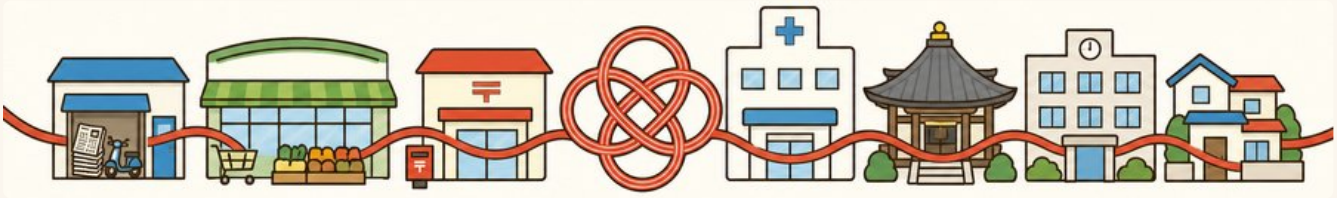
DRAFT（社内確認用）／ 口座番号・申込期限・事業サポート表記の確定まで社外配布不可

協賛事業者のみなさまへ

地域貢献を、
自社の「持続可能な収益事業」に。

行政サービスの限界を補い、地域の困りごとを地域の仕事に変える
むすびサポートCLUB（むすびの会）のご説明資料

MUSUBI



地域のむすびプロジェクト

事業主体：株式会社両藤舎（中日新聞多治見販売店会）

事業サポート：むすびGroup（株式会社両藤舎内 むすびサポートセンター）

令和8年10月　Ver.1-2-4

01 なぜ、いま始めるのか

2025年の国勢調査で、**単身世帯が初めて4割を超えました**（中日新聞 2026年9月30日報道）。多治見市の高齢化率は32.5%。家族だけで支え合うことが難しい世帯が多数になり、「家族以外のつながり」が切実に求められています。

行政サービスには限界があります

介護保険の対象外になる作業（電球交換、草むしり、家具の移動、ネットスーパー以外の買い物など）は、公的なサービスでは対応できません。行政には予算とルールの制約があり、公平性のために特定の民間事業者を選んで紹介することもできません。

良い事業者ほど、届きません

特殊詐欺や不審な訪問販売が増え、高齢者とご家族の警戒心はかつてなく高まっています。どんなに優れたサービスでも、知らない会社からの連絡は「詐欺ではないか」と疑われ、門前払いになるのが現実です。

AI の時代に、残る仕事

テクノロジーの進化で、これから「無くなる仕事」と「生まれる仕事」がはっきり分かれます。御社のビジネスは、5年後も「そのまま」で大丈夫でしょうか。

どんなに AI が進化しても、
「電球を換えてほしい」「重い荷物を持ってほしい」という
目の前の困りごとを解決することは、AI にはできません。

AI が奪えない仕事は、**人と人との絆と、地域の信頼**の上にあります。むすびサポートCLUB は、この2つを地元の企業が共同で持つための仕組みです。

私たちの出発点

数十年にわたり毎朝毎夕、市内の全戸に足を運んできた中日新聞販売店が「お困りごと相談窓口」になります。知らない業者ではなく、顔の見える窓口が受け止めるから、高齢者もご家族も安心して頼めます。そこに寄せられた困りごとを、地元の事業者の仕事につなぐのが、このプロジェクトです。

02 むすびサポートCLUB（むすびの会）とは

地域の課題を「わが事」として動き出す経営者が集まり、**月1回の実践型勉強会**で、共に学び、共に成長しながら、AI と共に「地域密着の強い事業」を創り出す場です。単なる高齢者支援の事業ではなく、参加する会社そのものが生まれ変わるための**変革プラットフォーム**です。

顧客満足度を100点とします。
技術が95点でも人間性が5点の職人と、技術70点＋人間性30点の新人。
お客さまは、後者を選びます。

技術だけでは選ばれない時代です。勉強会では、現場の困りごとに向き合う実践を通じて、社員一人ひとりの「人間性の30点」を磨きます。それが会社の強みになります。

勉強会で扱う3つのプログラム

1）新聞販売店の地域貢献事業

お困りごと相談窓口（まごころちょこっとサポート）に寄せられる案件を、参加企業の本業へつなぐ仕組みを一緒に動かします。

2）地域医療との連携

在宅で暮らす高齢者を、医療・介護・地域が一緒に支える体制づくり。日常の気づきを専門職につなぐ「逆紹介」の仕組みを学びます。

3）コミュニティ再生

農福連携、空き家の活用、環境・防災など、参加企業の得意分野を地域の課題に当てはめ、新しい事業の種を育てます。

AI を「道具」として使う勉強会

- 自社の資料や地域の課題を AI に読ませ、相談しながら考える——その使い方を、実際の案件で体験します
- 経験や勘に頼ってきた判断を、データとルールで共有できる形にします。中小企業にこそ効きます
- 難しい操作は要りません。「何を聞けば、何が返ってくるか」を、皆で手を動かして覚えます

参加する皆さまの位置づけ

本プロジェクトは、オフィシャルパートナー（大きな組織・最大10社）と、協賛事業者（地元の皆さま・市内40社）の2つの輪で支えられています。この資料は、実際にお困りごとを引き受けていただく**協賛事業者**の皆さまへのご案内です。

03 お困りごとの「地産地消」——仕組みの流れ

市民の小さな困りごとを、地域の人材と資源で解決します。窓口は新聞販売店、担い手は登録した地域のサポーター（キャスト）、そして資格や設備が要る仕事は**協賛事業者の皆さま**へ。

① 相談
市民が新聞販売店の窓口へ電話。「これ、頼めるかな？」から始まります。

→

② 小さな作業はキャストが
12分300円のチケット制。電球交換・ゴミ出し・買い物代行など。

→

③ 専門の仕事は協賛事業者へ
資格が要る作業、修繕、工事、専門施工。見積もりの上で、御社の本業の受注に。



小さな困りごとが、信頼の入口になります

電球交換や草むしりのような小さな依頼で顔を合わせ、信頼関係ができてから、リフォーム・介護サービス・専門施工といった本業の大きな受注につながります。これが「地域貢献を、自社の新しい顧客獲得のルートへ」の意味です。

知らない業者は伺いません

お宅に伺うのは、あらかじめ登録した顔の見える関係者だけ。電話でのお金の請求はせず、高額な工事はご家族にも相談し、見積もりを先にお伝えする運用です。この入口と出口の決まりが、市民の安心と、参加企業の評判を守ります。

市民の皆さまへの案内（販売店が担います）

市民向けリーフレット（お困りごとチケットのご案内）を、病院の待合室・調剤薬局の受付・ドラッグストアのレジ横・協力企業の受付などに設置し、新聞折込（年4回）でもご案内します。協賛事業者の皆さまにも、お客さまへ配っていただけるリーフレットをお渡しします。

04 ご協賛いただくと、生まれるもの

年間 110,000円（税込・月額換算 約9,170円）の協賛金は、寄付ではありません。自社単独では持てない「信頼のインフラ」を、地元の企業が共同で持つための出資です。

1）本業につながる仕事のご紹介

窓口に寄せられた困りごとのうち、御社の分野に合うものを優先的にお繋ぎします。小さな依頼から、リフォーム・修繕・専門施工などの受注へ。

2）地域への PR

年4回の新聞折込で、地域の暮らしを支える事業者としてご紹介。市民向けリーフレットや関係機関への案内でも、地域に根ざした事業者として掲載します。

3）月1回の実践型勉強会

AI の使い方、現場の困りごとの受け止め方、社員の育て方。参加企業どうしで学び合い、自社の新しい強みを磨きます。

4）顔の見える企業のネットワーク

同じ志の経営者が、顔の見える関係になります。自社にできない仕事は仲間に、仲間にできない仕事は自社に。地域の中で仕事が循環します。

5）CSR から CSV へ

社会貢献（CSR）を、社会課題の解決と企業の利益創出を両立する「共通価値の創造（CSV）」に。地域からの信頼が、採用や取引にも効きます。

6）社員の誇り

「地域の安心を自分たちが支えている」という実感は、社員の定着と士気に直結します。勉強会は、社員が輝く投資の場でもあります。

会社の規模は違っても、一社一社の 110,000円に、
同じ重さの地域愛を。

お困りごとのご紹介は、内容と時期により件数が変動します。件数をお約束するものではなく、仕事につなぐ「入口」を共同で持つための協賛です。

05 お金の流れ——公費に依存しない仕組み

毎年の運営費は、補助金や公費に頼りません。参加企業の協賛金を「共通の活動原資」として、仕組みの運営と地域の活動に使います。お金の行き先はあらかじめ決めてあり、参加企業に公開します。

オフィシャルパートナー（最大10社）

1,100,000円／年（110,000円×10社）

新聞販売店（本部）の管理費（2分の1）	550,000円
広域支援グループ（むすび）の活動費（2分の1）	550,000円

協賛事業者（市内40社）

4,400,000円／年（110,000円×40社）

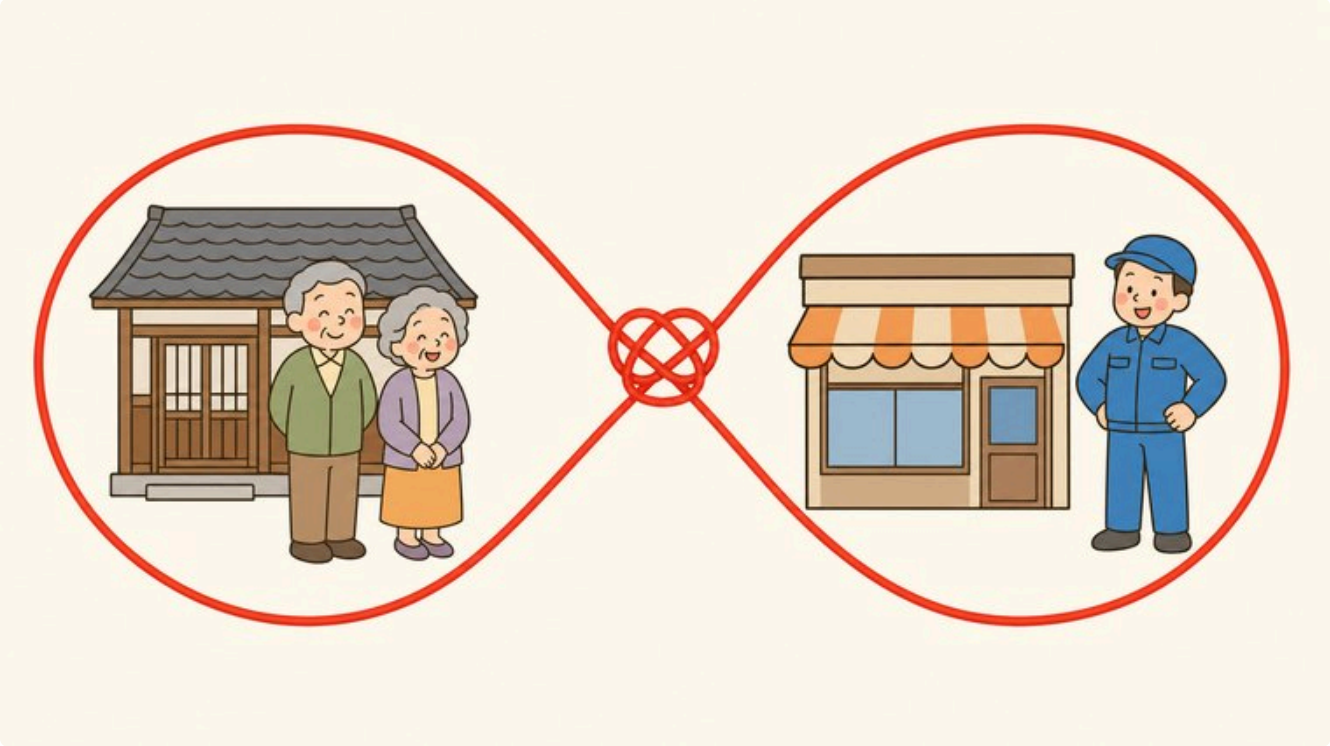
新聞販売店（地域支援グループ）の管理費（4分の1）	1,100,000円
広域支援グループ（むすび）の活動費（4分の1）	1,100,000円
地域の課題解決グループ（まちづくりNPO等）（4分の2）	2,200,000円

合計 5,500,000円／年（50社）が、行政区ひとつ分の「自立型インフラ」の原資です

リーフレットや折込の広報、チケットの管理、キャストの登録と研修、関係機関との調整——すべてをこの原資で回します。ひとつの企業では持てない費用も、分母が大きければ持てます。

仕事が繋がったとき

マッチングが成立し、協賛事業者の皆さまの仕事になったときの紹介手数料は、本部の管理費・新聞販売店の活動費・まちづくりの資金へ充てられ、地域の次の支援に戻ります。手数料の率と成果の定義は、協賛事業者の皆さまに書面でお示しします。



「困りごと → 解決 → 地域の仕事 → 地域活動 → 次の支援」。お金も仕事も、地域の中で回る循環型のまちづくりです。

06 信頼を支える3つの決まり

1　入口と出口だけを決め、あいだは自由に

「誰が家に入るか」（入口）と「どう精算するか」（出口）だけを厳しく決め、そのあいだの作業は現場に任せます。これが、現場を縛らずに不正を起こさせない設計です。

入口：誰が家に入るか

- 登録したキャスト・協賛事業者だけが伺います（顔写真つきの身分証・腕章）
- 訪問の前に、内容・料金・日時をお伝えします
- 現金・通帳・鍵はお預かりしません。電話でのお金の請求はしません
- 高額・資産に関わる案件はご家族に連絡し、見積もりを二社から

出口：どう精算するか

- 小さな作業は12分300円のチケットで。現金のやり取りはありません
- 作業のたびに「むすびカード」（その日の出来事と手書きの署名）をお渡しし、写しの提出をもって精算します
- 専門の仕事は、協賛事業者と市民の間で見積もりに基づき契約します

2　データは外に出さない

お困りごとの相談で知り得た個人の情報は、支援の連絡にだけ使います。外部にお出しするのは、件数などの**統計だけ**です。協賛事業者の皆さまにお渡しするのも統計のレポートであり、個人のデータはお渡ししません。要配慮の情報（既往歴・服薬など）は、この段階では扱いません。

3　医療・介護・地域包括と、一緒に体制をつくる

多治見市内の医療・介護・地域包括の関係者のみなさまと、連携体制づくりを進めています。目指すのは、日常の小さな困りごとの段階で地域が支え、必要なときに専門職へつなぐ形です。入口と出口の決まりは、関係者のみなさまと共同で見直していきます。

運営の体制

事業主体　株式会社両藤舎（中日新聞多治見販売店会）——お困りごと相談窓口・チケットの発行と管理
事業サポート　むすびGroup（株式会社両藤舎内 むすびサポートセンター）——仕組みの企画・運営、勉強会の運営、協賛事業者との連携
広域支援グループ　仕組みを行政区ごとに展開するための、資料・システム・研修の整備

07 募集要項・お申し込み

協賛の位置付け	地域の生活支援に直接携わっていただく「協賛事業者」（市内40社）
協賛金額	**年間 110,000円**（税込・1口／月額換算 約9,170円）
協賛期間	ご入金日の属する月から12か月間（期間満了の1か月前までにお申し出がない場合は、同条件で1年間更新となります）
お申し込み期限	令和8年10月31日 必着（募集数に達し次第、締め切らせていただきます）
勉強会	月1回・多治見市内（日程は参加企業にご案内します）

お申し込みの方法

1. 同封の**「協賛申込書」（1-2-3）**に必要事項をご記入ください。得意とされる分野の欄がございます。
2. 郵送またはお電話で、運営事務局までお知らせください。
3. 事務局より請求書をお送りします（ご不要の場合はお申し付けください）。
4. 下記口座へお振込をお願いいたします。
5. ご入金の確認をもって協賛期間の開始とし、お困りごとのご紹介と勉強会のご案内を開始します。

お振込口座

金融機関名	東濃信用金庫
支店名	本町支店
預金種目	普通
口座番号	【1234567】
口座名義	株式会社両藤舎 地域のむすびプロジェクト カ）リョウトウシャチイキノムスビプロジェクト

※お振込手数料は貴社にてご負担くださいますようお願い申し上げます。領収書を発行いたします。適格請求書（インボイス）が必要な場合は、お申込書にその旨をご記入ください。

※お申し込みにあたり、貴社および当方がいずれも反社会的勢力に該当しないことを相互に確認させていただきます（確認欄を申込書に設けております）。

※お申し込みで頂戴した個人情報は、本協賛の運営とご連絡のためにのみ使用し、ご本人の同意なく第三者へ提供いたしません。

お問い合わせ・お申し込み先

仕組みやお仕事の流れのご説明にお伺いします。お気軽にご連絡ください。

運営事務局（事業主体）
まごころちょこっとサポート運営事務局
株式会社両藤舎（担当：佐藤）
〒507-0026 多治見市虎渓町1丁目31
0572-22-3500
受付 10:00〜16:00（新聞休刊日・土日祝を除く）

事業サポート・勉強会のご案内
むすびサポートセンター
株式会社両藤舎 内（担当：三宅）
〒507-0026 多治見市虎渓町1丁目31
070-4497-0111

令和8年10月　地域のむすびプロジェクト（本部 1-2-4）

MUSUBI