

# Pocket Owners

所有することで近くなる、新しい地方との関わり方



# Pocket Ownersが目指す世界と関わる産業

貢献できる産業

「農林水産」 「観光・文化」

Pocket Owners構想の背景

一次産業は国の根幹を支える産業の一つであり、かつ、地方経済を支える重要な産業の一つだと考えています。しかし、課題は山積しています。キャッシュフローへの不安、生産物の出来具合による収益の安定性、生産物のコモディティ化による価格競争、規格外生産物問題、さらに、繁忙期と閑散期での必要労働力の差が大きいため確保が難しいことなどです。上記要素が絡み合い、一次産業全体として、就業人口の高齢化や減少、後継者問題など、産業自体の衰退が進んでいます。これらを解決するために、DX やIoTなど様々取り入れられていますが、ITリテラシーの低い生産者が置き去りになっている状況もあります。だからこそ、本事業では一次産業を盛り上げたいと考える全ての方と一緒に変革ができる仕組みづくりを実施します。

Pocket Ownersが解決する課題

一次産業にシェアオーナー制度を取り入れ、生産者と消費者の新しい関係を構築、イチ消費者をオーナーにすることで、一次産業従事者の収益の安定、高付加価値化を実現します。これにより、一次産業の各種課題、キャッシュフロー、収益の安定、価格競争、後継者問題などを解決する基盤を作ります。テーマは「所有することで近くなる、新しい地方との関わり方」とし、消費者へ権利上の所有を提供、日本全国の消費者をオーナー（=ファン）に変えていき、生産者とオーナー、またオーナー同士のコミュニティを形成します。本事業により、「各地方にシェアオーナーが多い市町村」を実現し、シェアオーナー制度により日本の一次産業の変革を目指します。また、産直型のECのように中抜きモデルで、ITリテラシーの高い生産者だけと取り組むのではなく、全農や漁協など一次産業を支えるプレイヤー参加していただき、一次産業の未来を支えるすべての生産者と取り組みます。

Pocket Ownersが目指す世界

各地方での成功体験をもとに、より多くの地域、地方の一次産業従事者にシェアオーナー制度への参加を促します。一次産業従事者への認知や県内のシェアオーナー募集に関しては、弊社と事業を展開している100以上の地方テレビ局の協力もいただく予定です。セカンドフェーズとして日本全国でのシェアオーナー募集を実施し、日本において、シェアオーナー制度を充実させ、一次産業支援の一つの形として確立させます。サードフェーズとしては世界各国に向けたオーナー募集を実施します。世界のオーナーへ各地域の農産物、魚介類などを高付加価値で届けることで、一次産業従事者がより経済的に、心理的に豊かなになる取り組みを目指します。また海外のシェアオーナーが自らの畑などを目指して日本への旅行を決めるといった地方の観光経済への繋ぎ込みも実施したいと考えています。また、一次産業 x メタバースによるオーナー、生産者のコミュニティ活性化も目指します。

Pocket Ownersのフェーズ

製品・サービスローンチ済でPMFを実施、拡大をしていくフェーズ

2016年12月

創業者：中林 幸宏



4

従業員

年次成長率



株主：16社（個人投資家・経営者含む）

- みずほキャピタル
- 三菱UFJキャピタル
- smbcベンチャーキャピタル
- 広島ベンチャーキャピタル
- だいし経営コンサルティング
- 中京テレビ放送
- 福岡放送
- テレビ新潟放送網
- テレビ新広島
- 三菱総合研究所
- コンコードキャピタル
- パックスパートナーズ
- 田村淳
- 根来龍之

ほかエンジェル数名

資本金

118,400,000円

連携テレビ局

74 TV Stations

項目	
代表者氏名・役職	中林 幸宏（なかばやし ゆきひろ）・代表取締役CEO
設立年月日	2016年12月1日
資本金	1億1,890万円
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 訪日観光客とプロフェッショナルガイドとのマッチングプラットフォーム運営（WOW U）</li> <li>・ 地元密着型メディア運営</li> <li>・ 地元ガイドの教育活動</li> <li>・ 地方創生事業（DOGADOZO・Pocket Owners）</li> <li>・ 広告代理事業（Publicity Showcase・LSAS）</li> </ul>
本社所在地	東京都港区三田2-14-5 フロイントゥ三田608
社員またはメンバー数	6名
主たる業種	ITサービス業（プラットフォーム運営）
会社HPのURL	<a href="https://www.exest.jp/">https://www.exest.jp/</a>
サービスサイトのURL	<a href="https://www.pocketowners.com/">https://www.pocketowners.com/</a>
略歴・受賞歴	<p>2016年に創業し、2017年よりWOW Uを展開する。みずほキャピタル、三菱UFJキャピタル、smbcvcなど3メガのキャピタルからプレシリーズAにて資金調達を実施し、その後、シリーズBまで資金調達を実施。現在の株主は19社（エンジェル含む）。エンジェルの中にはロンドンブーツ1号2号の田村淳さんも。田村淳さんとは地方テレビ局を活用した地方創生の取り組みも実施している。その中の一つがPocket Ownersであり、今後も連携して事業拡大を狙う。地方テレビ局とは100局以上と連携しており、日本最大級のネットワークを活用可能。</p>



# EXest

*Enriching each other's lives*

出会えなかった人と人を繋ぎWOWで溢れる世界を実現する

地方活性化に最も重要な資源は「人」、一時的に消費するのではなく「つながり続ける関係を作ります」

人生に重要なもの。

それは、人と人がつながり、そこに関係が生まれることであるとEXestは考えます。

地方を訪れる目的の一つである「旅」を例にとってみても、

爆買いと言われた「モノ消費」から、体験を重視する「コト消費」へ、

さらにはある場所・あるタイミングしか経験できない「トキ消費」へと観光客のニーズは変化していると言われていたのですが、より本質的な部分として、人と人が出会い、心のどこかでつながり続ける「ヒト・コネクション」があるはずだと考えます。

新型コロナウイルス感染症の影響で、リアルな移動が制限されたからこそ、「旅」の本質的な価値が見直されています。

「旅」は一見すると、一時的に消費するものに思えるかもしれませんが。

しかし旅の途中、「あの国であんな人に出会った」「出会った人と一緒にこんな体験をした」といった

その場所・その瞬間に得た感性は、自分自身だけではなく、出会った地元の人も含め、彼らの相互の人生を豊かにします。

そして「ヒト・コネクション」は、その国とのつながりを生むはずだと考えます。

そのつながりこそが、その地方の活性化につながっていくと考えています。

また、地元の人だからこそ持っている属人的な情報は、情報氾濫する現在だからこそ価値が高まっています。

属人的な情報をきっかけに、「観光客」と「地元の人」が出会い、つながり続けること。

それが、EXestが目指す世界です。

人と人が、旅を通じて、国籍を超えてつながり続ける、

そんな世界に共感いただける皆さんと一緒に、これまでになかった新しい観光を創っていきたいと考えています。

### 日本中の**潜在観光力**を、 掘り起こす。

観光を15兆円産業に。  
新型コロナウイルス感染症の蔓延前後で、国は目標を変更しませんでした。  
それは、観光産業を日本の主力産業として育て上げるという意志の現れだと考えます。

国が掲げた必達目標を達成するには訪日観光客を、ゴールデンルートではない各地方にも送客しなければなりません。

しかし、各地の観光局や人々は地元の魅力を世界に伝えきれておらず、  
そのアセットは埋もれたままになっています。  
仮に、国や発信力のあるメディアなどが中央集権的にある地方を押し出したとしても  
単発の打ち上げ花火西必ず、瞬間的な盛り上がりはオーバーツーリズムにつながる可能性もあります。

もしそれぞれの地方が、自らの力だけで発信力を強め、継続的に情報を伝え続けることができたとしたら。  
地元の魅力が海外まで届き、その地を本当に訪れたい観光客が来ることで、地方が活性化。  
これが繰り返されれば、地方は成長し続けることができる。

そこで私たちは中央のメディアに頼らない、観光情報発信エコシステムを作ることで  
日本各地の魅力的な人や観光産業を世界中の人と結びつけたいと考えています。  
発信力が弱い地方の人々や観光局は、地元のメディアと組むことでその声を大きくする。  
地元メディアは眠ったままの高品質な映像コンテンツを地元の観光PRに役立てる。  
地元の人とメディアが一体となりかけ合わさることで互いに補完し、継続的な情報発信を行う。

この観光情報発信エコシステムを作るため、私たちは5つのサービスを展開しています。  
地元に精通したガイドが自ら地元の情報を発信でき、訪日外国人観光客を誘客するマッチングサイト「WOW U」  
地元テレビ局が撮影した観光動画素材を自由に編集でき観光プロモーションに利用できる「DOGADOZO」  
地元テレビ局が制作するローカル番組内で商品やサービスを紹介できる「Publicity Showcase」  
地方テレビ局へテレビCMを相談、見積もり、発注が簡単にできる「LSAS」  
地元テレビ局が生産者を紹介し、日本全国の一次産業・二次産業を所有することで支援する「Pocket Owners」

さらに、外から訪れる旅行者の目線で、地元の人では見落としてしまうような  
潜在観光力を掘り起こす次世代人材の教育事業にも取り組んでいます。

地方の埋もれた魅力を、日本のチカラに。  
日本中の潜在観光力を、掘り起こす。

Founder & CEO

中林 幸宏



取締役CTO

筒井 彬人



社外取締役CFO

中西 弘士



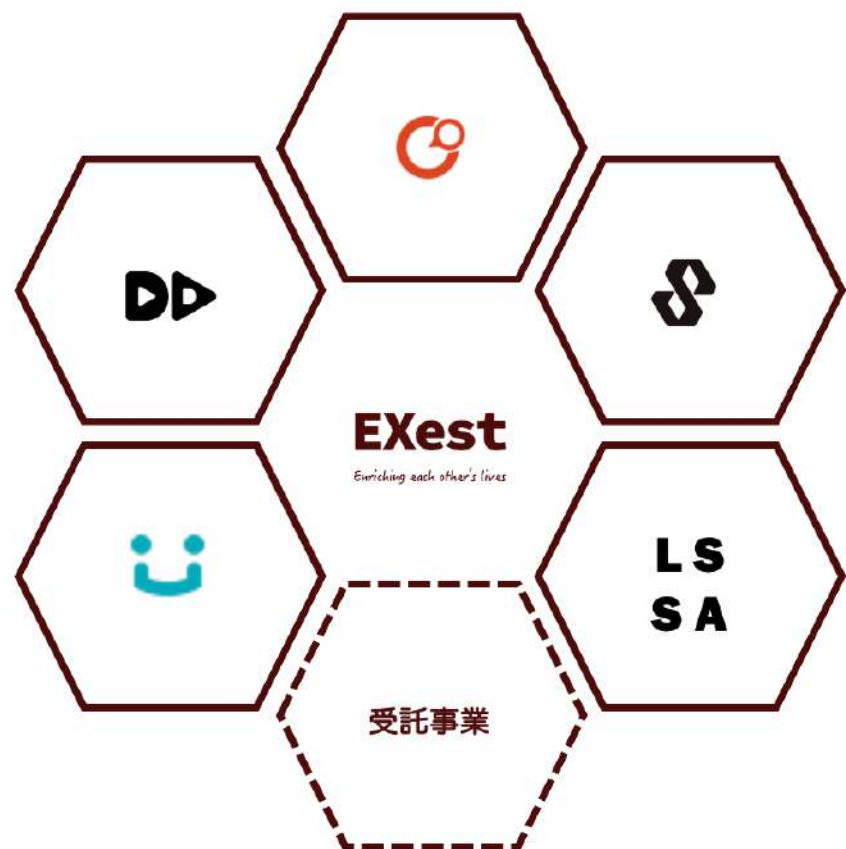
NOMURA



あずさ監査法人



## 事業の内容（既存5事業の紹介）



WOW U (2017年6月～)  
訪日外国人観光客とローカルガイドのマッチングプラットフォーム



DOGADOZO (2020年5月～)  
テレビ局の持つ撮影素材をレンタルできる動画素材マッチングプラットフォーム



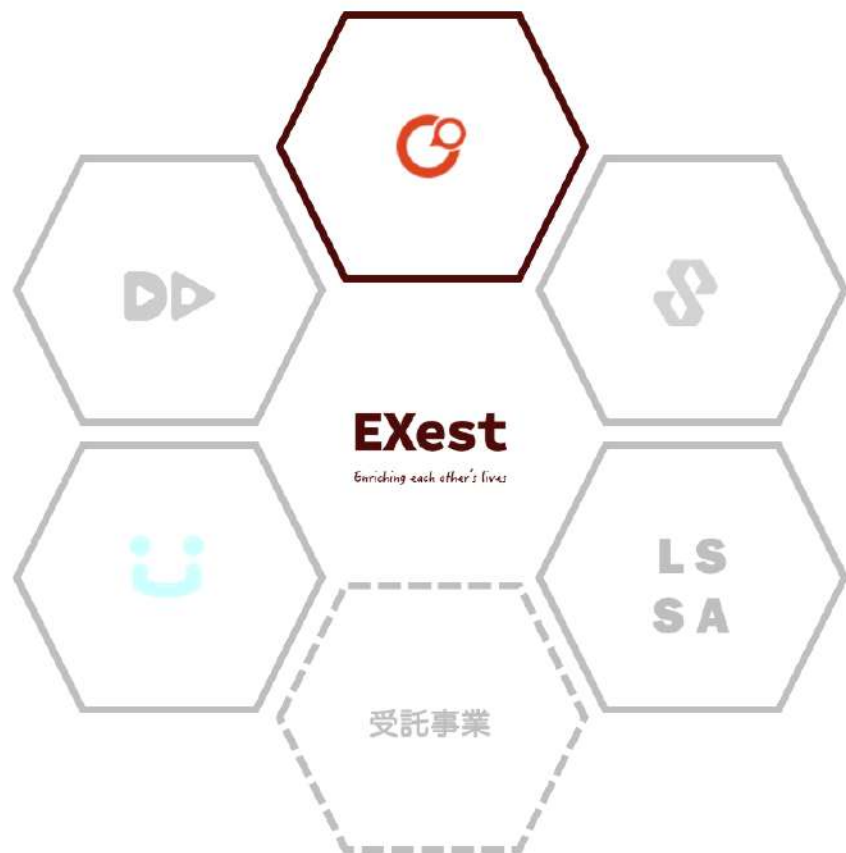
Publicity Showcase (2021年2月～)  
テレビ局の自社制作番組内で、取材→OAを依頼できるプラットフォーム



Pocket Owners (2022年6月～)  
日本全国の生産者とシェアオーナーになりたい人を繋ぐプラットフォーム



LSAS (2022年7月～)  
テレビ局へスポットCMの見積もり依頼、発注ができるサービス  
(放送後の分析サービスも提供予定)



WOW U (2017年6月～)  
訪日外国人観光客とローカルガイドのマッチングプラットフォーム



DOGADOZO (2020年5月～)  
テレビ局の持つ撮影素材をレンタルできる動画素材マッチングプラットフォーム



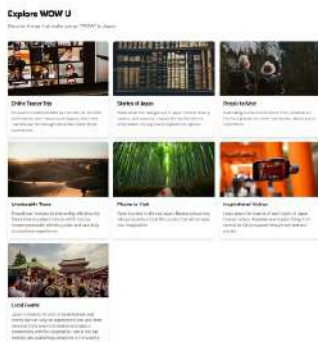
Publicity Showcase (2021年2月～)  
テレビ局の自社制作番組内で、取材→OAを依頼できるプラットフォーム



Pocket Owners (2022年6月～)  
日本全国の生産者とシェアオーナーになりたい人を繋ぐプラットフォーム



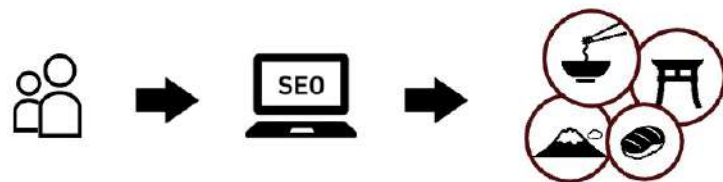
LSAS (2022年7月～)  
テレビ局へスポットCMの見積もり依頼、発注ができるサービス  
(放送後の分析サービスも提供予定)



## 「人」こそ最も重要な観光資源である

全国通訳案内士（国家資格を持つガイド）を中心とし、地域通訳案内士（地方自治体等が認める資格を持つガイド）や WOW U-mediator（EXestが面接し、一芸に秀でている人）、そして、地域に住む人自身が、これまでにない観光産業を創出し、今後の日本を支えていく持続可能な産業を作る。

WOW Uがない世界



検索により、一般的にハズレの少ない観光

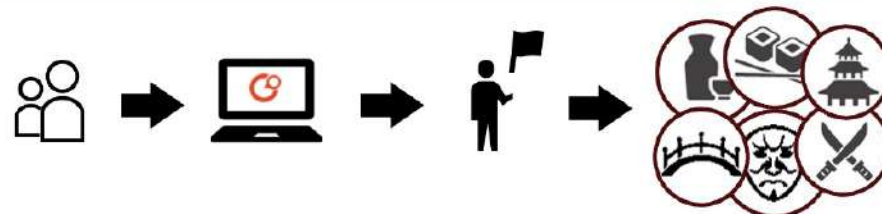
認知情報拡張型・選択的意思決定

自分の知っている情報や知識から拡張される範囲内で獲得できる情報から自分に合うであろうと自身で信じるものを選択する  
場所・食べ物・イベント・トレンドなどから行き先を選択  
多くの人が同じ検索結果に行きつき同じ情報ソースで意思決定

同時期、同場所に人が集まる可能性が高く、オーバーツーリズムを引き起こす可能性が高い

▶ 一過性の盛り上がりのみで、持続可能な観光の実現が困難

WOW Uがある世界



ガイドの属人情報、リアルガイドングによるパーソナライズ観光

他者依存型・創出的意思決定

自分が知らなくてもイメージを伝えることでより詳しい人が情報を提供してくれるそこからさらにイメージを伝えることで、自らが想像できない体験が可能  
ガイドとの会話や属人情報から行き先を決定  
個人の嗜好 x ガイドのイマジネーションにより、より個人に特化した体験が可能

属人情報のため同時期、同場所に人が集まる可能性が低い人と繋がることで、「もの」「こと」と繋がるより深く繋がる

▶ 人と繋がりがつながら続ける観光を実現し、相互の人生を豊かにする

# ビジネスモデル (WOW U)

利用者



ユーザー

情報



ガイド料

事業

全国のガイド協会や  
日本通訳案内士団体連合会  
とも連携

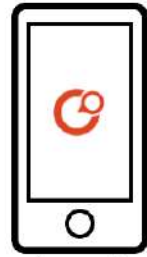


WOW U-mediator  
(全国通訳案内士、地域通訳案内士、無資格者)

登録・情報発信



ガイド料



運営

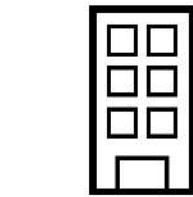


売上 (手数料・30%)

事業者

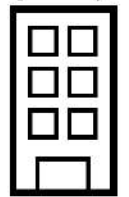
- ・ 場所
- ・ WOW U-mediator
- ・ アクティビティ (オンライン、オフライン)
- ・ 記事
- ・ イベント
- ・ 動画

利用



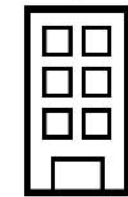
東京海上日動火災保険

ガイド保険料

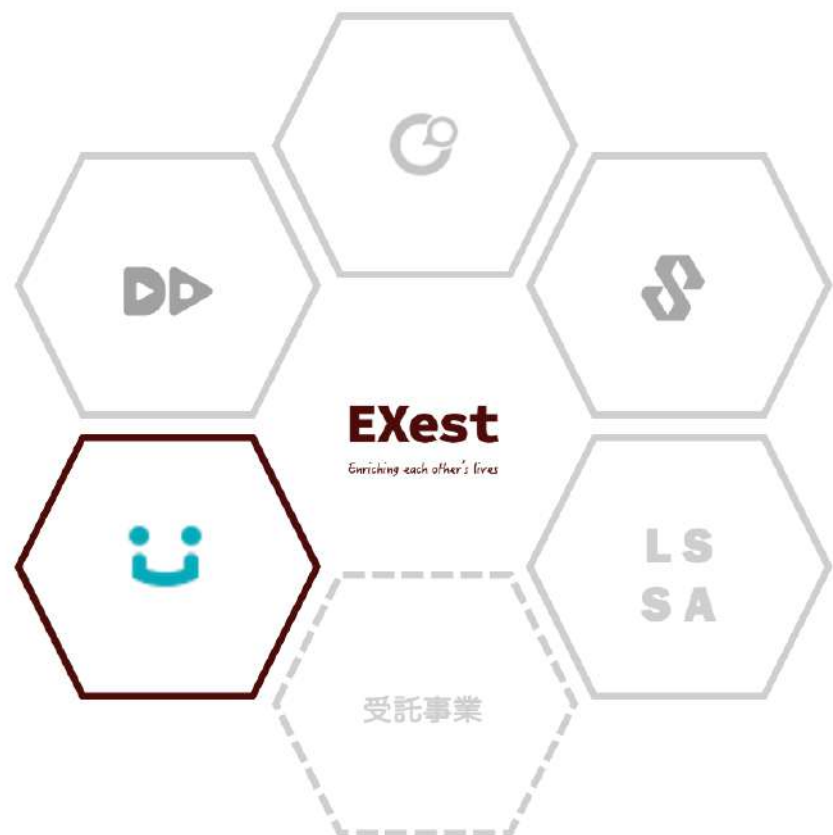


EXest

広告・事業連携



自治体・企業



WOW U (2017年6月～)  
訪日外国人観光客とローカルガイドのマッチングプラットフォーム



DOGADOZO (2020年5月～)  
テレビ局の持つ撮影素材をレンタルできる動画素材マッチングプラットフォーム



Publicity Showcase (2021年2月～)  
テレビ局の自社制作番組内で、取材→OAを依頼できるプラットフォーム



Pocket Owners (2022年6月～)  
日本全国の生産者とシェアオーナーになりたい人を繋ぐプラットフォーム

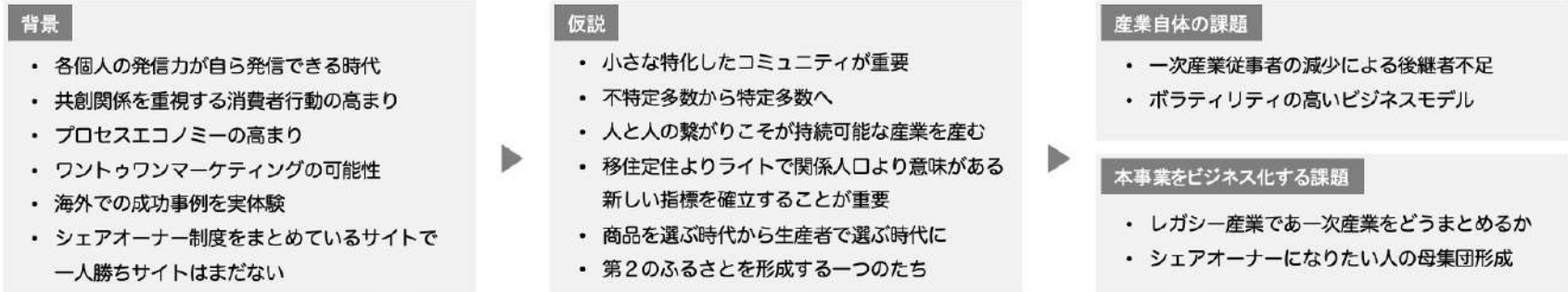


LSAS (2022年7月～)  
テレビ局へスポットCMの見積もり依頼、発注ができるサービス  
(放送後の分析サービスも提供予定)



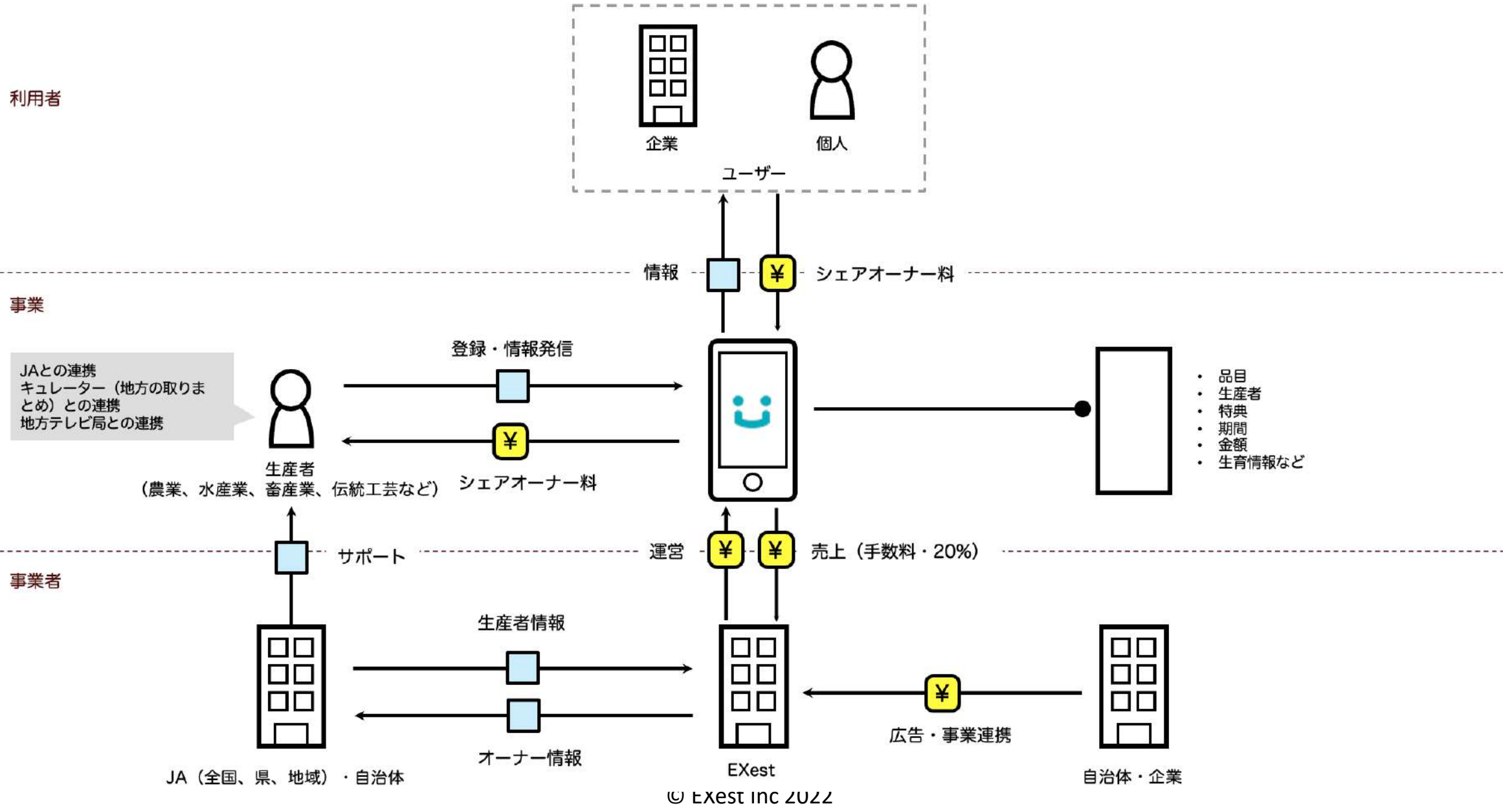
## 所有することで近くなる、新しい地方との関わり方

一口シェアオーナー制度として権利上の所有を提供、日本全国の消費者をオーナー=ファンに変えていく仕掛けです。さらに、生産者とオーナー・オーナー同士でコミュニティを形成していく仕組みです。これまで、生産者と消費者を直接繋ぐEC等のサービスは数多くありますが、生産者とファン=オーナーのコミュニティを作ること体系化するサービスはありませんでした。消費者からオーナーへ、さらにコミュニティを作っていくことで、生産者が抱える課題を解決します。また、コミュニティの形成にはメタバースを活用し、所有する農地などをメタバース空間で再現。メタバース空間とリアルをシンクロさせる新しい仕掛けにより、コミュニティ活性化を目指します。

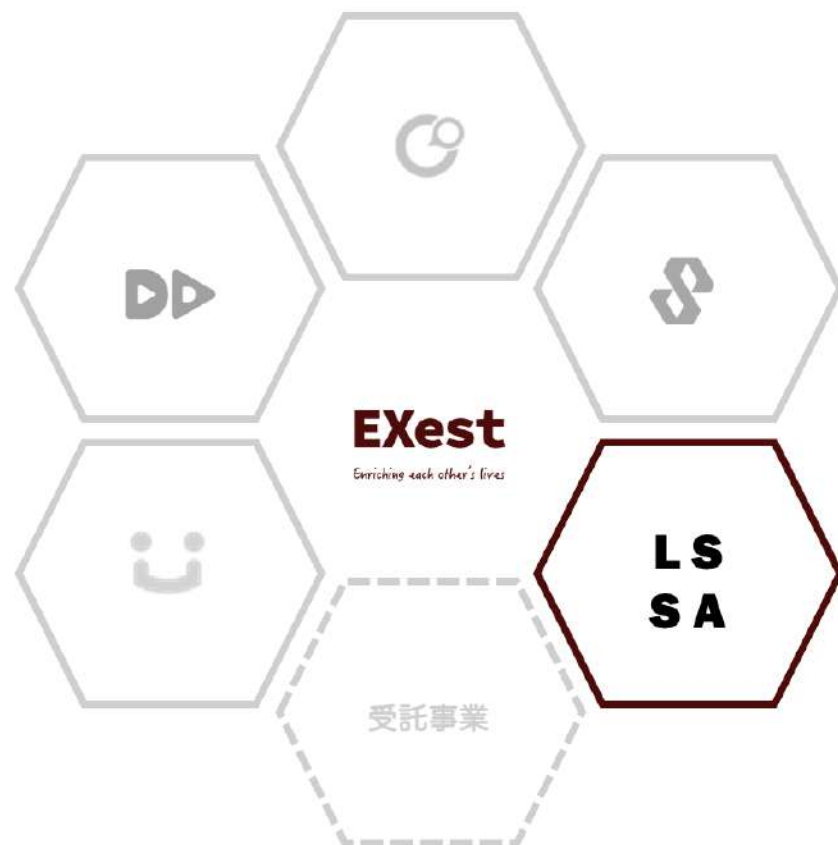


自分ごと化	ファンコミュニティ	共創関係	一次産業の変革
<p>権利上のみとはいえ、オーナーとなることで特別な感情が生まれる</p> <p>応援団というより当事者として事象を捉える</p>	<p>生産者・ポケットオーナー</p> <p>ポケットオーナー同士</p> <p>生産者同士</p> <p>のつながりを定量的に示し</p> <p>ファンコミュニティを形成する</p>	<p>生産者の課題に寄り添い</p> <p>一緒に課題を解決し</p> <p>生産者が豊かになり</p> <p>ポケットオーナー同士も豊かになる</p> <p>商品が売れるだけではなく</p> <p>そのプロセスにこそ価値を与える時代</p>	<p>農作物が売れて初めて売上ではなく、ストーリーを共有することで売上の</p> <p>農家のリスクを低減し、</p> <p>新たなチャレンジの機会を提供する</p> <p>農作物を作るのではなく、</p> <p>コミュニティの笑顔を作る</p>

# ビジネスモデル (Pocket Owners) ・ ・ 本プロジェクトでの事業



## 5. 事業の内容 (LSAS)



WOW U (2017年6月～)  
訪日外国人観光客とローカルガイドのマッチングプラットフォーム



DOGADOZO (2020年5月～)  
テレビ局の持つ撮影素材をレンタルできる動画素材マッチングプラットフォーム



Publicity Showcase (2021年2月～)  
テレビ局の自社制作番組内で、取材→OAを依頼できるプラットフォーム



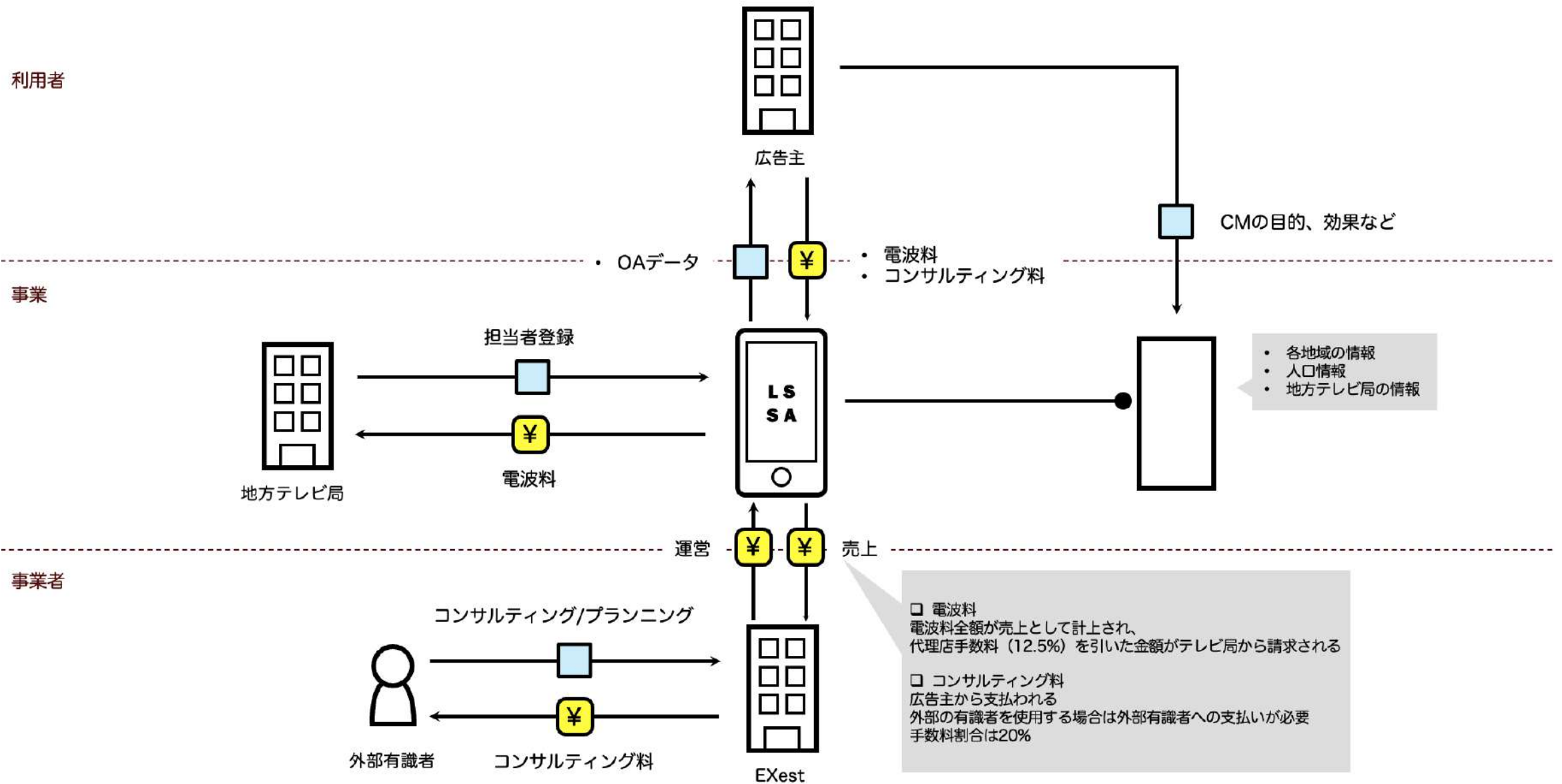
Pocket Owners (2022年6月～)  
日本全国の生産者とシェアオーナーになりたい人を繋ぐプラットフォーム



LSAS (2022年7月～)  
テレビ局へスポットCMの見積もり依頼、発注ができるサービス  
(放送後の分析サービスも提供予定)



# 目指す世界と創りたい産業 (LSAS)



---

本プログラムでご提案する  
Pocket Ownersの内容詳細



# Pocket Owners

所有することで近くなる、新しい地方との関わり方

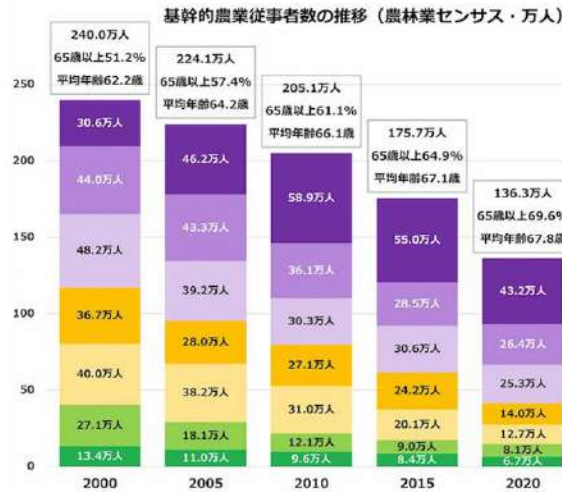
消費者からオーナーへ、オーナーコミュニティを持つ生産者が日本の一次産業を変える



日本一シェアオーナーが多いまちが日本の農業を変えていく

□ 顧客は、シェアオーナー制度を実施したいと考えるすべての一次産業従事者、彼らが抱える主たる課題は以下3点と考えられる

## 就農人口の高齢化・減少・後継者問題

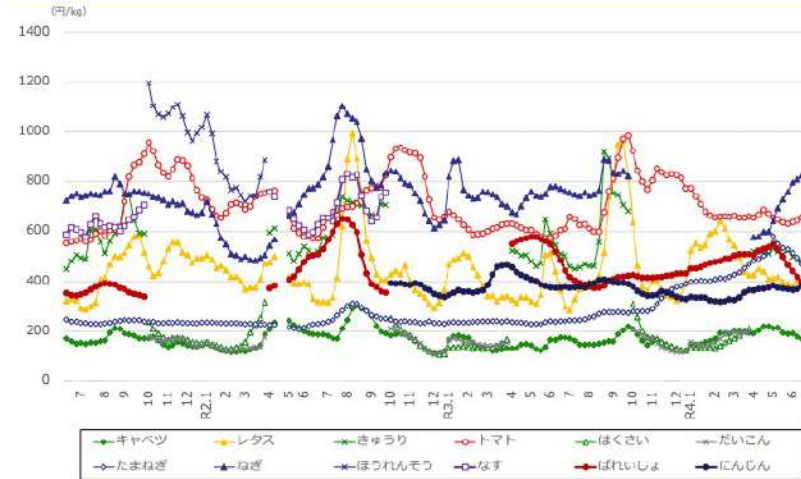


就農人口は高齢化が進み、減少しており、後継者不足の問題も顕著である。

さらに、耕作放棄地の問題なども重なり様々な問題が顕在化している。

## 収益安定性・キャッシュフローに課題

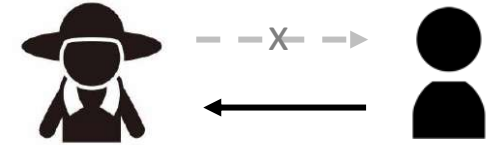
■ 食品価格動向調査(野菜)の価格推移(実数)



一次産業は、生産物が販売されキャッシュインという産業構造であり、キャッシュフローが悪い  
また、天候や気候、災害などにより収穫予想が難しく、価格の変動も大きいため、収益の安定に乏しい産業である

その不安定さ、リスクをJAが吸収していたが、JA自体も、一部では経営が難しい状況になってきている  
また、産直型ECなどによる販路開拓を実施する農家も増加しているが、年齢層などを踏まえると、ECを実施したくてもできない農家などが一定数存在すると考えられる

## 生産者と消費者の距離感



声を聞ける消費者=ファンを増やすことが重視されつつある

生産者はECなどで消費者へ直接販売を実施することで、消費者の声がダイレクトに聞けるようになっている。  
その声が励みになることを実感し、もっと声を聞きたいと感じる生産者さんが多く存在している。

一方、ECやふるさと納税は一定程度のITリテラシーが必要となりハードルを感じる生産者も。

ECやふるさと納税が盛り上がることで、生産者に消費者の声が届きやすい状況が作られている  
不特定多数の顔の見えない消費者へ生産物を届けることではなく、顔の見える反応してくれる消費者に生産物が届くことで、やりがいを感じる農家が増えてきている

消費者はスーパーにより色、形、価格などで商品を選択するが、顔の見える消費者=ファン、オーナーは、指名買いをしてくれる貴重な存在である。  
多くの生産者は、消費者をフローな存在ではなく、ストック化するための手段を模索している

# 解決したい問題（市場ポテンシャル） 一次産業のビジネスモデルから考える現在の課題

□ 国の根幹を支え、地方経済の最も重要な担い手である一次産業。その多種多様な課題を解決する基盤を、DXにより実現する

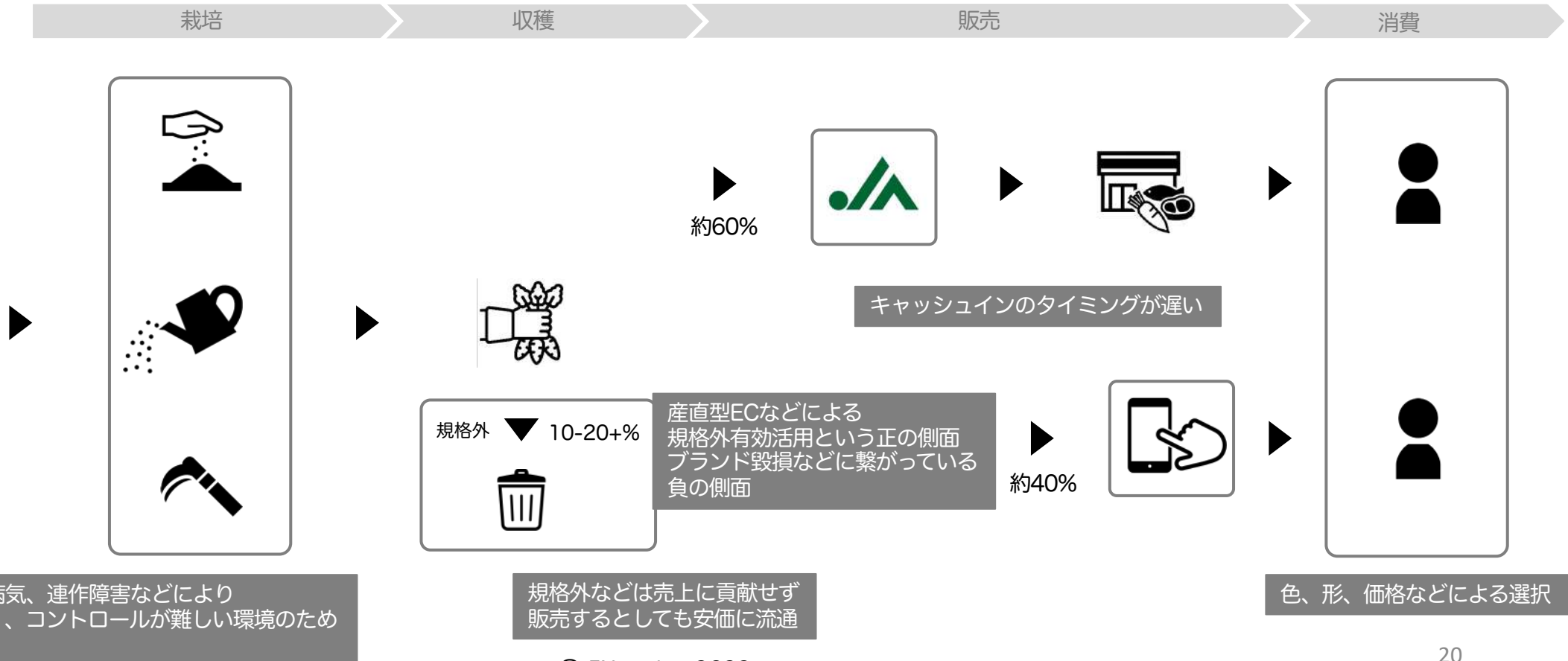
## 具体的な課題

- 一次産業の構造上の課題である、キャッシュフロー、収穫高依存による収益の不安定さ、コモディティ化による価格競争などの経済的不安
- 一次産業従事者の高齢化や就業人口の減少、後継者問題
- 規格外生産物の安価な流通による値崩れ問題やブランド毀損による正規品への影響（正の側面を残しつつ、負の側面をカバー）

## 一次産業の構造

農業を事例に

高齢化  
就業人口の減少  
後継者問題



# 解決したい問題（市場ポテンシャル） ・ ・ 本実装PJにより既存の課題がどのように解決されるのか

## □ 参加を希望する一次産業従事者が、もれなく参加できるシェアオーナー制度を実施可能なプラットフォームを構築する

### 解決手法

- ・ シェアオーナー制度により、プロセスエコノミーを実現、イチ消費者をファン化することでキャッシュフローや収益改善を目指す
- ・ フローである消費者ではなくストックであるオーナーを増やすことで、一次産業従事者のやりがい、モチベーションを構築する
- ・ シェアオーナーによる規格外生産物を活用した商品開発プロジェクトを展開し、付加価値をつけて生産者自身が経済効果を得る

### 一次産業の構造を改革

農業を事例に

ファン獲得による  
高付加価値化による収益の安定・向上  
生産物の販売だけではない  
コミュニティ連携を実現



究極の自分ごと化である所有（権利上）による  
高付加価値化を実現する

規格外 ▼ 10-20+%



オーナーコミュニティによる規格外生産物を活用した商品開発プロジェクト  
により、高付加価値化し、収益を上げる

約60%

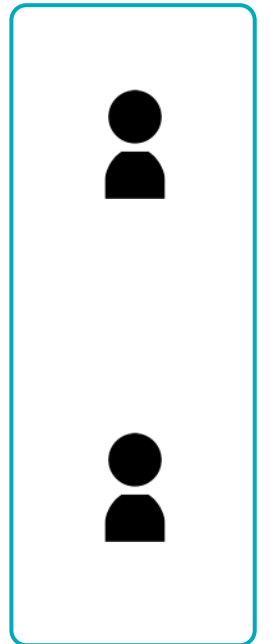


生産物がなくてもシェアオーナー獲得のタイミングで  
売上が上がりキャッシュフローが改善される

約40%



オーナー＝ファンによる指名買い



消費者からファン、ファンからオーナーへ・日本一シェアオーナーが多いまち



## 所有することで近くなる、新しい地方との関わり方

### シェアオーナー制



生産者

→

#### ① 権利上の所有を提供

- 【例】
- ・畝 (さつまいも)
  - ・苗 (いちご)
  - ・木 (りんご)
  - ・つた (ワイン)
  - ・土地 (田んぼ)
  - ・タンク (日本酒)

など

#### ② オーナー特典

- 【例】
- ・生産物の送付
  - ・オーナープレート設置
  - ・育成状況の発信
  - ・新商品開発プロジェクト
  - ・リアルイベントの企画 (苗植え・収穫祭など)

など

#### ③ コミュニティの形成



←

#### ① オーナー費用の支払い

#### ② オーナー特典

#### ③ コミュニティへ参加



オーナーの皆さん



登録



参加



- 【まず初めにEXestが叩きを作成します】
- ・シェアオーナーコンテンツ登録

- 【まず初めにEXestが叩きを作成します】
- ・上記OKであれば、アカウント登録！

- 【定期的更新】
- ・育成状況
  - ・イベント情報など

- 【まず初めに】
- ・Pocket Ownersで興味のあるシェアオーナーを検索

- 【参加したいコンテンツがあれば】
- ・アカウント登録をする
  - ・クレジットカード決済をして参加

例えば、20,000円（税込）のシェアオーナーコンテンツが1名の方に申し込みされた場合



15,280円



4,000円  
+  
720円  
  
20%のシステム利用料金  
+  
決済手数料（3.6%）



20,000円





# 実例紹介「五郎島金時の畝のオーナー制度」を参考にした収益モデル紹介

20,000円（税込）のシェアオーナーコンテンツが1名の方に申し込みされた場合

(50名が申し込みをいただいた場合)



15,280円/1オーナー

76.4万円

20%のシステム利用料金  
+  
決済手数料 (3.6%)



20,000円/1オーナー

100万円



50名

運営売上

4,000円  
+  
720円

23.6万円

2022年6月14日現在の五郎島金時の売上に関して

# (参照) Pocket Ownersでの実績紹介 (JA金沢市・さつまいも部会；五郎島金時)

オーナー募集から  
オーナーへの情報発信まで  
全てPocket Owners上  
で完結

- 3/21に開始
- 3/30に20畝から50畝へ拡大
- 6/30に50畝をさらに拡大  
(200畝まで農地を確保済み)

この利用ガイド | Pocket Owners (ポケット・オーナーズ)とは? | ログアウト | プロフィール | 設定

トップ | マイページ | 所有地一覧 | Yukihiroさんのコッポコポ「五郎島金時」1畝シェアオーナー

### Yukihiroさんのコッポコポ「五郎島金時」1畝シェアオーナー

**自分の畝の写真**

生産者	JA金沢市 五郎島金時さつまいも部会
所在地	石川県金沢市
オーナー番号	XXXXXXXXXXXX
畝の面積	1000㎡
畝の形状	長方形
畝の長さ	50m
畝の幅	20m
所有形態	単独所有

**自分の畝の情報**

### オーナーの方々

**オーナー仲間**

### オーナー特典

**特典1 収穫したての五郎島金時・2kg**  
9月-11月頃、順次発送します。

**特典2 熟成された五郎島金時・5kg**  
12月-2月頃、順次発送します。

**特典3 畝のそばを散歩**

**特典4 定期配信 シェアオーナー1畝を含む五郎島金時の育成日記の定期配信**  
登録の畝の様子を配信します。農家視点での喜びや苦労などをぜひ共有してください。

**特典5 金沢の料理人が推薦！五郎島金時の美味しい食べ方レシピ**

**特典6 五郎島金時の新たな魅力発見！新規商品開発のシェアオーナー共同プロジェクト**  
五郎島金時ペーストを使用した商品など、皆様アイデアをいただけるながら一緒に作ってみたいと思っております！

**特典7 芋掘り体験や収穫祭、食育などさまざまなオーナー限定リアルイベントを開催予定!**  
オーナーの皆さまとお会いできるのを楽しみにしております。当日ご参加できない方の畝は、私たちが責任をもって管理します！

※オーナー制の内容はさまざまな理由により変更になる可能性もあります

### 農家の情報

JA金沢市 五郎島金時さつまいも部会  
石川県金沢市

石川県金沢市の日本海に面した砂丘地で、加賀野菜のさつまいも「五郎島金時」を育てています。コッポコポ「五郎島金時」を育てながらの農業生活を送っています。

### お知らせ

7月18日  
梅の日  
エルジュです。梅の匂いがお過ごしでしょうか。皆さまの梅づくりにご声援のもと、梅風を受けながら過ごしました。五郎島金時です。梅の収穫量が大きい地域です。梅の日、五郎島金時。

7月19日  
梅と夏が。  
エルジュです。暑い日が続き、金な梅に見舞われたり、コロコロ梅(赤梅)は夏野菜のオーナー様より、とてもよく育っています。先日の梅雨の、関東地方の方、梅雨ですね！とにかく、この調子でやりましょう。

7月20日  
夏のオーナー様より  
エルジュです。梅雨のから梅雨キットの五郎島金時畑の写真が書き留められたオーナー様です！この写真が現在の様子とのこと、生産者(！)生産者とのこと！このまま2日に一度ペースで追加していきます。

7月21日  
五郎島金時栽培キット  
エルジュです。農家のから栽培キットの五郎島金時畑の写真が書き留められたオーナー様です！この写真が現在の様子とのこと、生産者(！)生産者とのこと！このまま2日に一度ペースで追加していきます。

7月22日  
栽培キット日記  
エルジュです。おうちで栽培！五郎島金時栽培キット、栽培中の様子をご紹介します。北海道、石川、東京、栃木、愛知、大阪、各地で栽培の状況が異なります。今回は、各地の栽培オーナー様のお写真を。

7月23日  
オーナーページ  
エルジュです。おうちで栽培！五郎島金時栽培キット、栽培中の様子をご紹介します。北海道、石川、東京、栃木、愛知、大阪、各地で栽培の状況が異なります。今回は、各地の栽培オーナー様のお写真を。

7月24日  
水やり！  
エルジュです。金沢、新潟県です。五郎島金時の畑は暑さや乾燥には強い、水やりはしっかり行います。水はけが良いので水やりが非常に重要は調整しやすいです。暑い日が続きませんが、水やりを。

### 情報更新

トップ | コッポコポ「五郎島金時」1畝シェアオーナー | ログアウト | プロフィール | 設定

【2022.7.18】 梅の日

五郎島金時コンシェルジュです。  
梅の匂いがお過ごしでしょうか。皆さまの梅づくりにご声援のもと、梅風を受けながら過ごしました。五郎島金時です。梅の収穫量が大きい地域です。梅の日、五郎島金時。

### 情報更新

トップ | コッポコポ「五郎島金時」1畝シェアオーナー | ログアウト | プロフィール | 設定

【2022.7.7】 五郎島金時栽培キット

五郎島金時コンシェルジュです。  
農家のから栽培キットの五郎島金時畑の写真が書き留められたオーナー様です！この写真が現在の様子とのこと、生産者(！)生産者とのこと！このまま2日に一度ペースで追加していきます。

## Pocket Ownersは、

各地域で一次産業に関係するみなさま、各地方を盛り上げようとして活躍の皆さまと一緒に作り上げていくサービスです。

「これを導入すれば全て解決します！」という、特別なソフトウェアでもなければ、画期的な農業機械でもありません。

また、Pocket Ownersを運営するメンバーは、一次産業の専門家でもありません。

だからこそ、生産者の皆さんに寄り添って、その関係者の方などのご意見をいただくことで、いいサービスにしたいと思っています。

もし、皆さんと一緒に作り上げることができれば、

サービスやソリューションの押し付けではない、各地方に寄り添った、地方ならではのコンテンツを提供できると考えています。

汎用性の高い仕組みを作り、そこに各地方の関係者の皆さんとその地方ならではのコンテンツを載せたいのです。

この汎用性の高い仕組みを、それぞれの地方がそれぞれの色をつけて活用していくことで、

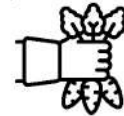
各地方が相互に送客しあい、独自のコンテンツによって競争し、共創し合うサービスにしていきたいと考えています。

ぜひ一次産業に従事する、関係する皆さまと一緒にチャレンジできればと思っています。

# フローの消費者からストックのオーナーへ

## イチ消費者からファンに変えることの価値

1. イチ消費者からファン、オーナーになることで、生産者との関係が（スーパーなどでの）農産物の購入という「点」ではなくなる
2. 育成・栽培から収穫、購入と関わる期間が長くなり「線」になる、そこでの体験も共有することで、関与度が高くなりロイヤリティが高まる
3. それにより、色や形、さらには価格で購入を判断するのではなく、自分がオーナーとなっている生産者（エリアなども含む）の生産物を指名買いする
4. また、オーナーコミュニティが形成されることで「面」がつくられ、オーナー同士がつながることで相乗効果を生み出し、よりロイヤリティが高まる



育成・栽培

収穫

仲卸

販売

消費者

色・形・価格

ファン  
(オーナー)

一口シェアオーナー制度により  
「究極の自分ごと化である所有」を実現

生育過程・自分の苗、畝、スペースなど  
関与度が高まることでロイヤリティが高まる

リアル収穫体験

ECでの指名買い

生産者からの直接購入

指名買い



## 初期導入コスト0！

- シェアオーナー制度に興味のある生産者であればどなたでも参加できます
- オーナー特典の設計やオーナー募集はPocket Ownersメンバーがサポートします

## ITに疎くても大丈夫！JAやテレビ局が入力代行が可能なシステム！

- 生産者の中には、ITが得意ではない、本業が忙しく対応が難しい、という方もいらっしゃるはず そんな方にはJAやテレビ局、ライターなどが入力代行できるシステムをご用意
- シェアオーナー制度に興味のある方は、皆さんチャレンジしていただける環境を提供します

## オーナーになりたい人を集める仕掛けもさまざま展開！

- 素敵な特典も知っていただかなければ意味がないので、オーナー募集もPocket Ownersで実施
- 田村淳さんとの「いき物語」（各地方の生産者の魅力を伝えるオンライン番組）での取り上げ
- 地方テレビ局によるテレビCMを活用したオーナー募集も

## オーナーが増えても安心、配送管理もシステム上で可能に！

- オーナーが増えた場合、オーナー特典で生産物を送ることが負担になると考えています 負担を最大限減らせるように配送管理システムも構築しています

## オーナー同士のコミュニティを活性化させるメタバース

- メタバースを活用し、生産者とオーナー、オーナー同士のコミュニティを活性化させます

# コミュニティ活性化としてメタバース（仮想空間）の活用を検討

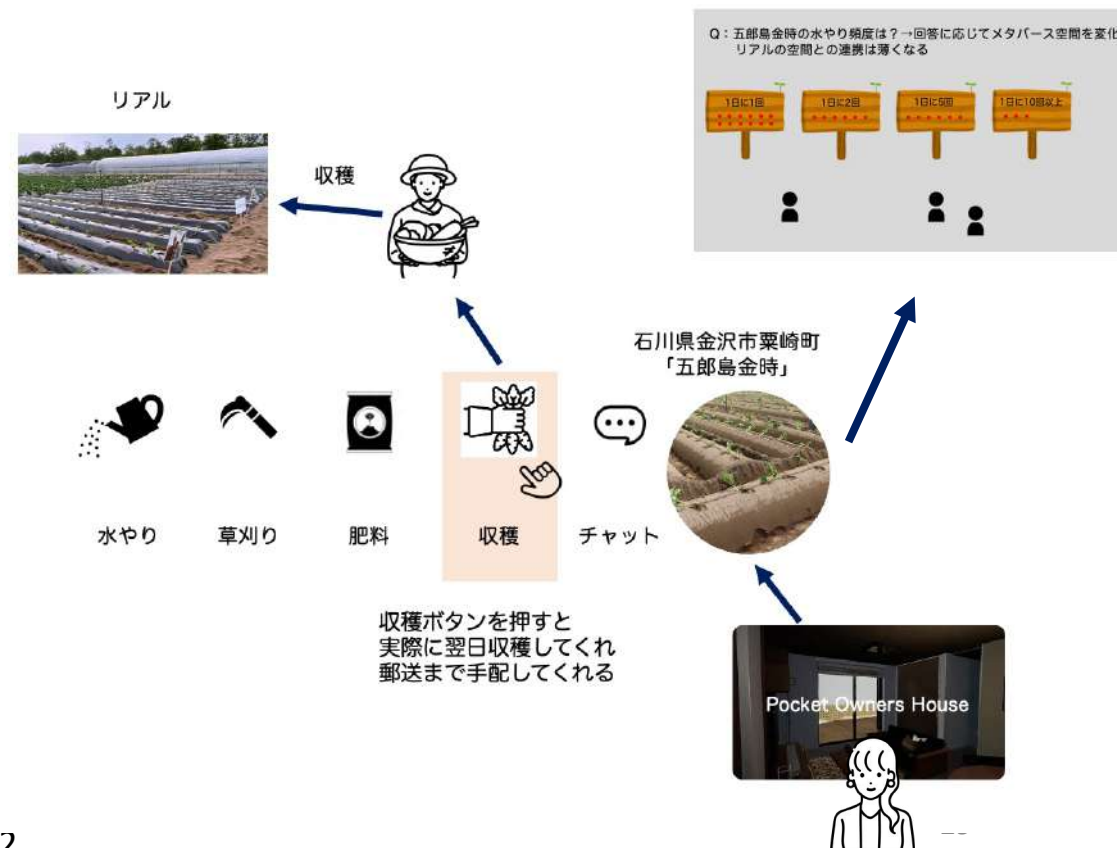
## オーナー同士のコミュニティ形成

- 同じ生産物のオーナー同士のコミュニティをアクティブにする
- 違う生産物のオーナーをつなぎ、1人が複数のオーナーになる
- メタバース空間で交流することでリアルでの交流につなげる
- イベントなども実施し、メタバースに人を集めていく
- 定点カメラなどを設置し、メタバース空間内で現在のリアルな映像を配信



## 農家とオーナーのコミュニティ形成

- メタバース空間でのオーナーのアクションを生産者と連携
- オーナーのアクションに応じて収穫などを実施し、新鮮な生産物を発送（投げ銭のような形で別料金を支払うと対応可能などで対応）
- 定期的に生産者からクイズを出し、解答率によってプレゼントを発送



# 目指す世界：地方から日本へ、そして、世界へ ～オーナーと共に実現する地方から始まる新しい農家の形～

Pocket Ownersを活用することで日本中から、そして、世界中からもオーナーを募集することができます

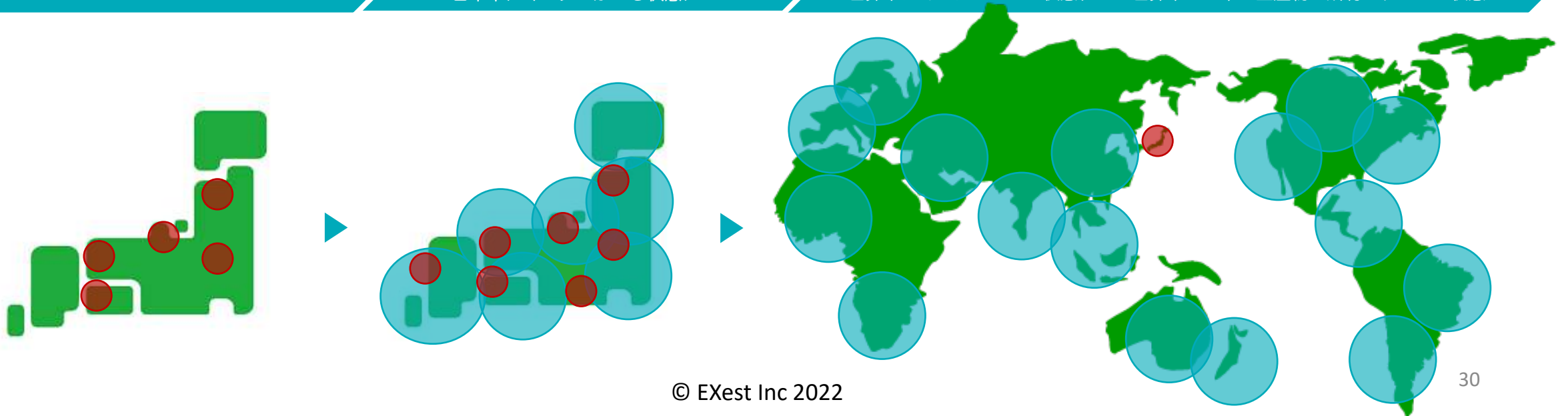
皆さんが愛情込めて作った生産物が、世界の食卓に並び、世界中の人を笑顔にする

そこには、その食材ならではの、日本ならではの調理方法が添えられているかもしれません

または、世界中の調理方法で新しい味わい方をされているかもしれません

あなたの生産物がきっかけとなって、あなたの街を訪れたいと考える人が増えるかもしれません。

消費者ではなくオーナーだからこそ実現できる、新しい農業と観光の形をぜひ一緒に作り上げていきませんか？



# シェアオーナーは各世代にさまざまな提供価値が可能

30-40代

小さなお子さんがあるご家族



都市部・ご当地県・近隣県

大学生～20代

自らの価値尺度を持つZ世代



ご当地県・近隣県

60代

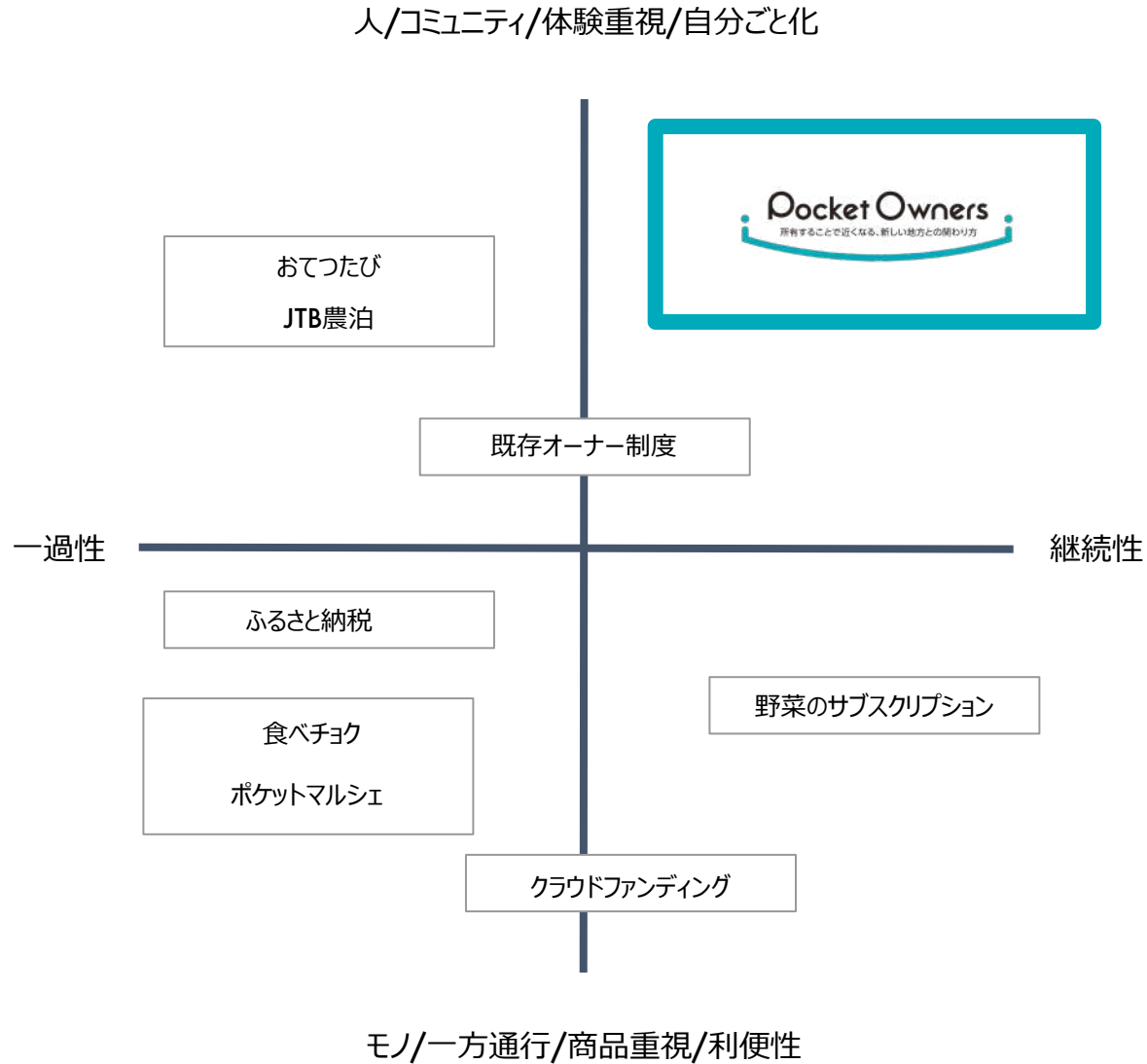
良い食材を求める健康志向シニア



都市部・遠距離県



# 競合サービスとの差別化と独自性・拡張性



リアル体験による観光産業への貢献



オーナープロジェクトによるコミュニティ活性化



# 義務ではない、程よい距離感が作り出す、これまでにない関わり方

## 五郎島金時（石川県金沢市）・さつまいもを事例として

リアル



オーナー限定  
苗植え体験  
全国から50名近くの方が参加



オーナー限定  
ベランダ栽培キット  
自宅で五郎島金時を栽培



オーナー限定  
淳カシ制作プロジェクト



オーナー限定  
規格外五郎島金時ペーストを活用した  
加工品プロジェクト



次年度オーナー募集  
収穫祭



田村淳さんとのオンライン番組  
「日本全国・地産伝承いき物語」  
にて生産者の魅力を発信



生産者から動画、写真、テキストによる情報発信で  
継続的なコミュニケーション



Pocket Owners EC機能  
10月下旬に実装予定

2023年  
生産者とオーナー、オーナー同士が繋がる  
メタバース空間を構築予定

デジタル





**元プロサッカー選手も関わる「丹波黒豆」のシェアオーナー** ¥33,000/ea

アグリカルンファームは、丹波篠山の自然・気候・土壌の恵みを生かし、日本産産品に誇りを持っています。丹波黒「種をまきたい」という思いで、大学卒業後に入社しました。産地をより多くの人に知ってもらい、産品を身近なものにしたいという思いから産地の企業と連携し、アグリカルンファームを創設しています。プロサッカー選手から産地に参画したスタッフもいて、スポーツと農業を掛け合わせた新しい農業も実現しようとしています。

**丹波黒豆の特長**  
丹波黒「丹波黒豆」は、赤くから丹波産産品で知られている大豆・雑豆です。丹波産産品の産地の中で、産地では正産物の名も知られていない産地です。一般の大豆と比べ、およそ3割ほどの産量があります。おいしい大豆から生産し、自家製挽きで産地直送。もっちりとした食感、香りのよさに人気があります。

●丹波産産品として取り扱われる丹波黒  
丹波黒は、アグリカルンファームは「産地」として扱われます。産地産品は大豆の産地産品と見られ、手に入ることが出来る産品は産地産品。100%に産地産品として扱われ、その産地産品として「丹波黒豆」として扱われることが出来ます。

品名	産地産品	産地産品
丹波黒 (大豆)	丹波黒 (大豆)	丹波黒丹波産産品

**オーナー特典**

**特典1 丹波黒豆 - 2kg**  
2022年と産地産品を産地産品から、丹波黒豆の産地産品を持って帰っていただきます。

**特典2 アグリカルンファーム加工食品セット**  
丹波黒の産地産品を産地産品から。

**特典3 産地産品産地産品**  
丹波黒の産地産品 (コップ1杯) を産地産品から。

**特典4 産地産品産地産品**  
産地産品の産地産品を産地産品から。丹波黒豆の産地産品を持って帰っていただきます。

**特典5 産地産品産地産品産地産品**  
丹波黒の産地産品、その産地産品を持って帰っていただきます。

**特典6 種まき体験**  
2023年6月開催を予定しています。

**特典7 丹波黒枝豆の収穫体験**  
2023年10月開催を予定しています。

**特典8 廃棄されるB級品を活用した商品開発プロジェクト**  
月に1回程度、商品開発会議をオンラインで開催します。B級品の活用することで、フードロスを解決し、SDGsなどにも貢献していきます。あなたの力で、廃棄される黒枝豆を救いましょう！

※ オーナー制の内容はさまざまな理由により変更になる可能性もあります

**その他**

種まきから収穫まで、丹波黒の1年を体験することができるシェアオーナー制度です。丹波黒は300年もの歴史があり、丹波篠山市が誇る特産品です。伝統を未来に引き継ぐために、オーナーの皆様のお力をお借りしたいと思っています！よろしくお願いたします。

## 特典6 種まき体験

2023年6月開催を予定しています。

## 特典7 丹波黒枝豆の収穫体験

2023年10月開催を予定しています。

## 特典8 廃棄されるB級品を活用した商品開発プロジェクト

月に1回程度、商品開発会議をオンラインで開催します。B級品の活用することで、フードロスを解決し、SDGsなどにも貢献していきます。あなたの力で、廃棄される黒枝豆を救いましょう！

※ オーナー制の内容はさまざまな理由により変更になる可能性もあります

## その他

種まきから収穫まで、丹波黒の1年を体験することができるシェアオーナー制度です。丹波黒は300年もの歴史があり、丹波篠山市が誇る特産品です。伝統を未来に引き継ぐために、オーナーの皆様のお力をお借りしたいと思っています！よろしくお願いたします。

# 企業が枠を購入し、SDGsを社内外で本気で考えるプロジェクト

田力本願（愛媛県西予市）・お米を事例として



30枠

10枠

JAL社内で募集

20枠

一般で募集

知る ・ 学ぶ	12/18	収穫祭・ご当地BBQを実施 小米（こごめ）に関する知識などを学ぶ 加工会社を入れての勉強会を実施する
実践する	12/中下旬	3名10チームに分かれて商品開発会議
	1~2月	2週間に1回のペースで開発会議
実現する	3月	各チームで発表
	4月	試作品を加工・テストマーケティング
つなげる	5月	サンフランシスコJapanTownでの販売
	6月	総括

規格外農産物を活用したプロジェクト、アイデアを形に。

現地でのキックオフ	オンラインでの企画会議	オフラインでの企画審査	試作品	商品化	販売
1泊2日	2-3ヶ月	1日	1-1.5ヶ月	1.5ヶ月	
エンゲージメント醸成 チームビルディング	ユーザー目線による企画の発散	加工会社とのマッチング	現実的な商品化へ	ラインを稼働	
農家の現状を知る 農家の想いを知る 規格外農産物のインプット プロジェクトメンバーを知る	マイルストーンに沿った アウトプット	加工会社による オーディション	アイデアから商品へ	ロットや販売価格 プロモーション戦略	海外への販売
BBQイベント 地元ならではの調理方 生産者ならではの調理方	Slackなど運営が主導	加工会社を10社程度	アイデアを現実に変換	販売元・加工業者 などの役割分担	
各地方のテレビ局と連携し、コンテンツ化する					
21生産物 愛媛・兵庫・青森・福井 石川・秋田・熊本・北海道	630名	120アイデア	40商品	40商品	

規格外農産物を活用したプロジェクト、アイデアを形に。

現地でのキックオフ	オンラインでの企画会議	オフラインでの企画審査	試作品	商品化	販売
1泊2日	2-3ヶ月	1日	1-1.5ヶ月	1.5ヶ月	
エンゲージメント醸成 チームビルディング	ユーザー目線による企画の発散	加工会社とのマッチング	現実的な商品化へ	ラインを稼働	
農家の現状を知る 農家の想いを知る 規格外農産物のインプット プロジェクトメンバーを知る	マイルストーンに沿った アウトプット	加工会社による オーディション	アイデアから商品へ	ロットや販売価格 プロモーション戦略	海外への販売
BBQイベント 地元ならではの調理方 生産者ならではの調理方	Slackなど運営が主導	加工会社を10社程度	アイデアを現実に変換	販売元・加工業者 などの役割分担	
各地方のテレビ局と連携し、コンテンツ化する					
21生産物 愛媛・兵庫・青森・福井 石川・秋田・熊本・北海道	630名	120アイデア	40商品	40商品	

オフラインでの企画審査会はスター誕生のプラカードを上げる企画を作りたいと考えています

## イメージ映像



各地方のテレビ局が番組で取り上げる

各チームがアイデアを発表  
(5分 x 20チーム)

加工会社・販売元会社が  
その都度判断

プラカードを上げる企画、もしくは、投票など

そのままのアイデアだけではなく  
アイデアのブッシュアップも

当日に結果発表

# 10/1-5日間のイベントを実施し、多くのかたが来場、購入していただいた



リアル展示販売会  
@サンフランシスコ





# 規格外プロジェクト進捗一覧

県	市町村	テレビ局	農家	品目	規格外	備考	
愛媛	西予市	テレビ愛媛	田力本願	米	小米	12/18にキックオフ	
			天晴果樹園	柑橘	柑橘系		愛媛県の実証事業
			無茶茶園	柑橘	柑橘系		
			よんまる水産	しらす	しらす		
			佐藤真珠	真珠	真珠		
兵庫	丹波篠山市	毎日放送	アグリヘルシーファーム	黒枝豆	黒枝豆	兵庫県の実証事業	
			アグリストリート	黒枝豆	黒枝豆		
			かまい農場	黒枝豆	黒枝豆		
			たぶち農園	黒枝豆	黒枝豆		
			みたけの里舎	黒枝豆	黒枝豆		
青森	青森市	青森放送		カシス	カシス	青森市の実証事業	
				黒にんにく			
				りんご			
石川	金沢市	テレビ金沢	JA金沢市	五郎島金時	五郎島金時	JA金沢市と全面提携	
				加賀れんこん	加賀れんこん		
				源助だいこん	源助だいこん		
				金沢すいか	金沢すいか		
福井	若狭町	福井放送		若狭梅	若狭梅		
秋田		秋田朝日放送					
熊本		熊本県民テレビ					
北海道		テレビ北海道					

シェアオーナー協会（仮）

事業構築・推進



ぜひご一緒させていただきませんか？

サポーター自治体/企業

1口5万円 x 20口以上での申し込み  
(100社/自治体を目指して進める)

- ・人材育成/社外交流
- ・ESG経営
- ・SDGs
- ・ブランディング
- ・マーケティング
- ・新規事業

- ・加工会社
- ・非加工会社
- ・食品メーカー
- ・非食品メーカー  
など様々

▲  
無料で参加

社内外で人員を募集



参加メンバー

プロジェクトを指定して申し込みが可能  
無料で参加できるが、定期的な企画開発会議などに参加  
シェアオーナー制度へ特典付きでアップセル  
人財育成として/社外との連携/オープンイノベーション  
ワーケーション文脈など



一次産業にシェアオーナー制度を提供し、ファンコミュニティを作ることによって一次産業のあり方を変える

オーナー限定の参加型イベントの実施やリアルな農作業体験などを実施することで関係人口創出にも貢献し、観光経済への波及効果も実現する

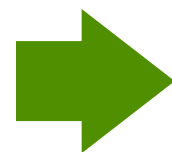
クラウドファンディングのように一過性のものではなく産直型ECのように単純な中抜きでもない期間の幅を持って緩くつながるコミュニティにより持続可能な社会を目指す

この小さなコミュニティが無数にあることでシェアオーナーの個性が生まれ、つながり、それが生産者にも波及する

日本から世界へ、世界から日本へ、一次産業を通して新しいシステムを創ります

関係人口

移住でも観光でもない  
地方との関わり方



関係農業人口

農家でも生産者でもない  
農業との関わり方

ぜひシェアオーナーと共に地方を盛り上げていただけませんか？



yukihiro.nakabayashi@exest.jp

