



# 高畠町とのyori-i

yori-i project コーディネーター  
阿部公一

山形県ソーシャルイノベーション創出モデル事業  
yamagata yori-i project  
2026年2月10日



# 高畠町の課題の整理と仮説設定

## 課題の整理

- ・「リーダー経営人財育成塾」を通じて、自社の経営課題と町の未来を掛け合わせた素晴らしい事業構想(ビジョン)を描いている。
- ・新しい事業構想は前例がないことが多く様々な課題がある。
- ・町との継続的なつながりや既存のサポート制度はあるものの、経営者の個別具体的な状況に深く入り込めていない。

ビジョンを持った経営者が具体的な取り組みに踏み出すための伴走支援が必要

地域の経営者が描いたビジョンを実現するための伴走サポート

# 事業概要とyori-iとの連携体制

## 事業概要

高畠町のリーダー経営人財育成塾修了生や起業志望者をメインに、構想を「実装」

へ導く伴走支援事業 です。

ビジョンはあるが具体的な一步に悩む経営者と対話を重ね、個別の課題に応じた

実行策を提案。

単なる相談役を超える、事業化のプロセスと共に歩むパートナーとして、町の未来を拓く挑戦を形 にしていく。



## yori-iとの連携体制

### 高畠町(プラットフォーム)

「日本一人を育てるまち」を掲げ、リーダー経営人財育成塾などの学びと挑戦の場を提供。意欲ある経営者や起業家が、自社と地域の未来を描くための土台となる貴重な育成機会を創出している。

### PCO 斎藤浩一 氏(高畠町商工観光課)

町内の経営者とyori-i projectを繋ぐ役割を担います。リーダー経営人財育成塾でも町の経営者に寄り添い、支援が必要な経営者をサポートしています。

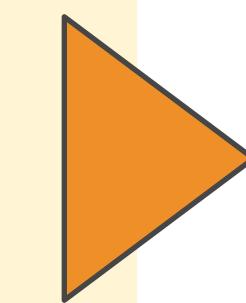
### yori-i project(具体化・伴走支援)

経営者との対話を通じて、ビジョン実現を阻む漠然とした悩みや課題をヒアリングし、具体的なステップや支援に取り組みます。

# 事業成果(CO→PCO)

## 取り組んだ業務 (コーディネーター側)

- ・経営者との対話を通じて、経営者の頭の中にある漠然とした悩みや構想を言語化・構造化
- ・目指すべき姿とのギャップを分解し、具体的なマイルストーンと行動計画へ落とし込み。
- ・ビジネスとしての可能性を客観的に検証、提案。
- ・BMとのマッチング



## アウトプット(結果)



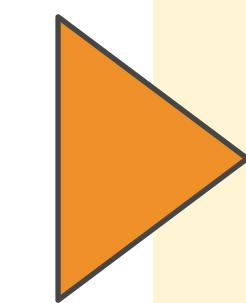
- ・PCOと町の事業者のサポート体制の目線合わせ
- ・三事業者への具体的なサポートプランの策定し、9つの支援策を提案
- ・BM連携提案



## アウトカム(成果)



経営課題が、面談を通じて言語化され、第三者(yori-i)と共有することで客観的な「解決すべきタスク」へと整理された。



具体的なサポートプランが提示されたことで、「一歩進める」という感覚を持ってもらえた。



# 有機メガファームを目指す農家さんへの支援策



## 販路開拓・BM連携

ボードメンバー（BM）ネットワークを活用し、有機農業・販路に関する専門知識を持つ事業者を探索・マッチング。



## 人材確保戦略

「おてつたび」「デイワーク」などの活用を提案。また、町の地域課題で手を余している移動可能な人材との連携を検討。



## 広報・セミナー企画

農家インフルエンサーを巻き込んだセミナーを検討し、法人化・人材確保に向けたビジョンの訴求力を強化。

# 課題と目標：収益安定化と人材確保

## ☒ 事業目標：有機メガファーム化

- ▶ 有機認証取得による「オーガニック」表記での収益安定化（まほろばみどり認証含む）。
- ▶ 法人化による人材確保・職場づくり（インターンシップやSNS活用）。
- ▶ 最終目標は100ha、50名規模のメガファーム化。

## ▲ 現状の困りごと

- ▶ 販路：現状は道の駅・イベントでの手売りが中心。生協の出荷量拡大を希望。
- ▶ 作業：農業繁忙期以外を含め、定期的に作業を手伝ってくれる短期的な人材が不足。
- ▶ 課題：短期的なサポートに留まり、中長期的な会話に繋がりにくい。

# 高齢者の居場所づくり（高齢者向けシェアハウス）を目指す町の便利屋さんへの支援策



## 事業化伴走支援

新規事業（シェアハウス）の計画策定とスケジュール管理をメンタリング。SNS活用などのPR戦略も支援。



## DX推進

顧客管理・カレンダーツール導入など、本業のデジタル化を推進し、新規事業へ注力するためのリソースを創出。



## 専門家連携

運営リスク（介護保険・法律等）に関する事例調査や、専門家へのヒアリングをコーディネート。

# 構想と課題：新規事業と業務効率化

## 新規事業構想

- ▶ 空き家を活用した「高齢者向けシェアハウス」を開設（2026年オープン目標）。代表は奥様。
- ▶ 高齢者の孤独感を解消するコミュニティ創出が目的。

## 本業の課題と支援ニーズ

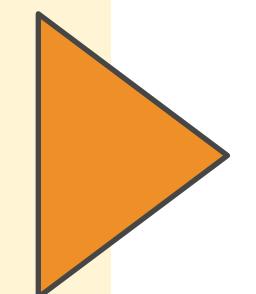
- ▶ 本業（便利屋）の顧客管理とスケジュール共有がアナログであり、業務効率化が急務。
- ▶ 事業計画の策定および、運営上の課題（要介護移行時の対応など）に関する専門家の知見が必要。

# 事業成果( PCO→事業全体)

## 取り組んだ業務

(高畠町/PCO)

- ・プラットフォーム事業での「リーダー経営人財育成塾」で地域の事業者さんに伴走サポート
- ・関係者との日程調整
- ・各事業者へのサポート体制の目線合わせ
- ・BMとの継続的な関係づくり



## アウトプット(結果)



町の事業者との面談  
9回

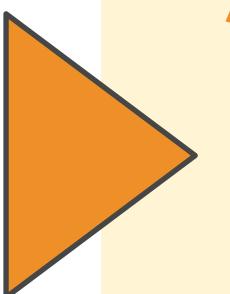
継続的にサポートを  
希望する事業者  
3事業者



## アウトカム(成果)



・構想はあるが動けない経営者が、具体的な一歩を踏み出し始めた。



・行政支援が「窓口対応」で終わらず、傾聴→課題整理→資源接続までを一気通貫で行う「伴走の型」が見え始めた。



## ■コーディネーター視点での評価・気づき

- ・高畠町から**ビジョンを持った経営者**がたくさん生まれている。
- ・経営者は目の前の業務に追われ、多忙による「**ビジョン**」と「**実装**」の分断が起きている。  
業務効率化などを通じて、**町の経営者に余白を作る支援**が必要。
- ・斎藤氏が既に町の経営者の相談相手として信頼されていたので、関係構築がスムーズに進んだ。  
結論：高畠町の取り組みはすごい。

## ■今後の展開・次に繋がる動き

現在継続的に支援させていただいている三事業者の展開

- ・有機メガファーム実現の第一歩として里芋のブランディング
- ・町の高齢者の居場所作りのため、高齢者シェアハウスを具体的なスケジュールのもと進めるサポート。
- ・亀岡文殊を学問成就だけでなく、老若男女問わず生きる知恵を授ける場所に転換し観光振興に繋げる

それぞれの事業者様のサポートを高畠町様と進め、自走できる仕組みに落とし込む。