

氏名：能勢 太郎	電話番号：072-000-0000
住所：豊能郡能勢町○×1-42	
Eメール：nose@toyonochiiki.nsci.jp	
創業（予定）年月：2021年 10月	創業形態（どちらかに○）：法人・個人事業
法人名・屋号（未定の場合は「未定」とご記入下さい）：能勢野菜工房(株)	
所属商工会・商工会議所 豊中・池田・箕面・豊能・能勢・その他(加盟無し含む) ※該当するものに○をつけて下さい。なお、商工会・商工会議所への所属の有無は審査には影響しません	

【ビジネスアイデアの概要を下記にご記入下さい。必要に応じて枠を拡張できますが、A4 3枚を上限とします】

1. 事業テーマ（30字程度）
阪神間限定、規格外品を利用した野菜セットの販売による地域貢献
2. 何を行うか（どのような商品・サービスをどのように提供するか、ご記入ください）
豊能地域内の農家と提携して、通常出荷に向かない規格外農作物や、通常の流通に乗せない地域特産野菜などを集めた「豊能地域おすすめ野菜セット」として、ネットショップから全国の飲食店向けに販売を行う。
3. ターゲットは誰か（どのような方・企業に対して、どのようなベネフィットを提供するものか、あるいはどのような課題を解決するものか、ご記入ください）
豊能地域で作られている地域特産野菜入りのセットを、他店と差別化したメニューを開発したい阪神間の飲食店オーナーシェフに販売する。また、地域の野菜を活用したメニュー作りについても支援を行う。これにより、「近くの里山で採れる珍しい野菜を使った体に優しい料理」として、顧客は集客拡大に繋げられる。また、地域野菜は若干単価が高くなるが、規格外農作物とのセットにすることで、セットとしての単価は平均5キロで3,000円程度をキープすることができる。
4. 優位性・競争力（競合する、あるいは競合し得る商品・サービスと、それに比べて有利な点、およびそれを実現できる理由（自己の経験、技能、職歴、人的ネットワーク等）について、ご記入下さい）
代表者は〇〇料理学園創業後、〇〇ホテルにてイタリアン、フレンチ、和食と幅広く調理を手掛けてきた経験があり、具体的なメニュー開発について提案ができる。また、地域を阪神間に絞ることで、豊能地域のブランドイメージを最大限活用することができる。また、代表者の父は能勢町で農家を営んでおり、代表者の兄が後継者として就農していることから事業の継続についても安定性が見込める。
5. 地域とのかかわり（活用する地域資源、又は本事業による地域への貢献について、ご記入下さい）
規格外品となれば味や栄養に問題が無くとも廃棄となってしまう農家にとって負担が大きい。本事業により農家の収入の安定化に寄与できる仕組みを整えれば既存農家のほか新規就農希望者にとってプラスになる。また、豊能地域の野菜が出回り知名度を上げることで地域のブランドイメージ向上にも寄与できると考えている。
6. PR（ご自身の経歴、応募アイデアを考えたきっかけ、事業に対する熱意など、自由にご記入下さい）
大学卒業後都内のWEB関連会社で働いていましたが、コロナ禍も続く中で自身の生まれ育った能勢町に対して恩返しができないか、と考えた結果、本事業への取組を開始しました。昨年会社を立ち上げまだ日は浅いですが既に引き合いを多くいただいています。地域のために事業を広げていきたいと思っています。