

明日をひらく地域活性化のための情報誌

地域づくり

本編

2017
2

ISSN 1340-8917



地域資源の新たな循環で活性化

本誌は、宝くじの社会貢献広報事業として助成を受け作成されたものです



- 1 巻頭エッセー／「希望郷いわて」～復興とふるさと振興の推進 達増拓也（岩手県知事）

特集

地域資源の新たな循環で活性化

- 2 基調論文 地域経済循環と波及効果 中村良平（岡山大学大学院社会文化科学研究科・経済学部教授）
- 6 山形県新庄市 クーポン券＋日めくりカレンダー＝「クーポンレンダー」 齋藤一成
- 8 岐阜県可児市 ボランティア活動にポイント、地域通貨に交換 吉田拓矢
- 10 滋賀県東近江市 人と人のつながりとあたたかいお金の流れ 滋賀県東近江市まちづくり協働課
- 12 島根県出雲市 リアルな人生ゲームで、商店街を元気に 田中 寛
- 14 長崎県 スマートフォンを活用した電子地域通貨 高比良博幸
- 16 副基調論文 地域資源を活用した地域経済好循環推進プロジェクト 武井雅樹（総務省地域力創造グループ地域政策課企画第一係長）

- 24 特別寄稿論文 震災復興活動と地域おこし協力隊 稲垣文彦（中越防災安全推進機構震災アーカイブス・メモリアルセンター長）

【特集編では基調論文、全11事例を全て掲載～特集編のみに掲載される事例は以下の通り】

- | | | |
|---------|-------------------------|-------|
| ●岩手県宮古市 | 被災者と被災事業者が自立する仕掛け「地域通貨」 | 佐香英一 |
| ●山形県長井市 | 市民・農家・行政、有機物の市内循環 | 牛澤和樹 |
| ●静岡県吉田町 | 葬祭事業で地域内資金循環の仕組みをつくる | 大石与志実 |
| ●岐阜県恵那市 | 地域通貨で間伐材を買い取り | 鈴木今衛 |
| ●兵庫県尼崎市 | 地域通貨で「省エネ」と「地域経済活性化」 | 加藤 淳 |
| ●高知県高知市 | 架空のまちで稼いだ仮想通貨で現実の買い物 | 尾崎昭仁 |

レギュラーレポート

- 20 移住・定住・交流推進支援事業 岡山県真庭市 地域にある資源を活用、持続可能なまちを目指して 河本直貴
- 22 平成28年度地方創生実践塾 京都府綾部市 地域資源を生かした「京都・あやべスタイル」を体感 杉岡秀紀
- 28 平成28年度第8回土日集中セミナー 「空き家の現状と対策」をテーマに
- 29 平成28年自治体アンテナショップ実態調査 年間売上1億円以上34店、北海道は10億円超
- 30 首長の思い 池田テーマパーク構想 倉田 薫（池田市長）
- 32 33 センター通信
- 31 手前みそですが… 【福岡県那珂川町】



ランタンフェスティバルを楽しむ人々

問い合わせ先：長崎市あじさいコール
(095・822・8888)
(写真提供：長崎市文化観光部観光推進課)

このお祭りは、長崎新地中華街の人たちが、街の振興のために、中国の旧正月（春節）を祝う行事として始めたもので、もともと「春節祭」として行っていました。平成6年から、長崎市内の企業や商店街、行政などが参画、「長崎ランタンフェスティバル」として規模を拡大してきました。今では長崎の冬を代表する一大風物詩として全国から多くの観光客が訪れます。

「2017長崎ランタンフェスティバル」は、平成29年1月28日（春節）から2月11日（元宵節）の15日間にわたり開催されます。期間中は、中国の「元宵節」にあわせてランタン（中国提灯）を飾る風習に習い、市内中心部が約1万5千個にも及ぶ極彩色のランタンなどで彩られます。また、龍踊り、獅子舞、中国雑技など中国色豊かなイベントが毎日繰りひろげられ、訪れた皆様に魅了します。

長崎ランタンフェスティバル

表紙

（長崎県長崎市）



「希望郷いわて」 ～復興とふるさと振興の推進

岩手県知事 ● 達増拓也

平成23年3月11日に発生した東日本大震災津波から6年目が経過しようとしています。発災以来、国内外の皆様から多くの温かい御支援や励ましをいただき、改めて深く感謝申し上げます。

今年度は、第2期復興実施計画における本格復興期間の最終年度として、災害公営住宅や県立病院などの社会資本整備に加え、商店街や商業機能の再生が本格化しており、復興計画に掲げた3原則である「安全の確保」「暮らしの再建」なりわいの再生はそれぞれ着実に進展しています。このような中、昨年8月に発生した台風第10号は、東日本大震災津波の被災地にも甚大な被害をもたらしました。度重なる自然災害による県民生活等への影響は大きいものがあり、被災者一人ひとりが抱える課題に寄り添い、市町村や国、民間が力を合わせ目に見える復旧と復興に取り組んでいるところです。

復興と並ぶもう1つの重要課題が人口減少に立ち向かうための「ふるさと振興」です。岩手県では、一昨年の10月に「岩手県ふるさと振興総合戦略」を策定し、人口減少を引き起こす様々な「生きにくさ」を「生きやすさ」に変えるため、「岩手で働く」「岩手で育てる」「岩手で暮らす」の3つの柱のもとに10のプロジェクトを展開しています。

特に、人口減少・少子高齢化の進行や個人の価値観の多様化に加え、本県では東日本大震災津波の被災などに伴い、都市部・農村漁村を問わず、地域コミュニティの持つ機能の低下が懸念されています。

プロジェクトの1つである「魅力あるふるさとづくりプロジェクト」では、コミュニティ活動の新たな担い手である復興支援員や地域おこし協力隊等の人材の受け入れを促進するなど、地域コミュニティの機能強化に取り組んでいます。

「ふるさと移住・定住促進プロジェクト」では、首都圏の移住相談窓口である「岩手暮らしサポートセンター」へ

のキャリアカウンセラーの追加配置により、就職相談との一元的な相談対応を強化するなど、岩手への人の流れを創り出し、移住・定住を支援するための取り組みを展開しているほか、岩手への関心を高め、更なる岩手ファンの拡大に取り組んでいます。

また、昨年は、天皇皇后両陛下をはじめ多くの皇室の皆様をお迎えし、復興のシンボルとして、東日本大震災津波の被災地で初めてとなる希望郷いわて国体、希望郷いわて大会（全国障害者スポーツ大会）を開催しました。両大会を通じて、岩手からスポーツや文化の感動を全国に広げ、復興支援への感謝の気持ちを伝えることができたほか、おもてなしの心による交流など、様々な岩手の良さが発揮され、本県を訪れた全国の方々から高い評価をいただきました。岩手が丸となって両大会を成功させたことは、県民にとつて自信や誇り、さらには大きな希望につながりました。

この成功をスポーツ・文化の振興、まちづくり、経済、観光、教育、そして互いに支え合う共生社会の形成などあらゆる県政分野において、レガシーとして次世代へ引き継ぎ、県民が心一つに郷土を思い、共に岩手の未来を創り上げていきます。

本県は、岩手山や三陸海岸などの豊かで雄大な自然や、「平泉の文化遺産」や釜石市の橋野鉄鉱山を構成資産とする「明治日本の産業革命遺産」の2つの世界遺産をはじめとする歴史文化、地域によって異なる風土や食文化など、多彩な魅力に溢れています。このような魅力あふれる本県に、皆さまにも是非足を運んで触れて頂き、岩手ファンになっただければ幸いです。

最後に、岩手県は、希望郷いわて国体、希望郷いわて大会を通じて、名実ともに全国に認知された「希望郷いわて」として、東日本大震災津波からの1日も早い復興とふるさととの振興を力強く推し進めて参りますので、引き続き御理解と御協力を賜りますようお願い申し上げます。

地域資源の新たな循環で活性化

地域経済循環と波及効果

―地域の再生可能エネルギーの利活用で自立経済へ・真庭市―
―交流人口を増やし域外マネー獲得・豊岡市―



岡山大学大学院社会文化科学研究科・経済学部教授

● 中村 良平

経済循環の捉え方

地域経済におけるマネーの循環は、体内の血液の循環と同様、とても大切なことです。持続可能な地域経済にとつての必要条件とも言えるでしょう。その典型的なケースとして、「地産地消」が挙げられます。そして、この究極は「自産自消」です。つまり、自分の裏庭で生産し、それを消費するということです。でも、これでは「付加価値」は生まれません。しかし、自分の生産した物を他人に売ると生産コストに加えて付加価値という利益が生まれます。この利益というのは、購入する側の「利益」に相当するものとして評価されます。つまり、「自産自消」は自分で便益を吸収していることを意味します。これは、持ち家の「帰属家賃」の考え方と同じです。

他人に売ることによって得られるマネー（収入）は、さらにその販売先がまちの外であれば、その

マネーはまちにとつての外貨獲得ということを意味します。まちの経済は「循環」だけでは持続可能になりません。例えば、固定資本は減耗しますので、たとえ人口が増えていなくても経済を維持するには更新投資が必要になってきます。したがって、移出で域外マネーを獲得する必要がでてくるのです。移出を増やそうとする努力はそれがイノベーションにつながるので、社会全体としてプラスサムに向かうことが期待されます。まちの経済にとつて、移出と循環の2つが持続可能な地域経済を自立、持続可能にするための必要条件です。

図1は、移出と循環という地域経済の2つの経済要素の役割を、基盤産業と非基盤産業という産業特性に対応して示したものです。基盤産業とは、域外に財やサービスを提供することで域外マネーを獲得する移出産業ともいわれ、地域経済発展のドライビング・フォース（推進力）となるものです。一般に農林漁業、鉱業、製造業、宿泊業、運

輸業（特に水運）などが該当しますが、大きなまちでは一部のサービス業も移出産業として成立しています。これに対して非基盤産業とは、域内を主たる販売市場としている産業で、建設業、小売

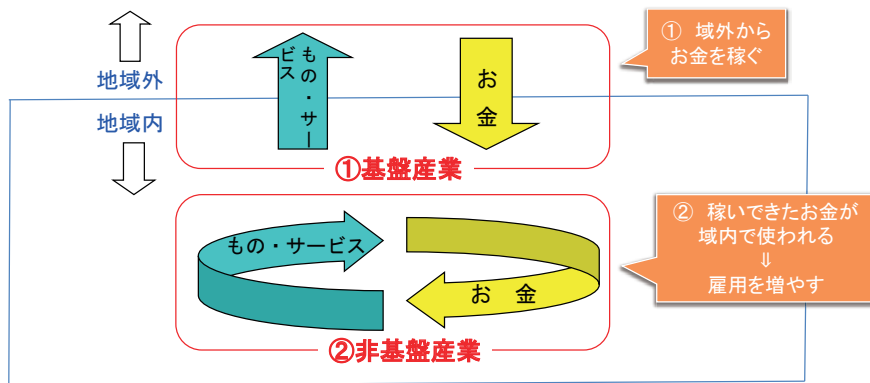
筆者プロフィール

中村 良平氏
(なかむら・りょうへい)

1953年高松市生まれ。京都大学工学部衛生工学科卒業、筑波大学大学院環境科学研究科及び社会工学研究科修了。専門は、都市・地域経済学、地域公共政策、環境経済学。研究分野は、地方自治体における新たな地域産業連関表の構築と地域経済構造分析など。内閣府のRESAS専門委員、復興庁の福島12市町村の将来像に関する有識者検討委員会委員、水産庁の水産関係の公共事業に関する事業評価技術検討委員会委員などを務める。

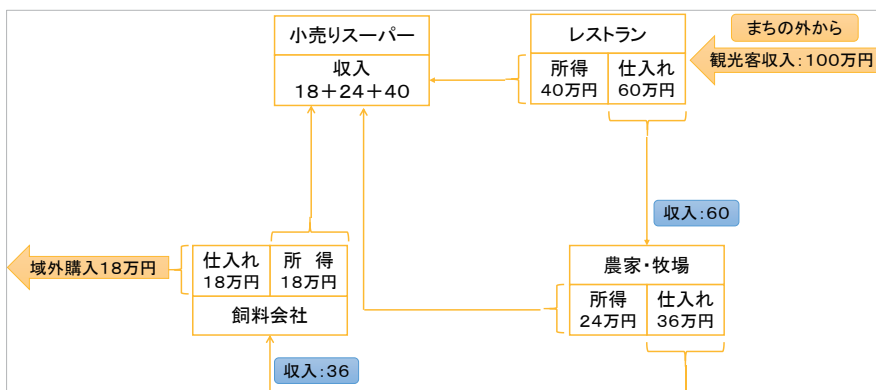
主な著書に「都市と地域の経済学（共著）」「まちづくり構造改革」など多数。

図1 地域経済構造の概念図：経済基盤モデル



(注) 豊岡市の総合戦略会議の説明資料から作成

図2 経済循環と波及効果の流れ



循環と経済波及効果

図2は、経済の循環効果と波及効果を見るフローチャートです。観光客がレストランで

観光客がレストランで100万円を消費したとします。これは域外マネーを獲得していることを意味します。レストランの収入は100万円ですが、材料を農家・牧場から60万円仕入れてるので、レストランの所得は40万円となります。農家・牧場の方は60万の収入を得るわけですが、他方で飼料の購入で36万円を充てたとします。手元に残る所得は24万円です。そして、飼料会社はその原材料をまちの外からの移入で賄っているのです。最終的にまちの事業者の所得はまちのスーパーで消費されま

表1 生産波及効果と所得効果の違い

	収入	所得
レストラン	100万円	40万円
農家・牧場	60万円	24万円
飼料会社	36万円	18万円
合計	196万円	82万円

す。

ここまでのまちの経済効果を表にしたのが表1です。このときの観光収入に関わった主体の収入の合計は196万円です。当初の100万円に対して1.96倍となっています。これがいわゆる「生産波及効果」と言われるものです。しかし、

所得（付加価値）の合計は82万円です。これは100万円を下回っています。この理由は飼料の原材料が移入に頼っていることに依ります。このときの所得効果あるいは付加価値効果は0.82倍となります。100万円というまちに入ってきたお金は当然それ以上に増えることはあり得ませんので、最大の経済効果倍率というのは1.0です。それでは、生産波及効果は意味がないのでしょうか。そうではありません。この「生産波及効果」の金額が大きいことは、多くの主体が関わっていることを意味しますので、それだけ経済循環率が高いということが言えるでしょう。

域内循環の測度と産業連関表

ところで、こういった「循環」の程度を客観的に測る物差しはあるのでしょうか。

アベノミクスの1つ、「地方創生」。この目玉組織が「まち、ひと、しごと創生本部」の創設であり、そこを起点として発信されているREASAS（地

域経済分析システム」という地域データベースがあります。また、KPI（重要業績評価指標）ということで、客観的数値に基づく政策評価も求められています。

そういったこともあって、この2～3年で地方自治体が市町村レベルでの「産業連関表」を作成しようとする例が多く出てきています。筆者も、岡山県の美作市に始まり、愛媛県新居浜市、松山市、鹿児島県鹿屋市、熊本県天草市、宮崎県小林市や西米良村など多くの市町村の産業連関表の作成に関与してきました。それでは、何のために産業連関表を作成するのでしょうか。

産業連関表とは、産業間、産業（企業）と家計、地域内と外での取引を表にしたものです⁽¹⁾。それを読み解くことによって、地域自立度や循環度の程度がわかります。たとえば、域外依存度の高い部分について、無理のない形で域内依存度（域内調達率）を高めることが出来ると、域内の資金循環が改善し、地域の所得増加にもつながることになります。このことが具体的な数値で示されます。また、産業にとって川上や川下に位置する産業への影響度を見ても大切です。影響度が高い産業との間に域内で十分つながりができていないと、域外への漏れは大きくなります。地域における波及効果を高めるためには、域内における取引関係が増えるよう、産業間のつながりを構築していくことが必要となってきます。

例えば、域外から資金を獲得する基盤産業が必要とする中間投入物が域外に依存している場合、地域に当該資源がない（そもそも供給できない）のか、地域に資源はあるが供給企業がないのか、地域に供給企業はあるが技術や納期などの問題が

あるのかといった理由が考えられます。最初の場合は難しいですが、2番目や3番目の場合は供給企業を地域で育成するか外部から誘致する、あるいは技術支援を行うなど、行政にも取り組む余地があるといえます。

産業連関表を用いることで以上のような地域経済の循環分析の結果を踏まえ、どのような地域内外の連関構造が地域経済の成長と持続可能性を高めるかを見極め、それに向けての具体的な施策を導き実施していくことが必要となります。

自立経済を目指す真庭市

比較優位な資源である木材、そして木質バイオマスという再生可能エネルギーに着目し、国からも地方再生のモデル地域として注目されている岡山県真庭市があります。ここでは、長年真庭市の産業振興策に関わり、その中で産業連関表を構築し改訂してきた中で開発した事前事後分析モデルによる経済分析の結果を紹介し、地域の再生可能エネルギーの活用が如何に自立経済へつながるかを説明します。

真庭市は、2005年度末に旧真庭郡の8町村と上房郡北房町が合併して誕生した、人口が5万人弱の市です。総面積は828平方キロで岡山県下では最大ですが、森林面積が653平方キロと総面積の79%を占めています。1992年の中国横断自動車道の開通に伴い、地域の活性化のために現在の真庭市の若手経営者が集まり、21世紀の真庭塾が立ち上げられ、ここで真庭地域における資源循環型社会を構築する方向性が示されました。そして、2004年には、木質ペレットの販売を行

表2 木質バイオマス燃料の生産・利用による地域経済効果
(真庭市、2008年)

効 果	推計結果
①域内生産額（総産出額）の増加額	249.2 百万円
石油製品・石炭製品の生産増加額	0
木質バイオマス部門の生産増加額	157.0 百万円
一般部門の生産増加額	92.2 百万円
エネルギー代替による直接効果	157.0 百万円
代替エネルギー生産の域内生産波及による間接効果	92.2 百万円
②域際収支（粗付加価値額）の増加額	167.8 百万円
石油製品・石炭製品の移入増加額	-333.5 百万円
一般部門の移入増加額	165.7 百万円

う真庭バイオエネルギー株式会社、真庭バイオマテリアル有限会社が設立され、さらに2006年に真庭市は「バイオマスタウン構想」を策定しました。真庭市では、約30社の製材所、3カ所の原木市場、1カ所の製品市場を有しており、林業と一体になったバイオマス利用の取り組みを推進しています⁽²⁾。

表2は、バイオマス利活用の事前と事後の経済変数の変化額に基づき地域経済効果を算出したものです。この結果、2008年の真庭市における木質バイオマス燃料の生産・利用による総産出額の（事前・事後比較の）増加額は2億4920万

円と推計されます。

このことから、バイオマス事業によって、真庭市の総生産が0・08%、付加価値では0・10%程度押し上げられたことがわかります。決して大きな割合ではないですが、生産額への波及効果は1・58倍、付加価値効果は1・06倍と一定の効果を示しています。

ここで定義した2つの経済効果額、すなわち地域資源活用による「エネルギー代替による直接効果」と「代替エネルギー生産の域内生産波及による間接効果」については、1億5700万円と9220万円になります。その割合は、直接・間接11・0・587となっており、域内循環として波及される間接効果は、エネルギー代替による直接効果の約60%となっていることがわかります。

さらに、域際収支額の変化額は1億6780万円と推計されます。この金額は、木質バイオマスの生産・利用がもたらす真庭市の所得変化額であり、化石燃料からバイオマス燃料に中間需要を転換したことによる真庭市全体としての所得留保効果と解釈されます。事前の粗付加価値額を基準にするとその0・1%の留保額となっていることがわかります。

真庭市においては、バイオマス燃料の生産によって市内生産額が増加し、対応する所得が地域に生み出されています。加えて、木質バイオマス燃料を利用する産業にコスト節約効果が発生し、木質バイオマス燃料の生産による所得創出効果を含む形で正の所得留保効果が生じています。このことが、地域経済の一部を形成するバイオマス生産・利用システムの持続性を担保していると考えられます。

基盤産業と循環を目指す豊岡市

兵庫県豊岡市は、北は日本海、東は京都府に接し市域の8割を森林が占める人口約8万5千人、高齢化率28・2%（2010年国勢調査）の自治体です。2005年の合併後、市の経済成長戦略を立案するため、地域経済構造分析を実施しました。2009年には豊岡市産業連関表（2005年版）を作成し、これを活用した経済構造分析と政策シミュレーションに基づき行動計画を作成しました。そして豊岡市経済成長戦略を2009年11月に策定していましたが、その目標達成に資するため、2012年度に更なる調査と分析を行い、産業連関表の改訂（2010年版）も行いました。それを用いた分析からの代表的な取り組みの効果として次の2つが挙げられます。

1つ目は交流人口（外国人）の増加（域外獲得マナーの増加）です。豊岡市の経済成長戦略では、全国・世界へPRすることで交流人口を増やし、域外マナーを獲得するとしています。このため豊岡市では「大交流課」を設置し、JTB、楽天トラベル、日立製作所などから社員を受け入れ、英語対応可能な職員や外国人職員も臨時雇用するなどして、海外へ積極的に観光プロモーションを図っています。結果、城崎温泉における外国人宿泊客数は2011年の1118人から2013年には9548人と急増し、2014年はそれを大きく上回る数で推移しました。また、出石や城崎地域における土産品生産の自給率の向上が、域内経済循環をより高めることにつながっている可能性もあります。

2つ目は、基盤産業の強化です。2014年に「カバンアルチザンアベニュー」を開設し、製造から製造・販売へと舵を切りました。これは、単純に直販を始めたという意味ではなく、地域経済構造分析で判明した連関構造の重要性の認識に基づいて、これまでは域外の卸売業者や小売業者を通じた流通チャネルだったところを、エンドユーザーまでのバリューチェーン（価値連鎖）を域内の事業者でカバーするようにしたものです。これは、地域経済構造分析を踏まえた域内取引を活性化させる工夫といえます。

さらに、行政による百貨店等への催事出張支援、市内事業者による城崎へのかばん専門店出店増、そして景気回復などの影響もあり、成果指標として、出荷額（工業統計調査）はスタート年の2008年の76億7032万円から2013年では106億268万円に伸びました。こうした状況を反映し、豊岡市の経済成長戦略策定後の実質経済成長率は、わずかではあるものの日本全体や兵庫県全体よりも高い水準を確保しています。

脚注

(1) 詳しくは拙著「まちづくり構造改革…地域経済構造をデザインする」（日本加除出版）の第3章に紹介があります。

(2) 2015年度の内訳は、木質チップ等の市内生産額が4・2億円、バーク燃料が0・2億円、木質ペレットが8・5億円、製材業バイオマス発電が1・4億円、バイオマス発電所が22・1億円であり、発電所の稼働による生産増加の寄与が大きい。なお、バイオマス発電所の稼働により林地残材の新たな需要が7・0億円（市内供給4・0億円、移入3・1億円）生じています。

クーポン券+日めくりカレンダー「クーポンレンダー」 —商店街活性化事業の中から事業費を捻出する新システム—



NPO法人アンプ 理事長 ● 齋藤 一成

「100円商店街」発祥の地

山形県新庄市。あまり知られていないが、実は商店街活性化事業「100円商店街」の発祥の地であり、またこれもあまり知られていないが、100円商店街事業を考案したのが当NPO法人なのである。100円商店街とは、お店の店頭に、店主らが工夫を凝らした100円の商品を豊富に並べ、消費者はその手ごろな金額の商品を容易に手に入れることでより買い物がいやしくなり、収益を上げるといった商店街の活性化事業だ。この100円商店街事業、全国で初めて新庄市で開催されたのが2004年。導入自治体が増えれば増えるほど事業は進化を続け、今では2004年当初とは比べようもないほどの収益や集客の成果を挙げている。

新たな活性化事業「クーポンレンダー」

事のきっかけは、日本の日めくりカレンダー全体の約7割のシェアを持つ「新日本カレンダー」との出会いであった。この新日本カレンダー、本社近隣の商店街のために、地元大学生と協力して日めくりカレンダーを活用した商店街活性化策を展開していた。しかし、日めくりであるはずのカレンダーには（大学生の監修故に）漏れや重複があり、また新日本カレンダーの自腹での事業だったため継続性にも難があり、そこで共同研究しようという話から今回のクーポンレンダーの完成に至ったのである。クーポンレンダーとは、卓上型の日めくりカレンダー（365枚）1枚1枚に商店街のクーポン券が掲載された新たな活性化事業で、クーポンとカレンダーをコラボさせた造語である。ここで、この事業の特徴をいくつか紹介する。

①純粋に地域経済の活性化策として機能

この事業で最も意識したのは「プレミアム商品券」だった。全国各地で実施されている制度で、地域経済を活性化させるために行政がプレミ

アム分の資金を提供し、消費者が例えば1万円で1万2千円分の商品券が買えるという仕組みである。ところが、肝心の地元商店街では、商品券の売れ残りを恐れてか取り扱いに消極的で、県外資本の大型店で利用可能としている地域が多く、その大部分は県外資本の大型店で消費され地元経済にはあまり恩恵がない、というのが実情だ。しかし、このクーポンレンダーは、クーポンレンダー制作側が参加店を制限できるため、純粋に地域経済の活性化策として機能させることが可能なのである。

②クーポン総額は35万円（新庄市の場合）

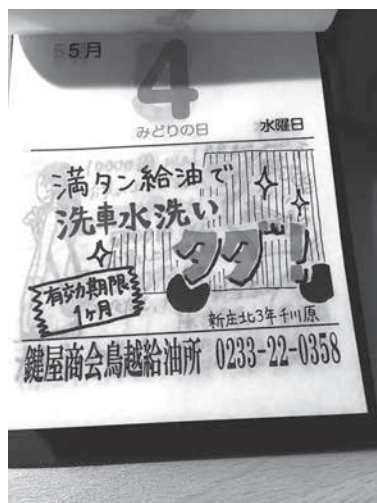
このクーポンレンダーを1部800円で販売している。全国初の活性化事業としてのプレスリリースを意識し、クーポンレンダー1冊あたりのクーポン総額を算出するため、○割引や○%オフという表示は禁止し、○円引き、もしくは（商品）がもらえます、などに統一したところ、その総額は35万円相当になった。実に800円で35万円のクーポン券の付いたカレンダーが買えるのである。

③事業費から事業費を捻出するシステム

あくまで新庄市の場合なのだが、3千部を制作した場合、1冊あたりのコストは650円で、消費税を含めると210万6千円を必要とした。しかし、3千部を1冊800円で完売し、240万円という収入を得ることとなり、またクーポンレンダー参加店からはクーポン掲載1枚につき千円の掲載料を集めること（+365枚×1000=36万5千円）で、総収入は276万5千円を計上。これで、総収入276万5千円—制作料



生ビール2杯サービス



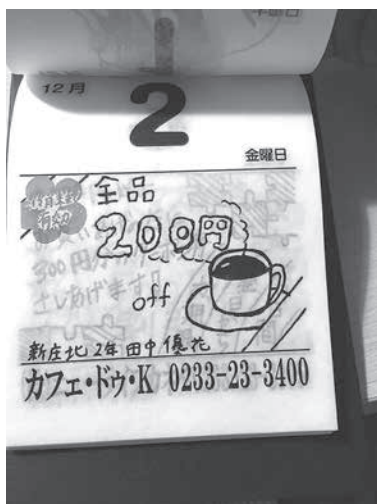
水洗い洗車



焼酎ボトル1本サービス



アパート賃貸仲介料



全品 200 円引き

2017年10月末。タイミングを逃すと1年越しの作業となるため、この月刊「地域づくり」を読んで興味を持たれた方は、今すぐにでもお問い合わせをいただきたい。

現在、このクーポンレンダーについては、商店街以外では商工会議所や商工会からの問い合わせが非常に多い。会員の中でも商業部会など、部会全体で取り組めるということが大きな要因だ。北海道紋別市では、人口も少ないが故に3千部を販売するのは厳しいが、逆に敬老会での記念品として行政が買い取る案も浮上。茨城県大洗町では、アニメ「ガールズ&パンツァー」とのコラボによって、来場されるファンが増加。町内での消費も日

◆◆◆ 全国各地からの問い合わせも

210万6千円＝残65万9千円という余剰金が発生。導入に際し、インシヤルコストさえ捻出できれば、翌年のクーポンレンダー制作費も確保しつつ、さらに余剰金も生むことが可能となった。実際のクーポンの付いていない市販の卓上カレンダーの相場も800円程度だが、今後は各地域のクーポンレンダーの売価は、クーポンレンダーを導入するそれぞれの地域にお任せしようと思う。

◆◆◆ 新たな活性化事業の必要性

商店街活性化事業に予算を投下しても成果が見えないばかりか、泥沼のように予算を飲み込む、といった悩みは、全国共通ではないだろうか。しかし、今ではこのクーポンレンダーが生み出す潤沢な余剰金で、「進化型100円商店街」や「いす・1GP」「100円商店街人生ゲーム」など、新たな商店街活性化事業の研究を進めることが可能となっている。工夫次第では、商店街活性化事業の収入で、次の商店街活性化事業が行えるのだ。最後に一つ。このクーポンレンダーでは、完全別製造のため、制作するには多少時間が必要で、翌年のクーポンレンダーを制作するには、5月末日までのデータ入稿が必要となる(2018年1月からのクーポンレンダーを製作する場合、データ入稿は2017年5月末日までとなり、納品が2017年10月末)。タイミングを逃すと1年越しの作業となるため、この月刊「地域づくり」を読んで興味を持たれた方は、今すぐにでもお問い合わせをいただきたい。

ボランティア活動にポイント、地域通貨に交換 —地域通貨で「支え愛」の循環システムを構築—



可児市地域振興課主任

● 吉田 拓矢

可児市って知ってるやら？

可児と書いて「カニ」と読みますが、蟹が有名な訳ではありません。岐阜県可児市は愛知県との県境という地理的条件から名古屋市のベッドタウンとして発展し、現在は約10万人が暮らしています。平成20年まで伸び続けた人口も近年は横ばいですが、65歳以上の人口は増え続けており、一方で若い世代が減少しています。

このままでは、可児市に住む10万人の暮らしを行政の力だけで支えていくことは難しくなります。将来に渡って、この街が住みごこの良い街であり続けるためには、子どもから大人まで、一人ひとりが地域を支えていくことが大切であり、その仕組みづくりが必要です。

◆ ◆ ◆
支え愛地域づくり事業、始動

昭和40年代後半から人口が急増した可児市は人

材が豊富であることが大きな財産であり、社会貢献しやすい環境を整えることで、地域に活力を与えて豊かな社会を形成していくことが可能と考えました。

そこで、市が平成26年から3年間をモデル期間として行っている取り組みが、地域通貨Kマネーを活用した「支え愛地域づくり事業」です。

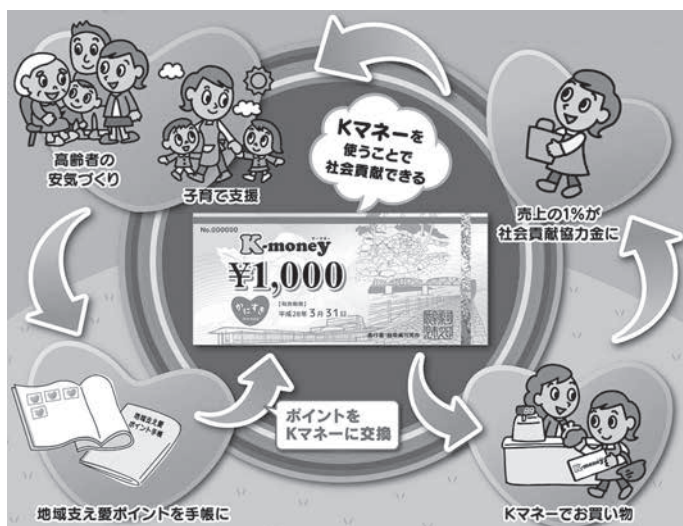
この事業の目的は、大きく分けて2つあります。1つ目は、地域支え愛ポイント制度を通じて、「地域の支え合いの仕組みをつくること」です。市が重点的に取り組んでいる子育て世代の安心づくりや高齢者の安気づくりに関するボランティア活動をした方に対して、市からのお礼の気持ちとしてポイントが付与します。貯めたポイントは、地域通貨Kマネーに交換できるほか、寄付することもできます。この制度の特徴は、住所、年齢を問わず誰でも参加できるということです。現在、ボランティアに参加している約1300人のうち8%が10代の学生たちです。この制度が、ボランティアを応援するだけでなく、新たにボランティアに参加

するきっかけにつながってほしいと考えています。

2つ目の目的は、地域通貨Kマネーの発行を通じて、「地域経済を活性化させる」ことです。Kマネーは、市内の協力店のみで使用できる地域通貨で、現在約430店舗で使うことができます。使用期限は1年で、おつりは出ません。また、Kマネーの換金業務は、事業趣旨に賛同いただき、市内金融機関に無償で協力いただいています。

さて、ここまでの説明だけでは、地域支え愛ポイント制度とKマネーがどこでどうやって結びつくのか疑問に思う方も多いのではないのでしょうか。ここからがミソです。この事業のミソとなっているのが、「社会貢献協力金」です。

協力店には、金融機関でKマネーを換金する際に、換金額の1%を社会貢献協力金としてご負担



支え愛地域づくり事業の概要図



「地域支え愛ポイント手帳」。ラジオ体操の出席カードのようなイメージで、ボランティア運営者がボランティアのポイント手帳にポイントシールを貼付します



地域で移動支援のボランティアを行っている様子



「地域通貨Kマネー」表面には、市の観光スポットがデザインされています

いただいています。そして、市に納められた社会貢献協力は、地域支え愛ポイント制度の運営財源に充てられているのです。これにより、事業者だけでなく、Kマネーを使用する市民も社会貢献できるような仕組みになっています。なお、この社会貢献協力を充当することにより、制度の運営にかかる市の支出は、3年間で計120万円程度に抑えることができる見込みです。

このように、Kマネーというツールを有効活用し、市民・事業者・行政がそれぞれの役割を担い、一体となって「支え愛のサイクル」という循環システムを構築しています。この事業には、市民誰もが様々なかたちで参加することができるのです。

◆◆◆ 知名度を上げるだけでは意味がない

事業開始当初は、全国的に珍しい取り組みとあって、メディア各方面からも取り上げていただき、市内だけでなく、市外に向けても事業をPR

することができました。

しかし、市民からは、「ボランティアにポイントを渡すなんて、有償になってしまっているのでは？」「なぜお店が換金額の1%を負担しなければならぬの？」といった意見が寄せられました。その度に、「地域通貨は、ボランティアになじまないのではないか」という不安を抱えながらも、事業趣旨を説明し、理解していただきながら事業を進めてきました。

しかし、いくら知名度が上がっても、事業に参加してもらわないと意味がありません。「Kマネーって意外に使いやすくないかな」「私もボランティアをしてみようかな」と思ってもらい、事業に参加してもらえようという「仕掛け」を考えていくことが重要だと感じました。

◆◆◆ 持続可能な仕組みにするための仕掛けづくり

Kマネーが市内で使いやすい通貨であるために

は、より多くのお店でKマネーが使えることが望ましいです。事業者にとっては、Kマネーの市内流通量が多ければ多いほど、ビジネスチャンスに繋がります。

そこで市では、市からの補助金、報償費の一部をKマネーで交付することによって、毎年一定の発行量を維持しています。その成果か、協力店数も当初から約180店舗増加しました。また、誰でもKマネーを使ってもらえるように、商工会議所を通じて一般販売も行っています。Kマネーの発行規模は年々拡大しており、来年度の発行額は約1億円を目指しています。

同様の趣旨から、地域支え愛ポイント制度でも、ポイント付与できる団体の数を多く指定し、よりボランティアに参加しやすくなる体制整備が必要と考えました。そこで平成26年から、対象となるボランティア活動を認定するための委員会を設置し、徐々に対象を拡大しています。現在は、当初から約3倍増の約130団体でポイント付与を行っています。

◆◆◆ 地域づくりは1日にして成らず

3年間のモデル期間を通じて、この事業は地域に浸透し、根付きつつあるという手応えを感じています。しかし、本当の効果はもっと長期的に現れるものだと考えています。まちづくりのツールとしてのKマネーの伸び代は、まだまだあるはずです。これからも、市民・事業者・行政が一体となり、Kマネーを育てていきたいと思っています。

「Kマネー 使って地域を 支え愛♡」

人と人のつながりとあたたかいお金の流れ —成功報酬型SIBで事業者と市民が協働で成果目標を設定—

滋賀県東近江市まちづくり協働課

◆◆◆ コミュニティビジネス×ソーシャル インパクトボンドにチャレンジ

滋賀県東近江市は、平成の大合併で、1市6町が思いを一つにして誕生した市です。市域には、のどかな田園風景が広がり、愛知川の清流、琵琶湖でのレジャー、鈴鹿10座への登山も身近に楽しめる自然と豊かな歴史文化が育まれてきたまちです。JR、新幹線、名神高速道などの交通網に恵まれ、大阪へも名古屋へも1時間30分で行くことができます。

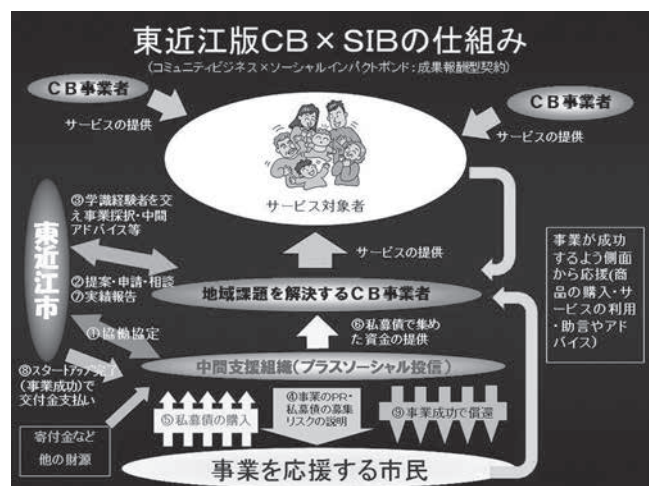
まちづくり協働課では、平成26年度から地域の困りごとの解決や地域資源を生かした商品開発などにビジネスの手法（地域でお金がまわる仕組み）で取り組む事業者や団体を対象として1団体上限50万円の予算で提案事業を募集し、採択した事業を支援する「コミュニティビジネススタートアップ支援事業」を実施しています。

平成28年度も50万円×4団体の予算で、例年どおり「コミュニティビジネススタートアップ支援

事業」を予定していましたが、東近江市参与で龍谷大学政策学部准教授の深尾昌峰先生から、「この事業をSIB（ソーシャルインパクトボンド）の仕組みで取り組んでみませんか？」と提案がありました。深尾先生は京都地域創造基金の理事長や関連するプラスソーシャル投信（株）で、寄付や遺贈を活用し地域であたたかいお金がまわることによって、自然を守り、地域の皆さんが元気になる仕組みを日夜考え、実践しておられるエキスパートです。

SIBとは、投資家がある事業に投資し、成果が出れば行政が投資家に配当を支払うという英国で始まった仕組みで、行政コストの削減にもつながると注目されています。

本市のコミュニティビジネススタートアップ支援事業は、行政コストの削減ではなく、市民のあたたかい投資が事業者のビジネスのスタートを支え、年度末に一定の成果が出れば、行政が交付金を支払う「成果報酬型」の仕組みとしました。その事業が地域にどんな成果（インパクト）をもた



らしたかを重視する「補助金改革型」の仕組みともいえます。行政職員も市民もワクワクしながら「自分ごと」として考え始めました。

しかし、この仕組みを取り入れるにはクリアしなければならぬ様々なハードルがありました。例えば、中間支援組織（プラスソーシャル投信）と、どんな協定を結ぶのかなどです。深尾先生は、「おそらく日本ではじめての取り組みです」とおっしゃるのでお手本がなく、一から協定書を作り上げました。

こういったハードルを一つ一つクリアしてくれたのが、総務部の若手職員の力でした。「SIB」という聞き慣れない言葉への興味と日本初？というわくわく感が大きな力を引き出したと思います。

様々なハードルを越え、実験的な取り組みとして内部の合意も得て採択された4事業は次の通り



事業者・有識者（学識経験者）・市民・市職員がワークショップ形式で成果指標の設定



コミュニティビジネスの立ち上げに取り組む4事業を応援する東近江コミュニティビジネス応援債のチラシ



東近江市永源寺産の杉材を使ったきぐみのつみき KUMINO (クミノ) で遊ぶ子どもたち

です。

① 地域循環型社会をめざしたコミュニティビジネスの拠点整備、コミュニティカフェ開業、あかねマルシェ開催

がもう夢工房拠点整備事業—がもう夢工房協議会

② 地元永源寺の杉を活用した木製玩具「クミノ」の製造販売

クミノプロジェクトクミノ工房

③ 東近江発！新しいせつけんブランドの立ち上げ
次世代による「第二次せつけん運動」ビジネス化計画—NPO法人愛のまちエコ倶楽部

④ 地域の困りごと、暮らしの困りごとを地域で解決するしくみづくり

ほんなら堂—あいとうふくしモール運営委員会

6月末に採択事業者と市民が集まって、「年度末にどういった成果を出すのか？」という成果目標の設定作業を行いました。事業者別のワーク

ショップでは、市民が事業者の計画に耳を傾け、アドバイスをします。クミノ工房へのアドバイスでは、杉の間伐材よりもきちんと製材された端っこ（三日月型の部分）が使えるんじゃないかと画期的なアドバイスも出ました。その他、「孫のクリスマスプレゼントに注文したい」「バックケージは大事」「焼き印をいれたらおしゃれじゃないか」とみんなが「自分ごと」として事業者にハッパをかけたのです。この成果目標の設定作業を事業者と市民が協働で行ったことはたいへん有意義な時間でした。



市民も事業者も行政も「三方よし」の仕組み

8月初旬から中間支援組織であるプラスソーシャル投信（株）が私募債の発行をするという形で東近江コミュニティビジネス応援債の発売が始まりました。1口2万円の応援債が1事業者につき25口まで、計50万円×4事業の債権が2週間足

らずで完売しました。9月中旬には中間支援組織から各事業者へ交付金として50万円が支払われており、各事業とも順調に進んでいます。

事業者にとってみれば、応援してくれる出資者（市民）との関係性が作れます。出資者は事業が失敗すると出資金が償還されないため事業が成功するよう側面からの支援を続けます。例えば、空き店舗をリノベーションし地元食材をつかったCO・GAMOCAFE（コガモカフェ）のオープンや地域の雇用を生み出すことを目標としている「がもう夢工房協議会」では、9月4日にカフェをオープンさせ、週5日ランチタイムやティータイムの営業をされています。この事業に出資した市民は、カフェにちよくちよく出向き、自ら食事をするのはもちろん、お友達も連れてきます。そして店の雰囲気やサービス内容、味についても口を出します。「この和え物はおいしいね！」「ちよつと値段が高いんだけど？」「これじゃお客さん増えないよ！」など、あたたかくも厳しいアドバイ스가飛び交います。まさに「自分ごと」としてカフェを応援し、「当事者化」していく大勢の市民は事業者にとって大応援団となっています。

単なる寄付ではなく、出資→成功→償還、というお金の流れは、人と人がつながり、応援や期待、感謝が連鎖する流れも生み出しています。

今後は、休眠預金や遺贈の受け皿として市民が出資し設立準備をしている「東近江三方よし基金」と協働して、東近江版SIB事業の展開を考えているところです。

リアルな人生ゲームで、商店街を元気に ―ゲームの専用通貨を商品券に交換、買い物も―



NPO法人出雲まちあそび研究所副理事長
出雲市産業振興課主任

・田中 寛

ルレットを回して商店街めぐり

ゲームの舞台は、島根県出雲市の平田地域（旧平田市）の中心地に位置する平田本町商店街です。平田本町商店街は、皆さまがご存知の出雲大社から東に車で20分ほどの距離にあり、県庁所在地で

ある松江市との中間に位置しています。私の家からは、自転車で10分ほどの距離で、高校生の頃（約25年前）は、商店街に、レコード店、衣料店や飲食店など、様々なお店があり、友達とよく買い物をしていました。その頃は、イベントもたくさんあり、賑わっていたことを記憶しています。

りとりして、ゴール時の所持金を競うものです。まさに、国民的人気ボードゲーム「人生ゲーム」のリアル版です。ゴール後は、専用通貨を商品券と交換し、実際に買い物もできます。

きっかけは、商工会議所職員の嘆き

「イベントをしても、お客さんは、1カ所に集まり、店主は自分の店を閉めて、スタッフをしている。お客さんがたくさん来ても、商売につながっていない」という商工会議所に勤めている友人の嘆きを聞きました。

そんな時、20代～50代の男女がいる場で、「人生ゲーム」が話題になりました。「ゲーム盤って、商店街の店の配置に似ている」「商店街を使ってみんなが知っている人生ゲームのリアル版をやったら、お客さんが商店街を楽しみながら歩いてくれるのではないか」とひらめきました。

そこで、イベントをやってみようと思い、地元の平田本町商店街に企画を持ち込みました。しかし、商店街の理事長を含め理事の半分は「人生ゲーム」を知らない方々で、ボードゲームを買って、理事全員でやってみるところから始めました。

ボードゲームの世界を現実の世界に取り入れるのには大変苦労しました。参加者の動きをシミュレーションしながら、ルールを1つ1つ構築し、必要なアイテムを制作し、2013年7月に第1回を開催する運びとなりました。

「偶然の出会い」と「顔が見える関係」



「まちあそび人生ゲーム」で使用するアイテム
【上段左】ゲーム用マップ（商店街の地図）【上段右】給料袋
【下段左】職業カード【下段中】ルレット【下段右】専用通貨



ゲームのスタートを待つ行列（平田本町商店街駐車場）

ところが、いつの頃からか、人通りも少なく、俗に言う「シャッター通り商店街」へと変わっていききました。

そのような中、2013年から、「まちあそび人生ゲーム」と銘打った街歩きイベントを始めました。イベントは、商店街を舞台に、ルレットの出した目に従って店を巡り、専用通貨を店でや



参加者は、ゲームを楽しみながら平田本町通りを散策します！



店内の様子 「メガネの調子はどうですか？」と伺う店員

最大の特長は、ルーレットが行き先（店舗）を勝手に決めることです。「偶然の出会い」とそこから生まれる「顔の見える関係」です。

消費者から見ると、個店は、非常に入りづらいところがあります。しかし、このイベントは、気軽に入ってもらいやすい機会をつくります。1度入ったことのある店舗は、とても入りやすくなります。

参加者アンケートでも、「気兼ねなく、来店できて、店主とコミュニケーションがとれた」「1年間、この地域に住んでいるが、初めて入った店舗もあった。また来たい」などのご意見を多数いただき、その感想は、ほぼ100%が「楽しかった」と答えています。

参加者数は、初回と2回目は500人程度でしたが、広報や口コミの効果もあり、3回目は1600人、4回目、5回目は2000人を超える参加がありました。その約7割が、小学生以下と保護者というのも、特筆すべき点です。

一方、個店は、当初どのように来店者に対応して、個店の魅力を伝えればよいのかわからないところもありました。しかし、回数を重ねるたびに様々な工夫が生まれました。来店者とのコミュニケーションはもちろん、店舗内の商品の見せ方やポップの工夫、割引券や試供品などのサービスです。

そこから、来店者と顔の見える関係が構築されていきました。

その後、玩具メーカーの公認もいただき、現在は、この取り組みの視察や講演依頼もあり、平田本町商店街だけでなく、県外の商店街でも同様に取組まれるところが出始めています。

◆◆◆ コラボで地域課題を解決

この事業のもう1つの特長が、他事業とのコラボのしやすさです。今までに、同じく商店街の販売促進事業である「100円商店街」や、異分野では、婚活や医療・福祉、伝統文化のイベントとコラボしました。

また、地域の高校や専門学校、大学の学生とコラボもしています。当日のイベント運営だけでなく、事前に個店を取材して、ゲームの物語を制作したり、店舗出店したりして、商品販売や学校の活動紹介

介を行っています。学生が、地域の商店を身近に感じ、店主と親しくなることから、郷土愛も生まれ、定住につながると考えています。

先般は、中京エリアから、「防災をテーマにしたイベントで活用できないか？」との問い合わせもあり、商店街活性化以外にも、地域が抱える様々な課題の解決ツールとして有効であると考えています。

◆◆◆ 子供たちの思い出に

まちあそび人生ゲームは、あくまでもツールです。このイベントを行えば、個店の売上がガンガン上がる、そのようなものではありません。

個店の創意工夫なくしては、販売促進には繋がりません。現在は、ゲームの専用通貨獲得額に応じて商品券に換金する取り組みを行っています。さらに、一過性のイベントにしないため、日ごろの購買活動とゲームの専用通貨をつなげることも考えています。

個店の販売促進は、死活問題であり、個店の存亡は、商店街の死活問題です。ひとつのイベントを販売促進につなげることは、極めて重要なことです。

しかし、そんな直接商売に繋がる話とは別に、地域の子どもたちが、地元の商店街を歩き、店主とおしゃべりし、紙幣のやりとりで一喜一憂する。そんな1日があってもよいのではと感じます。楽しかった記憶の1つに商店街が刻まれることで、またそこへ行きたいと思うことがあるのではないのでしょうか。

スマートフォンを活用した電子地域通貨 ―離島共通のプレミアム付き商品券「しまとく通貨」―

しま共通地域通貨発行委員会次長

・高比良 博幸

「しまとく通貨」の概要と効果

長崎県内関係離島市町（対馬市、壱岐市、五島市、小値賀町、新上五島町、佐世保市宇久町、長崎市高島町）で共通使用できるプレミアム付き商品券「しまとく通貨」は、観光客を離島に誘致すること、離島の交流人口拡大を図り、離島経済の活性化並びに離島の人口減少に歯止めをかけることを目的とした旅行者向けの地域通貨として、平成25年4月1日から販売開始しました。

「しまとく通貨」は、千円券を6枚1セットとして5千円で販売（プレミアム20%）し、島の宿泊施設、お土産店、飲食店、レンタカーなど様々な施設で利用できます。

また、離島への誘客に繋がるよう旅行会社と「しまとく通貨」とのタイアップを行いました。フリープラン旅行者へのプレゼントや添乗員付きツアーの食事等のグレードアップに活用していただくことで、全国各地から観光客が県内離島へお越し下

さいました。

平成25年度から平成27年度の3年間で、一般販売分、旅行商品分を合わせ222万5千セットを販売し、島内の加盟店での消費額は104億円を超えました。

「しまとく通貨」の発行により、これまでに県内離島向け旅行商品が造成されていなかった、北海道、北関東、北陸、東海等日本全国から新たなツアーによる観光客が来島し、閑散期であった冬場、年末・年始にもツアーによる観光客が見られるようになりました。

また、長崎県観光統計を基に「しまとく通貨」発行エリアとエリア外の事業開始前・開始後3年間の観光客数及び観光消費額平均の伸びを比較したところ、いずれの指標も発行エリアが大きく上回り、県外客は、単年平均で15万7千人、観光消費額は単年平均で23億1775万円という推定効果が見られました。

そのような中、3市2町（壱岐市、五島市、小値賀町、新上五島町、佐世保市宇久町）は、市町

単独予算で、平成28年4月からも引き続き「しまとく通貨」を発行することとしました。

「しまとく通貨」の課題

一方で、3年間の紙による通貨の発行経験からいろんな課題が見えてきました。しまとく通貨を利用する観光客の立場から見ると、「購入の際、販売窓口が混み合っている」「追加購入をしたいときに、販売所まで遠い」「家族分を購入するとかさばる」等の課題がありました。

しまとく通貨を受け取る加盟店の立場から見ると、「換金所に持っていくのが大変」「換金手続きが面倒で、手間がかかる」こともあり、簡単に決済できるようにしてほしいとの要望が寄せられていました。

発行委員会としても、「離島から書類が届くまで換金ができない」「販売額は1月毎にしか分からない」「通貨の利用状況は加盟店が精算しない限り全く解らない」「加盟店が受け取った金券を他店で利用するケース（不正利用）もある」等の課題を抱えていました。

電子地域共通通貨の導入

これらの課題解決に加え、観光マーケティングデータの収集・活用のために平成28年10月1日から、紙の「しまとく通貨」を全て廃止し、スマートフォン等の情報通信機器を活用した電子「しまとく通貨」を発行することとしました。

購入方法は、利用者が専用のウェブページで個

利用画面



スタンプ押下待機画面

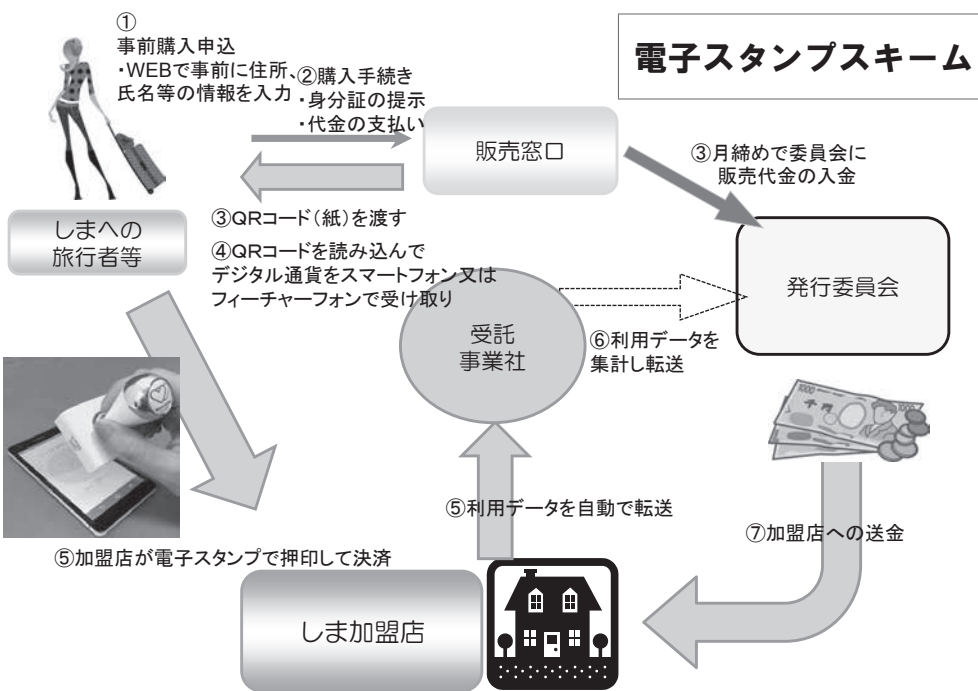


消込済み画面



しまへ足をお運びください。

長崎県の離島において、全国に先駆けた新たな取り組みが始まりました。フィンテック（IT技術を使った金融サービス）の視点で企業からも注目されるようになりました。ぜひ、電子地域通貨「しまとく通貨」をご購入いただき、魅力あふれる長崎県のしまへ足をお運びください。



電子地域共通通貨における効果と期待

電子通貨の発行により、利用者の利便性向上が図られるだけでなく、これまで発生していた金券の印刷・配送・保管等紙幣を取り扱う手間といった直接コストから解放され、加えて加盟店での決済・精算といった複雑な業務による間接コストからも解放

人情報を事前登録し、販売所で本人確認、現金支払いをすることで、個別に発行される「しまとくウォレット」に電子通貨をチャージします。また、追加購入に際しては、ウェブ経由でクレジットカードによる購入も可能となりました。

利用方法は、加盟店でしまとくウォレットを表示し、利用したい金額を入力して決済画面を表示します。加盟店が決済画面に電子スタンプを押すことで決済は完了します。決済完了後は、「しまとく通貨」のチャージ残高がしまとくウォレットに表示され、次の加盟店で利用することができます。

さらに、電子「しまとく通貨」を購入、利用するたびに委員会のサーバーにデータが蓄積され、発行総額、利用額、残高等が一元管理できるようになりました。どこの地域にお住まいの、どのような年代の方が、いつ、どこで、いくら等、紙幣では拾いきれないフレッシュな観光マーケティングデータが得られるようになりました。

一般販売からわずかな時間しか経過していませんが、お土産が購入される時間帯や島内での動き、島から島への動きなど興味深いデータが見られるようになりました。新たな旅行商品の造成や年代ごとのお勧め観光スポット紹介等々しまへの誘客、観光戦略に活用できるデータが収集されています。

また、今回採用した電子スタンプは、単なる電子決済のためのツールではありません。平成32年（2020年）4千万人の目標値であるインバウンドの取り込みにも活用できるよう、4カ国語にも対応しています。また、電子スタンプのインフラ資産はスタンプラリー等の二次利用も可能です。

地域資源を活用した地域経済好循環推進プロジェクト

「ローカル10,000プロジェクト」と
「分散型エネルギーインフラプロジェクト」を中心に――



総務省地域力創造グループ地域政策課
企画第一係長

・武井 雅樹

総務省では、これまで地域経済の好循環を確立する「ローカル・アベノミクス」の実行を掲げ、様々な取り組みを進めてきた。それは、農産物や木材、地場産品や景観等の地域資源と、地域金融機関の資金を結びつけて、地域で雇用を創出し、税金にもつながるような地域密着型企業（事業）を全国各地で立ち上げることなどにより、地域経済の好循環を拡大していく施策である。

本稿では、地域経済の好循環の拡大に向けた総務省の施策のうち、次の2つのプロジェクトについて説明していきたい。

1つは、「ローカル10,000プロジェクト」である。産業競争力強化法に基づく創業支援事業計画を中小企業庁や金融庁などとともに支援し、自治体と地域金融機関及び商工会議所・商工会等が緊密に連携する「産学金官」の枠組みにより、地域の資源と資金を活用して、雇用吸収力の大きい地域密着型企業（事業）を全国各地で立ち上げ、所得と雇用を創出するものである。

もう1つは、「分散型エネルギーインフラプロジェクト」である。平成28年4月からの電力の小

売全面自由化による市場の創出を踏まえて、年間約18兆円とも言われている電気代の一部を地域のエネルギー産業に回すことができれば、地域での金融需要の喚起につながり、大きな地域経済好循環の実現ツールとなり得る。このため、バイオマス、廃棄物等の地域資源を活用した地域エネルギー供給事業導入計画（マスタープラン）の策定を支援するものである。

なお、文中の意見にわたる部分は、筆者の個人的な見解であることをお断りしておく。

「ローカル10,000プロジェクト」

「ローカル10,000プロジェクト」は、関係各省庁が連携して、産学金官の地域ラウンドテーブルを基盤に、雇用吸収力の大きな地域密着型企業（事業）の立ち上げを支援するプロジェクトである。各自治体が核となつて、地域金融機関等と連携し、平成26年1月に施行された産業競争力強化法に基づく市町村の創業支援事業計画に基づいて、各市町村が5～6事業程度事業を立ち上げる

ことで、全国では約1,700市町村×5～6事業程度、10,000事業程度が創業されることを目指すものである。

なお、地域密着型企業（事業）とは、①地域金融機関の融資を伴うもの、②雇用吸収力の大きなもの、かつ③地元の原材料を活用するものと定義している。創業支援事業計画については、平成28年8月の調査時点で、1,488市町村が策定に取り組んでおり、同年8月31日の第9回認定までに、1,058件（47都道府県1,195市区町村）が認定されているところであり、総務省は、共管である中小企業庁等とともに、全市町村による計画策定に向けた取り組みを引き続き推進している。

「地域経済循環創造事業交付金」は、その中でも最も強力な創業支援施策である。例えば、一旦事業が立ち上がれば、地域で雇用を創出し、地域から原材料を購入することで、地元にも資金還元がなされた上で、毎年の営業利益が黒字になることが十分期待できるものの、初期の設備投資の資金を金融機関からの借り入れで賄うには十分でないビジネスモデルがあったとする。借入返済の原資は、税引き後利益と減価償却費（本来は将来の再投資のために留保すべき資金）であり、金融機関の融資可能額には限度がある。これを超える初期投資額が必要な場合、自己資金による出資を増額するか、無理して融資を増やそうとすれば、経営者保証等の担保の上乗せを求められる。しかし、人口減少が見込まれる地域での将来見通しは厳しく、出資の増加や担保の上乗せが実現することは厳しい。その結果、せっかくのビジネスモデルが放置されてしまうことになる。

そこで自治体が、必要な初期投資額と金融機関の融資可能限度額との差額を補助して事業の立ち

地域経済好循環推進プロジェクト

為替変動にも強い地域の経済構造改革と地方からのGDPの押し上げ

- ローカル・アベノミクスを深化させ、強い地域経済・産業を再生
- 地域における成長と分配の好循環を一層強化し、所得や需要の増加を持続的成長に結びつける

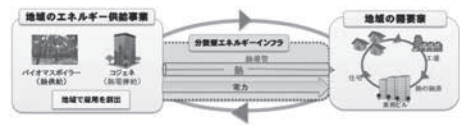
ローカル10,000プロジェクト

- ・全国の83%(1,453)の市区町村が創業支援事業計画の策定に取り組んでおり、関係省庁と連携して、さらに全国各地での産学官連携を推進
- ・「地域経済循環創造事業交付金」により、公共性・モデル性の高い地域密着型企業の立ち上げを支援
地域金融機関による資金の活用を拡大
- ・関係省庁と連携して、ローカル・アベノミクスの全国展開を効果的に推進



分散型エネルギーインフラプロジェクト

- ・バイオマス等の地域資源を活用した地域エネルギー企業を立ち上げるため、平成26年度に14団体、平成27年度に新たに14団体でマスタープランを策定
- ・地域エネルギーの事業化に向けて、関係省庁によるタスクフォースを活用し、横串で集中支援



自治体インフラの民間開放

地域経済グローバル循環創造事業

- ・TPPを契機に、自治体が核となって、地域産品の海外への販路開拓や対日直接投資を関係機関と連携して推進
- ・産地体験・見学ツアーや地域産品フェア等を通じて、地域産品や食の魅力をより効果的に発信



公共施設オープン・リノベーション

- ・平成27年度に8団体で事業を推進し、市民や民間事業者に開放された新しい公共空間を創出
- ・「公共施設再生ナビ」を活用し、クリエイターと自治体インフラとのマッチングを推進



ローカル10,000プロジェクト

- 産学官の連携により、地域の資源と資金を活用して、雇用吸収力の大きい地域密着型企業の立ち上げを支援

実績（287事業）

投資効果

223億円
(対交付金2.3倍)

地域金融機関
融資誘発効果
101億円

地域経済循環
創造事業交付金
95億円

(自己資金等)
27億円

見込まれる効果

地元雇用創出効果

431億円（7年）
対交付金 4.5倍

地元原材料活用効果

787億円（7年）
対交付金 8.3倍

キャッシュフロー創出効果

331億円（7年）

うち、税創出効果

69億円（7年）
税引き後当期利益から
地域金融機関の資金回収

支援の内容・要件

- 地域金融機関から融資を受けて事業化に取り組む民間事業者が、事業化段階で必要となる初期投資費用について、都道府県又は市町村が助成する場合に支援
 - ・融資比率
 - 公費による交付額(国費+地方費):地域金融機関融資=1:1以上
 - ・公費による交付額の上限
 - 原則2,500万円
 - ・補助率
 - 原則、公費による交付額の1/2
 - 条件不利地域で財政力の弱い市町村(財政力指数0.5未満)は2/3
 - 特に財政力の弱い市町村(財政力指数0.25未満)は3/4
 - 全くの新規分野における事業の立ち上げであり、新規性・モデル性の極めて高い事業は10/10
- 地域金融機関からの融資は、無担保無保証を条件とし、事業キャッシュフローの継続的な把握によるコンサルティング機能が発揮されるものとする
- 支援の対象となる事業は、地域資源を活かした先進的で持続可能な事業であって、地域経済の循環効果(投資効果、地元雇用創出効果、地元原材料活用効果、課税対象利益等創出効果等)を創出する事業であることに加え、以下の要件を満たすこと
 - ・事業の実施により、自治体の負担により直接解決・支援すべき公共的な地域課題への対応の代替となること
 - ・他の同様の公共的な地域課題を抱える自治体に対する高い新規性・モデル性があること

上げ支援を行った場合に、その自治体に交付されるのが地域経済循環創造事業交付金である。

地域経済循環創造事業交付金による支援の要件として、物的担保や経営者保証などを求めない無担保・無保証の融資を地域の金融機関から確保することを要件としている。いわば、地域金融機関には、自ラリスクを負って融資を行うことを求めている（プロジェクトファイナンス）。これは、地域金融機関による事業性の審査（目利き）やコンサルティング機能の発揮、販路開拓や専門人材の活用等によるきめの細かい支援を期待するためである。

その結果、事業継続により相当程度のキャッシュフロー創出効果が見込まれ、地域内に再投資されることで、新たな地元の雇用が生み出され、地元の原材料も活用され、法人関係税収も入ってくるという経済の好循環が産み出されることになる。

平成27年度までに、287の事業に対して、地域経済循環創造事業交付金の交付決定がなされてきたが、次に、その事例の一つとして徳島県の特産品を活用したクラフトビール製造・販売事業を紹介する。

○特産品「柚香」を活用したクラフトビールづくり（徳島県）

徳島県の特産品の一つとして、主に県内西部山間部で作られる「柚香（ゆこう）」という柑橘類の果実があり、そのほとんどが酢の原料になるが、その消費量は限られており、生産過剰分は収穫されないまま放置されていた。

ここに着目した事業者が、地域経済循環創造事業交付金を受け、この果実をオレンジピールの代わりにクラフトビールの香りづけの原料として活

用する事業を、徳島県上勝町で創業している。地域の農家から原料となる「柚香」を購入し、水は上勝町の天然水（湧き水）を使用し、工場等で醸造後クラフトビールとして販売を行っている。工場に併設されたバーベキューサイトと連動して、同町の観光拠点としても機能している。既存の人員に加え、2名の新規雇用も生まれている。現在、麦芽やホップについては他社からの購入に頼っているが、ゆくゆくは、全て地元産の材料でオーガニックビールの製造を行うため、町内の遊休農地を活用した麦芽やホップの栽培等、中山間地域での地域経済の循環、雇用の拡大についても検討されている。

また、事業者では、同事業の一定の成功を受け、県内の農業生産者や飲食店と連携し、徳島を代表する農作物である「鳴門金時」や「すだち」を原料とするオリジナル地ビールのOEM（他社ブランド製品の製造）事業にも着手している。県内飲食店における提供だけではなく、常温流通も可能な醸造設備も整備することで、各飲食店において土産品としての販売も可能とする構想を進めている。

「分散型エネルギーインフラプロジェクト」

「分散型エネルギーインフラプロジェクト」は、再生可能エネルギーや地域でのガス発電と余熱を利用するシステムの導入などにより、平常時でのエネルギーコストの減少と災害時のエネルギー自立を図り、自立的で持続可能な地域エネルギーシステムを構築するとともに、電力の小売全面自由化による市場の創出を踏まえて、地域エネルギー

企業を創出し、新しい地域経済の成長戦略を構築するものである。

分散型エネルギーとしては、特にバイオマスエネルギーが着目される。バイオマスは、発電だけではエネルギー効率は2割程度にとどまるが、熱もあわせて利用すればエネルギー効率は8割以上になる。バイオマスの熱利用は、地産地消のエネルギー利用の典型である。各家庭での最終エネルギー消費の3分の2が熱であり、一度発電して、その電気を熱に変えて使うというよりは、熱は熱のまま供給することが合理的である。ただし、熱は熱湯にして送付するため熱供給管が必要となること、熱供給管での送付は電力に比べて、送付する距離に応じて劣化（温度が下がること）が著しくなるという課題がある。このため、熱供給等の共通地域インフラの整備、運営が課題となる。

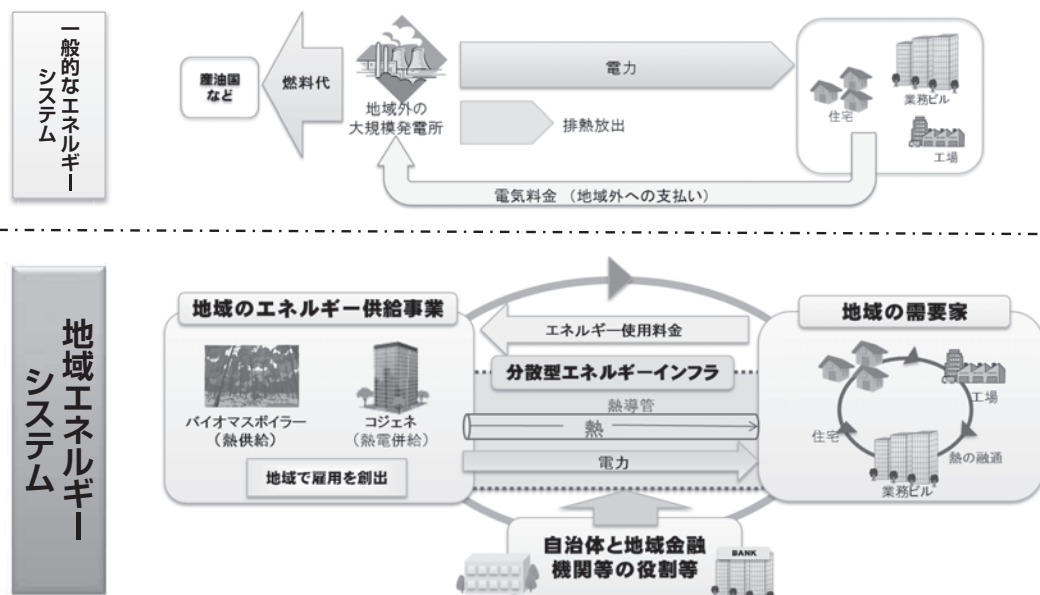
従って、地域における分散型エネルギーインフラの導入は、都市計画、まちづくりと一体となつて進めていくことが必要であり、長期の取り組みを確保する観点からも、自治体が主体的に取り組むことが期待される。総務省では、自治体が「地域の特性を活かしたエネルギー事業導入計画（マスタープラン）」を策定した上で、事業者、住民、地域金融機関等の地域の関係者と十分に議論を行い、その成果を踏まえ実行に移していくことを支援している。

平成26年度に14団体、平成27年度も14団体でのマスタープランの策定を支援しており、そのうち、電力供給事業で事業化を成し遂げた鳥取県米子市の事業内容を紹介する。

○エネルギーの地産地消による資金循環モデル（鳥取県米子市）

分散型エネルギーインフラプロジェクト

- 自治体を核として、需要家、地域エネルギー会社及び金融機関等、地域の総力を挙げて、バイオマス、廃棄物等の地域資源を活用した地域エネルギー事業を立ち上げるマスタープランの策定を支援
- 関係省庁の連携を強化しつつ、マスタープランの事業性・モデル性の向上を図り、引き続き事業推進



鳥取県米子市には、山陰地方では最大の温泉地となる皆生温泉郷があり、旅館・ホテル等が30軒、年間宿泊客数は約40万人と市の観光業をけん引している。同エリアでは、病院や福祉施設、公共施設等の施設も集中し、旅館・ホテル等とあわせ、重油・灯油・都市ガス等を燃料としたボイラーが、相当程度、給湯用の熱源として使用されており、域外の企業へ地域の資金が流出する仕組みとなっていた。

そこで米子市では、地元企業5社とも協議を重ね、地域エネルギー会社を設立し、ガスコージェネレーション設備を導入して、皆生温泉エリアの旅館・ホテル、病院、福祉施設、公共施設等への熱供給事業と、地域で作られる再生可能エネルギーによる電力とも組み合わせた市全域への電力供給事業の立ち上げについて、平成27年3月にエネルギー地産地消・資金循環モデルとしてマスタープランにまとめている。

平成27年12月、米子市と地元企業5社によって、地域エネルギー会社「ローカルエナジー株式会社」を設立、平成

28年11月末現在、残念ながら、ガスコージェネレーション設備とそれに伴う熱供給事業については導入されていないが、電力供給事業については、市クリーンセンターのごみ発電、民間企業の太陽光発電、地熱発電による電力を調達し、平成28年4月に開業。200を超える公共施設と、1,200を超える民間事業所及び一般家庭へ電力供給が始まっている。開業初年度から、単年度黒字化達成の見込みであり、5名の雇用が生まれ、目標どおりの公共施設の電気料金の削減や、相当程度の地域経済への波及効果も見込まれている。

電力供給事業で生み出されたキャッシュフローは、今後、熱供給事業等に投資される予定であり、温泉旅館・ホテル等のボイラーの更新時期にあわせ、事業拡張を検討している。

ビジネスの手法を用いた地域課題の解決

「ローカル10,000プロジェクト」と「分散型エネルギーインフラプロジェクト」に共通するのは、いずれも、地域課題の解決を目指すのに、①地域資源の活用を前提とすること、②ビジネス(事業)といった自立的で継続的な手法を用いることである。そこでは、当然、「原材料の安定的で安価な調達」や「小さく始めて大きく育てる」等のビジネスのルールが適用される。

地域課題の解決にビジネスの手法を用いて取り組もうとされている全国の自治体の担当者は、先行する自治体の取り組み例を参考とし、専門家による助言等も仰ぎながら、「ローカル10,000プロジェクト」や「分散型エネルギーインフラプロジェクト」といった総務省の支援施策の活用も検討いただければ幸いである。

地域にある資源を活用、持続可能なまちを目指して

―社会減ゼロに向けて「移住定住推進アクションプラン」―

真庭市交流定住推進課主任 ● 河本 直貴

都市から地方への移住・交流は、人口減少社会における地域活性化策の柱として期待される。地域活性化センターでは、「移住・定住・交流推進支援事業」として、地域団体もしくは市町村等が自主的・主体的に実施する、都市住民などを受け入れる事業を支援している。

今回、平成27年度に同事業を活用した岡山県真庭市での取り組みを同市交流定住推進課の河本直貴氏にご紹介いただいた。

(企画・コンサルタント業務課)

市の概要

本市は、平成17年3月、勝山町、落合町、湯原町、久世町、美甘村、川上村、八束村、中和村及び北房町の9町村が合併して誕生しました。岡山県北部で中国山地のほぼ中央に位置する中山間地で、北は鳥取県に接しています。総面積は約828平方キロで、岡山県の約11・6%を占める県下で最も大きな自治体です。

また、蒜山高原や露天風呂番付で西の横綱に輝く湯原温泉など豊富な

地域資源に恵まれ、年間400万人もの観光客が訪れています。

このほか、森林資源が豊富なことから、「バイオマス利活用」の取り組みが全国的な注目を集めています。中でも、地域の特性を活かしたオール真庭方式でのバイオマス発電所(出力約1万キロワットで市内一般家庭の電力使用量を賄える発電量)が平成27年4月から稼働。林業・木材産業の振興、新たなバイオマス産業の創出、雇用の拡大、地域の活性化など多くの効果が期待されています。

また、本市の人口は、平成27年の国勢調査で4万6124人となり、前回調査と比べ2840人も減少。特に社会動態では、大学進学等で他市に転出したまま就職してしまいうなど、社会減の状態が続いており、大変深刻な状況となっています。

そこで、人口減少の抑制と平成32年の社会減ゼロを目指し、平成25年度に「真庭市交流定住推進計画」、平成26年度に(一財)地域活性化センターからの助成を受け、「真庭市移住定住推進アクションプラン」を策定。また、平成27年度には全庁的な取り組みとするため、市総合政策部に交流定住推進課が新設されました。

移住定住推進

アクションプランの策定

平成25年度策定した「真庭市交流定住推進計画」では、交流・移住・

定住・地域づくりの各段階における課題や実施している施策、役割等を明らかにし、今後の既存事業の再構築、連携による効率的かつ効果的な事業の実施を目指すこととしました。また、アクションプランでは、計画に掲げる内容をより具体的に明記し、シテイプロモーションから移住・定住推進までを総合的に取り組むこととしています。

推進体制の構築及び誘致活動の強化(交流定住センターの設置)

これまで市民活動の支援を目的として設置していた「真庭市市民活動支援プラザ」の事業を継承しつつ、交流定住支援の機能を強化した「真庭市交流定住センター」を平成27年10月に設置しました。

主な業務内容は、移住相談の代表窓口として、移住定住相談会への参加や移住希望者の現地案内、空き家情報バンクの管理、交流・定住推進サイトの運営等を行っています。今年度より始めた現地案内では、主に先輩移住者との交流や地域案内、空き家案内などを行っています。平成28年11月現在で11組25人を案内していますが、参加者が行きたいところに行く「オーダーメイド案内」は大変好評です。また、交流・移住促進のためのホームページ「真庭市交流・定住推進サイト」を整備し、住まい、

しごと、子育て、医療・健康など、移住定住に必要な情報を掲載しています。

真庭体験ができる施設の整備やイベントの実施

本市では、移住希望者が短期・中期お試し暮らしを体験できるお試し住宅を5カ所に整備するとともに、真庭を体験できるイベントを実施しています。北房地域の廃校を活用し、韓国出身の地域おこし協力隊のサポートもあり、地域の特産であるピオーネなどを使ったキムチづくり体験を実施しました。移住希望者においては移住への足掛かりとなる交流や農山村での「なりわい」づくりの体験として。一方、住民においては、地元資源の価値を再認識し、より地域を好きになっていただくた



〈現地案内〉カフェを運営している先輩移住者との交流



〈真庭なりわい塾〉住民の暮らしを学ぶ



〈地域おこし協力隊の活動〉空き家を活用した多国籍シェアハウス



〈今後の展望〉地域交流会の開催を予定

住んでいる人と移住者との交流会を実施するなどの体制整備を進めるとともに、多彩な地域資源を最大限に活用し、30年、50年先をも見据えた持続可能なまちづくりを進め、県内はもとより、全国へ「希望と元気の真庭」をアピールしていきたいと考えています。

めのイベントになりました。

人材育成研修「真庭なりわい塾」

真庭なりわい塾は、本市をフィールドに、「あるく・みる・きく」ことを通じて、生き方、働き方、社会のカタチを考え、「暮らしをつくる力」「なりわいを構想する力」「地域を支える力」を養い、「志をともしする仲間づくり」に取り組む若者を育てるプロジェクトです。平成27年度に京都、大阪、岡山で実施したブレイベントでは、328人もの方にお越しいただきました。

また、今年度は始めた塾では、25人の定員に対し67人もの応募がありました。年間で9回の塾を通し、まずは地域を知り、地域に愛着をもち、地域に溶け込むことを塾生に体感してもらいたいと考えています。そして、そこから、様々な人材が育つこ

とによって、交流定住促進と地域活性化の一步がはじまると期待しています。

地域おこし協力隊

本市の地域づくりに欠かせない人材に、地域おこし協力隊がいます。本市では、隊員の力を活かした地域ビジネスの創出（起業）と定住をテーマに、平成25年度の導入以来延べ10人の隊員が地域活動の支援を中心に、交流定住推進課や各地区の振興局職員と連携を密にして活動しています。

「主役は住民、協力隊は脇役」を理念に、企画やデザインなど、協力隊が入ること、地域が考えている日頃やりたかったこと、できなかったことに、協力隊と地域がともに考え、取り組みが可能になることで地域に活力が生まれ、協力隊の任期終

了後でも地域が継続して取り組むことができる体制を構築することを目的としています。

主な取り組みとしては、空き家・空き施設を活用した多国籍シェアハウスやカフェの運営、地域に当たり前にあるもの（資源）を活用し、石鹸づくりや草木染めなどの特産品を開発。また、生活支援NPOのサポートや、市内の学校と地域とを結び取り組みなど、多岐に渡り活動しています。

今後とも地域おこし協力隊を充実させ、地域おこしを活発にしていこうと定めています。一緒に地域おこし協力隊として活動してくれる仲間を募集しています。興味を持たれた方は、一度お電話ください！

今後は、これまでの活動も行いながら、移住された方がより暮らしやすいまちにしていきたいと、元々

地域資源を生かした

「京都・あやべスタイル」を体感

—企業・NPO・市民・行政協働のまちづくり—

福知山公立大学地域経営学部准教授
京都府立大学京都政策研究センター特任准教授

● 杉岡 秀紀

地域活性化センターでは、地方創生の担い手となる人材の養成を目的としたワークショップ「地方創生実践塾」を実施している。平成28年11月23日(水)〜25日(金)に京都府綾部市で開催された実践塾の内容について、福知山公立大学地域経営学部准教授・京都府立大学京都政策研究センター特任准教授の杉岡秀紀氏にご報告いただいた。

(地域支援総務課)

はじめに

京都府綾部市に良い風が吹いている。もちろん「風」にも「追い風」と「逆風」があり、ただ吹いていれば良いというものではない。ご多分に漏れず綾部も人口減少が進み、現在3万5千人を切った。その意味においては「逆風の中にも関わらず追い風が吹き始めている」あるいは「追い風とともに逆風も吹いている」という方が正確だろうか。

ところで、本実践塾の開催直前に奇遇にも綾部を題材にした『驚きの地方創生〜京都・あやべスタイル〜』(蒲田正樹、扶桑社新書、2016)という本が刊行された。そこでも述

べられているが、綾部は次のような豊富な地域資源で溢れている。

- ① 京都府最大級の古墳(私市円山古墳)がある。
- ② 国宝(聖徳太子開創の光明寺仁王門)がある。
- ③ 足利尊氏が産湯に使った井戸がある。
- ④ 平家の落人が隠れ住んだと言われる地域(黒谷)があり、和紙が有名である。
- ⑤ 大本教や合気道の発祥の地であり、精神性が高い。
- ⑥ お茶、米、ジビエ、栗や黒豆、北大路魯山人が絶賛した鮎など美味しい食材がある。
- ⑦ 上場企業であるグンゼの発祥の

地であり、現在本社が綾部にある。同じく上場企業であり、精密ねじトップメーカー日東精工の本社がある。

- ⑧ 京セラ、カルビー、住友理工などの全国的にも有名な企業が立地している。
- ⑨ FMいかる、あやべ市民新聞など地域から全幅の信頼を得ているローカルメディアがある。
- ⑩ 星がきれい。スターウォッチングができる天文館(パオ)もある。

- ⑪ 全国に先駆けて「世界連邦都市宣言」をし、現在234都市に広がっている。
- ⑫ 2006年に全国初の水源の里条例を制定。

- ⑬ 全国、世界に半農半Xのコンセプトを発信し続けている塩見直紀氏がおられる。
- ⑭ 若い世代のイターン、Uターン者が右肩上がりに増えている(志賀郷、上林地域等)。現市長の山崎善也氏もUターンである。

- ⑮ 木材市場や加工場、また小学校空き校舎を活用した里山交流研修センターなど「森の京都」や教育をキーワードにした拠点施設がある。

こうした多くの魅力が詰まったまちが綾部であり、こうした地域資源が有効に重なり合い、多くの化学反

応が生まれているのが「京都・あやべスタイル」と言える。

実践塾の概要

さて、そんな綾部を舞台に11月下旬に3日間の「地方創生実践塾」を実施した。内容は5年前から実践してきた筆者の演習科目の内容にアレンジを加え、短期間で最大限、綾部の魅力を感じられるプログラムを企画した。テーマは「地域資源を最大限生かした企業・NPO・市民・行政協働のまちづくり」。幸いすぐに定員が埋まりキャンセル待ちも出た。

それでは、全体のコーディネーター(主任講師)という立場から本実践塾から得られた学びというものを3点ほど述べてみたい。

① 地域のA面とB面

地域はやはり常に「A面」と「B面」を一緒に見ないといけない。たとえば、綾部には「上流は下流を想い、下流は上流に感謝する」という考えが浸透している。これがまさに水源の里の条例化へとつながっていった。この哲学は東北の養殖漁業家である畠山重篤氏が提唱した「森は海の恋人」とも通底するものがあるが、とかく物事は片面だけから見ただけでは不十分ということであろう。限界集落という言葉についても同じことが言える。確かに数だけで捉えれば



講義風景



水源の里・古屋で参加者集合

限界かもしれないが、実際に水源の里である古屋に足を運ぶと、80歳を越えたおばあちゃんたちが毎日いきいきと笑顔で働き続ける姿を確認できる。こうした地域はむしろ限界ではなく「可能性集落」と呼ぶべきではないだろうか。人口問題も同様で、数だけで見るとはなく、見方を変えれば「人口＝人生の数」となる。

② 歴史とフューチャーデザイン
「愚者は経験に学び、賢者は歴史に学ぶ」。この言葉はロシアの宰相ビスマルクの言葉であるが、綾部はまさに歴史に学び、そして新たな歴史をつくっているまちであった。たとえばグンゼ博物館に行くと、昭和3年に描かれた50年後の綾部の未来絵図を見ることが出来る。これは近年注目されている7世代後の世代のことまで考えて将来を考えると、いう「フューチャーデザイン」という概念に通じる。単に過去と現在だけでなく、未来の歴史まで入れたまちづくりを実装しているのが綾部というまちであると言える。

③ 人の気が「人気」の秘訣
「まちづくりはひと（ファン）づくり」と昔から言われる。先述の綾部本の中にも多くの人物名が出てきているのはその証左であろう。しかし、もう一步踏み込むならば、綾部が人気を集める秘訣は「人の気」と

言える。すなわちそれは「やる気、勇氣、元氣、根氣、負けん氣」である。こうした様々な「氣」を企業・行政・NPOなどセクターを越え、そして、組織・個人の立場を越え、随所で感じられた。この点について古屋の自治会長である渡邊和重氏が講演の中で実に示唆深いことを仰っている。「限界をアルファベットで書くとGENKAIですよね。このA、すなわち「諦め」を取ったらどうなりますか？ GENKAI（元氣）になるでしょう」。何ともウィットに富む、それでいて至言である。

おわりに

本研修に参加しただけでマインドが180度変わる訳でないし、地域も同様である。そもそもそんな都合の良い打ち出の小槌などこの世に存在しない。しかし、何かしら「一歩踏み出すための気づき」が提供できたのであれば、企画者冥利に尽きるといえる。

本文を締めくくるにあたり、企画段階からお世話になった地域活性化センターの皆様、地元のコディネートと会場提供を頂いた里山ねっと・あやべの皆様、講師役をお務め頂いた皆様にこの場をお借りして、改めて感謝申しあげ、開催報告に代えたい。

地方創生実践塾（京都府綾部市）の概要

第1日目 11月23日（祝・水）

- 講義1 綾部市職員
「綾部の地域振興施策～定住促進と水源の里」
- フィールドワーク1 グンゼ(株)
「グンゼ記念館の見学」
- 講義2 塩見 直紀氏
「地域資源の見つけ方／新しいコンセプトのつくり方／情報発信方法について」
- 講義3 杉岡 秀紀氏
「フィールドワークとソーシャルデザイン」
- 交流会

第2日目 11月24日（木）

- 講義4 朝倉 聡氏
「綾部市里山交流研修センターでの校舎活用」
- 講義5 伊東 宏一氏（京都府丹州木材協同組合理事長）
「京都丹州木材市場について」
- フィールドワーク2 同上
「木材せり市（秋の特別市）の見学」
- フィールドワーク3 山城 睦子氏（黒谷和紙協同組合専務理事）
「『黒谷和紙工芸の里』の見学」
- フィールドワーク4 渡邊 和重氏（古屋自治会長）
「『水源の里・古屋』の見学と交流」

第3日目 11月25日（金）

- 講義6 村上正氏（空山の里理事長）
「地域の売店を守る～『空山の里』の取り組み」
- 講義7 長島 啓子氏
「GISを活用した森林・林業の新たな情報戦略」
- 講義8 宮藤 久士氏
「新たな木材・木質バイオマス利活用の可能性」
- ワークショップ 青山 公三氏（京都府立大） & 中越 豊氏（京都府）
「森の京都のさらなる活性化策」
- フィールドワーク5
「『空山の里』の見学」

震災復興活動と地域おこし協力隊

―熊本地震の現場から―



中越防災安全推進機構震災アーカイブス・メモリアルセンター長

● 稲垣 文彦

はじめに

近年、人口減少、高齢化に悩む地方自治体では、総務省の「地域おこし協力隊」制度を活用し、住民主体の地域活動への人的サポートが進められている。地域おこし協力隊の制度の概要は、図1の通りである。

安倍首相は、2014年6月14日の島根県・鳥取県視察後の記者会見で「地域おこし協力隊の若い皆さん、彼らが本場に地域で知恵を出して、汗を流して、地域の皆さんと一緒に頑張って地域の活性化に大きな役割を果たしている」と述べ、現在千人いる地域おこし協力隊の人数を、3年間で3倍の3千人にすることを総務大臣に指示した。

地域おこし協力隊（以下、協力隊）の隊員数並びに取り組み自治体数は、2015年度、2625人・673団体で、2009年の制度導入以降、全国で隊員数並びに取り組み自治体数が着実に増えていることがわかる。

熊本県の協力隊の制度導入状況をまとめた（表

1）。熊本県の隊員数並びに取り組み自治体数の推移は、2012年度4人・2団体、2013年度10人・7団体、2014年度17人・12団体、2015年度39人・16団体（各年度の特別交付税ベース）^①で、全国同様、熊本県でも隊員数並びに取り組み自治体数が着実に増えていることがわかる。

2016年4月に発生した熊本地震の被災者支援活動では、熊本県並びに周辺県の協力隊の現役隊員及び隊員OB・OGが、被災地もしくは被災地周辺に居住する「ひとりの住民」として活躍した。そこで本稿では、協力隊及び隊員OB・OGの被災者支援活動の一例を紹介するとともに、震災復興の担い手としての「地域おこし協力隊」への今後の期待を述べたい。

地域おこし協力隊の考え方

協力隊制度導入の背景には、協力隊の制度設計時の一つのモデルとされた中越地震の「地域復興支援員」の考え方があつた。それは「集落再生には

段階がある」という考え方である。これは、現在

では、震災復興に留まらず、平時の集落再生のプロセスの考え方にも影響を与え、農学者の小田切徳美氏は、集落再生のプロセスの概念を図2のよう

に示している。その段階とは、①住民の依存心や諦め感等を払拭し、当事者意識を醸成する段階

②住民の主体性と共通認識が生まれる段階（小田切氏は、この段階を逆臨界点と指摘する）^② ③

集落の維持・活性化に向けた継続的な活動を進める、の3段階である。地域復興支援員は、段階に応じた集落再生の支援を行う。①では寄り添い型支援（足し算の支援）として、住民の不安や悩みに寄り添うことをベースに外部とのつながり、小さな成功体験、住民同士の共通体験をコツコツと積み上げること

で当事者意識を生み出していく。なお、この段階は時間がかかり、集落ごとにその時間は違う^③。②で住民の主体性と共通認識を確認したうえで、③では事業導入型支援（掛け算の支援）として、当事者意識を持つ住民に対し、具体的な事業を導入していく。このプロセスの全体の中で、特に地域復興支援員に求められている

図1 地域おこし協力隊について

地域おこし協力隊とは

○**制度概要**：都市地域から過疎地域等の条件不利地域に住民票を移動し、生活の拠点を移した者を、地方公共団体が「地域おこし協力隊員」として委嘱。隊員は、一定期間、地域に居住して、地域ブランドや地場産品の開発・販売・PR等の地域おこしの支援や、農林水産業への従事、住民の生活支援などの「地域協力活動」を行いながら、その地域への定住・定着を図る取組。

○**実施主体**：地方公共団体

○**活動期間**：概ね1年以上3年以下

○**総務省の支援**：

●地域おこし協力隊取組自治体に対し、概ね次に掲げる経費について、**特別交付税により財政支援**

①地域おこし協力隊員の活動に要する経費：隊員1人あたり400万円上限

(報償費等200万円(※)、その他の経費(活動旅費、作業道具等の消耗品費、関係者間の調整などに要する事務的な経費、定住に向けた研修等の経費など)200万円)
※平成27年度から、隊員のスキルや地理的条件等を考慮した上で最大250万円まで支給可能とするよう弾力化することとしている(隊員1人あたり400万円の上限は変更しない。)

②地域おこし協力隊員等の起業に要する経費：最終年次又は任期終了翌年の起業する者1人あたり100万円上限

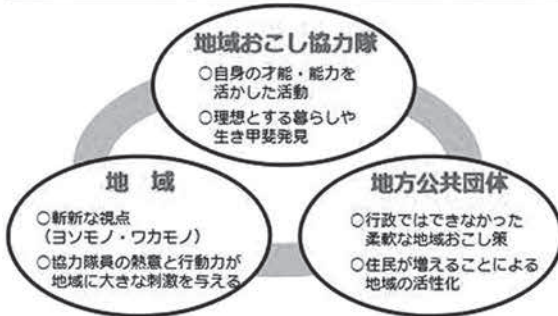
③地域おこし協力隊員の募集等に要する経費：1団体あたり200万円上限

●都道府県が実施する地域おこし協力隊等を対象とする研修等に要する経費について、**普通交付税により財政支援(平成28年度から)**



地域おこし協力隊導入の効果

～地域おこし協力隊・地域・地方公共団体の「三方よし」の取組～



隊員数、取組団体数の推移

⇒ 28年に3,000人を目標に拡充!

	21年度	22年度	23年度	24年度	25年度	26年度	27年度
隊員数	89名	257名	413名	617名	978名	1,511名 (1,629名)	2,625名 (2,799名)
団体数	31団体	90団体	147団体	207団体	318団体	444団体	673団体

※各年度の特別交付税ベース

※隊員数のカッコ内は、名称を統一した「田舎で働き隊(農林水産省)」の隊員数(26年度:118名、27年度:174名)とあわせたもの。

隊員の
約4割は
女性

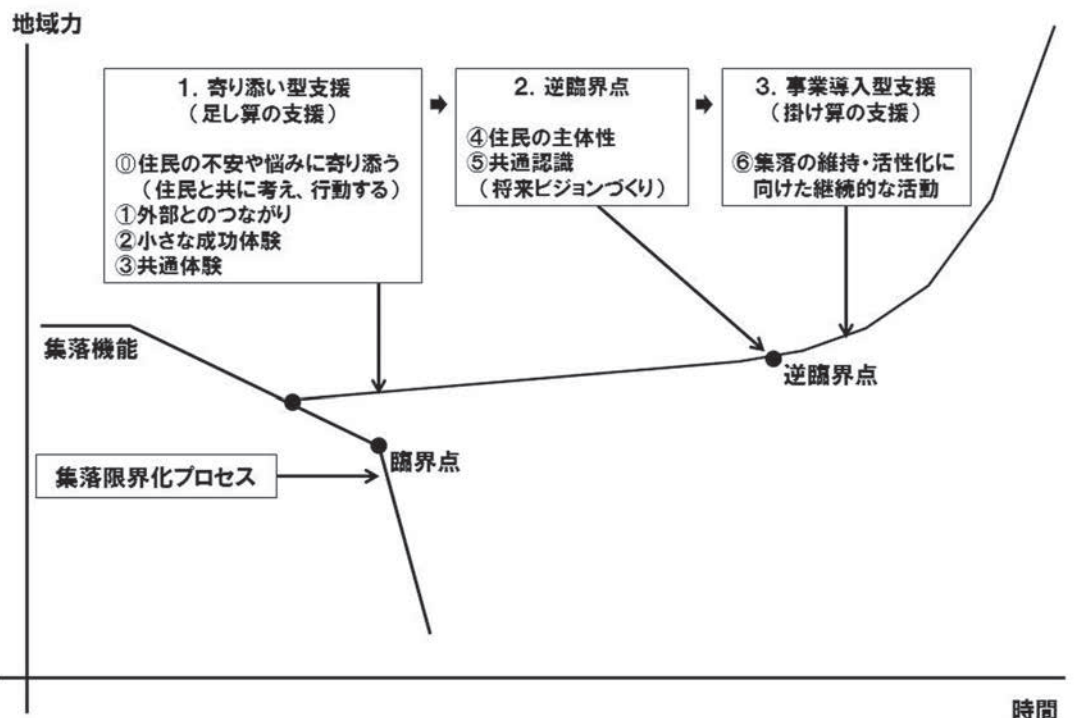
隊員の
約8割が
20歳代と30歳代

任期終了後、
約6割が
同じ地域に定住
※H27.3末調査時点

表1

荒尾市	4名
玉名市	2名
山鹿市	1名
菊池市	6名
上天草市	1名
天草市	1名
美里町	5名
和水町	3名
大津町	3名
南小国町	2名
小国町	2名
高森町	1名
山都町	2名
湯前町	2名
五木村	3名
熊本県	1名

図2



のは、寄り添い型支援（足し算の支援）であり、この考え方は、協力隊にも受け継がれ、その成果が各地で見られている⁽⁴⁾。このような考え方のもと、九州の各地域で地域づくりのサポートを実践してきた現役隊員及び隊員OB・OGが熊本地震の被災地で活躍した。

地域おこし協力隊による被災者支援活動

筆者は、2016年7月25～26日に熊本県和水町の隊員OB、菊池市の現役隊員、小国町の現役隊員、宮崎県小林市の現役隊員、大分県日田市の隊員OBにヒアリングを行った。ここでは、一例として小国町の現役隊員の山本美奈子さんと日田市の隊員OBの河井昌猛さんの被災者支援活動を2人のパーソナリティーも交え、紹介していく。

小国町の現役隊員の山本さんは、福岡県出身。協力隊になる前は、福岡市内の大学で事務職をしていた。毎日の通勤時間に疑問を感じ、4、5年前から憧れていた田舎暮らしを実践するため、憧れの地であった小国町杖立に引っ越し、2016年4月に小国町の協力隊になった。山本さんは、人一倍「食」に関心を持っている。しかし、もとは、全く関心がなく、出汁の取り方すら知らなかった。そんな山本さんがふとしたきっかけで、出汁とり教室に参加し、鰹節からとった出汁を飲んだ瞬間、体が感動した。全身に染み渡る、浄化されるような感覚になったという。一緒に参加していた仲間のお母さんが、もともと食の細い赤ちゃんに出汁を飲ませたところ、ごくごく飲んだ。そんなエピソードから食に強く関心を持つように

なっていた。今では、ケズラー（鰹節を削る人）として鰹節を削ることを次世代につなげていく活動をプライベートで行っている。

着任後まもなく熊本地震がおきた。以降は、余震が怖くて、一睡もできなかった日もあった。何かやらなければならないとは思っていたものの、何の取柄もない自分が動くとかえって迷惑がかかるのではと思っていた。とりあえず、5月3日に開催された九州全域の地域づくりの仲間たちが一堂に集まる被災者支援の情報交換会に参加した。そこで知人に会い、翌日、一緒に西原村災害ボランティアセンター（以下、災害VC）に行くことになった。初めての西原村、そして初めての災害VC、そこで「やることはあるけど、あらかじめ準備はされていません。自分で考えて行動してください」と言われた。それから自分のことができることを見つけて行動した。西原村葛目地区では、避難所から地区に戻った人に、食料、水を持って行った。また、いろんな支援者が入れ替わり立ち代わり来て、住民に同じ質問をしており、それに対応する住民の疲労感を感じたため、住民マップをつくり地区の状況をまとめた。住民がすごく喜んでくれた。毎日訪問することで、信頼関係が生まれた。この経験から、このような活動は協力隊にしかできないボランティア活動だと感じた。それは、フットワークの軽さとコミュニケーション能力の高さが必要だと感じたからだ。災害ボランティアをして感じたことは、目的もゴールもはっきりしない中で、人とのコミュニケーションの中で、作り上げ積み上げていく、これはまさに協力隊の活動と一緒にすることだ。山本さんは、有給休暇を1週間とって活動を行った後、現在は休日を利用

し西原村での活動を継続的に行っている。

日田市の隊員OBの河井さんは、大阪府出身。協力隊になる前は、運送会社の経営をしていた。病気で仕事を休んでいるとき、知り合った友人がたまたま協力隊で、協力隊のことを知った。おもしろそうだからやってみようと思い、2012年4月に日田市の協力隊になり、3年間活動をした。活動は、ひたすら住民とのお茶のみ。その活動から、住民の情報をまちの中で一番よく知る存在となった。住民との信頼関係もできた。今は、お年寄りの困りごとに対応する有償ボランティアのNPO法人を立ち上げ、運営事務局を担っている。協力隊になって大きな気持の変化があった。四季を感じながら暮らす楽しさ、動植物が四季を教えてくれる、こんな経験は初めてだった。都会では、体・健康のことを知識で判断している。田舎では、おばあちゃんが減茶苦茶元氣、理屈ではないと思った。日々、居心地の良い、楽しい、ストレスのない生活が一番だと感じた。協力隊の時に考えていたことは、地域活性化とは、何もしないこと。そんなことから協力隊現役時代は一度も地域活性化イベントを開催していない。普通が一番。年寄りには自分が来てくれるだけで嬉しいと言ってくれる。NPOがあつて安心と言ってくれる。お年寄りの不安を相談できる、頼めるところがあることが安心につながっていると思っている。

被災者支援活動に関わったきっかけは、4月24日に知人を西原村災害VCに車で送っていったことだ。災害VCの立ち上げを見ていて大変だなと思った。西原村の被災現場を見て大変だなと思った。無職だったから、何かしたいと思った。次の日から災害VCのスタッフとして継続的に通うよ

うになった。被災者から「ボランティアが励みになった、応援が背中を押してくれた」という話を聞いた。そのことから、復興とは、いかに住民が前を向いて頑張ることができかねないかと思った。また、被災者から「家の片づけよりも農業」という話も聞いた。西原村の農産物の唐芋は、5月に苗植え作業をしないと1年を棒にふるってしまい、収入がなくなるという話を聞いた。その声をもとに農協、社協、役場、神戸のNGO、そして河井さんと話し合い、「西原村農業復興ボランティアセンター」を立ち上げるようになった。協力時代から農家とも付き合いが深く、農業のこともよく知っている河井さんがコーディネーターとなった。これまで依頼を受けた農家は100件を超える。ボランティアも2500人以上来ている。その内、8割はリピーター。農業ボランティアに来る人は、災害ボランティア経験も腕力もなので普通の災害ボランティアはできないと思っていたが、農業ボランティアだったらできそうだと思つて来てくれる人も多いという。中には子ども連れで来てくれる人もいる。農家も一度失いそうになった農業意欲が高まったと喜んでくれている。農業ボランティアで大切にしていることは農家、そしてボランティアの双方の気持ち。単なる作業を助けてくれる人ではない。これを農家さんに理解してもらい、できるだけボランティアとの会話をしよう促している。あと大切にしていることは、農家さんの自力を奪ってはいけないということだ。農業ボランティアは、7月に区切りをつけ、9月からは、地元農家で「西原村百笑応援団」という組織を立ち上げ、農業ボランティアの進化形としての有料の農家体験プログラムを進め

ており、12月までに500人超の体験交流者を受け入れている。今後、河井さんはこの組織運営等を側面からサポートしていく。

おわりに

おわりに、新たな震災復興の担い手としての「地域おこし協力隊」に対する今後の期待を3つ述べたい。

ひとつは、熊本地震からの復興に対する期待。筆者は、8月21日に開催された「ふるさと復興会議」九州・熊本・in御船町」に参加した。ここでは、農家から国の復旧工事の枠外の小規模な農地や水路被害の切実な訴えを聞いた。復旧できなければ、地域の暮らしが壊れ、離村が進むと訴える。このような課題には、効率化、大規模化といった経済優先の創造的復興の発想はなじまない。このような課題に向き合うには、目的もゴールもはっきりしない中で、人とのコミュニケーションの中で、作り上げ、積み上げていく精神で、フットワークが軽く、コミュニケーション能力の高い人材が必要である。また、いかに住民が前を向いて頑張ることができるか、住民の主体性を奪ってはいけないということを踏まえ、継続的に支援する人材も欠かせない。加えて、右肩下がり時代の復興だから、中越同様、価値観の軸ずらしが必要で⁽⁵⁾、山本さん、河井さんのような感性を持つ人材は必要不可欠である。その意味で、今後の熊本地震からの復興における協力隊及びOB・OGの活躍に期待したい。

つぎに、中山間地域における事前復興に対する期待。8月30日に台風10号による豪雨災害が岩手

県岩泉町等でおきた。今後も中山間地域における災害は絶えることはない。中越地震では、災害前、住民主体の地域づくりに取り組んでいた地域は、そうでない地域に比べ住民主体の復興活動の立ち上がり早いことが明らかになっている⁽³⁾。その意味で、協力隊の活動は事前復興の取り組みそのものと言える。協力隊による中山間地域におけるソフト面からの事前復興の取り組みに期待したい。

最後に、今後、発生が予想されている南海トラフ地震の際に行われるであろう様々な活動に対する期待。この地震で甚大な被害が予想される地域には沢山の協力隊及びOB・OGがいる。地震発生時には、熊本同様、現地に居住する協力隊及びOB・OGが「ひとりの住民」として率先して行動するだろう。今や、地域おこし協力隊は、我が国のレジリエンス(回復力・復興力)の一翼を担う存在となろうとしている。

参考文献

- (1)総務省ホームページ
- (2)小田切徳美(2014)「農山村は消滅しない」、岩波書店・p165。
- (3)稲垣文彦(2016)「災害と地方創生 中越地震の教訓を地方創生に活かす」、農村計画学会誌34巻4号、pp428-431。
- (4)稲垣文彦ほか(2014)「震災復興が語る農山村再生 地域づくりの本質」、コモンズ、pp256-261。
- (5)矢守克也(2010)「災害復興における『立て直し』志向『世直し』志向」、日本災害復興学会論文集第1号、pp6-11。

「空き家の現状と対策」をテーマに

～28年度第8回地方成功人材のマッチングによる
土日集中セミナー～

地域活性化センターでは、平日の参加が難しい自治体関係者等を対象に、テーマに対する成功人材の経験から学びを深め、実践へと移すための「地方成功人材のマッチングによる土日集中セミナー」を開催しています。

平成28年度第8回は、12月17、18の両日、「空き家の現状と対策」急増する空き家問題への処方箋は？」をテーマに東京・八重洲ホールで開催。全国で対策が加速する空き家問題について、法律、行政、民間企業、NPO法人など様々な立場からの取り組みを学びました。

空き家の現状と課題

空き家率は全国平均で13.5%（平成25年度調査）にのぼります。核家族化の進行などによる人が住まない住宅の増加や固定資産税などの金銭面の問題、中古住宅の市場が小さいことなどが原因となっています。

空き家を放置すれば、倒壊や破損、それに伴う通行人への被害、ごみの不法投棄や景観上の問題による生活環境や治安の悪化などにつながります。対策は除却と利活用の2種類が代表的で、代執行は全国の自治体で増加していますが、費用回収や相続放棄など多くの課題があります。利

活用には空き家バンクや民泊、シェア層から子育て層への住み替え支援などがあります。

空き家対策特別措置法と自治体の対応

平成26年に成立した空き家対策特別措置法（以下空家法）によって、空き家問題への取り組みが全国に広がりました。空家法で定める特定空き家とは、放置すれば保安・衛生・景観・生活環境に影響が出ると判断される空き家です。除却の手順として、①助言・指導②勧告③命令④代執行、という流れになりますが、解決する見込みがない場合には、行政

代執行法に基づき解体などの措置を市町村が行うことができる点が大きな特徴です。その背景としては、首長の認識や住民への理解が深まってきていること、新しい法律のため執行事例が増加していることが挙げられます。空き家認定の基準や勧告のタイミング、自治体内部での意識共有、建築基準法などの他の法律との関連付けが現場の課題となっています。

様々な立場からの取り組み

密集市街地や細街路が多い京都市は、平成25年に空き家の活用・適正管理等に関する条例を制定し、発生予防や跡地活用の推進にも力を入れています。各区役所などへの通報窓口の設置、町屋のリノベーション活用などへの補助事業といった、空き家をまちの構成要素のひとつとしてとらえた取り組みを行っています。

（株）まちづくりエイティブが松戸市で実施する「MAD City」プロジェクトでは、入居者の自発性を引き出すことで、クリエイティブな雰囲気やまちに生み出しています。

NPO法人取手アートプロジェクトオフィスでは、芸術大学がある郊外都市ならではの町おこしに取り組んでいます。アーティストが住み込みで住宅の改修を行う「減量住宅」や、農業とアートの融合を模索する「半農半芸」を行っています。

人々の生活に密接な存在でまちの姿にまでも影響力を持つ空き家だからこそ、無限大の活用方法があることを学べるセミナーとなりました。

講師

米山秀隆氏（富士通総研経済研究所 所長）

北村喜宣氏（上智大学法科大学院 教授）

矢田部衛氏（京都市都市計画局 まち再生・創造推進室 空き家対策 課長）

大石貴司氏（横須賀市子ども育成部 子ども施設指導監督課 課長補佐）

寺井元一氏（株式会社まちづくりエイティブ 代表取締役）

奥村圭二郎氏（NPO法人取手アートプロジェクト オフィス 理事）

地域活性化センター 広報室

● 瀬戸ゆかり



年間売上1億円以上34店
北海道は10億円超

—平成28年自治体アンテナショップ実態調査—

地域活性化センターでは、地域情報発信や特産品販売を行っている「自治体アンテナショップ（東京都内）」の実態調査（平成28年4月1日現在）結果をまとめた。

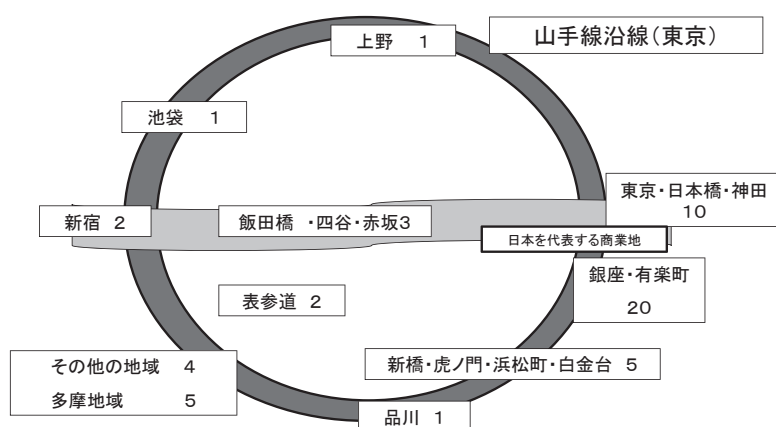
日本橋への出店続く

店舗数は、平成27年4月より10店多い65店で、過去最高となった。なお、今回から調査分析の対象を、コンビニ等へのコーナー設置型を除く独立店舗54店のみとした。

都内のアンテナショップは増加傾向にあり、現在、集積している銀座・有楽町エリアを中心に面的な広がりを見せている（図1）。最近では、日本橋エリアに、日本橋長崎館（平成28年3月開店）、日本橋とやま館（平成28年6月開店）の2店がオープンした。また、平成29年度には滋賀県が日本橋、福岡県の久留米広域連携中枢都市圏が新橋に出店を予定している。

一方、2店目を出店する自治体も

図1 都内54ショップの分布図

H28年度エリア別
自治体アンテナショップ分布図（単位：店）表1 都内54ショップの年間
売上状況

年間売上（H27年度）	店数
3千万円未満	13
3千万円以上5千万円未満	4
5千万円以上1億円未満	1
1億円以上3億円未満	15
3億円以上5億円未満	12
5億円以上7億円未満	3
7億円以上10億円未満	3
10億円以上	1
未回答	2
合計	54

ずれも好調であった（表1）。地方創生に関連して地域消費などを目的に発行された割引商品券「ふるさと割」「プレミアム商品券」の導入の

広報室 ● 畠田 千鶴

地方創生の影響で売上増に

平成27年度の年間売り上げでは、1億円以上のショップが34店となり、過去最高だった。内訳をみると、北海道とさんくら（北海道）が本調査開始後では初めて10億円を超えた。7億円以上10億円未満がいわて銀河プラザ（岩手県）、広島ブランドショップT.A.U（広島県）、銀座わしたショップ（沖縄県）の3店、5億円以上7億円未満が3店と、い

影響が考えられる。しかし、平成28年度も導入を継続するショップは少なく、54店中31店が導入予定はないとしている。

また、今回調査で初めて「取扱品目数」についての調査を行った。その結果、銀座わしたショップが最も多く約6000品目となった。ふくい南青山291（福井県）、いわて銀河プラザ（岩手県）が約3000品目と続く。販売のみならず、特産品のPR、テストマーケティングの場としてアンテナショップを活用している例も見られ、地域へのフィードバックに取り組んでいる。

なお、本調査の詳細結果は、当センターのホームページ「自治体アンテナショップ支援事業」で公開している。

池田テーマパーク構想

池田市長 ● 倉田 薫



「池田のまちみんなまとめてテーマパーク構想」。これは平成27年12月の選挙にあたり、「教育日本一、子ども子育て日本一」「9つの基本条例の制定」等に併せて訴えた、いわゆる選挙公約の一つです。

その選挙とは平成23年4月に5回目の当選を果たした後、その年の12月から4年間の空白期を経ての返り咲き（出戻り）選挙でした。

市職員2年半、市議会議員20年、市長16年半と39年間も市政の現場にいた私にとって、この空白の4年間はあゝ意味新鮮で刺激的なものでした。口では「市民目線」とか「市民の側に軸足を置いて」と言いながらどうしても市役所の側からしか市政を見ていなかった自分に気付かされた4年間でもありました。

改めて市制施行後間もなく80周年を迎えようとする郷土池田を市民目線で眺めると歴史、文化、自然環境等々、何と素晴らしいまちであるか、ということをはしひしと感じることができた4年間でもありました。

池田市は、西は猪名川で兵庫県と接し、北は豊能町を経て京都府と接する大阪府の西北端の総面積22・14平方キロのまちです。市の南部には大阪国際空港があり、阪神高速道路及び中国道の池田インターチェンジ、国道171号、176号が交わる交通の接点、要衝となっています。北部は日本4大植木産地の一つの細河地区で約300畝の園芸を中心とした農地が広がっていますが、その細河地区の真ん中に阪神高速道路のインターチェンジが存在し、数年後には市域の北側に新名神高速道路の箕面止々呂美インターが開設されることにより、この北部地区も交通の要衝となることが想定されています。また、市の中央部には、里山五月山、織田信長が求めた池田城、さらにはウォンバットのいる動物園や落語みゅーじあむ（上方落語資料展示館）、小林一三記念館、逸翁美術館などが存在し、文化の香りを漂わせています。加

えて池田は4世紀に日本で初めて機械織りが伝えられたという織姫伝説、さらに日本で初めての月賦による分譲住宅販売された室町住宅、そして20世紀最大の発明といわれるインスタントラーメン（チキンラーメン）が誕生したまちで、インスタントラーメン発明記念館があることから、「事始めのまち」を標榜しています。

政府においては、一億人総活躍社会を提唱されていますので、池田市はそれにあやかして「10万人総活躍のまちづくりー池田のまち みんなまとめてテーマパーク」を施策の柱に据えることとしました。

前述の通り池田市はコンパクトなまちの割には、歴史、伝統、食文化、産業とさまざまな魅力の詰まったまちでもあるので、総合計画の実施計画に謳ってある「まちのミュージアム化の推進」を拡充する形でテーマパーク構想にとりかかっています。プラントハンターの西島清順氏、日清食品の安藤徳隆社長をはじめ、それぞれジャンルの違う学者、文化人等々およそ10人の方々にこのテーマパーク構想のディレクターをお願いし、池田のまちをいろいろな角度から眺めて提言していただく予定です。現在は順次、そのディレクターを委嘱させていただいている所ですが、今春、そのディレクターが出揃った段階で、キックオフイベントを開催し、「10万人総活躍のまちーみんなそろって池田テーマパーク構想」の策定事業がスタートします。

来年度には総合計画の設計に併せる形で構想を確定し、テーマパーク構想が具体のものとして動き出します。池田市は2019年に市制施行80周年を迎えますので、その時までには夢の構想を現実のものとして、10万市民の皆さんと共有できればと思っています。

10万池田市民と共につくる「池田テーマパーク構想」。さてさて、どのようなものにまよいますやら。不安でもあり、楽しみでもあります。乞うご期待。

福岡県中西部（福岡都市圏）に位置し、豊かな自然と優れた都市環境を併せ持つ那珂川町は、平成30年10月の「市移行」を目指す勢いのあるまちです。

手前みその話ですが、まちの新たな観光資源となる「五ヶ山ダム」を紹介します。

平成30年の春に完成予定の「五ヶ山ダム」は、完成後、県内最大規模のダムとなります。

ダムには安全安心な生活を守るためのインフラというイメージが強くありますが、「インフラツーリズム」「ダムマニア」などの言葉が表すように、今や新たな観光資源として全国的にも注目を集めています。

そこで、まちの観光資源となる五ヶ山ダムを多くの人に「知ってもらいたい」「愛着をもってもらいたい」。このような思いから、ダムに水を貯める直前に「湖底イベント」を開催しました。地域の子ども会やNPO団体などがさまざまなイベントを行い、二度と立ち入ることができなくなるダムの湖底に思い出を残し、ダムへの愛着を抱きました。

五ヶ山ダム以外にも、日本最古の人工用水路「裂田溝」や国史跡である「安徳大塚古墳」、山陽新幹線の車両基地など、たくさんの魅力（地域資源）を持つ那珂川町。

那珂川町でしか見ることでできない、そして体験することのできない“魅力”を味わいにぜひお越しください。待つとうよ〜♪（博多弁：待っています）。



新たな観光資源「五ヶ山ダム」が注目される 那珂川町

イメージ図

■「五ヶ山ダム」の貯水量はヤフオクドームの約22倍。現在その周辺では、商業施設やオートキャンプ場、公園などの整備も進んでいます



■公募イベントとして実施した「五ヶ山ダム湖底イベント」。堤体ペインティングなどを実施し、その様子は多くのメディアに取り上げられました



■福岡県と那珂川町の共催で開催したイベント「五ヶ山ダム秋風ウォーキング」には約2500人以上が参加しました



■「五ヶ山ダム秋風ウォーキング」では、地元中学校等によるダム湖底での演奏会も行われました



■ダムファンに人気のダムカード。「五ヶ山ダム」ではこれまでに3種類の公式カードが発行されています（写真はイベント限定のカード）



通信センター

平成 28 年度 第2回人材養成塾オープンセミナー開催！

大好評を頂いておりました第5回地方創生実践塾の主任講師である泉谷勝敏さんをお招きし、人材養成塾オープンセミナーを開催いたします。テーマは「もてなさない定住促進？生活者目線で考える人が人を呼ぶくらしの施策」です。暮らしを見つめなおすきっかけになればとの思いを込めた地方創生動画「帰郷」で総務大臣賞を受賞するなど、様々なPR企画や移住施策をプロデュースされている泉谷さんのお話を聞いてみたい方、昨年の実践塾はタイミングが合わず参加できなかった方など、ぜひこの機会に地域活性化センターにお越しください。

【日 時】2月13日（月） 18：30～20：00（終了後20：00～21：00で交流会を予定）

【講 師】山口県周防大島町定住促進協議会 ふるさとライフプロデューサー 泉谷勝敏氏

【会 場】地域活性化センター大会議室（東京都中央区日本橋2-3-4 日本橋プラザビル13階）

【参加費】1,000円

【問合せ先】クリエイティブ事業室 TEL：03-5202-6134 E-mail：creative@jcrd.jp

地方創生フォーラム in 東京 開催のお知らせ （第21回ふるさとイベント大賞表彰式 同時開催）

地方創生を実現するにあたって必要なことは、その地域に住む人が、その土地の魅力に「気づき」絶えず情報発信していくことです。地域の魅力に「気づき」を与えてくれるものは、その土地の歴史を知ることであり、その土地を実際に歩いて肌で感じることです。

今回の地方創生フォーラムでは、地域の歴史と魅力をテーマに、日本史・都市史・観光・情報発信など各分野から専門家をお招きし、講演とパネルディスカッションをととして、地方創生実現への道を探っていきます。

【日 時】3月3日（金）13:00～17:15

【会 場】東京国際フォーラム ホールB5（東京都千代田区丸の内3-5-1）

【対 象】地方創生に関心のある方 400名（参加無料・先着順）

【プログラム】

○第21回ふるさとイベント大賞表彰式

○基調講演：「江戸時代にみる地方創生～江戸の偉人から学ぶ」

講演者：河合敦氏（歴史研究家・多摩大学客員教授・早稲田大学講師）

○パネルディスカッション：「地域の歴史と魅力発掘のまち歩き」

コーディネーター：陣内秀信氏（法政大学デザイン工学部教授）

パネリスト

松田法子氏（京都府立大学大学院生命環境学部専任講師）、楓千里氏（JTBパブリッシング取締役）、

宮原一郎氏（川越市立博物館学芸員）、山名啓雄氏（NHK「プラタモリ」プロデューサー）、

河合敦氏

※基調講演及びパネルディスカッションの登壇者は予告なく変更となる場合があります。

【問合せ先】地域支援課（E-mail：chiiki@jcrd.jp TEL 03-5202-6136）

※申込方法等、詳しくはホームページをご覧ください。（「地方創生フォーラム 東京」で検索）

都市・農村共生社会創造シンポジウム in 東京 〔移住女子が拓く都市・農村共生社会〕

全国町村会と地域活性化センターは、昨今都市住民や若者・子育て世代を中心に高まりを見せている農村志向に着目し、都市と農村が協力し合いながら共生する方策について議論するシンポジウムを開催しています。今年度第2回目となる東京会場では、全国で活躍中のジャーナリストや地域に目を向け、地域の再生に向けて活躍している「移住女子」の方々をお招きし、参加者とともに「移住女子が拓く都市・農村共生社会」をテーマにメッセージを発信します。

【日 時】2月25日（土）13:00～17:00（12:30開場）

【会 場】「コクヨホール」2階（東京都港区港南1-8-35）

【参加費】無料

【定 員】250名（事前申込が必要です）

【内 容】○基調報告 「なぜ女子はいま地域に向かうのか」

○実例報告

○取材報告 「移住女子を訪ねて」

○パネルディスカッション「移住女子が創る共生社会の未来」

【登壇者】榎田みどり氏（農政ジャーナリスト・明治大学客員教授）、田中輝美氏（ローカル・ジャーナリスト）、

木村彩香氏（飯島町地域おこし協力隊）、三成由美氏（奥出雲町地域振興課企画員）、義元みか氏（天栄むすびや代表）

※右のQRコードから申し込みフォームにアクセスできます。

※申込方法等、詳しくは地域活性化センターホームページをご覧ください。

【問合せ先】企画・コンサルタント業務課

TEL 03-5202-6133 FAX 03-5202-0755 E-mail kikaku@jcrd.jp



宝くじは、みなさまの 豊かな暮らしに役立っています。



点字本レシピ集



冊子
「フラッグフットボール作戦ブック」



ベンチ



一輪車



パブリックアート



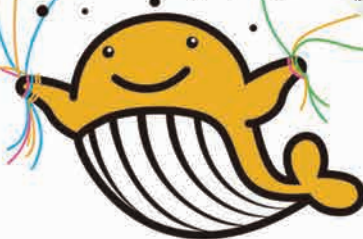
さくらの若木植栽



冊子
「おやこの食育教室
(三角巾付)」



胸部X線検診車



宝くじは、図書館や動物園、学校や公園の整備をはじめ、
少子高齢化対策や災害に強い街づくりまで、
さまざまなかたちで、みなさまの暮らしに役立っています。

地域づくり

特集編 (2017. 2)

ISSN 1340-8917

特集 地域資源の新たな循環で活性化

グラビア

- | | | | |
|----|---------|-----------------------------|---------------------------------|
| 2 | 基調論文 | 地域経済循環と波及効果 | 中村良平 (岡山大学大学院社会文化科学研究科・経済学部教授) |
| 6 | 岩手県宮古市 | 被災者と被災商業者が自立する仕掛け「地域通貨」 | 佐香英一 |
| 8 | 山形県新庄市 | クーポン券+日めくりカレンダー=「クーポンレンダー」 | 齋藤一成 |
| 10 | 山形県長井市 | 市民・農家・行政、有機物の市内循環 | 牛澤和樹 |
| 12 | 静岡県吉田町 | 葬祭事業で地域内資金循環の仕組みをつくる | 大石与志実 |
| 14 | 岐阜県可児市 | ボランティア活動にポイント、地域通貨に交換 | 吉田拓矢 |
| 16 | 岐阜県恵那市 | 地域通貨で間伐材を買い取り | 鈴木今衛 |
| 18 | 滋賀県東近江市 | 人と人のつながりとあたたかいお金の流れ | 滋賀県東近江市まちづくり協働課 |
| 20 | 兵庫県尼崎市 | 地域通貨で「省エネ」と「地域経済活性化」 | 加藤 淳 |
| 22 | 島根県出雲市 | リアルな人生ゲームで、商店街を元気に | 田中 寛 |
| 24 | 高知県高知市 | 架空のまちで稼いだ仮想通貨で現実の買い物 | 尾崎昭仁 |
| 26 | 長崎県 | スマートフォンを活用した電子地域通貨 | 高比良博幸 |
| 28 | 副基調論文 | 地域資源を活用した地域経済好循環推進プロジェクト | 武井雅樹 (総務省地域力創造グループ 地域政策課企画第一係長) |
| 32 | 地域トピックス | 千葉県袖ヶ浦市「食の魅力」をテーマに地域ブランドの創造 | 吉田 彰 |

2017年2月1日発行 編集・発行＝一般財団法人地域活性化センター ©2017 jcrd.jp

東京都中央区日本橋2-3-4 日本橋プラザビル13階 電話03-5202-6131 (代) <https://www.jcrd.jp/> 印刷・製本／株式会社太平印刷社

本誌は、宝くじの社会貢献広報事業として助成を受け作成されたものです



地域資源の新たな循環で活性化

卓上型の日めくりカレンダーに地元商店街のクーポン券が掲載された「クーポンレンダー」

● 山形県新庄市 (p8-9)



地域通貨「リアス」を宮古市長（左端）に贈呈

● 岩手県宮古市 (p 6- 7)



葬儀施行の様子。通夜から葬儀まで対応

● 静岡県吉田町 (p12-13)



有機物の市内循環を図るレインブループランは家庭から出る生ごみの収集から始まる

● 山形県長井市 (p10-11)



販売するための間伐材を集めた土場

● 岐阜県恵那市 (p16-17)



小学校でキッズクラブ（放課後学童保育）のボランティアを行っている様子

● 岐阜県可児市 (p14-15)



尼崎版スマートコミュニティ認定書授与式の様子

● 兵庫県尼崎市 (p20-21)



コミュニティビジネス応援債で市民からの資金提供を受けてオープンした CO-GAMO CAFE (コガモカフェ)

● 滋賀県東近江市 (p18-19)



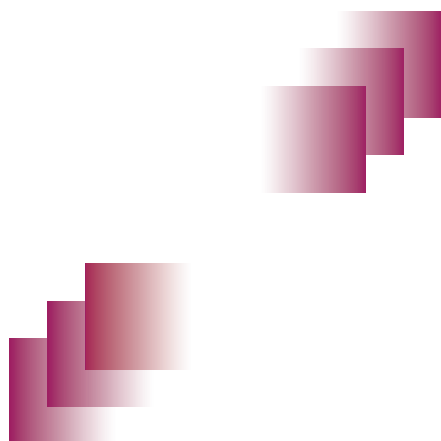
地域通貨を使って地元商店街で買い物を楽しむ「とざっ子タウン」の市民（子どもたち）

● 高知県高知市 (p24-25)



ルーレットを回して「まちあそび人生ゲーム」がスタート

● 島根県出雲市 (p22-23)



スマートフォン画面に表示された電子通貨「しまとくウォレット」に加盟店で電子スタンプを押してもらう

● 長崎県 (p26-27)

地域資源の新たな循環で活性化

地域経済循環と波及効果

―地域の再生可能エネルギーの利活用で自立経済へ・真庭市―
―交流人口を増やし域外マネー獲得・豊岡市―



岡山大学大学院社会文化科学研究科・経済学部教授

● 中村 良平

経済循環の捉え方

地域経済におけるマネーの循環は、体内の血液の循環と同様、とても大切なことです。持続可能な地域経済にとつての必要条件とも言えるでしょう。その典型的なケースとして、「地産地消」が挙げられます。そして、この究極は「自産自消」です。つまり、自分の裏庭で生産し、それを消費するということです。でも、これでは「付加価値」は生まれません。しかし、自分の生産した物を他人に売ると生産コストに加えて付加価値という利益が生まれます。この利益というのは、購入する側の「便益」に相当するものとして評価されます。つまり、「自産自消」は自分で便益を吸収していることを意味します。これは、持ち家の「帰属家賃」の考え方と同じです。

他人に売ることによって得られるマネー（収入）は、さらにその販売先がまちの外であれば、その

マネーはまちにとつての外貨獲得ということを意味します。まちの経済は「循環」だけでは持続可能になりません。例えば、固定資本は減耗しますので、たとえ人口が増えていなくても経済を維持するには更新投資が必要になってきます。したがって、移出で域外マネーを獲得する必要がでてくるのです。移出を増やそうとする努力はそれがイノベーションにつながるので、社会全体としてプラスサムに向かうことが期待されます。まちの経済にとつて、移出と循環の2つが持続可能な地域経済を自立、持続可能にするための必要条件です。

図1は、移出と循環という地域経済の2つの経済要素の役割を、基盤産業と非基盤産業という産業特性に対応して示したものです。基盤産業とは、域外に財やサービスを提供することで域外マネーを獲得する移出産業ともいわれ、地域経済発展のドライビング・フォース（推進力）となるものです。一般に農林漁業、鉱業、製造業、宿泊業、運

輸業（特に水運）などが該当しますが、大きなまちでは一部のサービス業も移出産業として成立しています。これに対して非基盤産業とは、域内を主たる販売市場としている産業で、建設業、小売

筆者プロフィール

中村 良平氏
(なかむら・りょうへい)

1953年高松市生まれ。京都大学工学部衛生工学科卒業、筑波大学大学院環境科学研究科及び社会工学研究科修了。専門は、都市・地域経済学、地域公共政策、環境経済学。研究分野は、地方自治体における新たな地域産業連関表の構築と地域経済構造分析など。内閣府のRESAS専門委員、復興庁の福島12市町村の将来像に関する有識者検討委員会委員、水産庁の水産関係の公共事業に関する事業評価技術検討委員会委員などを務める。

主な著書に「都市と地域の経済学（共著）」「まちづくり構造改革」など多数。

図1 地域経済構造の概念図：経済基盤モデル

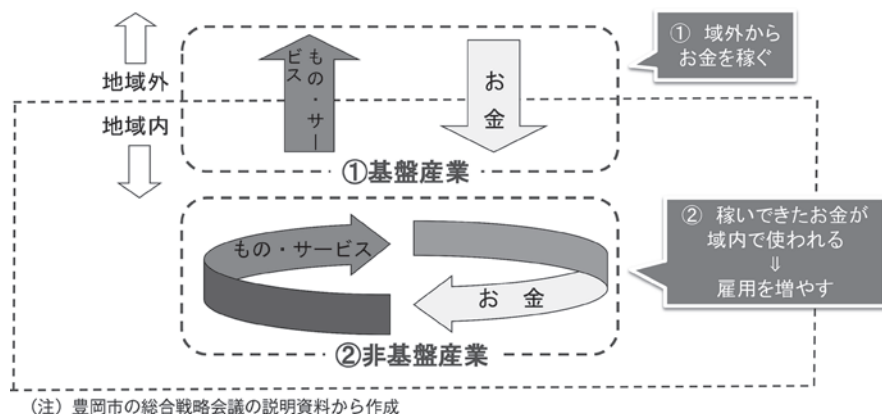
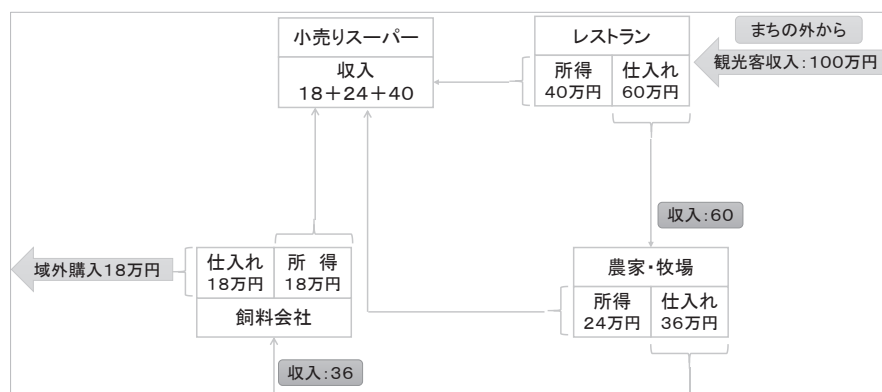


図2 経済循環と波及効果の流れ



業、対個人サービス、公共的サービス、公務、金融保険業（支店、営業所）、不動産業などが該当します。先に定義した基盤産業によって外貨が獲得され、そこから派生需要で生まれる産業であることから非基盤産業とも言われています。

こういった考え方を「経済基盤モデル」と呼んでいます。注意すべき点もあります。域外からお金を稼ぐことは「移輸出主導型」の経済を意味するので、これは別の面で域外経済依存型でもある訳です。したがって、国内経済ならまだしも世

界経済の影響を受けることが考えられますので、基盤産業でも国内という内需型と海外という外需型のバランスが必要になってきます。成長国へのサービス輸出、成熟国への食材や文化の輸出など、地域資源に由来するものを輸出することも考える必要があります。

循環と経済波及効果

図2は、経済の循環効果と波及効果を見るフローチャートです。観光客がレストランで

100万円を消費したとします。これは域外マネーを獲得していることを意味します。レストランの収入は100万円ですが、材料を農家・牧場から60万円で仕入れているので、レストランの所得は40万円となります。農家・牧場の方は60万の収入を得るわけですが、他方で飼料の購入で36万円を充てたとします。手元に残る所得は24万円です。そして、飼料会社はその原材料をまちの外からの移入で賄っているとなります。最終的にまちの事業者の所得はまちのスーパーで消費されま

表1 生産波及効果と所得効果の違い

	収入	所得
レストラン	100万円	40万円
農家・牧場	60万円	24万円
飼料会社	36万円	18万円
合計	196万円	82万円

す。

ここまでのまちの経済効果を表にしたのが表1です。このときの観光収入に関わった主体の収入の合計は196万円。当初の100万円に対して1.96倍となっています。これがいわゆる「生産波及効果」と言われるものです。しかし、

所得（付加価値）の合計は82万円。100万円を下回っています。この理由は飼料の原材料が移入に頼っていることに依ります。このときの所得効果あるいは付加価値効果は0.82倍となります。100万円というまちに入ってきたお金は当然それ以上に増えることはあり得ませんので、最大の経済効果倍率というのは1.0です。それでは、生産波及効果は意味がないのでしょうか。そうではありません。この「生産波及効果」の金額が大きいことは、多くの主体が関わっていることを意味しますので、それだけ経済循環率が高いということが言えるでしょう。

域内循環の測度と産業連関表

ところで、こういった「循環」の程度を客観的に測る物差しはあるのでしょうか。

アベノミクスの1つ、「地方創生」。この目玉組織が「まち、ひと、しごと創生本部」の創設であり、そこを起点として発信されているREASAS（地

域経済分析システム」という地域データベースがあります。また、KPI（重要業績評価指標）ということで、客観的数値に基づく政策評価も求められています。

そういったこともあって、この2～3年で地方自治体が市町村レベルでの「産業連関表」を作成しようとする例が多く出てきています。筆者も、岡山県の美作市に始まり、愛媛県新居浜市、松山市、鹿児島県鹿屋市、熊本県天草市、宮崎県小林市や西米良村など多くの市町村の産業連関表の作成に関与してきました。それでは、何のために産業連関表を作成するのでしょうか。

産業連関表とは、産業間、産業（企業）と家計、地域内と外での取引を表にしたものです⁽¹⁾。それを読み解くことによって、地域自立度や循環度の程度がわかります。たとえば、域外依存度の高い部分について、無理のない形で域内依存度（域内調達率）を高めることが出来ると、域内の資金循環が改善し、地域の所得増加にもつながることになります。このことが具体的な数値で示されます。また、産業にとって川上や川下に位置する産業への影響度を見ても大切です。影響度が高い産業との間に域内で十分つながりができていないと、域外への漏れは大きくなります。地域における波及効果を高めるためには、域内における取引関係が増えるよう、産業間のつながりを構築していくことが必要となってきます。

例えば、域外から資金を獲得する基盤産業が必要とする中間投入物が域外に依存している場合、地域に当該資源がない（そもそも供給できない）のか、地域に資源はあるが供給企業がないのか、地域に供給企業はあるが技術や納期などの問題が

あるのかといった理由が考えられます。最初の場合は難しいですが、2番目や3番目の場合は供給企業を地域で育成するか外部から誘致する、あるいは技術支援を行うなど、行政にも取り組む余地があるといえます。

産業連関表を用いることで以上のような地域経済の循環分析の結果を踏まえ、どのような地域内外の連関構造が地域経済の成長と持続可能性を高めるかを見極め、それに向けての具体的な施策を導き実施していくことが必要となります。

自立経済を目指す真庭市

比較優位な資源である木材、そして木質バイオマスという再生可能エネルギーに着目し、国からも地方再生のモデル地域として注目されている岡山県真庭市があります。ここでは、長年真庭市の産業振興策に関わり、その中で産業連関表を構築し改訂してきた中で開発した事前事後分析モデルによる経済分析の結果を紹介し、地域の再生可能エネルギーの活用が如何に自立経済へつながるかを説明します。

真庭市は、2005年度末に旧真庭郡の8町村と上房郡北房町が合併して誕生した、人口が5万人弱の市です。総面積は828平方キロで岡山県下では最大ですが、森林面積が653平方キロと総面積の79%を占めています。1992年の中国横断自動車道の開通に伴い、地域の活性化のために現在の真庭市の若手経営者が集まり、21世紀の真庭塾が立ち上げられ、ここで真庭地域における資源循環型社会を構築する方向性が示されました。そして、2004年には、木質ペレットの販売を行

表2 木質バイオマス燃料の生産・利用による地域経済効果
(真庭市、2008年)

効 果	推計結果
①域内生産額（総産出額）の増加額	249.2 百万円
石油製品・石炭製品の生産増加額	0
木質バイオマス部門の生産増加額	157.0 百万円
一般部門の生産増加額	92.2 百万円
エネルギー代替による直接効果	157.0 百万円
代替エネルギー生産の域内生産波及による間接効果	92.2 百万円
②域際収支（粗付加価値額）の増加額	167.8 百万円
石油製品・石炭製品の移入増加額	-333.5 百万円
一般部門の移入増加額	165.7 百万円

う真庭バイオエネルギー株式会社、真庭バイオマテリアル有限会社が設立され、さらに2006年に真庭市は「バイオマスタウン構想」を策定しました。真庭市では、約30社の製材所、3カ所の原木市場、1カ所の製品市場を有しており、林業と一体になったバイオマス利用の取り組みを推進しています⁽²⁾。

表2は、バイオマス利活用の事前と事後の経済変数の変化額に基づき地域経済効果を算出したものです。この結果、2008年の真庭市における木質バイオマス燃料の生産・利用による総産出額の（事前・事後比較の）増加額は2億4920万

円と推計されます。

このことから、バイオマス事業によって、真庭市の総生産が0・08%、付加価値では0・10%程度押し上げられたことがわかります。決して大きな割合ではないですが、生産額への波及効果は1・58倍、付加価値効果は1・06倍と一定の効果を示しています。

ここで定義した2つの経済効果額、すなわち地域資源活用による「エネルギー代替による直接効果」と「代替エネルギー生産の域内生産波及による間接効果」については、1億5700万円と9220万円になります。その割合は、直接・間接11・0・587となっており、域内循環として波及される間接効果は、エネルギー代替による直接効果の約60%となっていることがわかります。

さらに、域際収支額の変化額は1億6780万円と推計されます。この金額は、木質バイオマスの生産・利用がもたらす真庭市の所得変化額であり、化石燃料からバイオマス燃料に中間需要を転換したことによる真庭市全体としての所得留保効果と解釈されます。事前の粗付加価値額を基準にするとその0・1%の留保額となっていることがわかります。

真庭市においては、バイオマス燃料の生産によって市内生産額が増加し、対応する所得が地域に生み出されています。加えて、木質バイオマス燃料を利用する産業にコスト節約効果が発生し、木質バイオマス燃料の生産による所得創出効果を含む形で正の所得留保効果が生じています。このことが、地域経済の一部を形成するバイオマス生産・利用システムの持続性を担保していると考えられます。

基盤産業と循環を目指す豊岡市

兵庫県豊岡市は、北は日本海、東は京都府に接し市域の8割を森林が占める人口約8万5千人、高齢化率28・2%（2010年国勢調査）の自治体です。2005年の合併後、市の経済成長戦略を立案するため、地域経済構造分析を実施しました。2009年には豊岡市産業連関表（2005年版）を作成し、これを活用した経済構造分析と政策シミュレーションに基づき行動計画を作成しました。そして豊岡市経済成長戦略を2009年11月に策定していましたが、その目標達成に資するため、2012年度に更なる調査と分析を行い、産業連関表の改訂（2010年版）も行いました。それを用いた分析からの代表的な取り組みの効果として次の2つが挙げられます。

1つ目は交流人口（外国人）の増加（域外獲得マナーの増加）です。豊岡市の経済成長戦略では、全国・世界へPRすることで交流人口を増やし、域外マナーを獲得するとしています。このため豊岡市では「大交流課」を設置し、JTB、楽天トラベル、日立製作所などから社員を受け入れ、英語対応可能な職員や外国人職員も臨時雇用するなどして、海外へ積極的に観光プロモーションを図っています。結果、城崎温泉における外国人宿泊客数は2011年の1118人から2013年には9548人と急増し、2014年はそれを大きく上回る数で推移しました。また、出石や城崎地域における土産品生産の自給率の向上が、域内経済循環をより高めることにつながっている可能性もあります。

2つ目は、基盤産業の強化です。2014年に「カバンアルチザンアベニュー」を開設し、製造から製造・販売へと舵を切りました。これは、単純に直販を始めたという意味ではなく、地域経済構造分析で判明した連関構造の重要性の認識に基づいて、これまでは域外の卸売業者や小売業者を通じた流通チャネルだったところを、エンドユーザーまでのバリエーション（価値連鎖）を域内の事業者でカバーするようになったものです。これは、地域経済構造分析を踏まえた域内取引を活性化させる工夫といえます。さらに、行政による百貨店等への催事出展支援、市内事業者による城崎へのかばん専門店出店増、そして景気回復などの影響もあり、成果指標として、出荷額（工業統計調査）はスタート年の2008年の76億7032万円から2013年では106億268万円に伸びました。こうした状況を反映し、豊岡市の経済成長戦略策定後の実質経済成長率は、わずかではあるものの日本全体や兵庫県全体よりも高い水準を確保しています。

脚注

- (1) 詳しくは拙著「まちづくり構造改革…地域経済構造をデザインする」（日本加除出版）の第3章に紹介があります。
- (2) 2015年度の内訳は、木質チップ等の市内生産額が4・2億円、パーク燃料が0・2億円、木質ペレットが8・5億円、製材業バイオマス発電が1・4億円、バイオマス発電所が22・1億円であり、発電所の稼働による生産増加の寄与が大きい。なお、バイオマス発電所の稼働により林地残材の新たな需要が7・0億円（市内供給4・0億円、移入3・1億円）生じています。

被災者と被災商業者が自立する仕掛け「地域通貨」 —東日本大震災からの復興に向け—



リアス通貨実行委員会 委員長

● 佐香 英一

きつかけは東日本大震災からの復興

宮古市は岩手県の三陸海岸に位置し、面積は広大（日本8位）だが、人口は少子高齢化の進行により減少の一途をたどり現在約5.5万人。私達の末広町は市の中心部にあり、店舗数は約70、大型店やフランチャイズ店がない地域密着型の商店街である。

平成23年3月11日、私達の商店街は超巨大津波に襲われた。海岸から約2キロ離れていたが、津波は平均1.5メートルの高さで押し寄せ、店舗のシャッターやウィンドーを壊し、店内の商品や什器・設備を全てヘドロまみれにし、ほとんどの店が半壊以上になるなどの甚大な被害を受けた。

しかし、商店街の人々は震災の翌日には避難所から店に戻りシャッターを開け、店内のヘドロを掻き出し、ガレキと化した商品や什器を片付け、2日後には被災を免れた商品や汚れを落とした商品を格安で店頭に並べ始めた。すると、着の身着のままに避難所生活を強いられていた被災者が生活物資を求め一斉に商店街に押し寄せてきた。電

気等のインフラを一切断たれているにも関わらず、店と客、店同士が互いに励まし合いながら復旧に向かった。その結果、当初は再開を諦めていた店も次々とシャッターを開け、商店街再スタートの日とした3カ月後の6月11日には大震災前とほぼ同数の65店舗が営業再開に漕ぎ付けた。

過剰な支援物資で 地域経済の循環がストップ

ところが、早期復旧の甲斐もあり大震災前を上回る状況を呈した商店街の客足が、3カ月を過ぎるとばたきと止まった。はじめは原因がわからなかったが、過剰すぎる支援物資の配布故と判明した。食料品・日用品から家電、子ども達の文具まで大量の支援物資が届き、過剰すぎて余った物資は非被災者にまで配布されたのである。売り上げは激減し、大震災前に受注した契約すらもキャンセルされた。

当地域では、1カ月を経ずに大震災前に復したのだが、都会からの大量かつ無償の物が一挙に来たことで地域の経済循環が止まり、自助努力で営業再開した被災商業者の生活を圧迫する結果と

なったのである。

そこから、貴重なご支援を被災地の店から購入することはできないものかと考え始めた。

地域通貨リアスを発行

そこで思い立ったのが「地域通貨」の活用である。実は商店街は大震災の前年に地域通貨を使って街の活性化ができたかと、先進地の東京の早稲田商店街から講師を招いて研修会を開催し構想を練っていたところであった。

震災から半年を過ぎたある日、国から震災支援マネジャーとして宮古に派遣されていた東朋治氏と相談して、「貴重なご支援を、物資ではなく地域通貨に託して被災地及び被災者に贈り、被災者自身の選択により、必要な時に必要な物を被災地の店から購入する仕組み」の実現化に踏み出した。当時、当商店街が中核となって宮古市の中心市街地の商業者が連帯して復旧復興活動を行う組織づくりを進めており、「地域コミュニティの再生」を活動方針に掲げ、地域通貨の発行を共同事業の一つに位置付けた。

組織は「宮古街なか商人グループ」として平成24年3月に正式に結成され、同年7月にグループ補助事業（中小企業等グループ施設等復旧整備補助事業）団体として認定を受けた。直ちに同グループ内に地域通貨リアス実行委員会を立ち上げ300店を超える店が加盟、同年10月1日に第1期の地域通貨リアスを発行した。

なお、私達の実行委員会の規約第2条には、発行目的を次のように掲げている。

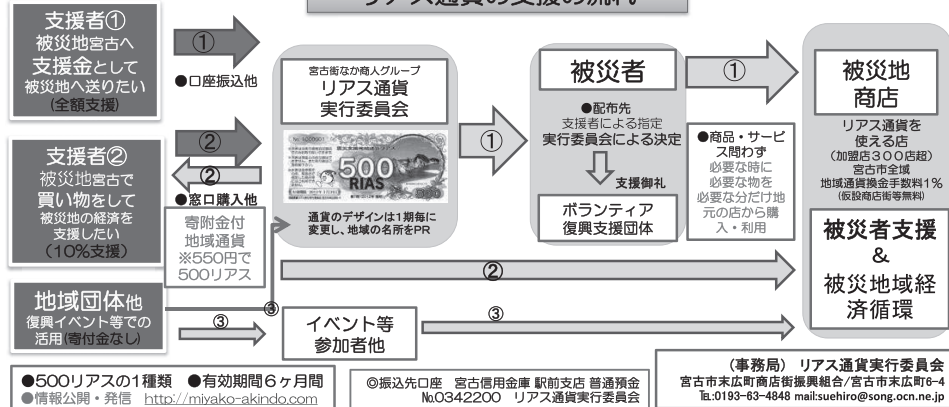
地域通貨リアスの発行は、東日本大震災で「被災された人」への「支援」及び復旧復興に「支援

リアス通貨の支援協力をお願い

宮古市は東日本大震災により甚大な被害を蒙りましたが、後1年半を経過し、復興に向け歩んでいます。全国の皆様からの厚いご支援に心より感謝を申し上げます。さてこの度私達宮古市の事業者が「いわて宮古街なか商人グループ」として小さな店の力を結集して、街の復興をめざすことになり、共同事業の一つとして皆様の貴重なご支援を、物資ではなく地域通貨リアスに託して被災地及び被災者に贈り、被災者自身の選択により、必要な時に必要な物を被災地の店から購入する仕組みを作りました。(実は大量の支援物資は無駄も多く、自助努力で営業再開した被災地の事業者を圧迫する結果となりました) 皆様のご理解とご支援ご協力をお願い申し上げます。

平成23年10月1日

リアス通貨の支援の流れ



頂いた方」への「感謝」並びに「被災地域」の「経済循環」を目的とする。

1割高の逆プレミアムでコストを賄い、支援に回す

発行する地域通貨をリアスと名付け、500リアス(500円相当)券を1割高い550円で販売、差額を運営経費とし剰余金を支援に回す仕組みは、新聞で紹介され大きな反響を呼び、各地から支援金が寄せられた。中でも、北九州市の自動

発行実績

発行回数	発行枚数	発行額(リアス)
第1期 H24/10~ H25/3	2,482	1,241,000
第2期 H25/4~ H25/9	1,678	839,000
第3期 H25/10~ H26/3	2,793	1,396,500
第4期 H26/4~ H26/9	2,973	1,486,500
第5期 H26/10~ H27/3	2,429	1,214,500
第6期 H27/4~ H27/9	2,460	1,230,000
臨時 H27/7~ H27/12	69,982	34,991,000
第7期 H27/10~ H28/3	2,675	1,337,500
計	87,472	43,736,000

デザイン



新聞紹介記事



支援実績と今後の予定 ●震災遺児教育基金へ94万リアス寄贈/第1期 ●震災遺児教育基金へ36万リアス寄贈/第2期 ●被災団体へ10万リアス寄贈/第2期 ●商店街歳末セール景品/第3期、5期、第7期 ●商工会議所共同販促セール景品/第4期 ●地域自治会・町内会活動費支援120万リアス/第6期 ●宮古市生活支援補助事業/第6期B(臨時発行)約3500万リアス ●その他(高校支援活用、イベント景品・ボランティア謝礼) ●地域団体へ200万リアス寄贈予定/第10期

車学校から同学校で催した震災支援イベントにて多額の募金があり、その他の支援と併せて本実行委員会の第1号支援として宮古市震災遺児育英基金に140万リアス(1リアス1円)を贈呈した。その後も支援は相次ぎ地域の震災復興団体の活動資金に贈った。

また、北九州市の若松商業高校からは生徒達の販売実習と募金が寄せられ、それを実行委員会がリアス通貨に交換して当地の名産品を購入して北九州に送り、さらに同校で宮古の物産展を開催し、売上益金を当実行委員会に還元して頂くサイクルも構築された。3年を過ぎた今も継続してい

る。岐阜県の私立岐阜商業高校からも当地の商業高校に毎年多額の寄付を頂き、地域通貨に換えて地域の自治会などの活動を支援している。

なお、発行当初は当地に視察に訪れる復興関係者などに多数購入されていたが、残念ながら年を追うごとに減少している。但し、発行は当商店街らが開催する共同販促や集客イベント事業の景品や謝礼等に活用して、別表のとおり毎期120万リアス前後を維持している。

特筆すべきは、平成27年7月に宮古市の生活支援給付金事業に活用されたことである。高齢者や多子世帯、生活困窮者の支援にリアス通貨を活用して、約7万枚、計3500万リアス弱の地域通貨が市内に配布され、効果は大きかった。同時期に生活給付金地域通貨の20倍近いプレミアム商品券が発行されたが、多くが郊外の大形で消費され、商店街での活用は地域通貨の方が多かったと加盟店から高く評価され、市民の認知度が一気に高まった。

10期で一区切り、今後の対応は

本地域通貨は前述の通り、グループ補助事業共同事業の一環として位置付けたことから、当初は5年10期(平成29年9月末まで)を一つの区切りとしていた。しかし、事業者及び市民の認知度も深まり、その活用範囲も広がりをみせていることから、震災支援の冠を外して継続して、今後は、商店街のみならず、福祉や文化等の地域団体及び市役所や商工会議所と連携を図りながら、復興事業終了後に必ずやってくる急激な地域経済の落ち込みに加え、「地域コミュニティの維持・再生」のツールとして活用を続ける方針である。

クーポン券+日めくりカレンダー「クーポンレンダー」 —商店街活性化事業の中から事業費を捻出する新システム—



NPO法人アンプ 理事長 ● 齋藤 一成

「100円商店街」発祥の地

山形県新庄市。あまり知られていないが、実は商店街活性化事業「100円商店街」の発祥の地であり、またこれもあまり知られていないが、100円商店街事業を考案したのが当NPO法人なのである。100円商店街とは、お店の店頭に、店主らが工夫を凝らした100円の商品を豊富に並べ、消費者はその手ごろな金額の商品を容易に手にとることにより買い物がしやすくなり、収益を上げるといった商店街の活性化事業だ。この100円商店街事業、全国で初めて新庄市で開催されたのが2004年。導入自治体が増えれば増えるほど事業は進化を続け、今では2004年当初とは比べようもないほどの収益や集客の成果を挙げている。

新たな活性化事業「クーポンレンダー」

事のきっかけは、日本の日めくりカレンダー全体の約7割のシェアを持つ「新日本カレンダー」との出会いであった。この新日本カレンダー、本社近隣の商店街のために、地元大学生と協力して日めくりカレンダーを活用した商店街活性化策を展開していた。しかし、日めくりであるはずのカレンダーには（大学生の監修故に）漏れや重複があり、また新日本カレンダーの自腹での事業だったため継続性にも難があり、そこで共同研究しようという話から今回のクーポンレンダーの完成に至ったのである。クーポンレンダーとは、卓上型の日めくりカレンダー（365枚）1枚1枚に商店街のクーポン券が掲載された新たな活性化事業で、クーポンとカレンダーをコラボさせた造語である。ここで、この事業の特徴をいくつか紹介する。

①純粋に地域経済の活性化策として機能

この事業で最も意識したのは「プレミアム商品券」だった。全国各地で実施されている制度で、地域経済を活性化させるために行政がプレミ

アム分の資金を提供し、消費者が例えば1万円ですぐに1万2千円分の商品券が買えるという仕組みである。ところが、肝心の地元商店街では、商品券の売れ残りを恐れてか取り扱いに消極的で、県外資本の大型店で利用可能としている地域が多く、その大部分は県外資本の大型店で消費され地元経済にはあまり恩恵がない、というのが実情だ。しかし、このクーポンレンダーは、クーポンレンダー制作側が参加店を制限できるため、純粋に地域経済の活性化策として機能させることが可能なのである。

②クーポン総額は35万円（新庄市の場合）

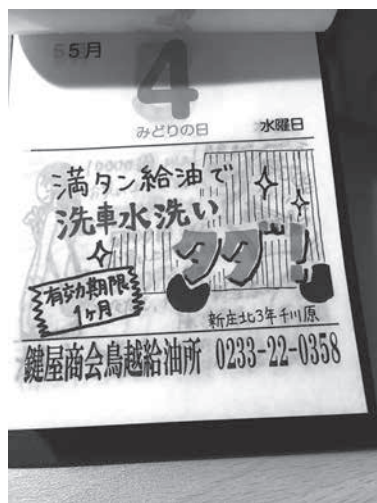
このクーポンレンダーを1部800円で販売している。全国初の活性化事業としてのプレスリリースを意識し、クーポンレンダー1冊あたりのクーポン総額を算出するため、○割引や○%オフという表示は禁止し、○円引き、もしくは（商品）がもらえます、などに統一したところ、その総額は35万円相当になった。実に800円で35万円のクーポン券の付いたカレンダーが買えるのである。

③事業費から事業費を捻出するシステム

あくまで新庄市の場合なのだが、3千部を制作した場合、1冊あたりのコストは650円で、消費税を含めると210万6千円を必要とした。しかし、3千部を1冊800円で完売し、240万円という収入を得ることとなり、またクーポンレンダー参加店からはクーポン掲載1枚につき100円の掲載料を集めること（+365枚×1000=36万5千円）で、総収入は276万5千円を計上。これで、総収入276万5千円—制作料



生ビール2杯サービス



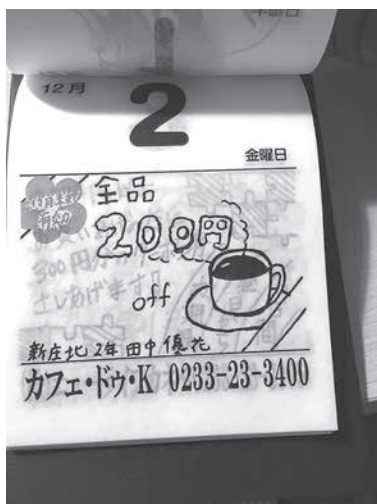
水洗い洗車



焼酎ボトル1本サービス



アパート賃貸仲介料



全品 200 円引き

2017年10月末。タイミングを逃すと1年越しの作業となるため、この月刊「地域づくり」を読んで興味を持たれた方は、今すぐにでもお問い合わせをいただきたい。

現在、このクーポンレンダーについては、商店街以外では商工会議所や商工会からの問い合わせが非常に多い。会員の中でも商業部会など、部会全体で取り組めるということが大きな要因だ。北海道紋別市では、人口も少ないが故に3千部を販売するのは厳しいが、逆に敬老会での記念品として行政が買い取る案も浮上。茨城県大洗町では、アニメ「ガールズ&パンツァー」とのコラボによって、来場されるファンが増加。町内での消費も日

全国各地からの問い合わせも

210万6千円＝残65万9千円という余剰金が発生。導入に際し、イニシャルコストさえ捻出できれば、翌年のクーポンレンダー制作費も確保しつつ、さらに余剰金も生むことが可能となった。実際のクーポンの付いていない市販の卓上カレンダーの相場も800円程度だが、今後は各地域のクーポンレンダーの売価は、クーポンレンダーを導入するそれぞれの地域にお任せしようと思う。

新たな活性化事業の必要性

商店街活性化事業に予算を投下しても成果が見えないばかりか、泥沼のように予算を飲み込む、といった悩みは、全国共通ではないだろうか。しかし、今ではこのクーポンレンダーが生み出す潤沢な余剰金で、「進化型100円商店街」や「いす・1GP」「100円商店街人生ゲーム」など、新たな商店街活性化事業の研究を進めることが可能となっている。工夫次第では、商店街活性化事業の収入で、次の商店街活性化事業が行えるのだ。最後に一つ。このクーポンレンダーでは、完全別製造のため、制作するには多少時間が必要で、翌年のクーポンレンダーを制作するには、5月末日までのデータ入稿が必要となる(2018年1月からのクーポンレンダーを製作する場合、データ入稿は2017年5月末日までとなり、納品が2017年10月末)。タイミングを逃すと1年越しの作業となるため、この月刊「地域づくり」を読んで興味を持たれた方は、今すぐにでもお問い合わせをいただきたい。

市民・農家・行政、有機物の市内循環 ―生ごみの分別から有機堆肥化まで、台所と農業を結ぶ―



長井市地域づくり推進課
地域づくり支援室係長

・牛澤 和樹

市の概要

長井市は山形県の南部に位置し、西部一帯が朝日山系の険しい山岳地帯であり、東部は出羽丘陵地帯となっている。この両山系の間を南から北へ最上川が流れている。昭和29年に旧長井町を中心として1町5村が合併して現長井市が誕生した。市の中心部に公共施設や商業施設などの機能が集積する中央地区（旧長井町）が位置し、その周辺に5地区（旧5村）が隣接する形で位置している。

レインボープランが生まれた背景

レインボープランは、昭和63年に市が「まちづくりデザイン会議」を立ち上げ、21世紀を目指した産業振興、都市整備などのグランドデザインを市民に委ねたことに端を発している。同会議から発展した「快里（いいまち）デザイン研究所」（平成元年）の農業分野において、化学肥料と農業に

依存した近代農業による農地の疲弊、地元農産物が大消費地に向けられていたことから生じる地域自給の低下などを背景として、地域内自給率の向上や安全な農産物の生産などが話し合われた。そして、将来の長井市の農業を、自然環境と調和した持続性のある地域農業と位置づけ、生ごみリサイクルによる有機肥料の地域自給が提案された。

その後、行政はもとより、消費者、生産者及びその他関連団体による議論や実験研究を経て、平成9年、レインボープランは、市民と農家と行政とが全て関わりあう仕組みとして産声を上げた。市民は家庭の生ごみを分別し、行政は回収とコンポスト化を、農家は有機堆肥を使って農業生産を、という有機物の市内循環を実現したのである。

なお、レインボープランという名称は、台所と農業に、まちとむらに、現在と未来に、信頼のレインボー（虹）をかけることに由来する。

これまでの取り組みと成果

レインボープランは、平成9年3月に消費者、生産者等を中心として設立されたレインボープラン推進協議会（以下、協議会）と事務局機能を担う市企画調整課（現地域づくり推進課）、コンポストセンターの管理運営を担う農林課で推進してきたが、平成20年度からは事務局機能も協議会に移管されている。ここからは、レインボープランの地域内循環の取り組みを、順を追って紹介する。

○生ごみの収集

対象区域は市街地の約5000世帯（市内約9700世帯の内、中央地区のほぼ全世帯）で、約240カ所の収集所があり、70リットルのコンテナバケツを1収集所当り2〜3個配置している。市委託業者が週2回、生ごみを運んで市農林課が管理・運営するコンポストセンターまで運搬している。

○堆肥化

コンポストセンターに運ばれてきた生ごみは、籾殻、畜ふんと合わせて約80日間かけ、堆肥化される。完成した堆肥はJ Aを通して市内の農家や市民に販売される。平成27年度の年間投入量は生ごみ約592ト、畜ふん約442ト、籾殻約192ト、堆肥の出荷量は約367トであった。

○生産

農家では堆肥を使って土づくりをし、協議会独自の農産物認証制度に基づいて、化学肥料や農薬を抑制した農産物を生産する。

○流通

生産者の顔が見える、安心して食べられる農産物として、学校給食やJ A直売所、長井市民直売所「おらんだ市場菜なポート」、市内スーパー等を通して市民の食卓に届く。



左：コンポストセンター全景、右：生産された堆肥



レインボープランコンポストを使って農作物が生産される



左：レインボー野菜も並ぶ市民直売所、右：レインボープラン認証野菜に貼られるシール



毎年、国内外から多くの人々が視察やフィールドワークに訪れる（写真は、アジアアフリカ大洋州からの視察者）

取り組みの成果としては、生ごみが土を豊かにする資源として田畑に還されていることに加え、コンポストセンター稼働前の平成8年度と稼働後の平成9年度を比較すると、市内約9700の全世帯について、生活系可燃ごみが約30%減っていることから、市民の環境保全に対する意識の醸成につながった。環境保全型農業への一つの流れをつくったとも言える。市内では、レインボープラン農産物を使った飲食店メニューや、菓子、大豆製品、漬物といった加工品の提供など、異業種間の連携も進んだ。

また、国内外から視察者が多数訪れており、事業開始から現在までに3万4千人以上、40カ国を超える国々からの視察や調査研究を受け入れてきた。

教育分野でも、市内小中学校においてレインボープランは、環境教育、地域教育、食育の題材として、子どもたちの健やかな心身と郷土への誇りを育てる一翼を担っている。県内外の大学や団体にお

いては、滞在型フィールドワークの研究テーマとしてレインボープランが取り上げられ、市民との交流も盛んに行われている。

理念先行型と評されるレインボープランだが、本事業が標榜してきた地域循環の理念と取り組みは、事業開始20年を経てなお、国や世代を超え共感を得ている。

◆ ◆ ◆

若者世代への普及活動が課題

レインボープランは、今年度で20年という節目の年を迎えるが、時間の経過や社会情勢の変化により課題も発生してきている。まずは事業の生命线といえるコンポストセンターの老朽化である。次に取り組みの量的な縮小。生ごみ回収量の減少（事業開始時と現在とを比較すると約半分）に加え、生産面ではレインボープラン認証農家がピーク時の31人から近年では20人前後に減っている。いずれも高齢化や人口減少の影響はあるだろうが、それ以上に若者世代に事業が十分に浸透していないことが原因として考えられる。

これらを踏まえた今後の展望としては、レインボープランの3つの理念である「循環」「ともに」「土はいのちのみなもと」に原点回帰した普及活動に力を入れながら、これまで培った大学などとの人的交流を、地域活性化や物的交流へと発展させ、新しい循環を生み出していくことが必要と感じている。

最後に、レインボープランを学んだ若者が、循環の理念を昇華させた新たな時代を創ってくれることを期待してまとめたい。

葬祭事業で地域内資金循環の仕組みをつくる ―商工会員による協同組合方式で新たなビジネスも―



吉田町商工会事務局長 ● 大石 與志実

地域の概要

静岡県吉田町は、かつては鰻養殖日本一を誇り、しらす漁も盛んな一次産業中心の町であった。現在は広大な養鰻池跡地や大井川伏流水の恩恵から大手工場の立地が進み、工業色の強い町となっている。近年の少子高齢化は吉田町も例外ではないが、人口は約3万人で横ばい状態を維持し、若年人口比率が県下では3番目に高い。平成の大合併では単独を選択、平成21年にオープンした「富士山静岡空港」からは車で約20分に位置する。

吉田町商工会は会員数700強、小規模事業者の減少に伴う会員減は当会においても大きな課題である。

紹介する協同組合吉田商工セレモニーは、商工会員に呼び掛け、平成14年7月にスタートした葬祭事業者である。以来、かれこれ15年となるが、組合員の頑張りで順調に推移している。私は立ち上げ時、経営指導員として関与してきた。現在は

事務局長の任にある。

立ち上げの背景

葬祭事業に取り組んだのは平成12年、直接的な要因はJ A等の葬祭参入にある。

従来、飲食や香典返し、生花など葬祭に伴う受注は地元商店が受けていたが、J Aの参入により様相が一変した。あわせて大店法改正などに伴い大手業者の進出が相次ぎ、年々経営環境が厳しさを増していった。

会員の生き残り策を模索する中、県内で葬祭事業を立ち上げた商工会があった。県西部の新居町商工会が最初で、隣の湖西市商工会が続いた。設立中心メンバーが当時本会の理事を務め前述例の関係者と親交があったことから、当町での事業化を検討することとした。惜しげなく情報を提供頂けたことで大いに助けられた。

平成13年9月には商工会理事会に事業化を提案、当時の副会長（食品スーパー経営）と提案者



愛ハート会館はまもなく10周年

である先の理事（衣料品店経営）をリーダーとした6人による研究会がスタートした。

骨子を固め時間をおかずに会員に参加を呼びかけて準備会を立ち上げ、翌年3月には発起人会、同6月には23社の参加による協同組合を設立。7月には設立記念パーティーを行い事業をスタートさせた。動き始めたスピードを止めないために補助金の活用は一切考えなかった。

汗をかく、知恵を出す

商工会員の共同事業であることや葬儀の公共性などを考慮して協同組合方式を選択。名称は「吉田商工セレモニー」とし、真心を込めたサービス



「愛ハート倶楽部」会員参加のグラウンドゴルフ大会は人気イベント



毎月全員参加の定例会で、問題点・課題を協議

を提供する趣旨から愛称は「愛ハート」とした。

参加資格は商工会員であることが前提であるが、特に参加業種は問わず①他の葬祭業者との取引禁止②引物や生花など6つに分けた部会で参加は1つ③役務負担（役割を持つ）、など参加意識を高めるため厳しさを求めた。出資金は一律25万円と決めた。

スタート当初は、プレハブ事務所を建て常勤職員1人を採用した。全員が葬儀施行すべてに関与し、いつ入るかわからない搬送の電話を24時間交代で受け持った。近隣の結婚式場が次々と葬祭業に転換し、競合が増していく中で、7月〜翌年3月期は17件、翌期は41件の受注となった。当時は町の葬儀件数が200件程度でありシェアは少なかつたが、設備負担がほとんどないことから適切

な利益が確保できた。

「愛ハート会館」建設へ

組合の基本は商品等の納入に応じ手数料を収める仕組みであるが、当初は設備負担が少ないことから低い手数料で運営が可能であった。利益は極力組合員に還元した。

しかし、すぐに状況は一変することになる。大手2社の葬祭会館建設の情報が入った。当町では、通夜は家で、葬儀は寺で行うのが一般的であったが、都市部では会館の利用が増えていた。当町でも近い将来、会館での葬儀が一般的になることが予想された。

このままでは競争にならないと危機感を強め、

会館建設に取り組んだ。平成18年2月、約1億5千万円の投資を行い「愛ハート会館」をオープンした。組合員の増資により5千万円を工面、1億円は借入とした。職員も常勤2名体制、配膳などで臨時職員も雇用することとした。受注件数は

年間80件が最低ラインとなった。

大きな投資であったが、会館建設が功を奏し受注は堅調に入り、年間売上1億6千万、1億8千万程度で推移し借入金もまもなく完済する。

商工会の役割、資金循環

商工会は、設立までの準備段階では全面的に支援したが、設立後はサポートのみにとどめている。事業主体はあくまで事業者であることから、自主的運営が基本である。

バブル崩壊以降、全国的に小規模企業の廃業がすすむ状況は当町においても例外ではない。会員企業が、少しでも新たな受注を獲得し事業継続に繋がる取り組みへの自発性を支援していくのが商工会の基本姿勢であり、あくまでサポート役である。

商工セレモニーにおいても、組合員がアイデアを凝らし事業に取り組んでいる。会員組織「愛ハート倶楽部」でのカラオケ大会、グラウンドゴルフ大会などの交流事業を推進し、各種パーティー請負は設営から片付けまでの利便性が好評で、人形供養祭なども大いに喜ばれている。役務として組合員が顔を出すことから個々の事業の販促にもプラスに作用していると思われる。

今後の展開の可能性はアイデア次第である。組合員の連携で新たなビジネス展開に拡大することを期待したい。また商工会関係者の視察受け入れも行っており、悩みを持つ小規模事業者の参考になしでもなればと組合員は歓迎の姿勢でいる。

ボランティア活動にポイント、地域通貨に交換 —地域通貨で「支え愛」の循環システムを構築—



可児市地域振興課主任

・吉田 拓矢

可児市って知ってるやら？

可児と書いて「カニ」と読みますが、蟹が有名な訳ではありません。岐阜県可児市は愛知県との県境という地理的条件から名古屋市のベッドタウンとして発展し、現在は約10万人が暮らしています。平成20年まで伸び続けた人口も近年は横ばいですが、65歳以上の人口は増え続けており、一方で若い世代が減少しています。

このままでは、可児市に住む10万人の暮らしを行政の力だけで支えていくことは難しくなります。将来に渡って、この街が住みごこの良い街であり続けるためには、子どもから大人まで、一人ひとりが地域を支えていくことが大切であり、その仕組みづくりが必要です。

◆ ◆ ◆
支え愛地域づくり事業、始動

昭和40年代後半から人口が急増した可児市は人

材が豊富であることが大きな財産であり、社会貢献しやすい環境を整えることで、地域に活力を与えて豊かな社会を形成していくことが可能と考えました。

そこで、市が平成26年から3年間をモデル期間として行っている取り組みが、地域通貨Kマネーを活用した「支え愛地域づくり事業」です。

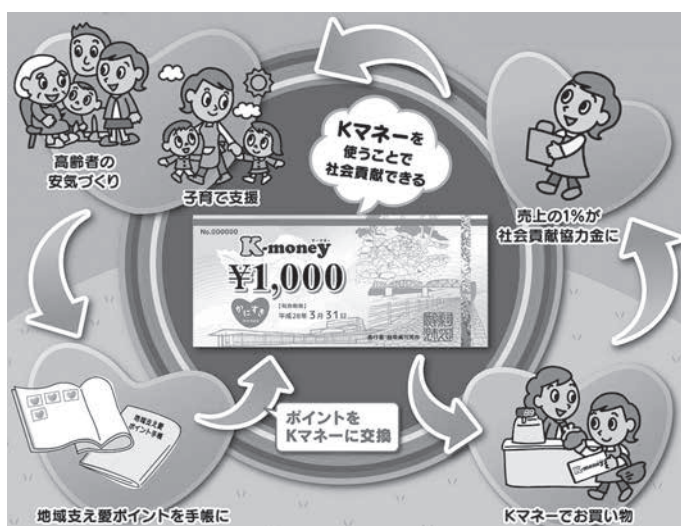
この事業の目的は、大きく分けて2つあります。1つ目は、地域支え愛ポイント制度を通じて、「地域の支え合いの仕組みをつくること」です。市が重点的に取り組んでいる子育て世代の安心づくりや高齢者の安気づくりに関するボランティア活動をした方に対して、市からのお礼の気持ちとしてポイントを付与します。貯めたポイントは、地域通貨Kマネーに交換できるほか、寄付することもできます。この制度の特徴は、住所、年齢を問わず誰でも参加できるということです。現在、ボランティアに参加している約1300人のうち8%が10代の学生たちです。この制度が、ボランティアを応援するだけでなく、新たにボランティアに参加

するきっかけにつながってほしいと考えています。

2つ目の目的は、地域通貨Kマネーの発行を通じて、「地域経済を活性化させる」ことです。Kマネーは、市内の協力店のみで使用できる地域通貨で、現在約430店舗で使うことができます。使用期限は1年で、おつりは出ません。また、Kマネーの換金業務は、事業趣旨に賛同いただき、市内金融機関に無償で協力いただいています。

さて、ここまでの説明だけでは、地域支え愛ポイント制度とKマネーがどこでどうやって結びつくのか疑問に思う方も多いのではないのでしょうか。ここからがミソです。この事業のミソとなっているのが、「社会貢献協力金」です。

協力店には、金融機関でKマネーを換金する際に、換金額の1%を社会貢献協力金としてご負担



支え愛地域づくり事業の概要図



「地域支え愛ポイント手帳」。ラジオ体操の出席カードのようなイメージで、ボランティア運営者がボランティアのポイント手帳にポイントシールを貼付します



地域で移動支援のボランティアを行っている様子



「地域通貨Kマネー」表面には、市の観光スポットがデザインされています

いただいています。そして、市に納められた社会貢献協力は、地域支え愛ポイント制度の運営財源に充てられているのです。これにより、事業者だけでなく、Kマネーを使用する市民も社会貢献できるような仕組みになっています。なお、この社会貢献協力を充当することにより、制度の運営にかかる市の支出は、3年間で計120万円程度に抑えることができる見込みです。

このように、Kマネーというツールを有効活用し、市民・事業者・行政がそれぞれの役割を担い、一体となって「支え愛のサイクル」という循環システムを構築しています。この事業には、市民誰もが様々なかたちで参加することができるのです。

◆◆◆ 知名度を上げるだけでは意味がない

事業開始当初は、全国的に珍しい取り組みとあって、メディア各方面からも取り上げていただき、市内だけでなく、市外に向けても事業をPR

することができました。

しかし、市民からは、「ボランティアにポイントを渡すなんて、有償になってしまっているのでは？」「なぜお店が換金額の1%を負担しなければならぬの？」といった意見が寄せられました。その度に、「地域通貨は、ボランティアになじまないのではないか」という不安を抱えながらも、事業趣旨を説明し、理解していただきながら事業を進めてきました。

しかし、いくら知名度が上がっても、事業に参加してもらわないと意味がありません。「Kマネーって意外に使いやすくないかな」「私もボランティアをしてみようかな」と思ってもらい、事業に参加してもらえようという「仕掛け」を考えていくことが重要だと感じました。

◆◆◆ 持続可能な仕組みにするための仕掛けづくり

Kマネーが市内で使いやすい通貨であるために

は、より多くのお店でKマネーが使えることが望ましいです。事業者にとっては、Kマネーの市内流通量が多ければ多いほど、ビジネスチャンスに繋がります。

そこで市では、市からの補助金、報償費の一部をKマネーで交付することによって、毎年一定の発行量を維持しています。その成果か、協力店数も当初から約180店舗増加しました。また、誰でもKマネーを使ってもらえるように、商工会議所を通じて一般販売も行っています。Kマネーの発行規模は年々拡大しており、来年度の発行額は約1億円を目指しています。

同様の趣旨から、地域支え愛ポイント制度でも、ポイント付与できる団体の数を多く指定し、よりボランティアに参加しやすくなる体制整備が必要と考えました。そこで平成26年から、対象となるボランティア活動を認定するための委員会を設置し、徐々に対象を拡大しています。現在は、当初から約3倍増の約130団体でポイント付与を行っています。

◆◆◆ 地域づくりは1日にして成らず

3年間のモデル期間を通じて、この事業は地域に浸透し、根付きつつあるという手応えを感じています。しかし、本当の効果はもっと長期的に現れるものだと考えています。まちづくりのツールとしてのKマネーの伸び代は、まだまだあるはずです。これからも、市民・事業者・行政が一体となり、Kマネーを育てていきたいと思っています。

「Kマネー 使って地域を 支え愛♡」

地域通貨で間伐材を買い取り —森林整備、商店振興を結び、地域活性化—

笠周地域木の駅実行委員会 ● 鈴木 今衛

町を緑のダムで囲いたい

2000年、恵那市の南部地域を襲った「東海豪雨」が、山について真剣に考えるきっかけとなった。この災害では、山から流れ出た木々が田畑を



笠周地域の風景

埋め尽くし、矢作ダムは流木でいっぱいとなった。

私はその有様を、天災ではなく人災だと思った。

私が住む町、中野方町は約24平方^キの面積で1900^キの山に囲まれている。その山の多くが50〜60年前に植えられた人工林である。近年の国産木材の需要の減少、価格の下落、林業の担い手不足などが原因で、現在ではほとんど手入れされず、放置林となっている。その結果、密度が高すぎる林には細い木がたくさん立ち、根が張らないため風や雪で簡単に倒れる。光が差さない地面には草や低木が生えず、腐葉層がないため土の浸透機能が失われ、大雨時には水が表面を流れる。そして水が集まった所から崩れていく。最近の集中豪雨での「沢抜け」は、まさに典型的な事象である。

先人は山を生活の糧とし、山で私たちは育てられた。災害を目にしたことを機に、山を大事にし、災害の出ない山づくりをしなければとの思いが強くなり、まず仲間づくりから始めることとした。ここでは山仕事を専門とする人達を「杣サ」と呼

んだ。その人達に続けたい。

2008年10月、町の人たち呼びかけ、17人の仲間が集まった。この山づくりのグループを「杣組」と名付け、翌年4月から活動を開始した。チェーンソーの使い方、伐倒作業等の研修を行いながら山づくりのプロを目指すこととなった。仲間を広げこの町を緑のダムで囲うことが出来たらと願う。

間伐材を「木の駅」で買い取り

2009年春、市内にある「NPO夕立山森林塾」と「杣組」が中心となり、山主や自伐林家が山に率先して入るような、魅力づくりができたかとの思いで、プロジェクトを立ち上げた。高知県のNPO法人「土佐の森・救援隊」をモデルに、農家が野菜を道の駅で販売するように、間伐材も気軽に売ればとの願いを込めて「木の駅」と名付けた。間伐をすると建築用材以外は、ほとんど山に放りっぱなしになり災害の一因になる。このプロジェクトは、価格が安すぎて伐採がままならない木材（C材）を県や市の補助金を上乗せし、地域通貨「モリ券」で買い取る仕組みである。モリ券は実行委員会が指定した商店で使うことが出来る。今、地域の商店は大きなスーパーマーケット等に押され、疲弊しつつある。商店がなくれば地域も衰退する。森林整備と商店の振興、併せて地域の活性化につなげていこうとする取り組みである。大きな収入にはならないが、小遣い程度なら稼げる。「山がきれいに、町が元気に、そして自分には晩酌のご褒美を」をモットーに。



子どもがデザインを考えた地域通貨「モリ券」



筆者と孫。間伐材を販売する木の駅で

その年の12月、試験的に始まった木の駅プロジェクト。小雨の降る中、C材を積んだ軽トラが多く集まり、自伐林家さんや山主さんの山に対する思いを感じて胸が熱くなった。あの時の興奮を今でも思い出す。

現在では、恵那市や岐阜県の助成が受けられるため近隣の3町で「笠周地域木の駅実行委員会」を組織し、木の駅プロジェクトを進めている。

間伐材を木の駅の入りにある検量所（カンカン場）で総重量を測り、伝票に記入する。前もって車検証で車両重量を登録してあるので帰りの空車は測る必要がない。自主申告制で、全て互いの信頼関係で成り立っている（カンカンがなければ末口の直径と長さを申告すればよいとしている）。木の駅へ搬入し、決められた場所に整頓して置く。

現在、主に紙料用のチップ会社に販売しているため、規格は以下の通りとなっている。末口5センチ以上、長さは60〜210センチ、枝払いがしてあるこ

と。曲がりや木の姿等は問わない等、規格が非常にゆるく持ち込みやすい。

木の駅に持ち込まれた木材は、1トあたり木材チップ価格3千円に補助金3千円が上乗せされ6千円分のモリ券と交換される。モリ券は当町を含む3町でスーパーやガソリンスタンド、飲食店、理容店などで商品券と同様につかうことができる。モリ券を扱う商店は、今では34店舗に増えた。また、地域を応援する、もう一つの取り組みとして、イターン者やUターン者、赤ちゃんの誕生等の御祝いとしても、現金からモリ券が贈られるように変わった。

今、木の駅に持ち込まれるC材は年間500ト前後で推移している。モリ券約3000枚が使われていることになる。

今後は更に森づくりの意識をたかめるため、子どもたちと一緒に山づくりを考え、お父さんやお母さん、そしておじいちゃん、おばあちゃんまで巻き込もうと考えている。

子どもがデザインを考えた地域通貨「モリ券」

2015年より小学校の授業のなかで山づくりの時間でもでき、昨年は子どもたちと「森の健康診断」を行った。「森の健康診断」とは、人工林に入り、

調査する一角を決め、土壌や植生、混み具合などを調査し間伐を行い、光の入る山を作るまでを行うもので、不要な木を伐倒し、木の駅へ搬出。子どもはモリ券を手に入れ、学用品やおやつ等に換える体験をした。

また、昨年は子どもが夏休みに考えたモリ券のコンクールを行い、モリ券のデザインを一新した。こうしたことにより、子どもたちが山づくりに興味を持ち、大人になったとき、少しでも山のことを振り返ってくれればと期待を膨らませている。

山づくり、もう一つの方

今、当町では企業との共同で山づくりを進めている。飲料メーカーのコカ・コーラ社では「水を使う企業として製品及び製造過程で使用した同等量の水を自然に還す」ことに力を入れている。いわゆる涵養林づくりである。

2013年の春、コカ・コーラ社より中野方町で事業を進めたい、との申し出を受け山づくりが始まった。2020年までに、140鈔の山づくりを行うため広く町民に募集をかけ、今、30〜40人の人達が交代で山に入っている。参加者すべてがプロではないため、リーダーよりチェンソーの使い方、伐倒の仕方等を学びながら山づくりに励んでいる。

子どもや孫が、安心して暮らすことのできる町を目指して一歩ずつ前へ進みたい。

中野方町は木の駅発祥の地。視察等も受け入れ木の駅の広がり応援しています。



事業者・有識者（学識経験者）・市民・市職員がワークショップ形式で成果指標の設定



コミュニティビジネスの立ち上げに取り組む4事業を応援する東近江コミュニティビジネス応援債のチラシ



東近江市永源寺産の杉材を使ったきぐみのつみき KUMINO (クミノ) で遊ぶ子どもたち

です。

① 地域循環型社会をめざしたコミュニティビジネスの拠点整備、コミュニティカフェ開業、あかねマルシェ開催

がもう夢工房拠点整備事業—がもう夢工房協議会

② 地元永源寺の杉を活用した木製玩具「クミノ」の製造販売

クミノプロジェクトクミノ工房

③ 東近江発！新しいせつけんブランドの立ち上げ
次世代による「第二次せつけん運動」ビジネス化計画—NPO法人愛のまちエコ倶楽部

④ 地域の困りごと、暮らしの困りごとを地域で解決するしくみづくり

ほんなら堂—あいとうふくしモール運営委員会

6月末に採択事業者と市民が集まって、「年度末にどういった成果を出すのか？」という成果目標の設定作業を行いました。事業者別のワーク

ショップでは、市民が事業者の計画に耳を傾け、アドバイスをします。クミノ工房へのアドバイスでは、杉の間伐材よりもきちんと製材された端っこ（三日月型の部分）が使えるんじゃないかと画期的なアドバイスも出ました。その他、「孫のクリスマスプレゼントに注文したい」「バックケージは大事」「焼き印をいれたらおしゃれじゃないか」とみんなが「自分ごと」として事業者にハッパをかけたのです。この成果目標の設定作業を事業者と市民が協働で行ったことはたいへん有意義な時間でした。

市民も事業者も行政も「三方よし」の仕組み

8月初旬から中間支援組織であるプラスソーシャル投信（株）が私募債の発行をするという形で東近江コミュニティビジネス応援債の発売が始まりました。1口2万円の応援債が1事業者につき25口まで、計50万円×4事業の債権が2週間足

らずで完売しました。9月中旬には中間支援組織から各事業者へ交付金として50万円が支払われており、各事業とも順調に進んでいます。

事業者にとってみれば、応援してくれる出資者（市民）との関係性が作れます。出資者は事業が失敗すると出資金が償還されないため事業が成功するよう側面からの支援を続けます。例えば、空き店舗をリノベーションし地元食材をつかったCO・GAMOCAFE（コガモカフェ）のオープンや地域の雇用を生み出すことを目標としている「がもう夢工房協議会」では、9月4日にカフェをオープンさせ、週5日ランチタイムやティータイムの営業をされています。この事業に出資した市民は、カフェにちよくちよく出向き、自ら食事をするのはもちろん、お友達も連れてきます。そして店の雰囲気やサービス内容、味についても口を出します。「この和え物はおいしいね！」「ちよつと値段が高いんだけど？」「これじゃお客さん増えないよ…」など、あたたかくも厳しいアドバイ스가飛び交います。まさに「自分ごと」としてカフェを応援し、「当事者化」していく大勢の市民は事業者にとって大応援団となっています。

単なる寄付ではなく、出資→成功→償還、というお金の流れは、人と人がつながり、応援や期待、感謝が連鎖する流れも生み出しています。

今後は、休眠預金や遺贈の受け皿として市民が出資し設立準備をしている「東近江三方よし基金」と協働して、東近江版SIB事業の展開を考えているところです。

地域通貨で「省エネ」と「地域経済活性化」

「省エネタイムに加盟店で買い物はポイント倍・「お出かけ省エネ」



株式会社まいぷれ with YOU 代表取締役

・加藤 淳

環境モデル都市
「尼崎版スマートコミュニティ」

尼崎市は温室効果ガス的大幅な削減など低炭素社会の実現に向け、高い目標を掲げて先駆的な取り組みにチャレンジする都市として国が選定した全国23の「環境モデル都市」のひとつです。平成

エネルギーマネジメントシステム）に関する取り組みを実施するとともに、それらを活用した地域経済の活性化につながる仕組みづくりが構築されている街というのが条件になっています。

その第1号事業に認定されたのが、野村不動産（株）、J R西日本不動産開発（株）、（株）長谷工コーポレーション、関西電力（株）と弊社の5社共同事業として行う「ZUTTO（ずっと）・ECO（エコ）まいポ」導入による持続可能な省エネ・地域活性化の取組み」です。

地域通貨ポイント「まいポ」

「まいぷれポイント」（まいポ）は地域の加盟店の買い物等100円で1ポイントが貯まり、1ポイントを1円分として加盟店での支払いに使えるポイントシステムです。

地域で「まいポ」を流通させることにより、地元のお金が地元で使われるきっかけを作り、地域の人の動きを活発にすることで、地域経済・地域コミュニ

ニティの活性化に貢献することを目指しています。

「まいポ」を活用したデマンドレスポンス
「お出かけ省エネ」の促進

夏冬の電力需要がピークとなる時間帯の電力需要を下げるために、「まいポ」ユーザーに省エネの依頼（デマンドレスポンス）を行います。それに応え、「省エネタイム」に外出し、地域のまいポ加盟店で買い物等を行ったユーザーには通常の2倍のポイントを付与します。さらに総戸数1271戸の住宅開発であるZUTTO CITYの街区住民には、「省エネタイム」のリビングに設置されているエアコンの運転停止によりボーナスポイントを付与します。これらの仕組みで電力需要ピーク時の電力使用量を抑制する「お出かけ省エネ」を促すとともに、「まいポ」の利用によって、地域経済の活性化も図ります。

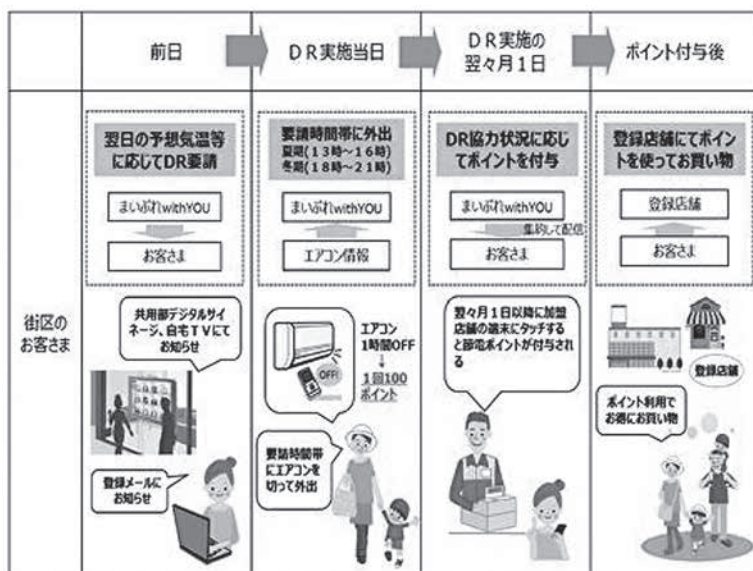
○省エネタイムの規定

- ・夏期（7月～9月）…平日13時～16時／予想最高気温が33度以上の日
- ・冬期（12月～2月）…平日18時～21時／予想最低気温が2度以下の日

記者発表の時点では、地域通貨ポイントを連携させた「お出かけ省エネ」により、特定の自治体全域にまたがる省エネ・地域活性化の取り組みは日本で初めてと聞いています。他エリアでも「お出かけ省エネ」は実施されている事例はあり、クルスポット（お出かけ先）として公共施設や大規模商業施設、チェーン店を指定していることがほとんどですが、尼崎市では地元の商店をクルスポットにして活性化を図る点も大きな特徴です。



冬のデマンドレスポンスのポスター



街区デマンドレスポンス (DR)

地域のフットワークとネットワーク

地域通貨ポイントは、どのようなシステムを導入するかということも重要ですが、実際にシステムを使うことになる地元の小さなお店に賛同していただいて加盟店として参加してもらい、それらの加盟店がきちんと使えるように丁寧に説明し、継続的にフォローすることの方がさらに重要です。立派なシステムだけを入れたものの、うまく稼働しない例は全国で枚挙に暇がありません。

弊社は地域生活情報サイト「まいぽれ」の運営を行う地域密着の企業で、尼崎市内で約300件の取引店舗・企業と日々対面しているフットワークがあり、市・商工会議所・商店街などと共同でイベントや取り組みを行ってきた地元のネットワークがあります。さらに、全国80社以上のまいぽれパートナー企業の中で先行して「まいポ」を運営している3エリアの事例も共有することができたので、かなりスムーズに地域通貨ポイントの導入を進めることができました。

また、弊社が手がける「まいぽれ」「まいポ」は、補助金がなくても継続できる自立した事業であるということも重要な要素だと思います。

ZUTTO・ECOまいポの運営

ZUTTOCITYは第1期277戸の入居が平成28年3月下旬から始まり、5月には商業施設等も含めた街びらきが行われました。

弊社は平成27年の終わりから加盟店開拓に着手

し、平成28年4月に当初目標通り50加盟店で「まいポ」の運営をスタートして、平成28年7月から9月まで夏の「お出かけ省エネ」の取り組みを3カ月間実施しました。

9月末時点では加盟店が55店舗、毎月のポイント流通が約10万ポイントになっています。「お出かけ省エネ」の取り組みでは、8月の猛暑の影響で想定約15日を大きく上回る28日のデマンドレスポンス発令をして、約25万ポイントの付与を行いました。

また、省エネ効果として、リビングに設置されているエアコンの電力削減量が3368キロワットとなり、標準的な家庭の月平均電力使用量約11戸分の削減効果を確認することができました。

さらなる加盟店の拡大で地域課題解決のプラットフォームへ

今後の課題は、現在加盟店がZUTTOCITY近隣の塚口徒歩圏エリアに集中しているため、加盟店数とエリアの拡大をしてユーザー利便性向上のスピードを上げることです。そうすれば、ポイント流通量が増えて加盟店の売り上げアップにさらに貢献できるようになります。さらに、現状の省エネ対策以外にも、ボランティアや健康増進活動、駐輪対策等に対して行政や地域団体等との連携を深め、地域の課題解決プラットフォームとして活用されることを目指しています。

「まいポ」が店舗の販売促進策としてだけでなく、住民・団体・行政など地域に関わるたくさんの人たちに喜びを与えられるよう取り組んでいくつもりです。

リアルな人生ゲームで、商店街を元気に ーゲームの専用通貨を商品券に交換、買い物もー



NPO法人出雲まちあそび研究所副理事長
出雲市産業振興課主任

・田中 寛

ルレットを回して商店街めぐり

ゲームの舞台は、島根県出雲市の平田地域（旧平田市）の中心地に位置する平田本町商店街です。平田本町商店街は、皆さまがご存知の出雲大社から東に車で20分ほどの距離にあり、県庁所在地で

ある松江市との中間に位置しています。私の家からは、自転車で10分ほどの距離で、高校生の頃（約25年前）は、商店街に、レコード店、衣料店や飲食店など、様々なお店があり、友達とよく買い物をしていました。その頃は、イベントもたくさんあり、賑わっていたことを記憶しています。

りとりして、ゴール時の所持金を競うものです。まさに、国民的人気ボードゲーム「人生ゲーム」のリアル版です。ゴール後は、専用通貨を商品券と交換し、実際に買い物もできます。

きっかけは、商工会議所職員の嘆き

「イベントをしても、お客さんは、1カ所に集まり、店主は自分の店を閉めて、スタッフをしている。お客さんがたくさん来ても、商売につながっていない」という商工会議所に勤めている友人の嘆きを聞きました。

そんな時、20代～50代の男女がいる場で、「人生ゲーム」が話題になりました。「ゲーム盤って、商店街の店の配置に似ている」「商店街を使ってみんなが知っている人生ゲームのリアル版をやったら、お客さんが商店街を楽しみながら歩いてくれるのではないか」とひらめきました。

そこで、イベントをやってみようと思い、地元の平田本町商店街に企画を持ち込みました。しかし、商店街の理事長を含め理事の半分は「人生ゲーム」を知らない方々で、ボードゲームを買って、理事全員でやってみるところから始めました。

ボードゲームの世界を現実の世界に取り入れるのには大変苦労しました。参加者の動きをシミュレーションしながら、ルールを1つ1つ構築し、必要なアイテムを制作し、2013年7月に第1回を開催する運びとなりました。

「偶然の出会い」と「顔が見える関係」



「まちあそび人生ゲーム」で使用するアイテム
【上段左】ゲーム用マップ（商店街の地図）【上段右】給料袋
【下段左】職業カード【下段中】ルレット【下段右】専用通貨



ゲームのスタートを待つ行列（平田本町商店街駐車場）

ところが、いつの頃からか、人通りも少なく、俗に言う「シャッター通り商店街」へと変わっていききました。

そのような中、2013年から、「まちあそび人生ゲーム」と銘打った街歩きイベントを始めました。イベントは、商店街を舞台に、ルレットの出した目に従って店を巡り、専用通貨を店でや



参加者は、ゲームを楽しみながら平田本町通りを散策します！



店内の様子 「メガネの調子はどうですか？」と伺う店員

最大の特長は、ルーレットが行き先（店舗）を勝手に決めることです。「偶然の出会い」とそこから生まれる「顔の見える関係」です。

消費者から見ると、個店は、非常に入りづらいところがあります。しかし、このイベントは、気軽に入ってもらいやすい機会をつくります。1度入ったことのある店舗は、とても入りやすくなります。

参加者アンケートでも、「気兼ねなく、来店できて、店主とコミュニケーションがとれた」「長年、この地域に住んでいるが、初めて入った店舗もあった。また来たい」などのご意見を多数いただき、その感想は、ほぼ100%が「楽しかった」と答えています。

参加者数は、初回と2回目は500人程度でしたが、広報や口コミの効果もあり、3回目は1600人、4回目、5回目は2000人を超える参加がありました。その約7割が、小学生以下と保護者というのも、特筆すべき点です。

一方、個店は、当初どのように来店者に対応して、個店の魅力を伝えればよいのかわからないところもありました。しかし、回数を重ねるたびに様々な工夫が生まれました。来店者とのコミュニケーションはもちろん、店舗内の商品の見せ方やポップの工夫、割引券や試供品などのサービスです。

そこから、来店者と顔の見える関係が構築されていきました。

その後、玩具メーカーの公認もいただき、現在は、この取り組みの視察や講演依頼もあり、平田本町商店街だけでなく、県外の商店街でも同様に取組まれるところが出始めています。

◆◆◆ コラボで地域課題を解決

この事業のもう1つの特長が、他事業とのコラボのしやすさです。今までに、同じく商店街の販売促進事業である「100円商店街」や、異分野では、婚活や医療・福祉、伝統文化のイベントとコラボしました。

また、地域の高校や専門学校、大学の学生とコラボもしています。当日のイベント運営だけでなく、事前に個店を取材して、ゲームの物語を制作したり、店舗出店したりして、商品販売や学校の活動紹介

介を行っています。学生が、地域の商店を身近に感じ、店主と親しくなることから、郷土愛も生まれ、定住につながると考えています。

先般は、中京エリアから、「防災をテーマにしたイベントで活用できないか？」との問い合わせもあり、商店街活性化以外にも、地域が抱える様々な課題の解決ツールとして有効であると考えています。

◆◆◆ 子供たちの思い出に

まちあそび人生ゲームは、あくまでもツールです。このイベントを行えば、個店の売上がガンガン上がる、そのようなものではありません。

個店の創意工夫なくしては、販売促進には繋がりません。現在は、ゲームの専用通貨獲得額に応じて商品券に換金する取り組みを行っています。さらに、一過性のイベントにしないため、日ごろの購買活動とゲームの専用通貨をつなげることも考えています。

個店の販売促進は、死活問題であり、個店の存亡は、商店街の死活問題です。ひとつのイベントを販売促進につなげることは、極めて重要なことです。

しかし、そんな直接販売に繋がる話とは別に、地域の子どもたちが、地元の商店街を歩き、店主とおしゃべりし、紙幣のやりとりで一喜一憂する。そんな1日があってもよいのではと感じます。楽しかった記憶の1つに商店街が刻まれることで、またそこへ行きたいと思うことがあるのではないのでしょうか。

架空のまちで稼いだ仮想通貨で現実の買い物 —子どもたちが社会を体験、「とさつ子タウン」—



NPO高知市民会議
プロジェクトマネージャー

・尾崎 昭仁

子どもたちが運営するまち
「とさつ子タウン」

高知には「とさつ子タウン」という子どもたちが運営するまちがある。まちといっても実際のまちではなく、毎年夏休みの2日間、限定で現れる「架空のまち」である。このまちの中では、小学校4年生から中学校3年生までの子どもたちが400人が市民となり、仕事や消費活動、納税、選挙などを行う。現実の社会で大人たちがしていることを子どもたちが疑似体験するというものである。体験を通して、自主性や主体性を養うとともに現実の社会や地域に関心を持つきっかけの場にするを狙いとし、2009年から開催している。

企画・運営は、県内の社会人や高校生・大学生でつくとさつ子タウン実行委員会が中心となり、私どもNPO高知市民会議が事務局を担っている。開催にあたっては、県内の企業や行政、NPOの方々の協賛・協力を得て、約50種類のプ

スを設けている。地域にあるヒト・モノ・カネといった資源をフル活用させて頂き、地域全体で子どもたちを育んでいる。将来的にこの子どもたちが地域を担う存在になってくれることを目標に取り組みを進めている。

◆ ◆ ◆
飲みながら食べながら
子どもたちを応援する仕組み

とさつ子タウンの開催には約100万円の運営費が必要で、企業協賛や寄付金、参加費収入で運営している。大きな収入源である寄付金を集める手法の一つとして、「飲みながら食べながら『寄付ぎふと』」を行っている。これは、とさつ子タウンを応援して下さる飲食店の協力のもと、料理や飲み物に100円の寄付金を上乗せし、提供する「飲食寄付」の仕組みである。お客さんが「寄付つき商品（店舗が指定する料理や飲み物）」を注文する度に、とさつ子タウンに寄付が入るというものだ。現在、4店舗の協力で、毎年約15万円の寄付を頂いている。



観光ガイドの仕事をする「とさつ子タウン」の市民（子どもたち）

大人たちが高知のまちで飲んだり食べたりすることで、お金の循環が生まれ、子どもたちを応援することにつながる。なにより、人が集まるコミュニケーションの場で、高知の未来を担う子どもたちのことを考える時間が生まれる。そのことが大事である。そこから、ヒト・モノ・カネといった地域資源だけではなく、子どもたちを地域全体で応援しようという想いの循環も始まる。

◆ ◆ ◆
とさつ子タウンの仮想通貨を
現実社会で使う

現在、とさつ子タウンでは、本番開催から約1カ月後の9月に、「とさつ子タウン写真展」と「トスが使える催し」を中心商店街の一つである「大橋通り商店街」で開催している。「とさつ子タウ



議会では話し合う「とさつ子タウン」の市長や議員



大橋通りでの写真展で保護者と写真を見る「とさつ子タウン」の市民（子どもたち）



高校生も参加している「とさつ子タウン」実行委員会

は、今では大学生や社会人らとともに実行委員会の中核的存在である。どんどんと成長していく彼女らを見て、大人たちだけが地域を担う存在ではないとつくづく実感する。すでに地域の担い手として次世代を支える存在となっている。これからの高知の地域づくりがどのように行われていくのか、期待が膨らみ今から楽しみで仕方がない。

「写真展」は、とさつ子タウン本番で撮影された写真を展示・販売するというもの。参加者はもちろん、家族と一緒に訪れ、写真を見ながらとさつ子タウンの様子を知ることができる。「トス」が使える「催し」は、とさつ子タウンで使用されている「TOS（トス）」という仮想通貨を現実社会（商店街）で使える取り組みである。とさつ子タウン初代市長が「トスを本物のまちで使いたい」とつぶやいたことをきっかけに、大橋通り商店街振興組合協力のもと、2010年から開催している。

元々、大橋通り商店街振興組合主催で、「るんだ商店街」という子ども対象の仕事体験事業が年1回開催されていた。その中では「るんだ」と呼ばれる地域通貨があり、子どもたちが現実の商店街で買い物ができる仕組みが盛り込まれていた。そこから仮想通貨「トス」を地域通貨「るんだ」に換金し、本物のまち（商店街）で使用できる仕組みが考案された。換金は「10トス＝500るんだ（500円分）」に設定され、一人当たり500円分の買い物をするができる。

毎年、とさつ子タウン参加者400人のうち、約半数が参加し、およそ10万円が商店街で使われる。また、家族や兄弟、友達連れで参加することが多く、200人以上の人たちが商店街を訪れる。一緒に来た家族や兄弟は「るんだ」をもっていないため、買い物をする場合は本物のお金（円）を使うことになる。1日に10万円以上の経済効果を生むだけではなく、中心商店街に多くの人、特に子どもたちが来ることで、商店街自体が活気づく。子どもたちはとさつ子タウンの中で働き稼いだお金を現実の社会で使うことで、社会とリアルにつながり、働く達成感を感じるとともに、本当の「消

費」も体験できる。社会の一員であり、一消費者であることを認識するきっかけになると考えている。

◆◆◆ 参加者から、運営スタッフとして支える側へ

2009年に開始したとさつ子タウンは、今年度で8回目を迎え、延べ約3000人の子どまちがとさつ子タウンを経験してきた。これまで社会人や大学生を中心に企画運営を行ってきたが、ここ数年、高校生の参画が増えている。要因の一つとして、とさつ子タウンを経験した子どもたち（元市民）が高校生になり「スタッフとして参加したい」と実行委員会に参加してくれたことがある。参加者から運営スタッフへと目に見える人的循環が行われたことになる。こうした高校生

スマートフォンを活用した電子地域通貨 ―離島共通のプレミアム付き商品券「しまとく通貨」―

しま共通地域通貨発行委員会次長

・ 高比良 博幸

「しまとく通貨」の概要と効果

長崎県内関係離島市町（対馬市、壱岐市、五島市、小値賀町、新上五島町、佐世保市宇久町、長崎市高島町）で共通使用できるプレミアム付き商品券「しまとく通貨」は、観光客を離島に誘致すること、離島の交流人口拡大を図り、離島経済の活性化並びに離島の人口減少に歯止めをかけることを目的とした旅行者向けの地域通貨として、平成25年4月1日から販売開始しました。

「しまとく通貨」は、千円券を6枚1セットとして5千円で販売（プレミアム20%）し、島の宿泊施設、お土産店、飲食店、レンタカーなど様々な施設で利用できます。

また、離島への誘客に繋がるよう旅行会社と「しまとく通貨」とのタイアップを行いました。フリープラン旅行者へのプレゼントや添乗員付きツアーの食事等のグレードアップに活用していただくことで、全国各地から観光客が県内離島へお越し下

さいました。

平成25年度から平成27年度の3年間で、一般販売分、旅行商品分を合わせ222万5千セットを販売し、島内の加盟店での消費額は104億円を超えました。

「しまとく通貨」の発行により、これまでに県内離島向け旅行商品が造成されていなかった、北海道、北関東、北陸、東海等日本全国から新たなツアーによる観光客が来島し、閑散期であった冬場、年末・年始にもツアーによる観光客が見られるようになりました。

また、長崎県観光統計を基に「しまとく通貨」発行エリアとエリア外の事業開始前・開始後3年間の観光客数及び観光消費額平均の伸びを比較したところ、いずれの指標も発行エリアが大きく上回り、県外客は、単年平均で15万7千人、観光消費額は単年平均で23億1775万円という推定効果が見られました。

そのような中、3市2町（壱岐市、五島市、小値賀町、新上五島町、佐世保市宇久町）は、市町

単独予算で、平成28年4月からも引き続き「しまとく通貨」を発行することとしました。

「しまとく通貨」の課題

一方で、3年間の紙による通貨の発行経験からいろんな課題が見えてきました。しまとく通貨を利用する観光客の立場から見ると、「購入の際、販売窓口が混み合っている」「追加購入をしたいときに、販売所まで遠い」「家族分を購入するとかさばる」等の課題がありました。

しまとく通貨を受け取る加盟店の立場から見ると、「換金所に持っていくのが大変」「換金手続きが面倒で、手間がかかる」こともあり、簡単に決済できるようにしてほしいとの要望が寄せられていました。

発行委員会としても、「離島から書類が届くまで換金ができない」「販売額は1月毎にしか分からない」「通貨の利用状況は加盟店が精算しない限り全く解らない」「加盟店が受け取った金券を他店で利用するケース（不正利用）もある」等の課題を抱えていました。

電子地域共通通貨の導入

これらの課題解決に加え、観光マーケティングデータの収集・活用のために平成28年10月1日から、紙の「しまとく通貨」を全て廃止し、スマートフォン等の情報通信機器を活用した電子「しまとく通貨」を発行することとしました。

購入方法は、利用者が専用のウェブページで個

利用画面



スタンプ押下待機画面

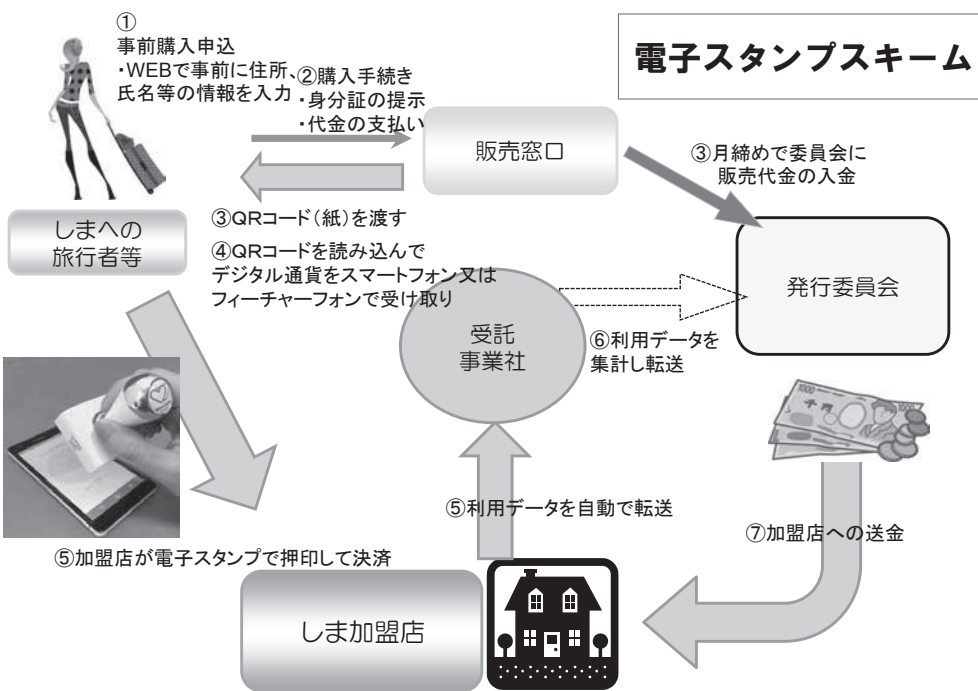


消込済み画面



しまへ足をお運びください。

長崎県の離島において、全国に先駆けた新たな取り組みが始まりました。フィンテック（IT技術を使った金融サービス）の視点で企業からも注目されるようになりました。ぜひ、電子通貨「しまとく通貨」をご購入いただき、魅力あふれる長崎県のしまへ足をお運びください。



電子通貨の発行により、利用者の利便性向上が図られるだけでなく、これまで発生していた金券の印刷・配送・保管等紙幣を取り扱う手間といった直接コストから解放され、加えて加盟店での決済・精算といった複雑な業務による間接コストからも解放

電子地域共通通貨における効果と期待

人情報を事前登録し、販売所で本人確認、現金支払いをすることで、個別に発行される「しまとくウォレット」に電子通貨をチャージします。また、追加購入に際しては、ウェブ経由でクレジットカードによる購入も可能となりました。

利用方法は、加盟店でしまとくウォレットを表示し、利用したい金額を入力して決済画面を表示します。加盟店が決済画面に電子スタンプを押すことで決済は完了します。決済完了後は、「しまとく通貨」のチャージ残高がしまとくウォレットに表示され、次の加盟店で利用することができます。

また、今回採用した電子スタンプは、単なる電子決済のためのツールではありません。平成32年（2020年）4千万人の目標値であるインバウンドの取り込みにも活用できるよう、4カ国語にも対応しています。また、電子スタンプのインフラ資産はスタンプラリー等の二次利用も可能です。

さらに、電子「しまとく通貨」を購入、利用するたびに委員会のサーバーにデータが蓄積され、発行総額、利用額、残高等が一元管理できるようになりました。どこの地域にお住まいの、どのような年代の方が、いつ、どこで、いくら等、紙幣では拾いきれないフレッシュな観光マーケティングデータが得られるようになりました。

一般販売からわずかな時間しか経過していませんが、お土産が購入される時間帯や島内での動き、島から島への動きなど興味深いデータが見られるようになりました。新たな旅行商品の造成や年代ごとのお薦め観光スポット紹介等々しまへの誘客、観光戦略に活用できるデータが収集されています。

地域資源を活用した地域経済好循環推進プロジェクト

「ローカル10,000プロジェクト」と
「分散型エネルギーインフラプロジェクト」を中心に――



総務省地域力創造グループ地域政策課
企画第一係長

・武井 雅樹

総務省では、これまで地域経済の好循環を確立する「ローカル・アベノミクス」の実行を掲げ、様々な取り組みを進めてきた。それは、農産物や木材、地場産品や景観等の地域資源と、地域金融機関の資金を結びつけて、地域で雇用を創出し、税金にもつながるような地域密着型企業（事業）を全国各地で立ち上げることなどにより、地域経済の好循環を拡大していく施策である。

本稿では、地域経済の好循環の拡大に向けた総務省の施策のうち、次の2つのプロジェクトについて説明していきたい。

1つは、「ローカル10,000プロジェクト」である。産業競争力強化法に基づく創業支援事業計画を中小企業庁や金融庁などとともに支援し、自治体と地域金融機関及び商工会議所・商工会等が緊密に連携する「産学金官」の枠組みにより、地域の資源と資金を活用して、雇用吸収力の大きい地域密着型企業（事業）を全国各地で立ち上げ、所得と雇用を創出するものである。

もう1つは、「分散型エネルギーインフラプロジェクト」である。平成28年4月からの電力の小

売全面自由化による市場の創出を踏まえて、年間約18兆円とも言われている電気代の一部を地域のエネルギー産業に回すことができれば、地域での金融需要の喚起につながり、大きな地域経済好循環の実現ツールとなり得る。このため、バイオマス、廃棄物等の地域資源を活用した地域エネルギー供給事業導入計画（マスタープラン）の策定を支援するものである。

なお、文中の意見にわたる部分は、筆者の個人的な見解であることをお断りしておく。

「ローカル10,000プロジェクト」

「ローカル10,000プロジェクト」は、関係各省庁が連携して、産学金官の地域ラウンドテーブルを基盤に、雇用吸収力の大きな地域密着型企業（事業）の立ち上げを支援するプロジェクトである。各自治体が核となつて、地域金融機関等と連携し、平成26年1月に施行された産業競争力強化法に基づく市町村の創業支援事業計画に基づいて、各市町村が5～6事業程度事業を立ち上げる

ことで、全国では約1,700市町村×5～6事業程度※10,000事業程度が創業されることを目指すものである。

なお、地域密着型企業（事業）とは、①地域金融機関の融資を伴うもの、②雇用吸収力の大きなもの、かつ③地元の原材料を活用するものと定義している。創業支援事業計画については、平成28年8月の調査時点で、1,488市町村が策定に取り組んでおり、同年8月31日の第9回認定までに、1,058件（47都道府県1,195市区町村）が認定されているところであり、総務省は、共管である中小企業庁等とともに、全市町村による計画策定に向けた取り組みを引き続き推進している。

「地域経済循環創造事業交付金」は、その中でも最も強力な創業支援施策である。例えば、一旦事業が立ち上がれば、地域で雇用を創出し、地域から原材料を購入することで、地元にも資金還元がなされた上で、毎年の営業利益が黒字になることが十分期待できるものの、初期の設備投資の資金を金融機関からの借り入れで賄うには十分でないビジネスモデルがあったとする。借入返済の原資は、税引き後利益と減価償却費（本来は将来の再投資のために留保すべき資金）であり、金融機関の融資可能額には限度がある。これを超える初期投資額が必要な場合、自己資金による出資を増額するか、無理して融資を増やそうとすれば、経営者保証等の担保の上乗せを求められる。しかし、人口減少が見込まれる地域での将来見通しは厳しく、出資の増加や担保の上乗せが実現することは厳しい。その結果、せっかくのビジネスモデルが放置されてしまうことになる。

そこで自治体が、必要な初期投資額と金融機関の融資可能限度額との差額を補助して事業の立ち

地域経済好循環推進プロジェクト

為替変動にも強い地域の経済構造改革と地方からのGDPの押し上げ

- ローカル・アベノミクスを深化させ、強い地域経済・産業を再生
- 地域における成長と分配の好循環を一層強化し、所得や需要の増加を持続的成長に結びつける

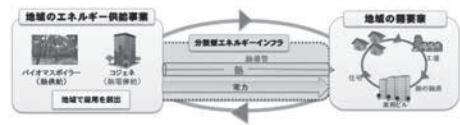
ローカル10,000プロジェクト

- ・全国の83%(1,453)の市区町村が創業支援事業計画の策定に取り組んでおり、関係省庁と連携して、さらに全国各地での産学官連携を推進
- ・「地域経済循環創造事業交付金」により、公共性・モデル性の高い地域密着型企業の立ち上げを支援
地域金融機関による資金の活用を拡大
- ・関係省庁と連携して、ローカル・アベノミクスの全国展開を効果的に推進



分散型エネルギーインフラプロジェクト

- ・バイオマス等の地域資源を活用した地域エネルギー企業を立ち上げるため、平成26年度に14団体、平成27年度に新たに14団体でマスタープランを策定
- ・地域エネルギーの事業化に向けて、関係省庁によるタスクフォースを活用し、横串で集中支援



自治体インフラの民間開放

地域経済グローバル循環創造事業

- ・TPPを契機に、自治体が核となって、地域産品の海外への販路開拓や対日直接投資を関係機関と連携して推進
- ・産地体験・見学ツアーや地域産品フェア等を通じて、地域産品や食の魅力をより効果的に発信



公共施設オープン・リノベーション

- ・平成27年度に8団体で事業を推進し、市民や民間事業者に開放された新しい公共空間を創出
- ・「公共施設再生ナビ」を活用し、クリエイターと自治体インフラとのマッチングを推進



ローカル10,000プロジェクト

- 産学官の連携により、地域の資源と資金を活用して、雇用吸収力の大きい地域密着型企業の立ち上げを支援

実績（287事業）

投資効果

223億円
(対交付金2.3倍)

地域金融機関
融資誘発効果
101億円

地域経済循環
創造事業交付金
95億円

(自己資金等)
27億円

見込まれる効果

地元雇用創出効果

431億円（7年）
対交付金 4.5倍

地元原材料活用効果

787億円（7年）
対交付金 8.3倍

キャッシュフロー創出効果

331億円（7年）

うち、税創出効果

69億円（7年）
税引き後当期利益から
地域金融機関の資金回収

支援の内容・要件

- 地域金融機関から融資を受けて事業化に取り組む民間事業者が、事業化段階で必要となる初期投資費用について、都道府県又は市町村が助成する場合に支援
 - ・融資比率
公費による交付額(国費+地方費):地域金融機関融資=1:1以上
 - ・公費による交付額の上限
原則2,500万円
 - ・融資比率が1:2以上の事業については、4,000万円
 - ・補助率
原則、公費による交付額の1/2
条件不利地域で財政力の弱い市町村(財政力指数0.5未満)は2/3
特に財政力の弱い市町村(財政力指数0.25未満)は3/4
全くの新規分野における事業の立ち上げであり、新規性・モデル性の極めて高い事業は10/10
- 地域金融機関からの融資は、無担保無保証を条件とし、事業キャッシュフローの継続的な把握によるコンサルティング機能が発揮されるものとする
- 支援の対象となる事業は、地域資源を活かした先進的で持続可能な事業であって、地域経済の循環効果(投資効果、地元雇用創出効果、地元原材料活用効果、課税対象利益等創出効果等)を創出する事業であることに加え、以下の要件を満たすこと
 - ・事業の実施により、自治体の負担により直接解決・支援すべき公共的な地域課題への対応の代替となること
 - ・他の同様の公共的な地域課題を抱える自治体に対する高い新規性・モデル性があること

上げ支援を行った場合に、その自治体に交付されるのが地域経済循環創造事業交付金である。

地域経済循環創造事業交付金による支援の要件として、物的担保や経営者保証などを求めない無担保・無保証の融資を地域の金融機関から確保することを要件としている。いわば、地域金融機関には、自ラリスクを負って融資を行うことを求めている（プロジェクトファイナンス）。これは、地域金融機関による事業性の審査（目利き）やコンサルティング機能の発揮、販路開拓や専門人材の活用等によるきめの細かい支援を期待するためである。

その結果、事業継続により相当程度のキャッシュフロー創出効果が見込まれ、地域内に再投資されることで、新たな地元の雇用が生み出され、地元の原材料も活用され、法人関係税収も入ってくるという経済の好循環が産み出されることになる。

平成27年度までに、287の事業に対して、地域経済循環創造事業交付金の交付決定がなされてきたが、次に、その事例の一つとして徳島県の特産品を活用したクラフトビール製造・販売事業を紹介する。

○特産品「柚香」を活用したクラフトビールづくり（徳島県）

徳島県の特産品の一つとして、主に県内西部山間部で作られる「柚香（ゆこう）」という柑橘類の果実があり、そのほとんどが酢の原料になるが、その消費量は限られており、生産過剰分は収穫されないまま放置されていた。

ここに着目した事業者が、地域経済循環創造事業交付金を受け、この果実をオレンジピールの代わりにクラフトビールの香りづけの原料として活

用する事業を、徳島県上勝町で創業している。地域の農家から原料となる「柚香」を購入し、水は上勝町の天然水（湧き水）を使用し、工場等で醸造後クラフトビールとして販売を行っている。工場に併設されたバーベキューサイトと連動して、同町の観光拠点としても機能している。既存の人員に加え、2名の新規雇用も生まれている。現在、麦芽やホップについては他社からの購入に頼っているが、ゆくゆくは、全て地元産の材料でオーガニックビールの製造を行うため、町内の遊休農地を活用した麦芽やホップの栽培等、中山間地域での地域経済の循環、雇用の拡大についても検討されている。

また、事業者では、同事業の一定の成功を受け、県内の農業生産者や飲食店と連携し、徳島を代表する農作物である「鳴門金時」や「すだち」を原料とするオリジナル地ビールのOEM（他社ブランド製品の製造）事業にも着手している。県内飲食店における提供だけではなく、常温流通も可能な醸造設備も整備することで、各飲食店において土産品としての販売も可能とする構想を進めている。

「分散型エネルギーインフラプロジェクト」

「分散型エネルギーインフラプロジェクト」は、再生可能エネルギーや地域でのガス発電と余熱を利用するシステムの導入などにより、平常時でのエネルギーコストの減少と災害時のエネルギー自立を図り、自立的で持続可能な地域エネルギーシステムを構築するとともに、電力の小売全面自由化による市場の創出を踏まえて、地域エネルギー

企業を創出し、新しい地域経済の成長戦略を構築するものである。

分散型エネルギーとしては、特にバイオマスエネルギーが着目される。バイオマスは、発電だけではエネルギー効率は2割程度にとどまるが、熱もあわせて利用すればエネルギー効率は8割以上になる。バイオマスの熱利用は、地産地消のエネルギー利用の典型である。各家庭での最終エネルギー消費の3分の2が熱であり、一度発電して、その電気を熱に変えて使うというよりは、熱は熱のまま供給することが合理的である。ただし、熱は熱湯にして送付するため熱供給管が必要となること、熱供給管での送付は電力に比べて、送付する距離に応じて劣化（温度が下がること）が著しくなるという課題がある。このため、熱供給等の共通地域インフラの整備、運営が課題となる。

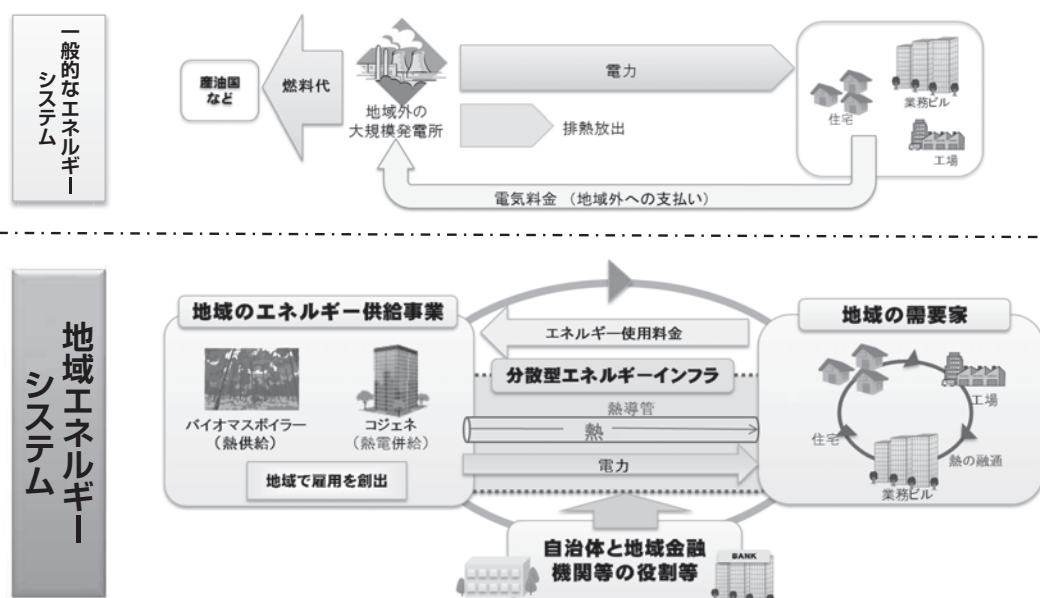
従って、地域における分散型エネルギーインフラの導入は、都市計画、まちづくりと一体となつて進めていくことが必要であり、長期の取り組みを確保する観点からも、自治体が主体的に取り組むことが期待される。総務省では、自治体が「地域の特性を活かしたエネルギー事業導入計画（マスタープラン）」を策定した上で、事業者、住民、地域金融機関等の地域の関係者と十分に議論を行い、その成果を踏まえ実行に移していくことを支援している。

平成26年度に14団体、平成27年度も14団体でのマスタープランの策定を支援しており、そのうち、電力供給事業で事業化を成し遂げた鳥取県米子市の事業内容を紹介する。

○エネルギーの地産地消による資金循環モデル（鳥取県米子市）

分散型エネルギーインフラプロジェクト

- 自治体を核として、需要家、地域エネルギー会社及び金融機関等、地域の総力を挙げて、バイオマス、廃棄物等の地域資源を活用した地域エネルギー事業を立ち上げるマスタープランの策定を支援
- 関係省庁の連携を強化しつつ、マスタープランの事業性・モデル性の向上を図り、引き続き事業推進



鳥取県米子市には、山陰地方では最大の温泉地となる皆生温泉郷があり、旅館・ホテル等が30軒、年間宿泊客数は約40万人と市の観光業をけん引している。同エリアでは、病院や福祉施設、公共施設等の施設も集中し、旅館・ホテル等とあわせ、重油・灯油・都市ガス等を燃料としたボイラーが、相当程度、給湯用の熱源として使用されており、域外の企業へ地域の資金が流出する仕組みとなっていた。

そこで米子市では、地元企業5社とも協議を重ね、地域エネルギー会社を設立し、ガスコージェネレーション設備を導入して、皆生温泉エリアの旅館・ホテル、病院、福祉施設、公共施設等への熱供給事業と、地域で作られる再生可能エネルギーによる電力とも組み合わせた市全域への電力供給事業の立ち上げについて、平成27年3月にエネルギー地産地消・資金循環モデルとしてマスタープランにまとめている。

平成27年12月、米子市と地元企業5社によって、地域エネルギー会社「ローカルエナジー株式会社」を設立、平成

28年11月末現在、残念ながら、ガスコージェネレーション設備とそれに伴う熱供給事業については導入されていないが、電力供給事業については、市クリーンセンターのごみ発電、民間企業の太陽光発電、地熱発電による電力を調達し、平成28年4月に開業。200を超える公共施設と、1,200を超える民間事業所及び一般家庭へ電力供給が始まっている。開業初年度から、単年度黒字化達成の見込みであり、5名の雇用が生まれ、目標どりの公共施設の電気料金の削減や、相当程度の地域経済への波及効果も見込まれている。

電力供給事業で生み出されたキャッシュフローは、今後、熱供給事業等に投資される予定であり、温泉旅館・ホテル等のボイラーの更新時期にあわせ、事業拡張を検討している。

ビジネスの手法を用いた地域課題の解決

「ローカル10,000プロジェクト」と「分散型エネルギーインフラプロジェクト」に共通するのは、いずれも、地域課題の解決を目指すのに、①地域資源の活用を前提とすること、②ビジネス(事業)といった自立的で継続的な手法を用いることである。そこでは、当然、「原材料の安定的で安価な調達」や「小さく始めて大きく育てる」等のビジネスのルールが適用される。

地域課題の解決にビジネスの手法を用いて取り組もうとされている全国の自治体の担当者は、先行する自治体の取り組み例を参考とし、専門家による助言等も仰ぎながら、「ローカル10,000プロジェクト」といった総務省の支援施策の活用も検討いただければ幸いである。

千葉県袖ケ浦市

「食の魅力」をテーマに地域ブランドの創造
―地元食材を活用した料理レシピを開発し、情報発信―



袖ケ浦市商工観光課主査

● 吉田 彰

はじめに

袖ケ浦市は人口約6万2千人のまちで、東京湾沿い千葉県の中央部に位置しており、東京湾アクアラインや館山自動車道など高速交通網の整備により、首都圏からのアクセス性の良さなどの優れた立地条件を有しています。

温暖な気候や肥沃な大地などの恵



シェフと地元の方々との意見交換会

まれた環境において、農業が盛んに行われているとともに、工業では京葉工業地帯の一翼を担う臨海コンビナートが石油・電気・ガス等、首都圏のエネルギー基地として揺るぎない地位を築いています。

こうした中で、時代の変化に的確に対応した産業振興を図るため、本市産業の10年後を見据えた産業振興の指針となる「袖ケ浦市産業振興ビジョン」を平成27年3月に策定しました。

地域ブランドの創造

本市では、産業振興ビジョンの取り組みの一環として、都会にはない魅力を有した多品目で新鮮な農畜産物を活かした地域特産品の開発を手掛け、これを市内の飲食店等に普及させる活動の展開や、市内外の方々に知ってもらうための積極的な情報発信など、「食の魅力」をテーマに

地域ブランドの創造に向けたプロジェクトに取り組んでいます。

これらの取り組みにより、農業者の販路拡大、商業者の新たな商品の提供による購買者の増加を図ると共に、立地条件の優位性を活かし、首都圏からの交流人口を増加させ、にぎわいと活力のあるまちを目指すのです。

取り組みの概要

このプロジェクトは、国の地方創生加速化交付金等を活用し、平成27年度から(株)ぐるなびと支援業務委託契約を結び、連携を図りながら次の3つの戦略により取り組んでいます。

◇戦略①Ⅱ地元食材を活用した料理レシピの開発
「地元」に定着し根付くような地域特産品づくり」

本市には、恵まれた環境で農業が盛んに行われているといった強みが

ある一方、「袖ケ浦といえば○○ー!」といえるものがありません。

そこで、市を代表する名物づくりとして、首都圏で活躍するレストラン等のシェフにご協力いただき、市外の方の視点を参考に、地元の食材を活かした料理レシピの開発を行いました。

また、料理レシピの開発にあたっては、地域特産品として地元に着し根付くような料理レシピを目指し、担当シェフと地元の農業者及び商業者の方々との意見交換を重ねながら開発を進めました。

そして、完成した料理レシピを掲載した「袖ケ浦市産品レシピブック」を作成し、市内の公共施設や近隣の観光施設等での設置配布、イベント等での配布などの情報発信を行っています。

平成27年度…4人の洋食シェフにより20品を開発(料理10品、スイーツ10品)

平成28年度…1人の和食料理人により8品を開発(料理6品、スイーツ2品)

◇戦略②Ⅱレシピ料理講習会の開催
「取り組みに係る機運の醸成を図り商品販売を促進」

新たに誕生したレシピ料理を地域特産品として、市内飲食店等で販売

してもらったことなどを目的に、レシピ開発を手掛けたシェフを講師に招き、市内の商業者を対象にレシピ料理講習会を開催しました。

当日は、参加者の「地域ブランドの創造」に対する機運の醸成を図るため、ぐるなび大学のインストラクターにより「食による地域の活性化」といったテーマの講座を行い、本取り組みの必要性について認識いただいた後に、レシピ料理の講習を行いました。

また、参加されなかった商業者に対しては、各店舗を個別訪問し啓発活動を行っています。

○講習会の開催回数

平成27年度…2回

平成28年度…2回

○レシピ料理の取扱い状況（平成28年12月時点）



和食と洋食の袖ヶ浦市産品レシピブック
(市のHPからダウンロードができます)

洋食レシピ料理…6店舗で7品
和食レシピ料理…3店舗で3品

◇戦略③Ⅱレシピ料理のお披露目イベントの開催「商品の存在を多くの人に認知してもらい購買意欲を高める」

レシピ料理のお披露目及び地元産業の情報発信の場として、袖ヶ浦の「食の魅力」をテーマに「美味しい！楽しい！そでがうらマルシェ」を開催しました。

このイベントの開催にあたっては、より多くの方々に来場していただけるよう、農業・商業・工業・観光業の産業間連携によるオール袖ヶ浦で取り組みました。

さらに会場では、レシピ開発を手掛けたシェフにお越しいただき、キッチンカーにて、考案した料理・デザートの実演販売を行っていた



シェフによるレシピ料理講習会



商品化され店頭で販売されているレシピ料理

きました。その他にも産業別にブースを設置し、生産者による新鮮野菜の販売をはじめ、地元商店による飲食物や特産品などの販売が行われ、各産業の相乗効果を活かした内容で、市内外から多くの来場者の方々にぎわいました。

また、商業ブースにおいて、レシピ料理を再現し実際に商品として販売した地元店舗からは、イベント開始後すぐに完売するなど好評を博し、翌日には、お客様が直接店舗に商品の購入に来店いただき、新たな顧客を獲得できたとの報告がありました。

平成27年度の来場者数

約4000人

平成28年度の来場者数

約8500人

袖ヶ浦市といえば！

今回開発されたレシピ料理を地域特産品として地元に着させ、多くの方々に認知していただくためには、まず、多くの市内店舗で取り扱っていたことを目標としながら、各種イベントやSNS等のツールを活用し、効果的な情報発信を継続して行っていくことが重要だと考えています。

今後の展望として、「袖ヶ浦市といえど」と言われるような、地域ブランドの確立を目指し、首都圏からのアクセス性の良さなどの地理的優位性を活かして、「食べる・買いに」市外から多くの方々に本市に訪れていただき、まちのにぎわい創出と地域産業の活性化を図って行きたいと思っています。



イベント会場でキッチンカーの前に並ぶ来場者

宝くじは、みなさまの 豊かな暮らしに役立っています。



点字本レシピ集



冊子
「フラッグフットボール作戦ブック」



ベンチ



一輪車



パブリックアート



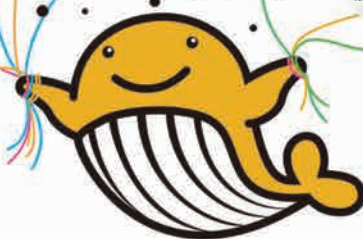
さくらの若木植栽



冊子
「おやこの食育教室
(三角巾付)」



胸部X線検診車



宝くじは、図書館や動物園、学校や公園の整備をはじめ、
少子高齢化対策や災害に強い街づくりまで、
さまざまなかたちで、みなさまの暮らしに役立っています。

一般財団法人 日本宝くじ協会は、宝くじに関する調査研究や
公益法人等が行う社会に貢献する事業への助成を行っています。

一般財団法人
日本宝くじ協会
<http://jla-takarakuji.or.jp/>

