

# 稼女育成！緑園リビングラボ

## 緑園リビングラボ設立準備会

### 対象地域

神奈川県 横浜市

### テーマ

地域プロモーション  
シビックプライドの醸成

横浜の女性が誇りをもって働き稼ぐ力をつけることで  
超高齢化・人口減少を乗り越える！

## INTRODUCTION

本プロジェクトでは、フェリス女学院大学を中心に市民・地元企業・行政と連携しカセジョを育成・支援する。そのために各位をネットワークさせるHP「カセジョプラットフォーム RYOKUEN」を構築・運営していく。

### ◆背景

フェリス女学院大学は日本初の女子教育のパイオニアとして開校150周年を迎えました。その舞台である横浜が、いよいよ2020年から人口減少に突入します。そこで、これからの横浜を担う女性の「学びや働き」をエンパワーメントするために構築されたプロジェクトが「緑園リビングラボ」です。

### ◆プロセス

本校が立地する緑園都市は  
高齢化と人口減少が著しい典型的なニュータウン...

カセジョの育成・支援・ネットワークするための拠点や仕組み創り  
相鉄線沿線や横浜市内、首都圏全体からカセジョ志望者やカセジョをつなげる

新たなビジネスを興したい人たちが横浜市を日本一、女性が元気に活躍する街に！  
カセジョの力で社会全体を活気づけたい！

課題

ビジョン

### 緑園リビングラボ



運営

カセジョプラットフォーム「RYOKUEN」

提供

提供

情報発信  
1.カセジョ紹介プログラム  
2.セミナープログラム  
3.プロジェクト紹介プログラム

場と機会  
1.駅周辺のファーストフード店舗の活用  
2.住宅地の中の空き家の活用

稼ぐ女性が生き生きと働きながら暮らすプラットフォーム

カセジョ「稼女」  
雇用の枠にとらわれず、自身のスキルとオリジナルコンテンツで稼ぐ女性のこと。

### ◆実現までの流れ

カセジョ育成の流れ	2020年												2021年											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
緑園リビングラボの立ち上げ																								
プロモーション活動																								
実施計画の作成																								
カセジョプラットフォームの構築																								
資金の獲得																								
実験的な事業の施行																								
検証																								

## METHOD

カセジョプラットフォーム「RYOKUEN」内容。  
ターゲットは、カセジョ・カセジョを目指す人・カセジョと連携してビジネスを興そうとする人材や大学生としている。

### 情報発信

YouTube等を活用し、下記の動画プログラムを配信します。



#### カセジョ紹介プログラム

すでに活躍しているカセジョを大学生のセンスで、取材・編集し、動画で配信する。

#### プロジェクト紹介プログラム

カセジョが中心になって地域課題に取り組むプロジェクトの協力者を募集する。また、その進捗状況について逐次動画で紹介する。

#### セミナープログラム

経営に関するYouTubeチャンネルを運営する。経営のノウハウや、これからの社会において必要となる基礎的な知識（ITリテラシ、AI、データサイエンスなど）を発信する。プログラムには、シルバー人材の持つノウハウも積極的に活用する。  
Vtuber（仮想キャラクターがYouTubeの配信主として活動）を起用することでテレワークも可能。

### 場と機会の提供

カセジョ育成支援のためのコミュニティづくりやネットワーク形成に向け、駅近のファーストフード店や住宅地の空き家を有効に活用し、以下のプログラムを展開します。

#### 住宅地の中の空き家の活用

- ・カセジョ起業塾…起業塾の合宿所（短期）やシェアハウス（長期）として活用。講師には、退職後のノウハウをもつ地域の人材を活用。
- ・アドレスホッパーのための拠点…カセジョのアドレスホッパーのための生活拠点として活用。
- ・コワーキングスペース…カセジョのコワーキングスペースとして運営する。
- ・既存の空き家活用事業との連携…認知症カフェなどNPOや地元住民の既存の空き家活用事業と連携し、それぞれの事業をカセジョの力でパワーアップさせる。
- ・フードロスなくすためのフードシェアリング…食品廃棄物のうち、加工食品中心に店舗などから回収し、空き家で安く再販売をする。アプリでニーズを把握し、コインロッカーのような形で再販売する。

#### 駅ナカのファーストフード店の活用例（ケンタッキーフライドチキン）

- ・ケンタッキーパスの展開…商品を購入すると、動画がダウンロードできるパスが発行される。これを発展的に活用し、カセジョ育成につながるコンテンツの配信をする（案）。
- ・フリースペースとして…買い物帰りに気軽に寄れる、ラフに話せる場所として活用。ハンディキャップのある方や赤ちゃん連れでも来やすいカセジョの拠点。
- ・ケンタッキーとの協働での商品・店舗開発…「ファーストフード」から「スローフード」へ！をコンセプトに、カセジョの視点からケンタッキーの商品・店舗開発を行う。

