP!を運営しながら、リノベーションスクールから生まれたえんがわマルシェやTOORINIWAなど、国分のまちに関わる人たちと一緒に活動しています。大切にしていることは、人とのつながりや街とのつながりを感じる“国分らしい”暮らしを自分たちでつくること。一人ではなく誰かと協業、並走、共感しあえ、自分自身の好きが飽きない(商い)活動で溢れるまちなかを目指しています。



山形屋前で開催されたLITUP!の様子

Info

Company	一般社団法人Re Awesome City
Address	霧島市国分重久4639
Execution date	July,2020~



30坪にも満たない空間に約70名が集まったポケットパークdeだべらナイト!

解決したい都市経営課題

本来のまちなかは「出会う・稼ぐ・挑戦が生まれる」場所です。しかし、人口の増加や車社会の到来を背景にその役割が郊外へと流出し、私たちもそのライフスタイルに慣れてしまっている。その結果、まちなかは空き店舗や月極駐車場が散在し、ヒト・モノ・コトが集まりにくい場所になっています。このような状況で、私たちは小さなチャレンジや変化を起こし続けることに意味があると考えています。通過するだけのまちから寄り道できるまちに。好きなことを協働・商いできるまちに。こうした取り組みを継続することで、新たな仲間が見つかり、別の小さなチャレンジが新しく生まれる。その一つ一つの積み重ねで人々のライフスタイルが変わり、まちなかに新たな日常が生まれると考えています。

プロジェクトの壁

活動の壁

私たちの活動は本業の傍ら事業展開しています。そのため時間のリソースが十分でなく、活動を継続するモチベーションの維持も不可欠な要素となっています。そのため、私たちは自分の好きなこと・やりたいことをベースに活動しており、趣味でも本業でも有益になるスタイルを心がけています。

習慣の壁

まちなかで活動するにあたって車社会との共存は切っても切り離せません。車通りが多いと安心して子どもを連れて歩き回ることができず、近場の駐車場を見つけることも簡単にはいきません。この壁を一気に突破することは難しいため、空き地と既存駐車場、針巡らされた道路を上手く使い分けながら、安心して自由に遊べるまちなかを生み出す実験を小さく行っています。

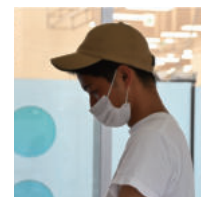
成果の壁

この活動をいつまで続けるのか。たまにですが聞かれます。特にまちづくりと呼ばれるような活動は成果という成果が見えづらく、その割に多くの壁があります。そのため、いかに成長していくかではなく、まちにどんな人がいてどのように機嫌よく過ごしているかに向き合い続けることが成果への鍵だと思っています。



今後の展開

LIVE KIRISHIMAを通して、霧島市内で新しい事業がいくつも誕生しており、関わる人たちのネットワークが広がっていることは大きな強みです！特にまちなかで何かやりたい！繋がりしたい！という人たちが現れていることは大きな兆しだと思っています。今後はこの人たちの想いが多様なアクティビティとなってまちに可視化されていくことが必要不可欠です。人々がたまり休み遊ぶまち。小さな商いが集積するまち。多様な人々の活動により、コミュニティが活性化することでまちが面白くなります。今後は児童公園・市民会館前広場などの公共空間の活用や、TOORINIWAの開業などを通じてまちなかでの新たな過ごし方を生み出していきます。



PROFILE

宮之原 優聖 Awesome City Project 代表 / 一般社団法人 Re Awesome City 理事

2019年商工振興課所属の際にリノベーションまちづくり事業を立ち上げる。全7回の戦略会議を通じて「LIVE KIRISHIMA」のコンセプトと4つの戦略を掲げ、人材の発掘育成と公民連携を重点に事業展開している。自身の活動として2020年に(一社)Re Awesome Cityを設立。河川敷の公園や商業施設の広場で定期マーケットを主催しながら民間と行政の垣根を超えて、霧島の余白を面白くする活動を続けている。

民間・公共の遊休空間などを活用したマーケット

人と人を繋ぐえんがわ。 えんがわマルシェ

📍 国分中央ほか霧島市内全域

2021年10月に霧島市主催で行われた「リノベーションスクール@霧島」の参加者が中心となり、2021年11月から企画運営している「えんがわマルシェ」。国分中央で土日に遊休空間となる駐車場を借りるところからスタートし、月に1回のペースで開催中です。出店店舗は霧島市で活動している方を中心に、飲食系や雑貨販売、リラクゼーション、歳時に合わせたワークショップ、楽器の演奏体験など多岐に渡ります。

会場にはオリジナル制作の縁台を配し、初めて会う方同士の自然な会話が生まれています。街の通り会や他のマルシェとのコラボも回を重ね、2023年1月には大隅横川駅開業120周年記念イベントと共催して来場者は1,200名超に。



えんがわマルシェ入口

Info

Company	任意団体 縁紡ぎ
Execution date	October,2021~



プロジェクトの壁

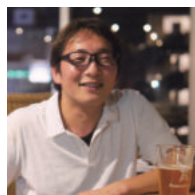
資金の壁

活動資金は自分たちで出資金を出し合い、備品類の購入に充当。マルシェ単体で利益を生むのは難しく、事業としては赤字が続いていますが、一年の経験といただいたご縁が実を結び始め、既に地域で活動している有志の方々とマルシェを共催したり、市内各地で活躍する「LIVE KIRISHIMA」参加者から街おこしの相談を受けるようになってきました。官民協力し合いながら地域貢献することで、補助金取得も視野に、時間的にも金銭的にも無理のない活動を長く続けられればと考えています。



今後の展開

開始当初から一貫して子どもの遊び場を提供し続けており、霧島市教育委員会の後援を得ながら、徐々に定着してきました。2023年からは、あらためて「来場者も出店者も子連れで楽しめるマルシェ」を標榜し、子育て世代や、安心安全志向の方を繋ぐ場として特化していきたいです。開催場所に関しても、霧島市内全域で適した場所を模索しながら開催していく予定で、公園や空き地、空き店舗などの利活用を通じて地域の課題解決に貢献しつつ、地域の方に応援していただきながら、長く愛されるマルシェを目指していきます。



PROFILE

守友 寅次郎 建築士／えんがわマルシェ実行委員長

1974年大阪生まれ。約20年建築士として建築設計事務所に所属。2018年に独立し、結婚。2020年妻の出身地である霧島市に1ターニング。移住当初は住宅設計が主だったが、現在は「コミュニティ大工」として古民家再生に取り組むほか、趣味のクラフトビール販売「えんがわBEER」でマルシェ出店し、ビールファン拡大を狙っている。

心地よい居場所となり、地域課題の解決に挑戦

みぞべに幸せのベルを鳴らし続ける きりしまみぞベル

📍 溝辺、霧島市内各地

きりしまみぞベルは「みぞべに幸せのベルを鳴らし続ける」という理念をもって、霧島の心地よい居場所となり、地域が抱える地域課題を良い経済の創出によって解決につながる活動を展開している任意団体です。

メンバーそれぞれが社会構成員の一員として、霧島に世界中の人が訪れる賑わいを、霧島に違いを理解する多様性を、そして人生は楽しいということを、大人が子どもに身をもって伝え、幸せのベルをならせる人づくりをしていくことを理念として掲げています。



みぞベルの拠点「みぞベース」

Info

Company	キリシマビト
Address	霧島市溝辺町有川179-6
Execution date	April,2018~

企画運営しているイベント

1 みぞべのね／「優しさ」と「しなやかな強さ」であり、溝辺の心地よい居場所として育てていく。霧島市全体が「ね」で繋がれる、そんなコミュニティマルシェ。2 LOVE & BASiC／プロ、アマ、子ども達の音とダンスで体を揺らし美味しいフード&ドリンクでお腹を満たしハンドメイド雑貨とワークショップで心をワクワク癒しの1日を過ごせるマルシェイベント。



1



2



PROFILE

今吉 直樹 ふるさとプロデューサー

大切な家族、大事な街、大好きな人たち、みんなの未来を守るために。人、モノコト、物語を創造するプラットフォーム・カンパニー「キリシマビト」代表をしながら、霧島市議会議員(若獅子会)を務める。きりしまみぞベルオーナー、合同会社AGRITZ代表社員、株式会社FoodBase代表取締役。

LIVE KIRISHIMA FOUNDER 創業者

LIVE KIRISHIMAを通して、新しいことにチャレンジしたい方同士のネットワークは広がり、市内各地で創業される方が増えています。ここでは、霧島市で創業された方の創業ストーリーや事業を成長させる工夫、創業時に壁となったこと、まちが抱える課題への挑戦など1人1人の貴重な経験談をご紹介します。

LIVE KIRISHIMA
FOUNDER
01

『ゴミからモノへ』 プラスチックゴミを使ったものづくり

📍 福山町

Reprise

大量生産／消費社会におけるゴミ問題について、生産から廃棄までの時間が特に短いペットボトルキャップを題材とし、自社にて各所から回収したペットボトルキャップを製品に再形成し販売することで、小規模企業での廃棄物再生事業化を目指して活動中です。2020年に古民家の購入をきっかけに福山町に移住、2022年より本格的に廃棄物生成事業を開始。イベントによる廃プラスチックを使ったワークショップの開催や、作品の販売などを行っています。2022年10月に霧島市による民間提案制度に参加。2023年1月の最終プレゼンを経て採択。霧島市福山町にある鹿児島県指定重要文化財、旧田中家別邸を活用し、廃プラスチック製品の購入や体験ができる、町のイベント施設として事業化すべく現在霧島市と協議中。



ペットボトルキャップからできた工作シート「usuisheet」

Info

Company	合同会社Reprise
Address	霧島市福山町福山2662
Execution date	April.2022～

解決したいまちの課題

街に関わらず、環境問題や社会問題に対して、正しくわかりやすい情報提供が不足していることが課題だと感じています。そのため、場合によっては過度に深刻に捉えたり、そのことで極端な行動が起こり、様々な思想が混在する時代になっていると思います。そんなカオスな中で生活することに、息苦しさを感じている方々に対して、活動を通して問題を掘り下げためのきっかけを提供することで、少しでも生きやすい世の中にできれば良いなと思っています。

創業の壁

事業として取り組むにあたり、製造工程に必要な機器類の導入で非常に苦労しました。特殊な機器になるため、製造している会社も非常に少なく、何社も設計図を持参し相談させていただく中で、福岡県の会社で製造していただける会社をようやく見つけ、導入に至りました。導入した機器類は、私たちが事務所兼住居として購入した、霧島市福山町にある古民家に併設された石蔵を工房にして使用しています。

今後の展開

機器類の導入が無事に完了し、2020年にいくつかのイベントに参加させて頂けたことで、少しずつ認知が広がってきていることを実感しています。2023年は鹿児島市にある環境未来館にて、3時間の講座を開催(2023年4月開催)することになり、これまでよりもより深く、活動の中で自分たちが得てきた情報をお伝えできる機会ができるようになってきております。今後の展開としては、2024年の事業化に向けて旧田中家別邸のイベント施設化と、金型を使用した本格的な廃プラスチック製品の開発に力を入れていく予定です。



PROFILE

高山 元気 合同会社 Reprise 代表

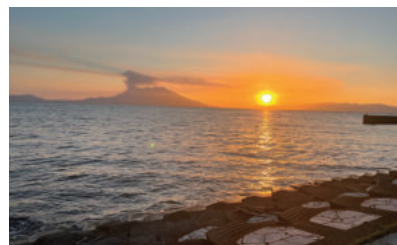
2006年近畿大学工学部を卒業。2011年東京都のWEB制作会社に入社。2014年WEBマーケティング事業部立ち上げ。事業部長兼取締役役に就任。2018年鹿児島県薩摩川内市に移住。2021年霧島市への移住をきっかけに合同会社Repriseを設立。デザイン事業を主軸としながら2022年より廃棄物再生事業を開始。

自分の『スキ』を『武器』に マーケティングの力で街に元気を

📍 霧島市福山地区

鹿児島県にUターンし、LIVE KIRISHIMAのプログラム参加を皮切りに、県内のまちづくりイベントに参加しています。2022年度はMark!肥薩線プロジェクトを通して、JR 肥薩線を活用した恋活イベント『恋する肥薩線』を企画・開催。元々「鹿児島のいいものをもっと知ってほしい」「誰かの“やりたい”をサポートしたい」という思いを持ってUターンしてきたため、身近なチャレンジしたい人を応援すべく、霧島市内で活動するお野菜スープ屋さんや子供服ブランドのマーケティングのサポート、鹿児島の伝統工芸品のマーケティングに従事しています。

プライベートでは、景観の良さに惚れ込み福山町へ移住。今後は福山町に訪れる・立ち止まるきっかけを作り、皆さんに福山町の魅力を伝えるため、公共施設を活用したイベントを企画中です。



福山町から見える景観

Info

Address	霧島市福山町
Execution date	October, 2022~

解決したいまちの課題

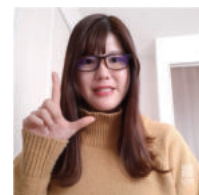
交通量は一定量あるものの、釣りや福山黒酢を目的とした方以外あまり来訪することのない福山町。実際に周囲の人から「通りはするけど、何も無いから止まることはない」という声が多く、素通りされているのが現状です。「桜島とか景色は綺麗」という声もあるため、魅力は一部伝わっているものの、きっかけとなる目的の地がないことが1番大きな問題だと考えています。移住後知る福山町の魅力も多かったため、隠れた魅力を周囲の人に知ってもらう、来訪するきっかけを作る必要があると思っています。

プロジェクトの壁

企画を深掘りしていくなかで、今後これらの問題が出てくるのではないかと思っている。

①古民家再生にかけられる費用

高齢化・過疎化が進んでいる地域であるため、すぐに収益が上がるのか不安があります。また、古民家再生に対してどれくらい費用をかけられるのか、どこまでやるのかという線引きが必要になると考えています。知見のある先輩方に相談しながら進めていきたいと考えています。1番ハードルになりそうな大家さんとの交渉については、想いも伝えて共感してもらっている状況です。



PROFILE

田中 友惟

鹿児島県で生まれ育ち、早稲田大学スポーツ科学部に進学。卒業後、韓国・ソウル、東京にてマーケティング業務に従事。Webマーケティングを中心に、広告運用や企画立案を行う。2021年に鹿児島に帰郷。フルリモートワーカーとしてIT企業で働きながら、フリーランスとして事業者や地域の「やりたい」を叶えるべく、事業支援を行う。2022年福山町に移住後、より住みやすい場所にするため、イベントの企画や古民家を活用した拠点作りを計画中。

想いをカタチに。アート思考が世界を変える KOSHIRAERU

📍 霧島市横川町

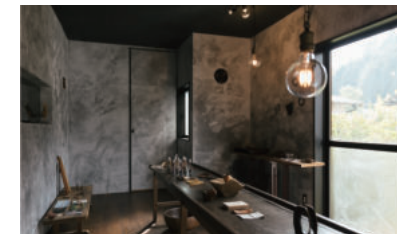


夫婦で商品開発にも取り組んでいる

霧島市横川町を拠点としアート、物作りとデザイン、ディレクションで右脳と左脳を働かせ、様々な想いを形にする活動を行っています。過疎地域における関係人口の増加を目指し、ここに訪れる理由の一つになるような場所作りを実施しています。アート思考が様々な課題を解決できると考えています。



KOSHIRAERU



KOSHIRAERU 内観

Info

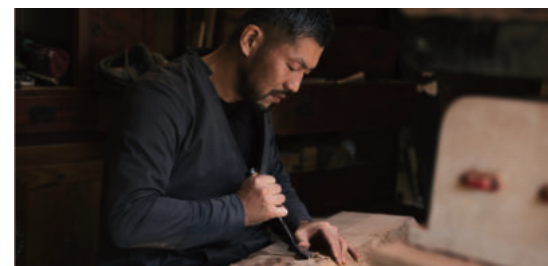
Business name	KOSHIRAERU
Address	霧島市横川町中ノ9-4
Execution date	October, 2021~

解決したいまちの課題

人口減少が一番の課題。空き家も多い為、空き家の活用と移住促進をアートやものづくり・事作りの側面から考えていく必要があると感じています。また、教育環境においても若年層からの金銭的知識を得る仕組みや実践できる場づくりが必要と感じています。

プロジェクトの壁

担い手が少ない事が大きな壁であります。地域の働き方や、商品開発、広報戦略を行うにあたり、その担い手となる人材が不足しています。様々な事業の3時間の勤務体制や募集方法を変え、地域で収入の拡大を行う必要があると感じています。



PROFILE

寶園 純一 KOSHIRAERU 代表

大阪府出身、京都芸大卒。KOSHIRAERU の代表と鹿児島県よろず支援拠点コーディネーターとして、アート思考を中心に様々な課題解決を実施中。

今後の展開

ここに住む事で心が豊かになり、また収入も安定する地域になるような取り組みを実施したいと考えています。また、アート・物作りでは横川から世界を視野に作品の発表を継続していきます。



『絵』を『想い』をより身近に アートを通して自分を『表現』できる場所

📍 霧島市を中心とした県内外



表現を通して「生きづらさ」や「自身の感情」を言葉以外の方法で外に出すことによって、「何者かにならずとも、「自分」の中のワクワクを見つけ出して、それぞれが自分の個性を活かして活躍できる場所」を掲げて、年齢問わず参加できる表現教室や、話すだけで感情の深掘りになり、記録にも残る思考カフェ。

イベント等でのライブペイントでは、実際に作品ができていくところを生で見てもらって「何か」思ってもらう。自分の気づきを見つけて活かすきっかけづくり



アート百覧会にて“変化〜トビタツマデ〜”

Info

Business name	pos'i2
Address	霧島市牧園町
Execution date	November,2020~

解決したいまちの課題

住んでいる牧園はもちろん、霧島市1番の市街地である国分も、最近ではシャッターが目立つように。シャッターが降りていると寂れた印象を感じるけれどこれを逆に強みにできるのではないかと、始めたのがシャッターアート。まだ国分では実施できておりませんが、霧島市内の横川だけでなく、市外の加世田からも声がかかり、作業中に「完成が楽しみ」と声をかけてくださる方が沢山いて、「絵」があることで地域の人のワクワクのきっかけになると思いました。

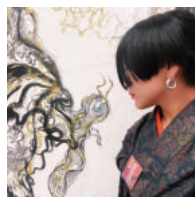
また、自身も3児の母であり、子供達を見る中で、自分たちの頃と比べて、子供達の自由が少なくなっていること。同時に「親」としての葛藤を抱える大人が私を含めて多数いるなど実感しています。自分を言葉で表現しきれない子供や大人たちが自分を表現できる他の方法を伝え、自分のワクワクに気づき、未来を創造できるようになれば。と思い、働く女性の家で「らあの時間」と称して、親子で楽しむワクワク時間として絵を使って自分を表現するという時間を作りました。実際に、来る度に参加している子供たちはもちろん保護者の方も笑顔になっていくのを感じ、今後はさらに内容を磨き上げて活動して参ります。



らあの時間にて

今後の展開

人が大好きならあとして。一人が好きなら表現者井料明歩として。どちらも私で。等身大の私が伝えられることを、出来ることを、ただただ一生懸命に表現していきます。らあとしては、自分がワクワクするイベントに出たり、自身でイベントを開催したり、その場の空間、人との空間をコミュニケーションで私の好きを表現していく予定です。2023年夏頃には「着物街歩き」を再開。井料明歩としては色々な地域で展示やパフォーマンスをしつつ、2023年内に自分のアトリエとギャラリーを開くことが今の目標です。また、着物を着ていて、着物の大事にしていた本質が伝わってないのではないかと違和感を感じたことをきっかけに「大切なものを語り継ぐ」を掲げて、和服や小物のブランド「和継」を立ち上げます。



PROFILE

井料 明歩 表現者

自分の中の相反するものが融合する所を見つけるためにキャラクターらあと表現の人明歩で生きる事を決意する。アーティストとしては生まれたままの名前として旧姓を使用。他人軸を自分軸に変えるために感情や言葉にならなかったものを描き集めてわたしを探す。【自分との対話】を大切に表現活動を行う。3児の母。

シェアする文化で人生を豊かに シェアハウスGOJUJU

📍 霧島市国分中央・隼人町



まちのプレイヤーとの交流会



温泉部など「好き」が高じて住民で部活動も

2022年8月にシェアハウスGOJUJU隼人、2023年2月からシェアハウスGOJUJU国分を開業し、現在サウナ事業の立ち上げを計画中です。シェアハウスでは「一緒に住む」という体験を通して、自然につながりやご縁が生まれる場所になります。シェアハウスは非常に濃いつながりができる反面、入居することに大きなハードルを感じる人もまだまだ多いため、サウナやマルシェなど、様々な形で飛び込みやすい何かを作ろうと模索中です。事業を通して様々な種類のコミュニティを作っていく、つながりを感じることで、自分を含めた人生の幸福度向上を目指しています。



シェアハウスGOJUJU国分 外観

Info

Company	合同会社EN
Address	霧島市隼人町内山田
Execution date	August,2022~

解決したいまちの課題

まちの課題を解決したいというよりは、自分の事業に関わりたかった方々が、人とのつながりやご縁を通して幸福度が高まることを一番の目的として事業をしています。その目的の達成に近づくに連れて、「霧島に住みたいと移住者が増えたり」、「旅行先として足を運んでくださる方が増えて、小売りや飲食業、宿泊業を営む街の人々がうらやま」、といった変化が、結果的に街の高齢化やシャッター商店街などの問題解決につながればよいと思っています。

なぜやっているのか？

家族(第1の居場所)や友人(第2の居場所)以外の他人と共に過ごすことで、新しい居場所を作るためです。私自身2021年うつを経験したことをきっかけに、人とのつながりの広さ・強さが人生の幸福度に大きな影響を与えていることに気づきました。シェアハウス事業で、背景や立場・年齢も様々な人が共に生活することにより、会話が生まれ、住民同士と、まちと、様々な形で繋がりが生まれる場所を目指しています。また、まちとつながるシェアハウスとして、毎月開催するまちの住民との食事会や、イベント参加など、まちとつながる体験を提供しています。

今後の展開

シェアハウスの名前「GOJUJU」の由来は郷中(ごじゅう)教育からきています。郷中教育とは、先生という立場ではなく、先輩後輩のような関係として育成指導し、また自分が教える立場になった際にも、後輩に教えていくという自主性を重んじた薩摩藩独特の青少年教育システムであり、小さな自治組織で行われたにも関わらず、西郷隆盛や大久保利通をはじめ心身ともに強い武士の育成に成功しました。このように、協力し合い、共に励みながら成長しあえる暮らしをしていこうという意味を込めたのが「GOJUJU」の名前の由来です。



© K. P. V. B



PROFILE

橋口 夏樹 合同会社 EN 代表 / 一般社団法人 ReAwesomeCity 理事 / 任意団体 縁紡ぎ 代表

関西にて上場企業で法人営業、食品ベンチャー企業での経験を経て、鹿児島県にUターン。霧島に住みながら、東京本社のIT企業のカスタマーサクセスを担当。その他にシェアハウスGOJUJU隼人、国分の運営や、任意団体「縁紡ぎ」の代表として国分中央で「えんがわマルシェ」の運営を行う。趣味は温泉、サウナ、食べること、お散歩、読書。

LIVE KIRISHIMA
FOUNDER
06

とっておきの食をいつもの食にとっておき屋 coto coto

霧島市内

きりしま女子起業ラポー一期生。霧島産の野菜や昔ながらの製法で作られた調味料など、「とっておきの食材」を使った、「冷凍庫にとっておける手作りの離乳食やお惣菜」を製造・販売し、育児中のお母さんたちが気軽に頼れる存在を目指して活動を始めました。

起業後すぐに第2子を出産し、製造・販売は一旦お休みして、現在は管理栄養士としての経験と自身の子育て経験を活かし、離乳食講座やミネラルのお話会など食にまつわる講座を開いたり、味噌仕込み教室、その他ワークショップなども開催しています。イベントに出店して霧島市では入手しにくい自然食品の販売もスタートし、講座で身につけた食の知識を買い物に活かせる場もついています。



味噌玉作りワークショップ

Info

Business name	とっておき屋 coto coto
Execution date	March.2022~

今後の展開

次男が春から保育園に入園が決まったので、レンタルキッチンをお借りしての製造・販売も徐々に始められそうです。パッキングしたものを販売するのも良いけど、お鍋を持ってきていただいてテイクアウト形式も良いなと構想を膨らませています。華やかさはないかもしれませんが、ほっとできるいつものごはん、ばあちゃんたちが作り繋いできた郷土料理などをみんなで楽しんで、日頃十分頑張っているお母さんたちが一息つける日を作れたら嬉しいです。講座やワークショップ、イベント出店も継続しながら、より育児や暮らしに寄り添った活動を広げていきたいです。



解決したいまちの課題

子育て世帯が多い霧島市。自然に恵まれ食も豊かな所に住んでいるにも関わらず、何をこどもに食べさせたらいいか、どんなものを選べばいいか、食に関する知識を学ぶ機会が無いまま、手軽さや価格を優先した食生活になってしまいがち。また、産後は社会とのつながりを感じにくく孤独感を感じやすかったり転入などですぐに頼れる人がいない方も多いと感じます。「みんなで子育てしている」ことを感じられるような安心できる繋がり作りと、食の大切さ・霧島の豊かな食を様々な形で伝えていきたいです。

創業の壁

店舗がないため、会場をお借りしたり、イベントに出店しないと活動が出来ないこと。しかし、様々な会場で講座やワークショップを開催することで繋がれる人の幅も広がるので壁でありメリットでも感じています。自然食品の販売においても、イベントに出店することで店舗に行くよりも気軽に手に取っていただけたり、お話することで興味を持っていただけたりと、食に改めて意識を向けてもらうきっかけになっていると感じています。

PROFILE

中村 琴美 とっておき屋 coto coto / 管理栄養士

生まれも育ちも霧島市国分。2児の母。高校時代にNPO法人霧島食育研究会のボランティアスタッフを経験したことをきっかけに食育に興味を持ち、栄養士となる。長男の離乳食をきっかけに食の安全について考えるようになり学びを深める。大好きな霧島で子育てと両立しながら自分らしく働けるバランスを探っています。



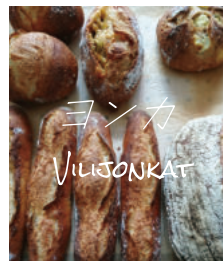
LIVE KIRISHIMA
FOUNDER
07

ミックスカルチャーなパン屋さん ヨンカ

霧島市国分中央・隼人町

2021年に霧島市にUターン移住し、パン屋開業を目指して物件探しを開始。物件が決まらないまま、その年の霧島市のリノベーションスクールを受講したのを機に「えんがわマルシェ」や「LIT UP!」などマルシェでの出店を始めて今に至ります。

目標はあくまでも自分のお店を構えることですが、まちづくり事業に関わるうちに、様々な業種の方や生産者の方に出会ったことで目指すお店のベクトルも変わり始めており、今はなるべく地元の素材を使ってパンを焼きながら、異業種とのコラボやシェアなども念頭においたミックスカルチャーな面白いパン屋を目指して日々妄想中です。



PROFILE

内田 優子 ヨンカ店主(パンを焼く人)

霧島市在住。40歳を過ぎてパン作りの奥深さに目覚め、ベーカリー勤務、シェアキッチンでの営業を経験。2021年に東京から地元霧島へUターン。パンをこよなく愛しているが、1日1回はお米が食べたい派。読書と音楽(主に洋楽)が好きで、目下の野望は自分のお店でひたすらパンを焼きながら好きなレコードをかけまくること。



まちなかマルシェLIT UP!に出店

Info

Business name	ヨンカ
Execution date	August.2022~

小学生向けプログラミングスクール MANABUN PROGRAMMING SCHOOL

霧島市国分中央地区

IT教育の土壌がやや薄い霧島市にて小学生向けのプログラミング教育を開催するスクールを設立。プログラミングを通じて問題発見・解決の仕方や、論理的思考を学べます。何より「自分で楽しみを見つけ、自発的に探求する」力を育むことに重点を置いており、学習塾よりは学童に近いスタンスです。プログラミングからデザインやモノ作りなどに興味があればそれを認め、取り組める選択肢が常にある環境としています。

主にMITが開発したプログラミング教育用環境「Scratch」を用います。加えてプログラミング用のLEGOを用意し、ロボットを組み立てて動かせるなど、広い範囲で子どもたちの興味・意欲を掻き立てます。



プログラミング用のLEGO

Info

Company	株式会社コナワークス
Address	霧島市国分中央1-25-19
Execution date	August.2022~

PROFILE

大西 正将 株式会社コナワークス 代表取締役

1983年生まれ兵庫県神戸市出身。大学卒業後システム制作会社にシステムエンジニアとして勤務。約8年間上場企業のWeb系システム製作に携わる。デザインへの興味と、エンドユーザーに近い距離で活動したい思いで、Webデザインを学び独立。2017年に霧島市に移住。地域にITで活躍する人を増やしたいという想いでプログラミングスクール運営に携わる。





ワクワクが連鎖する場所 _1treecoffee

📍 国分中央

2019年2月に霧島市重久にカフェ&コワーキングスペースをオープンしました。昔はドライブイン施設として賑わっていた場所が、長い月日を経て、廃墟化していました。誰からも見向きもされなくなっていた場所をセルフリノベーションし、新たな価値を生み出すことで新しい客層や、まだ霧島に足を運んだことのない方へ少しは来てもらうキッカケになればいいと思ってお店の運営を始めました。

その後、お店をしながら自分にできるまちづくりとは？を考えるなかで、少しでも自分の経験から貢献できるのであればと思ひ、リノベーションスクールや女子起業ラボ等、様々なプロジェクトに講師やメンターとして参加しています。



1 tree coffee 国分中央店コワーキングスペース

Info

Company	株式会社 PBOOKMARK
Address	霧島市国分中央1丁目6-7
Execution date	February, 2019~

解決したいまちの課題

国分中央にお店をオープンして約1年が経ち、日常のまちなかを見る機会が増えて気付くことは、日中、若者の歩いている姿があまり見られないことです。昔は賑わっていたと聞きますが、最近ではシャッターを閉めたままの空き店舗も多く、まち全体が賑わいを失っているように思います。特に若い方が遊ぶような場所、コミュニティの場は少ないように感じます。最近では店舗の認知も少しずつ増えて学生さんや若い方でお店が賑わう日が増えましたが、もっとそんな場所が増えるといいなと思います。

創業の壁

国分中央地区は、特にお店を初めてスタートすると言う方には少しハードルが高い気がします。理由は、他の地区に比べて家賃や土地が高いこと、日中あまり人が歩いていないこと。固定費が高いとその分、月の売上も上げないとお店を存続するハードルが上がります。それぞれのお店が頑張っているとは思いますが、国分のまちってどんなまち？と聞かれたときに、まちの人が答えられるような点と点のお店単体ではなく、それを繋ぐようなまち全体で盛り上げていけるような仕組みがあればいいなと思います。



PROFILE

川原 智美 株式会社 PBOOKMARK 店舗マネージャー・WEB ディレクター / _1treecoffee 創業者

2012年に鹿屋市から霧島市に移住。ECの会社に約7年間勤め、店舗を運営する中でマーケティングを学ぶ。2018年に現在の1tree霧島店となる建物をリノベーションし、2019年2月にカフェを個人事業主として開業。現在は霧島市を中心に鹿児島県内にカフェ&コワーキングスペースを4拠点展開中。地方だからできる面白いを探して挑戦中!



地元素材をつかったクラフトビールを。 ASH HEAD BREWERY

📍 国分中央地区

地元で作るクラフトビールを通して、様々なもの・ひと・空間と繋がりを持たせ、新たな付加価値、また新しい変化を作りたいと思ってお店をはじめました。



ASH HEAD BREWERY 店舗外観



ASH HEAD BREWERY 店舗内観

Info

Company	合同会社ASH HEAD BREWERY
Address	霧島市隼人町小浜37-1
Execution date	July, 2021~

解決したいまちの課題

国内の不況、物価高、人手不足(特に若手の人材)に伴う産業の荒廃、少子化に伴う問題など。国の政策などに頼らず、霧島市独自で解決できるように行政、民間ともに解決できる仕組みを作りたいと思っています。人や資源、個々だと力はとても弱いですが、そこをうまくつなぐことが出来れば多くの問題解決にアプローチできるのではないかと思います。ビールを作る、醸造後の麦芽のかすを畜産の餌・農家の肥料とする、育った畜産・農作物を消費する、そしてビールを飲むといったロスのないサイクルを地元の様々な分野で作りたいです。

創業の壁

物価高に伴う消費者の買い控えや、どうしても大量生産・大量消費の安価なほうに流れてしまうので、いかに消費者の中の選択肢に入れてもらえるかというところを考えないとけないと思います。地元で作られるプロダクトに対して、生産者の思い、またその良さを知ってもらい、そこから地元のものを選び、消費するマインドを少しずつ育てる必要があると思います。

今後の展開

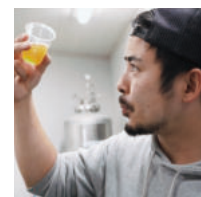
クラフトビールの製造を通して、地元の資源(フルーツなど)を使ってビールを作り、より地元を知るきっかけと地元を好きになって、地元で生きていってほしいような価値を生み出していききたいです。



PROFILE

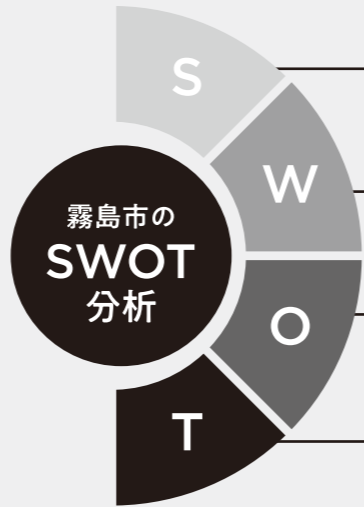
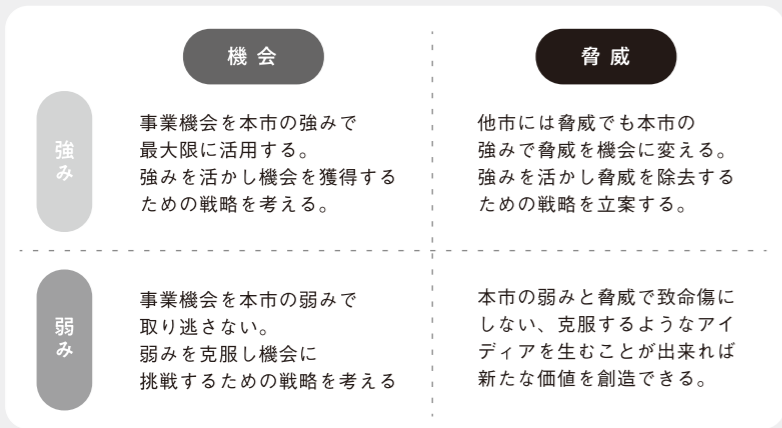
永川 祥平 合同会社 ASH HEAD BREWERY 代表取締役

加治木工業高等学校を卒業後、成田空港へ就職。9年間勤め、英語を勉強したい思いから退職しニュージーランドへ語学留学。その後、半導体のエンジニアとして海外様々な国で装置の立ち上げに携わる。各国文化として根付いているビールの存在と味に感銘を受け、退職。単身渡米し、EX NOVO BREWING、Unicorn Brewingでビール醸造を学ぶ。帰国後、福山黒酢株式会社桒志田でビール醸造職人として働く。独立して今に至る。



霧島を育てる成長戦略

※1 クロスSWOT分析(4つの戦略)



- 強み Strengths**
 - 都市と自然が共存している
 - 住みやすい 子育てしやすい 自然の中で遊べる 質の高い暮らしが実現できる
- 弱み Weaknesses**
 - 遊休不動産が多くあり、エリアの魅力が低下している
 - まちなかの空き店舗の増加 中山間地域の空き家増加 不足する公共施設の維持管理費
- 機会 Opportunities**
 - 流れはローカル志向
 - 東京一極集中の是正 地方に注目が集まっている 若者割合が維持されている
- 脅威 Threats**
 - クリエイティブ産業(振興)の遅れ
 - 就業希望の高い情報通信業が少ない 文化、アート、音楽に触れる機会が少ない

※1. SWOT分析とは「内」と「外」をバランスよくみる、「良い要因」と「悪い要因」をバランスよくみる事で、理想へのシナリオの精度をより高めることができます。

※2. クリエイティブ産業…広告、建築、アートと骨董、工芸、デザイン、フィルムとビデオ、ゲーム、音楽、舞台芸術、出版、ソフトウェア、TVとラジオなど(英国1997年定義)

L

新しい暮らしが
実現できる街に！

Local Mind



都市と自然が共存していて「住みよい場所」×「遊べる場所」がセットになっていることを最大限に生かし、霧島でしか味わえないローカル暮らしを実践し、そのような暮らしを魅力的に感じる若い人(特に、人口減少が著しい20代から30代)から選ばれる、「憧れ」が生まれるまちにする。

I

クリエイティブな
人材が
集まる街に！

Interactive Mind



遊休不動産を活用したサテライトオフィスやワーキングスペースなどを手掛けるIT企業等を誘致し、クリエイティブ人材が集まる拠点をつくるなど、世代や属性を超えた出会いから「対話」が生まれるまちにする。

V

新たな一歩を
踏み出せる街に！

Venture Mind



ローカルの価値を再認識し、遊休化した不動産を活かしながら地域の新しい魅力やコミュニティを創出・発信するなど、若い世代の人材の発掘・育成を強化し、新たな「挑戦」が溢れるまちにする。

E

アートや音楽が
あふれる街に！

Enrich your Mind



子育て世代も楽しめる音楽やアートなどのイベントを通して、クリエイティブなコンテンツと触れる機会を創出することで、子育てしやすい場所だけでなく、+αの子ども達の「感性が豊かに育つ」まちにする。

私たちがつなぐ、 人と人、人と地域。

LIVE KIRISHIMAとは、1市6町が合併して15年目となる2020年に、行政と民間の対話の場から生まれた、霧島で欲しい暮らしを叶えるための戦略・メッセージです。2023年度で3年目を迎え、新しいローカルライフスタイルの実現を目指し、数多くの実事業、プレイヤーが生まれました。ここでは、LIVE KIRISHIMAが策定された2019年度から、2022年度までに実施された数々のプロジェクトをご紹介します。

LIVE KIRISHIMA が実施するプロジェクトの特徴



学ぶ

鹿児島県内及び
全国で活躍される講師が
一人ひとりと向き合う



仲間

互いの夢を応援しあえる
一緒につくれる
仲間と出会う




実践

学んだことを活かして
まずは実験的に
小さく始めることを応援

LIVE KIRISHIMAの歩み


2020年度から始まったLIVE KIRISHIMAの取り組みには、これまで延べ約1,826人の方々に参加していただきました。
啓発・人材発掘・事業化支援など
段階的に取り組みを進めています。

活動実績



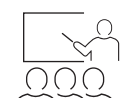
1,800
OVER

参加者1,800名以上



24
OVER

鹿児島県内及び全国で活躍する
メンター・講師24社



58
OVER

霧島市で58回を超える
プロジェクト、イベント活動



きりしま女子起業ラボは、霧島市で活動する起業家をメンター・講師陣に迎え、起業や開業に対して一歩踏み出す勇気を持っていない方が、自信をもって事業を始められるための根幹を学び、実践する全6回のセミナー。

対象 霧島で起業を考えている女性
期間 2021年～



2021年講師
白水 梨恵さん (P7)



2021年参加者
中村 琴美さん (P19)



2022年講師
川原 智美さん (P21)



2021年参加者
田中 友惟さん (P15)

PROJECT



まちづくり団体や会社を軸に、エリアの価値向上に向け、スピーディーに意思決定できる少人数のグループを対象とした全4回のプログラム。エリアの設定から事業計画のブラッシュアップまで実践的に行う。

対象 エリアマネジメントに興味がある人
期間 2021～2022年～



2021～22年参加者
有村 健弘さん (P5)



2021～22年参加者
宮之原 優聖さん (P9)



2021年参加者
井料 明歩さん (P17)



2022年参加者
今吉 直樹さん (P12)



霧島に実在する空き家や空き店舗、空き地などの遊休不動産を題材に、対象物件と周辺エリアを再生する事業計画を3日間かけて作成し、最終日に対象物件のオーナーにプレゼンを行う「短期集中実践型スクール」。

対象 スキルを活かしてまちに関わりたい人
期間 2021年～



2021年参加者
寶園 純一さん (P16)



2021年参加者
守友 寅次郎さん (P11)



2021年参加者
橋口 夏樹さん (P18)



2021年参加者
内田 優子さん (P20)



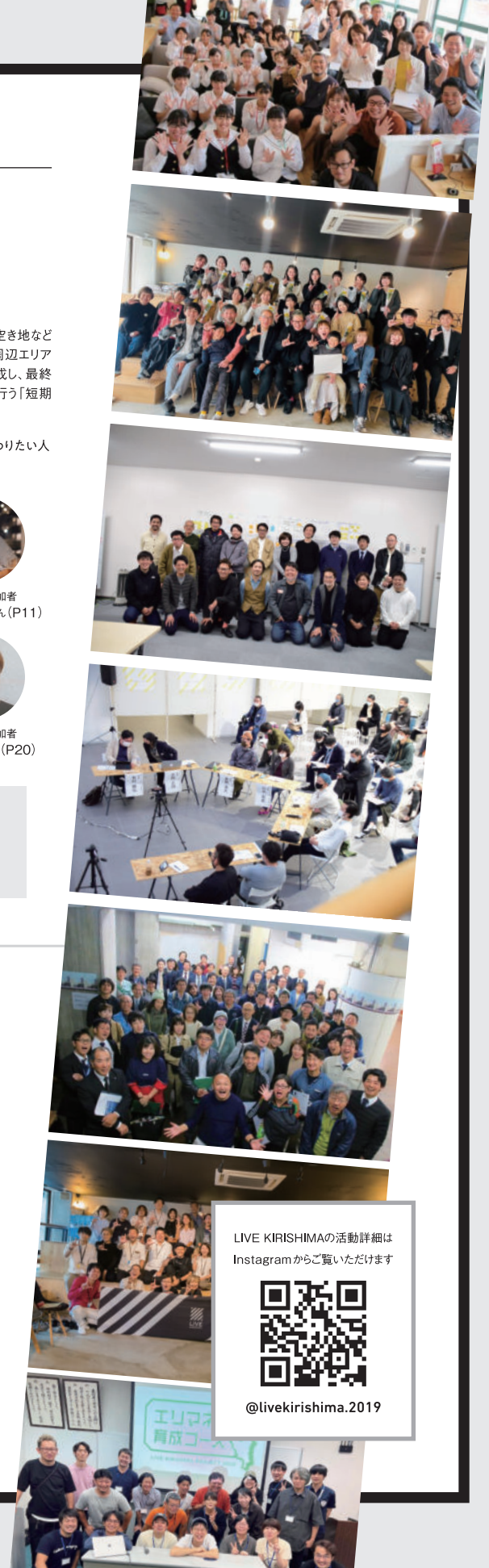
隼人 未来研究室
国分中央 未来研究室
Life is Coactive

各エリアを中心としたプロジェクトも霧島の各地域で動き出しています。詳細は、右側のQRコードからご覧いただけます。



	2019	2020	2021	2022
講演会・シンポジウム	● ● ●	● ● ● ● ● ● ● ●	● ● ● ● ● ● ● ●	● ● ● ● ● ● ● ●
きりしま女子起業ラボ			● ● ● ● ● ● ● ●	● ● ● ● ● ● ● ●
リノベーションスクール			● ● ● ● ● ● ● ●	● ● ● ● ● ● ● ●
エリアマネージャー			● ● ● ● ● ● ● ●	● ● ● ● ● ● ● ●
LOCAL ACTION PROGRAM			● ● ● ● ● ● ● ●	● ● ● ● ● ● ● ●
LIVE KIRISHIMA CONNECT			● ● ● ● ● ● ● ●	● ● ● ● ● ● ● ●
国分中央未来研究室				● ● ● ● ● ● ● ●
隼人未来研究所				● ● ● ● ● ● ● ●

霧島市では、「霧島市民が考える将来の霧島のビジョン」をまとめ、4つの成長戦略に落とし込んだ「LIVE KIRISHIMA」という活動を行っています。2019年からの4年間、若者から子育て中のお母さん、起業家や商店主など様々な立場の人が関わり、大きなうねりを起こしてきました。楽しいと思うところにはいつも、楽しんでいる人がいる。これからも、新しいローカルライフスタイルの実現を官民連携して目指していきます。



LIVE KIRISHIMAの活動詳細は
Instagramからご覧いただけます



@livekirishima.2019