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

2019
10
ISSN 1340-8917



ローカルベンチャー×地域活性化

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

地域づくり　2019-10

CONTENTS

1 巻頭エッセー／「とちぎの未来創生」の実現に向けて　福田富一（栃木県知事）

特集　ローカルベンチャー×地域活性化

2 基調論文　地域にとってかけがえのない事業を展開　深尾昌峰（鹿谷大学経済学部教授）
6 埼玉県秩父市　秩父をメープルブランド発信拠点に　井原愛子
8 島根県雲南市　「チャレンジ」が人も企業も引きつける　小俣健三郎
10 副基調論文　地域資本の価値を向上　上山隆浩（岡山県西粟倉村地方創生特任参事）

【特集編では基調論文、全８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】

●北海道厚真町　人が人を呼ぶ循環を生み出す　宮　久史
●福井県鯖江市　日本の眼鏡で世界一を目指す　清川忠康
●兵庫県　食卓と生産者つなぐ新たなスタイル　光岡大介
●広島県尾道市　空き家再生からのまちづくり　豊田雅子
●福岡県　地域文化商社としての取り組み　白水高広
●宮崎県日南市　農家は畑で自分を表現するアーティスト　渡邉泰典

レギュラーリポート

14 地域づくりは人づくり
「想い」をつなぐことこそ地域。人と人、地域をつなぐ「場」を創る　川村結里子

16 “がんばる地域”応援事業　北海道旭川市
住民自ら行動し、日常のにぎわい創出　清水健志

18 地方創生実践塾　高知県椿原町
小さな拠点「ゆすはら」づくり　矢野富夫

20 地域づくりの現場から
公益社団法人 長野県建築士会 佐久支部　長野県御代田町
歩いて感じる地域の魅力　山田まどか

22 令和元年度土日集中セミナー①
地域における「シェアリング」の可能性

23 令和元年度土日集中セミナー②
アクティビティが生まれる公共空間の創り方

24 広報室だより
交流の輪広がる令和初の会員懇談会

25 アンテナショップ紹介　渡邊照秀
「果房 メロンとロマン」を開店

26 国内調査報告　大阪府豊中市、滋賀県日野町
生活困窮者と就労の人材マッチング

28 首長の思い
「未来を育む ひとが輝く信濃おおまち」の実現に向けて　牛越　徹（長野県大町市長）

グラビア
表3 手前みそですが…　【熊本県上天草市】

表紙　日本遺産のまち かわちながの 秋の観心寺



国宝金堂三尊（天野山金剛寺）

（大阪府河内長野市）

河内長野市は大阪府の南東部に位置し、奈良県と和歌山県に接しており、市域の約7割を森林に囲まれた自然豊かな地域です。

檜尾山観心寺と天野山金剛寺の二大寺院を中心に隆盛したことから、市内には多くの社殿やお堂、仏像などの中世の文化遺産が数多く残されており、まちじゅうで歴史を感じることができます。

また、京都と高野山（和歌山県）を結ぶ高野街道をはじめ、大沢街道や天野街道など幾つもの街道が市域で交わる交通の要衝であったことから、山城も築かれました。

このような地域に伝わる文化遺産で紡いだ「ストーリー」が文化庁に認められ、令和元年5月に日本遺産に認定されました。

寺社や地元によって中世から大切に守られてきた文化遺産を、ぜひ、現地で体感していただければ幸いです。皆様のお越しをお待ちしております。

問い合わせ先＝大阪府河内長野市産業観光課（0721・53・1111）

（写真提供＝表紙は河内長野市、左は天野山金剛寺）

ESSAY

巻頭エッセー

「とちぎの未来創生」の実現に向けて



栃木県知事 ● 福田　富一

栃木県では、進行する少子高齢化に的確に対応し、人口減少に歯止めをかけ、将来にわたり地域の活力を維持していくため、平成27年10月に栃木県版まち・ひと・しごと創生総合戦略「とちぎ創生15（いちご）戦略」を策定するとともに、平成28年2月に栃木県重点戦略「とちぎ元気発信プラン」を策定して「元気」なとちぎづくりに取り組み、これまで培われてきた本県の魅力・実力を磨き上げ、積極的な発信に努めてまいりました。

昨年は、50年連続いちご生産量日本一を契機に、1月15日を「いちご王国・栃木の日」と宣言し、戦略的なプロモーションを展開するとともに、4月から6月までJRグループと協働し、市町や関係機関、県民の皆様との「オールとちぎ」で「本物の出会い栃木」デスティネーションキャンペーンに取り組むなど、とちぎの魅力・実力を広く国内外にアピールしてきました。

今年度は「とちぎ創生15戦略」が最終年度を迎えることから、戦略の総仕上げを行うとともに、4年目となる「とちぎ元気発信プラン」に掲げる各プロジェクトのさらなる推進を図ることとし、①とちぎの未来創生に向けた施策の推進②安全・安心なまちづくり③東京２０２０オリンピック・パラリンピック競技大会、第77回国民体育大会「いちご一会（いちえ）とちぎ国体」と第22回全国障害者スポーツ大会「いちご一会とちぎ大会」に向けた着実な取り組み―の3点を重点事項とし、本県の将来像である「人も地域も真に輝く　魅力あふれる元気な〝とちぎ〟」づくりを一層進めていきます。

具体的な取り組みとして、とちぎの未来創生に向けては、急速に進行する人口減少社会やグローバル社会に対応するため、企業等の生産性向上への支援や戦略的な企業誘致とともに、若者のＵＩＪターンの促進や女性・高齢者等の多様な働き方への支援に取り組んでまいります。

また、若い世代、そして高齢者に至るまですべての世代にとって安全で安心なとちぎづくりを目指し、多発する災害から県民の生命や財産を守るべく防災・危機管理体制に万全を期すほか、誰もが安心して子どもを生み育てることができる環境の整備や、県民一人ひとりのさらなる健康づくりを推進していきます。

さらに、東京２０２０大会の開催に向け、事前キャンプの誘致や来年3月に実施する聖火リレーなどを通じてさらなる機運の醸成を図るとともに、令和4年度に開催される「いちご一会とちぎ国体等」の成功に向け、全国から来県される方々を日本一のおもてなしでお迎えできるよう万全の体制で準備を図っているところです。

さて、栃木県は平成30年度地域ブランド調査魅力度ランキングにおいて全国第44位、とりわけ関西圏では、3年連続最下位の評価を受けております。このため、昨年7月に関西圏における情報発信拠点として「大阪センター」を開所いたしました。さらに、今年7月には、「ウケる、栃木県。」をＰＲ活動のコンセプトとして掲げ、関西圏において、栃木県にふれていただくために、「めっちゃええやん！　ベリーグッドローカルとちぎプラザ」を開催し、地酒を紹介する立ち飲み酒場や宇都宮餃子、特産品の販売、観光ＰＲなどを通してご来場いただいた皆さまに栃木県の魅力を知ってもらい、味わっていただきました。これからも「すべての分野で選ばれるとちぎ」の実現に向け、ブランド力の向上に努めていきます。

今後とも、様々な社会構造の変化や時代の潮流を的確にとらえ、中長期的な視野に立って先に述べた取り組みを着実に進めることで、豊かで活力ある「とちぎの未来創生」の実現に向けて全力で取り組んでまいります。

特集

ローカルベンチャー×地域活性化

地域にとってかけがえのない事業を展開

―チャレンジをもっと応援できる仕組みが急務に―



龍谷大学政策学部教授 ● 深尾 昌峰

ローカルベンチャーとは何か

最初に、「ローカルベンチャー」については明確な定義は存在しない。「ローカル」＋「ベンチャー」の造語であるが、まさしく「地域」における「起業・新規事業」を指す。しかし、あるエリア（地域）における全ての起業や新規事業をローカルベンチャーと呼んでいないことからも明らかなように、重要なのはそこに含まれる「地域への貢献」や「地域課題の解決」といった要素である。そう捉えると、ローカルベンチャーは地域に根ざした「ソーシャルビジネス」という意味合いが強いように思う。しかし、既にソーシャルビジネスという言葉が存在するのに、ローカルベンチャーという言葉が使われる意味はどこにあるのだろうか。私はその行間に〝地域を守る〟という一種の堅持、プライドといったものが垣間見えるように思う。加えて、事業の意味合いやインパクトが地域によって異なるということも大きな意味を持つ。私はそれらを「ローカルインパクト」と称している。

例えば、同じ職業でもベースとなる領域（地域）によってそのインパクトは変わってくる。美容師を例に考えてみると、大都市でカリスマ美容師としてお客の髪の毛を切ることと、中山間地で高齢者の自宅を回って髪の毛を切るということは、行為自体は同じであるが、その「インパクト」は異なる。カリスマ美容師の場合、経済的なインパクトは高いが、一方で中山間地域で活躍する美容師の場合、経済的なインパクトでは劣っても、社会的なインパクトは高いという場合もありえる。〝髪を切る〟という行為そのものが、高齢者の見守り的機能を保持していたり、高齢者の生きがいにつながっていたりする可能性もある。

筆者プロフィール

深尾 昌峰氏
（ふかお・まさたか）

熊本県出身。滋賀大学大学院修了。1998年きょうとNPOセンター設立と同時に事務局長に就任。2001年には日本で初めてのNPO法人放送局「京都コミュニティ放送」の立ち上げに参画し、事務局長、理事長などを歴任。また、2009年からは、公益財団法人京都地域創造基金の理事長に就任し、市民による公益創造のインフラづくりを展開。2010年4月から龍谷大学法学部准教授に就任し、2018年4月から教授。その他にも公益法人協会評議員、経済財政諮問会議専門調査会「選択する未来委員会」委員などを歴任。現在、東近江市参与。

2013年に社会的投資を促進する株式会社PLUS SOCIALを起業、2016年に日本初の社会的投資専業金融会社プラスソーシャルインベストメントを起業し、代表取締役会長に就任。

ローカルベンチャーの当事者たちは自覚なく、この言葉ができる前から妄想し、構想を重ねてきた。彼らが切り拓いてきた世界は新たなローカルインパクトという価値を創造、提示してきたと私は考えている。このことから「地域が地域であり続けていくこと」が困難な現代にあって、自分たちの地域の特性や事情を背景に、地域にとってかけがえのない事業を展開しようとするものをローカルベンチャーと定義したい。特に最近では、地方創生の動きと呼応した地域循環型経済や地域資源循環・活用などを意識した取り組みが多いことも特徴である。地域の健康診断をベースに戦略的な取り組みが散見される。

また、これまで当該事業の実施においてそれらの持つ社会性が前面に出る場合、形態として非営利組織や自治体の外郭団体が担うことが多かった。その場合必然的に、事業自体にも非営利性が求められ、非採算的な事業を展開することが前提となっていたのではないか。それに対し、ローカルベンチャーの生み出す経済性、地域性、横断性などの新しい複合的なインパクトは、これまでの営利・非営利という組織論もしくは従来の経済的合理性も超えて存在している。ここにもイノベーションの可能性を見るのである。

ローカルベンチャーの事例

ローカルベンチャーの事例として著名なのは岡山県西粟倉村での取り組みであり、エーゼロ株式会社代表の牧大介氏や役場職員が中心となって取り組みを進めてきた。それについては紙幅の都合上、参考文献に牧氏の著作を掲載するにとどめるが、ぜひご一読いただきたい。

私は滋賀県東近江市もまた、ローカルベンチャーのメッカだと考えている。まず紹介したい事例に愛東地区の「あいとう福祉モール」の取り組みがある。食とエネルギーの地産地消を通して地域の自立を図ろうとする菜の花エコプロジェクトをきっかけに、地域で安心して暮らしていける仕組みをつくろうと、平成22年に地元の医療、福祉等の関係者が集まって話し合い、現在モールに三つの施設が開設されている。

一つは、高齢者介護のデイサービスや訪問看護ステーションで、宿泊機能を持ちＮＰＯ法人が運営している。二つ目は、地域の特産品を生かした甘味処やパン工房、木工所などで、高齢者や障がいを持った人たちの働く場として別のＮＰＯ法人が運営している。もう一つは、地域の食材を活用し食を提供する農家レストラン「野菜花」で、こちらは株式会社が運営している。モールでは、薪ストーブを入れて、これまで働く場に恵まれなかった人たちが作った薪を買い上げ、冬場の暖房を賄っている。また、屋根には市民共同発電所方式で太陽光発電システムを設置し、そこから出た売電益を地域商品券で還元したり、一部が寄付にまわる仕組みを提供したりしている。現在、年間2万人以上の人が出入りし、市民共同発電所やクラウドファンディングなどを通じて資金提供をした市民スポンサーも多く存在している。そういった様々な地域住民がオーナーシップを発揮できる仕組みを持っていることも、ローカルベンチャーとしての特徴の一つである。

次に東近江市に法人を置き、愛荘町が活動拠点の「ｋｉｋｉｔｏ」の取り組みを紹介する。ｋｉｋｉｔｏは間伐材の買い取りおよび買い取った間伐材を原料とする紙製品の販売をしている。また、ローカルルールによるCO_2の森林吸収認証と、CO_2木材固定認証の委員会を開催し「山の価値」を向上させる取り組みも展開している。これらは２００８年からスタートしているが、きっかけは「地元の木を使って家を建てたい」という顧客の声に対応できていない地元の工務店からのニーズによるものだった。林業の衰退によって、地域の木材を探し求めても、市場ではなかなか手に入らず、サプライチェーンとしての川下でのニーズが生まれているのに、川中、川上が体制面や価格面で対応できないという状況があった。そこで、川上から川下までの木材や林業の関係者が集まり、現状共有と話し合いを行ったところからｋｉｋｉｔｏの取り組みが生まれた。

最初は、川上・川下の相互理解がなく、木材流通が活性化しないのは自分たち以外が利潤を確保しているから、との認識だったという。しかし、第三者に構造的な分析を行ってもらった上で、意見交換を重ねると地域の中で誰も儲かっていない実態を発見・共有することになった。その中でｋｉｋｉｔｏの母体となる「湖東地域材循環システム協議会」が生まれたのである。ｋｉｋｉｔｏの名前の由来は例えば、「木と木と私たち」など、「木と木と」の後の○○にその人によって感じたことを自由に入れてもらえたら、という意味で名付けられた。取り組みの中で特筆すべきことは、メンバーが通常だと「利害が相反する人々の集団」であり、

先述のように川上・川中・川下の立場の異なる事業者が関わっていることである。最近では、ｋｉｋｉｔｏの紙製品の代表格であるコピー用紙を自治体や地元企業が購入したり、カレンダーなどが企業のノベルティなどに採用されたりしている。

東近江市では、他にも地域の作物を活用したコスメ商品の開発販売を行う事業者や、農業の特産品に磨きをかけている事業者、生活困窮者支援に本気で取り組んでいる事業者などが適度につながり、お互いを刺激し合うことで新たなイノベーションを生み出している。

ローカルベンチャーにとって必要な生態系

では、ローカルベンチャーとしての先進例を持つ岡山県西粟倉村や、先に紹介した滋賀県東近江市などには何が共通しているのであろうか。

一つはやはり「人」である。「地域公共人材」という概念がある。自治体・企業・ＮＰＯなど立場を超えて地域の公共性の維持や発展に寄与する人材像であるが、まさしく地域公共人材が枠組みを超えて活躍しているのが上記二つの地域である。特に自治体職員自らがプレーヤーとして、もしくはつなぎ手として活躍する姿は両市に、またそれ以外のローカルベンチャーが活発な地域にも共通する特徴である。二つ目には過度な規模感を追求しない、身の丈に合った経営モデルが挙げられる。そして、三つ目は「社会関係資本」「人的資本」「社会資本」「自然資本」の四つをつなぎ・引き出しているモデルということである。四つの資本をプロジェクトの中核に据え、〝その場所だからこそ出来ること〟を実現している。

次に、事業を推進していく上で必要な経営資源の調達は必須であり、中小企業支援施策などの活用も有効である。ローカルベンチャーでも使える制度や施策は多いが、ここではローカルベンチャー特有の課題について考えてみたい。

ローカルベンチャーとしての位置付けと密接に関係することであるが、地域社会にとっての便益との相関関係である。先述したように、同じ職業でも地域的な背景が異なるとその地域でのインパクトは変化する。必要なのは、そのローカルにとって〝必要な事業〟であるかを説明する方法論の確立である。それらを本論中では「ローカルインパクト」と呼んでいるが、具体的なものは確立できていない。量的なものだけでなく、先の４資本との関係でどう影響を与え合っているのかを生活者目線で測定し、地域にとって有用な指標としていくかは研究が待たれる。

私たちも地域金融機関や自治体関係



kikitoは間伐材を買い取り、それを原料とした紙製品を販売



kikito製品の代表格であるコピー用紙



kikitoの「ひのき鉛筆」、モミ、スギ、ヒノキを使った「びわ湖と木のはがき」など

者、ＮＰＯなどの多様なメンバーで研究会を組織し検討を始めた。ローカルインパクトの価値をいかに地域内で、あるいは支援者などと共有するかは大きな課題である。このローカルインパクトの可視化が実現すれば将来的に地域金融機関などの与信のあり方を変え、地域の資金循環に大きな変化を促すことが期待される。

既にその萌芽は見られており、ローカルベンチャーを支えるベンチャーキャピタル（以下、ＶＣ）も登場してきている。京都市に本社を置く「フューチャーベンチャーキャピタル株式会社」（以下、ＦＶＣ）は地域金融機関と連携して「地方創生ファンド」を組成している。これまでのＶＣは上場が前提となり、上場後に市場で取得した株式を売却することでＶＣとして収益を上げ持続性を担保してきた。しかし、ローカルベンチャーは基本的に上場志向はない。その中でＦＶＣの地方創生ファンドは上場をゴールとせず、将来の自己買い取りなどで回収するモデルである。その間、伴走支援などにより成長をサポートする。

また、同様に一般社団法人ＬＶＣ（ローカルベンチャーキャピタル）は、ローカルベンチャーに特化したＶＣであり、社会的収益を生み出すことが期待されているベンチャーに投資を始めている。例えば、地域スポーツをコアコンテンツにまちづくりを志向するものや、地域農業を支える小規模事業や障がい者の所得向上を実現し、地域での生活を支える事業などにも出資している。

ローカルベンチャーを支えるファイナンスの潮流に「社会的投資」があり、それを活用したＶＣも台頭してきている。グロービスが設立した一般財団法人ＫＩＢＯＷが展開する「ＫＩＢＯＷ社会的投資ファンド」は積極的に社会的企業に投資を行っている。ＫＩＢＯＷは、大きな社会的課題に対して取り組んでいること、事業を通じた課題解決を志向しており収益モデルができていること、出資（株式投資）が可能な法人形態を取っていること、事業を規模化する力のある経営者が存在することの四つの条件を満たす団体を投資ターゲットとしている。その他、新生企業投資株式会社も子育て支援ファンドを立ち上げるなど、社会的投資がこれまでの投資のあり方を変え始めている。そういった意味で、ローカルベンチャーやソーシャルベンチャーのアーリーステージのリスクテイクをしながら支えていく生態系づくりが確実に行われつつある。

先進例の共通事項、二つ目は異業種の人々がつながる「場」である。東近江では様々な取り組みを進めている人々が集う「創寄り」（ＳＯＹＯＲＩ）という場がある。毎回１００人近い多様なバックグラウンドを持つ人々が集い時間を共有する。話題提供などを挟みながらの大宴会である。こういった場の中で緩やかに、関係性や地域に欠けているパーツの埋め方などの思い、アイデアが交換されている。この一見どこにでもありそうな「場」が、東近江のような創発的な地域に存在するというのは珍しい。こういった場を仕掛けたり、プロデュースしたりできるお節介な人材が地域社会には必要である。

三つ目は「受援力」である。外の資源を受け入れる力とでも言おうか。ローカルには足りないものだらけであり、自分たちの力だけでそれらを満たすことは困難である。そのときに、力を借りて補うという発想が重要になってくる。排他的なコミュニティでは決してイノベーションを成し得ない。足りない自分たちを認識し、域外の力を活かす、これも地域経営の重要な社会技術といえる。

最後に

起業支援で日本トップクラスの実績と知見をもつＥＴＩＣ.も、「ローカルベンチャーラボ」を開催している。私も何度か参加者と交流を持たせていただいたが、熱い情熱を持った若者が多い。ローカルベンチャーが創出したモデルが将来の地場産業につながるものも出てくるだろう。一方で、それらはスケールで勝負するのでなく、数人の高齢者にとって意味のある事業かもしれない。取り組む人たちの目的や想定するアウトカム・インパクトは多様であっていい。今の私たちには量的評価によって優劣を決めるのではなく、そういったチャレンジをもっと応援できる仕組みづくりこそが急務の課題である。

参考文献

牧大介「ローカルベンチャー～地域にはビジネスの可能性があふれている～」（２０１８年木楽舎）
あいとう福祉モール　http://fukushi-mall.com/（２０１９年９月５日最終閲覧）
市民共同発電所　https://www.odakocci.jp/sunsun.html（２０１９年９月５日最終閲覧）
「持続可能な地域実現と地域公共人材」白石克孝・新川達郎・斎藤文彦編（２０１１年日本評論社）

秩父をメープルブランド発信拠点に
―地域の連携から生まれたプロジェクト―

埼玉県秩父市



株式会社TAP&SAP代表取締役 ● 井原 愛子

◆◆◆「伐らない林業」の可能性

埼玉県秩父市では、10年ほど前から自生するカエデの木から樹液を採取し、それを商品化する取り組みが行われてきました。

活動の主体になっているのは、山の持ち主たちを中心とした「秩父樹液生産協同組合」（以下「樹液組合」）と、秩父地域内の多業種の集まりである「秩父観光土産品協同組合」（以下「土産品組合」）、そしてこの活動をサポートしている「NPO法人秩父百年の森」（以下「NPO」）の3団体になります。

樹液組合が採取したカエデの樹液は、土産品組合に卸し、製品化されます。樹液の収益が山の持ち主に還元されることで、スギやヒノキの山を適正に間伐し、その後にNPOが育てたカエデの苗木を植樹するという、循環型の森林再生につながっています。

スギやヒノキなどの木材利用が中心の「伐る（きる）林業」に対して、カエデの木から樹液を採取し、メープルシロップなど製品化している取り組みは、「伐らない林業」として日本中から注目を集めています。

ただ、取り組みの裏側を知ってみると、若い人たちの参加が少ないとか、地元も含めまだまだ活動や商品の知名度が低いという課題がありました。

私にも活動を広めていくための手伝いができないかと思い、2014年に地元の秩父にUターンしました。3団体の活動を手伝いながら、改めて事業の可能性を探りつつ、カナダでメープルシロップの勉強をしたりして、2015年に商品開発やマーケティング・ブランディングを行う「TAP&SAP」を立ち上げました。

◆◆◆日本初の「シュガーハウス」

私が活動に加わった当時、組合同士の協力関係や仕組みづくり、商品開発はできていましたが、活動の核となる拠点がありませんでした。そこで、カナダに行ったときに出会った、メープルシロップを製造している小屋「シュガーハウス」を秩父にも作ろうと、プロジェクトが動き始めます。

このプロジェクトは土産品組合が主体となり、秩父市や商工会議所などの支援を受け、シロップ製造機械の導入や施設の改装費用として市の補助金を活用しました。店舗自体も「秩父ミューズパーク」内にある市所有の遊休施設を借り受けて使用しています。

弊社は全体のプランとプロデュースに関わり、メープルシロップ製造機械「エバポレーター」の輸入・稼働と、シュガーハウスのコンセプトなどのブランディングを担当しました。

日本初のシュガーハウスは「MAPLE BASE（メープルベース）」という名称に決まり、秩父のメープルブランドの発信拠点として様々な方たちの協力のもと、2016年4月にオープンしました。

MAPLE BASEは、主に三つの機能を備えています。一つ目は、パンケーキをはじめとして秩父の自然の恵みが味わえる「カフェ」とメープル商品が購入できる「ショップ」。二つ目は、日本初のメープルシロップ製造機械が稼働するカエデの樹液の研究所「ラボ」。三つ目は、建物や周辺の芝生エリアを活用した「イベント・ワークショップ」の企画です。

オープンから3年がたち、地域内外からたくさんのお客様にご来店いただいており、少しずつメープルブランドの広がりを感じています。

エコツアーから新たな交流

また、今年1月には旅行業の免許を取得し、エコツアーの企画も本格的にスタートしました。

カエデの樹液が採れるのは、寒さの厳しい2月が中心です。その時期にしか体験できないエコツアーが好評です。

実際に樹液採取をしている現場に行き、NPOや山の持ち主から話を聞き、春の芽吹きの証である採れたての樹液を味わいます。樹液がぽたぽたと落ちていくところを見ると、参加者からは歓声が上がります。

MAPLE BASEでのメープルシロップや樹液を使った食事、樹液を煮詰める機械のデモンストレーション、またワークショップなどが好評で、募集開始から間もなく満員になってしまいます。



樹液採取。伐らない林業は地域に新たな可能性を生み出した

実際に現場を見て、体験して、味わった参加者たちは、私たちの活動の思いを真に理解してくれます。エコツアーに参加して終わりではなく、その後もMAPLE BASEを訪ねてくれたり、NPOのメンバーになって活動に参加してくれたりと、新しい交流が生まれてきます。

近年、観光地としても注目を集めている秩父地域ですが、私たちの活動を知ってもらい応援してもらえるきっかけとして、エコツアー事業をますます強化していく予定です。



メープルブランドの発信拠点「MAPLE BASE」

森と関わり続けられる仕組みづくり

MAPLE BASEという拠点ができ、秩父がメープルの産地であることが少しずつ認知される一方で、地域外に広げることが難しいという問題もあります。原料に限りがあり、大量生産が難しく、価格も高いのがネックとなっています。

そういった中で、私たちの活動を応援してくれる企業が現れました。「メイトー」でおなじみの協同乳業株式会社です。秩父産のメープルシロップを使ったプリンを、私たちの活動や思いをきちんと伝えながら毎年販売してくれます。社員たちが生産地に赴くのはもちろん、植林活動にも一緒に参加してくれています。売り上げの一部をNPOの苗作りのために寄付してくれているのも、ただの商売の取引を超えた強いつながりを感じています。

私たちの力では到底達成できない全国的な商品展開が、企業とのコラボレーションにより実現しました。



貴重な秩父産メープルシロップとカエデの樹液

秩父が「メープル」で活性化し、カエデの森づくりを進めていくためには、地元の人も都会の人も恵みを共有できる仕組みづくりと、それを運営していく仲間が必要です。これからもこの輪を広げ継続していくために、MAPLE BASEを中心に活動していきたいと思います。

特集

ローカルベンチャー×地域活性化

島根県雲南市

「チャレンジ」が人も企業も引きつける

―地域の未来つくる「幸雲南塾」を企画運営―



NPO法人おっちラボ代表理事 ● 小俣 健三郎

◆◆◆ 訪問看護と地域医療改革の連鎖

2015年7月、島根県雲南市（注1）に訪問看護ステーション「コミケア」（注2）が立ち上がった。メンバーは、市外出身で20代の女性看護師3人。中山間の過疎地で在宅医療の空白地が広がる雲南市でも、「住み慣れた自宅で療養したい」という住民の願いを実現し、「山間地から日本の医療を変えていこう」という情熱で集まった人たちだ。これは、「過疎地は移動時間が掛かり過ぎて、訪問看護が成り立たない」「訪問看護ができるのはベテランだけ」といった業界の「常識」への挑戦でもあった。

市外からやって来た彼女たちは、地道に市立病院や開業医と関係を構築し、地縁組織や地元の元町長、そして東京の「社会起業家」などのサポートを得ながら、着実に利用者を増やしていった。今では作業療法士なども加えて10人の会社となり、年間5000件の訪問看護・リハビリを行っている。

こうした若者の動きと連動して、市立病院も在宅医療を強化し、地域医療に強い若手医師を2人加えて「地域ケア課」を設置。今では「地域医療日本一を目指します」と宣言している。コミケアも引き続き市立病院と連携しながら、在宅医療の充実に邁進している。

（注1）2004年に6町村が合併して誕生。面積550平方キロ、人口約3万8000人、高齢化率は約37％

（注2）コミケアの事例は2018年10月の安倍晋三首相の所信表明演説でも言及された

◆◆◆ 課題解決へチャレンジャーが集うまち

雲南市では、このような地域課題解決や価値創造により地域の未来をつくる活動を「チャレンジ」と呼び、子どもから高齢者までのさまざまなチャレンジが連鎖していく地域づくりを目指している。20代、30代などの若手向けには、2011年に「おっちラボ」が企画運営する「幸雲南塾」という次世代人材育成プログラムが始まり、延べ130人が塾を卒業した。「卒業生」たちにより、カフェや建築など20以上の事業体と、医療者誘致ツアーや酒造りなどのプロジェクトが生まれ、2015年までの経済波及効果は約3億円に上る。

近年は、次のような社会起業家が幸雲南塾から羽ばたいている。

【コミュニティナース・カンパニー】

塾1期生の矢田明子（おっちラボ前代表）が設立。看護師らが地域住民と日常的に関係性を築きながら、地域の健康づくりを促進する活動（注3）を全国で展開（矢田明子著「コミュニティナース」参照）。表彰も多数。

（注3）病気や要介護の方向けの訪問看護と異なり、国の制度でカバーされていない領域

【光プロジェクト】

「ショッピングリハビリ」という介護予防サービスを提供。歩行補助付きのショッピングカートを使って、買い物を楽しみながら高齢者の運動機能回復を目指している。作業療法士の杉村卓哉社長は「介護予防が日常生活の延長線上にない」という疑問を持ったことが原点。全国展開も進めている。

【雲南グローカルセンター】

市内の外国出身者が地域から取り残されないよう「多文化共生」を進めている。外国人の親を持つ児童への日本語支援や異文化理解のコーディネ

ートのほか、気軽に相談できる場として交流拠点（飲食店）も運営。

【Ｆｏｏｄｍａｒｉｃｏ】

ｍａｒｉｃｏさんは子どもが重度の食物アレルギーを持つため、アレルゲンフリーでも美味しい料理を徹底研究。日本中の当事者に喜んでもらえる商品を開発中。

このように人口４万人弱の雲南市に、社会起業家たちのコミュニティができ始めている。

◆◆◆企業も課題解決にチャレンジ

さらに、今年４月からは竹中工務店、ヤマハ発動機およびＮＰＯ法人ＥＴＩＣ.と市が連携協定を締結して、「住民と協働の社会課題解決」をスタートさせた。地元の企業と協力して、コミュニティの健康度測定や高齢者の移動用のスローモビリティといったプロジェクトを進めている。

集まってくる企業は、若手がチャレンジしているという空気感とともに、「住民のニーズを把握している地域自主組織と前向きな協議ができる」ことに魅力を感じるという。地域自主組織とは、おおむね小学校区程度のエリアごとにある公民館を改変し、福祉やまちづくりについて住民自治ができるようにした仕組みで、担い手の多くは60代以上だ。

老若問わない住民のチャレンジが、企業のチャレンジも引きつけている。

◆◆◆住民の思いを実現する全国ネット

こうしたビジネス×課題解決を進めていけるのも、雲南市が外部の人材や団体を本気で活用しようとしているからだ。雲南市は２０１７年より全国10自治体で構成する「ローカルベンチャー協議会」（事務局はＥＴＩＣ.）に参画。参加自治体は「まちの持続可能性を高めるために、挑戦する人材への投資を行う」ことを共通の目的とし、各地域でローカルベンチャーの担い手育成に取り組む。過疎地・雲南の起業家も、地域外からのアドバイザーや他の自治体、先輩起業家から知見をもらうことで、次々とチャンスをつかんでいく。前述の企業チャレンジも同協議会の試行錯誤の中から実現したものだ。

なお、今年11月８日に同協議会が「ローカルベンチャーサミット」を東京で開催する。都市部と地域のチャレンジの垣根をなくすことをテーマに、「地域おこし企業人」などについて議論する。全国の自治体や地域づくり団体関係者、地域課題解決に取り組みたい企業の方々にぜひ参加してもらいたい（詳細は協議会ホームページで）。

◆◆◆ローカルベンチャープロデューサーへ

塾を卒業した起業家向けに金融機関の融資と補助金をセットにして、さらにチャレンジしてもらう仕組みを昨年つくった。まだ試行錯誤の最中だが、一定の手応えもある。今後、チャレンジャーがさらに大きな資金調達をできる仕組みも整えたい。また、企業とのコラボによる可能性もたくさん見えてきているので、一つ一つ形にしていきたい。



ショッピングリハビリ：カートを利用して買い物をする高齢者



幸雲南塾 2019 開講記念講座の様子



今年４月、企業チャレンジ第１号の連携協定を締結
（右から、ETIC. 宮城代表、ヤマハ発動機藤田執行役員、
竹中工務店佐々木社長、雲南市速水市長）

地域資本の価値を向上
―ローカルベンチャーの起業支援戦略―



岡山県西粟倉村地方創生特任参事
● 上山　隆浩

「自主自立」を選択した村の「百年の森林構想」

中国山地の谷あいの山里といってよい人口1500人ほどの岡山県西粟倉村は、「平成の大合併」で合併を選ばず、「自主自立の道」を選択した。県の北東端に位置し、面積5793㌶のうち5491㌶が森林。その面積の約84％がスギ・ヒノキの人工林であり、長期的な間伐等の適切な管理が必要な中山間地域の「村」だ。

「外部人材の活用」は、自主自立を選択した2004年から3年間、総務省の「地域再生マネージャー事業」に取り組み、村の将来像や産業や経済の活性化について、住民、行政、企業が協働して検討を重ねたことに始まる。

20世紀型の大量生産・大量消費型モデルではなく、お互いに信頼し合える豊かな関係性を、産業を通してつくり出していきたい。村は、そんな産業を「心産業」と名付けた。約50年前に植えられ、育ったスギ・ヒノキの人工林をここで諦めない。あと50年頑張って、立派な100年生の森林に囲まれた「上質な田舎」をつくっていく。「上質な田舎」「百年の森林構想」「心産業」の三つをキーワードに、森林に関わる村内のさまざまな事業体が協働し、顧客づくりと商品づくりを進め、小さくても「身の丈に合った」雇用や経済を生もうと考えた。そのために、都市住民のニーズに応え、市場を開拓でき、地域の情報を発信できる人材の獲得を目指すこととなる。

まず2007年に「村の人事部」となる「西粟倉村雇用対策協議会」を設置し、Iターンの積極的な受け入れを開始した。2008年にはベンチャー企業の（株）トビムシ、森林組合と協働しながら、樹齢100年の美しい森林に囲まれた「上質な田舎」を実現するという百年の森林構想を着想し、翌年に構想実現に向けたシンボルとなる「百年の森林事業」と「森の学校事業」を開始した。両事業は11年目を迎え、多くのローカルベンチャー企業が参画している（図1参照）。

「100年の森林に囲まれた上質な田舎」「衰退する林業にフォーカスした自治体のチャレンジ」という50年先を見据えたビジョンと、村が主体となって森林施業を実施し、㈱西粟倉・森の学校（以下「森の学校」）というベンチャー企業が木材の6次産業化にチャレンジするプロジェクトは、地域で起業したい若者の共感を生み、起業するなら「百年の森林構想に挑戦している西粟倉村で」という若者を集めることができた。

百年の森林構想から生まれたローカルベンチャー

百年の森林構想が着想される以前に起業し、ローカルベンチャーの先駆けとなった会社が木の里工房「木薫」（以下「木薫」）だ。2006年に森林組合の広域合併が行われた際、4人の若者が組合を退職して起業した。西粟倉村産材を使い、主に東京周辺の幼稚園・保育園の内装工事や什器・木製遊具を製作するとともに林業も行っている。木薫の起業がきっかけとなり、その後の森の学校などローカルベンチャーの起業へとつながっていく。

2009年に牧大介氏が起業した「森の学校」は、西粟倉村のファンづくりや「ユカハリタイル」のような村産材に付加価値を付けた商品の製造・販売のほか、さまざまな新しい産業を創出し、Iターン者の拡大を促すこともミッションとしていた。後に森の学校は、移住・企業・インキュベー

ション事業を行うエーゼロ（株）（以下「エーゼロ」）に分社化することになる。

百年の森林構想は、他にも多くの木材関連のローカルベンチャーを生み出している。２００９年には、木工房「ようび」が起業した。岐阜で家具を作っていた代表の大島正幸氏は、ヒノキで家具作りに挑戦したいと考えていたところ百年の森林構想を知り、応援したいと村に移住した。今では、国内だけでなく海外でも注目される工房となり、空間デザインや建築事業も行っている。

２０１５年に起業した（株）ＳＯＮＲＡＫＵは村のエネルギー事業会社。木材から薪を製造し、温泉施設の薪ボイラーを管理して熱エネルギーを供給している。百年の森林事業による木材の購入だけでなく、「木の駅プロジェクト」として地域住民からも地域通貨を利用しながら木材を購入しており、地域経済の循環も進めている。村の再生可能エネルギーに関する計画立案において、二酸化炭素削減量や設備規模などの専門的な分野で村のコンサルティングも行っている。

そのほかにも数社が起業しており、現在では村の森林・木材関係者は１０６人に上り、そのうちＩターン者数は34人となっている。木材関連の生産額も、百年の森林事業を開始した時点の約１億円から今では約８億円に拡大している。

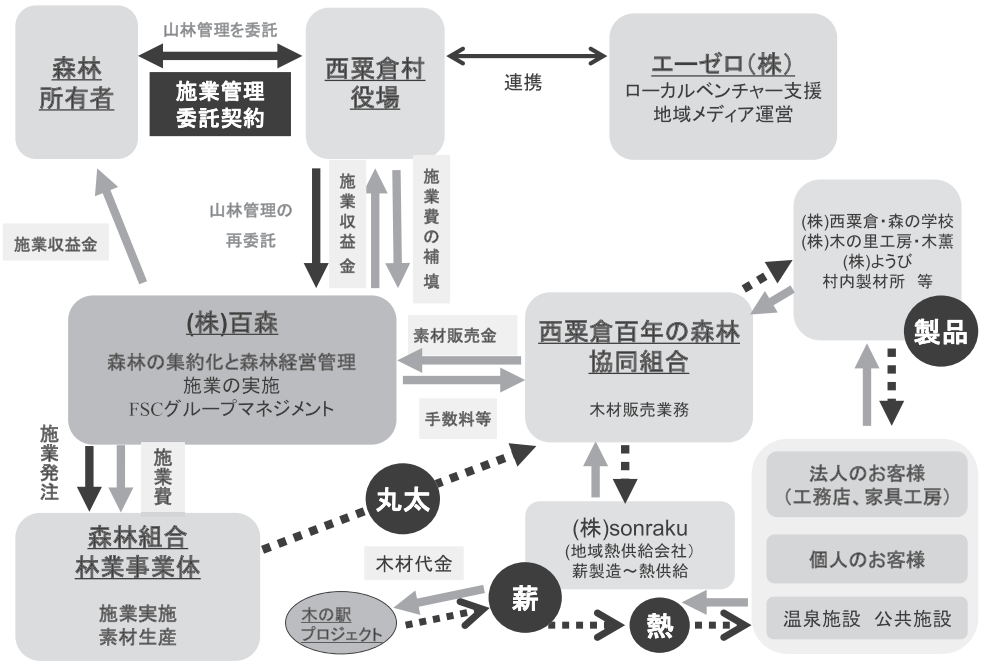
ローカルベンチャーの起業を支援

当初は林業や木材産業などを中心とした起業だったが、２０１３年ごろから他の分野の起業も始まった。手づくりの食用油や出張日本酒バー、古民家を改装したカフェと宿泊施設、民宿の再生による温泉付ゲストハウスやＢ＆Ｂ、オーガニックコットンの染め物など、多岐にわたっている。

このように、百年の森林構想の副次的効果として、共感した若者の移住や起業者の発現が始まった。これを地方創生の観点から正式に施策として取り上げ、２０１５年に始めたのが「ローカルベンチャースクール」だ。スクールでは、村を拠点に起業できる事業計画を募集し、１次選考を通過した計画にはその内容に合わせて地域内外のキーパーソンや専門家による「メンターチーム」を立

図１

多様な事業者による百年の森林事業スキーム





１次選考会

ち上げ、約3カ月間、計画のブラッシュアップを支援する。村内メンターからは村民にしか分からないノウハウや人脈、村外メンターからは事業の客観的評価と専門知識などが習得でき、村に移住して来てもすぐに起業準備に入れるよう支援している。移住要件に合えば、地域おこし協力隊制度などを活用し、自分がやりたいことをテーマに村で3年間活動し、4年目の起業を目指すことができる。2018年度までに7人が起業した。

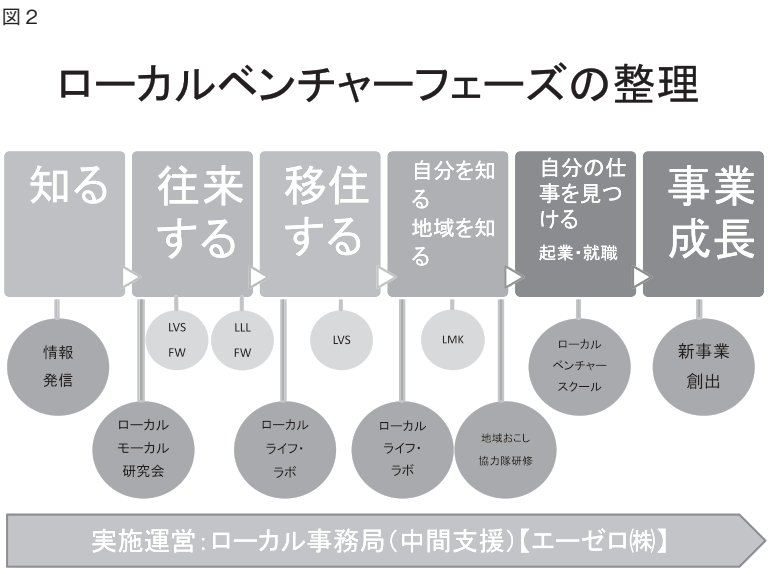
また、2017年には「ローカルライフ・ラボ」を新設した。これは、地域で起業したいが、地域資源がよく分からず事業プランの立案に至っていない人を1年間研究員として採用する制度で、2年目からはスクールに移行、もしくは地域企業の「右腕人材」として就職することができる。起業人材を育てる、いわば「農耕型」の仕組みといえる。これも地域おこし協力隊制度の活用が可能で、2019年度は29人の協力隊が活動しており、①起業を目指す人材②企業の右腕人材③行政事業を行う人材④ローカルライフ・ラボ人材に分類される。

この他、地域や都会で各分野の最先端をゆく経営者からその生き様と見据える未来を聞き、地域におけるビジネスの可能性を勉強する「ローカルモーカル研究会」も開催している。

売り上げを5000万円増加させるか雇用を5人以上増やすという明確な意志とビジョンを持って起業・新規事業に挑戦する企業を、商品開発や販路拡大など最大で3年間1500万円程度を支援することで情報発信から新事業創出まで切れ目のない「ローカルベンチャーフェーズ」を作っている（図2参照）。

これらの支援制度が目指すところは、「自分が本当にやりたいこと」を起業者に確認してもらうことであり、起業者の「自己実現」をいかに支援するかということだと考えている。

図2



民間中間支援事業者の育成と地域間の連携

2017年に森の学校から分社化したエーゼロは村と協働し、ローカルベンチャーの育成事業を実施している民間の中間支援事業者である。その業務は情報発信事業、人材募集事業、ローカルベンチャー支援事業、地域おこし協力隊管理事業など多岐にわたっている。村は、一般行政事務に従事している職員38人で専門的にこれらの業務を行うことは困難であり、民間中間支援事業者のノウハウや関係人口を活用することが合理的であると考えている。

起業支援や移住支援で成果を出しつつある自治体の多くは、このような中間支援事業者の育成や協働に積極的に取り組んでいるケースが多い。実際、自治体が移住・定住フェアや起業支援窓口を設置してもその情報はなかなか共感を呼ばないため、どの会場も閑散としていることが多い。一方、民間の若い事業担当者によるイベントやセミナーには多くの若者が集まって、真剣に地方での起業を勉強しているのである。このため、そこにしっかりとアクセスすることが必要と考えている。

村が2015年に実施したローカルベンチャースクールには21人の応募があったものの、事業計画の水準に大きなばらつきがあったことや、最初から事業計画を立てられる人材が少ないといった課題が明確になった。単一の自治体で募集した場合、どうしても応募者の層が薄くなることが原因と思われた。

そこで、村は2016年から地方創生推進交付金を活用し、東京のNPO法人ETIC.と連携し、民間中間支援事業者と自治体が既に協働していた10自治体で「ローカルベンチャー推進協議会」（代表幹事・西粟倉村）を設立している。5年間で人材マッチング344人、起業家創出164件、売上規模55・7億円を目標として、東京での人材育成や地域を知るためのフィールドワークなどを積極的に実施している。

設立4年目となる本年度は、これまで開発したプログラムの多自治体への提供やETIC.を窓口として企業との連携も始まっている。今後は一層地域間でのノウハウ提供やナレッジの共有が必要になると考えており、多くの自治体で中間支援事業者を育成し、ローカルベンチャー推進協議会の仕組を活用してほしいと考えている。

ローカルベンチャー事業推進の成果

2009年に始まった百年の森林事業は10年が経過し、村内で起業したローカルベンチャーの数は34社に上っている。これにより創出された雇用は約180人となっており、その売上額は約13億円だ。村にIターンしたのは180人で、そのうち約140人が定住している。村の人口が1454人（2019年3月末）であることから、住民の約1割を占めるまでになっている。



ローカルベンチャー推進協議会サミット

村では雇用の場をつくるのではなく、起業家の育成を主目的として事業を推進してきた。このため、起業による経済効果だけでなく、移住した起業者が減少・高齢化するコミュニティの維持や消防団活動をはじめとする地域レジリエンス向上の主体となった。フットサルやチアリーディングなどスポーツ・文化の振興や、地域の自然資本を活用した体験型イベントの催行など、さまざまな活動への広がりを見せていることが大きな成果といえる。

ローカルベンチャーの将来と課題

ローカルベンチャーの新しい広がりは、これまでの地域の自然資本の価値を発見、もしくは再発見した上で、6次産業化する外需型の起業だけでなく、子育て・教育・高齢者介護など社会資本の向上を図るソーシャルベンチャーという内需型の起業が行われるようになってきている。地域ではこれらソーシャルな部分を支える人材が不足しており、本村でもモンテッソーリ教育や子育て・食育事業や助産所による出産・育児に関する事業がスタートしている。これら内需型の起業は、村の内需だけでは安定した事業規模とならないため、都市部での事業をベースとした上で地域でも同時に事業を展開して規模を安定させることが必須となっている。自治体側も、移住・定住に固執しない多拠点化を受け入れ、また、ある部門に偏らない全庁的な対応による施策にかじを切る必要があると考えている。

次に、ローカルベンチャー事業の要となる民間中間支援事業者の自立化への取り組みも課題となると思われる。2017年に日立京大ラボが発表した「AIの活用により、持続可能な日本の未来に向けた政策を提言」によると、「都市集中シナリオ」と「地域分散シナリオ」という分岐が今後10年以内に起こる。地域分散シナリオに誘導するために、地域は今後17～20年にわたり継続的な経済循環を高める施策の実行が必要といわれている。

現在は、2020年度までの「第1期地域再生計画」に基づき地方創生推進交付金を財源として起業支援が行われているが、近い将来には民間中間支援事業者は収益事業を行って自立運営することが求められている。そのための事業開発と全国への水平展開が可能な人材の育成やシステムの構築が必要となる。自治体がこれからのローカルベンチャーの育成を継続的に実施するには、自治体主導から民間主導で行政連携型の仕組みへの切り換えを積極的に行う必要があり、自立した民間中間支援組織を育成することが行政コストの削減と費用対効果の向上につながると考えられる。

【参考文献】

「AIの活用により、持続可能な日本の未来に向けた政策を提言」京都大学こころの未来研究センター広井良典教授



「想い」をつなぐことこそ地域。人と人、地域をつなぐ「場」を創る

株式会社結屋代表取締役
川村 結里子 氏

◉ 川村 結里子氏プロフィール
東京都出身。大学で建築を学び、卒業後は住宅メーカーに就職。ひょんなことから三島市の祖母の家を改装して「おにぎりカフェ」を経営することになり、三島市に移住した。紆余曲折を経て2011年に株式会社結屋を設立する。食の現場に入ってのアドバイザー業務や、街中はしご酒イベント「三島バル」「シェアキッチン結びや」など「食」を通じて人と人、地域をつなぐ事業を展開。また、「三島LINK」「三島100人カイギ」といった「様々な人と地域をつなぐ場づくり」の活動も行っている。

「地域づくりは人づくり」では、編集室が人材育成をテーマに全国の様々な方を取材し、熱い思いや取り組みについて紹介しています。今回は、静岡県三島市にある株式会社結屋代表取締役の川村結里子さんに話を伺いました。

地域の「想い」に触れる出会い

―川村さんの経歴と三島市に移住したきっかけを教えてください。

生まれも育ちも東京で、大学では建築で空間デザインを学び、卒業後はインテリアコーディネーターとして住宅メーカーに就職。イベント企画や営業支援に携わっていました。就職して4年目に、三島市の祖母の家を改築した「おにぎりカフェ」の経営をお願いした人が急きょ辞めてしまい、誰かが経営をしなくてはならない状況になりました。もともと「空間」「場づくり」に興味があったこと、以前お店を手伝っていたこともあり、思い切って三島市に「孫ターン」移住しました。

東京で働いていた頃は、隣人の顔も知らないような状況でしたが、三島に移住してからは様々な地域の方々との出会いで生活がガラリと変わりました。地域を知ろうと積極的に集まりに参加し、興味がある団体には自らコンタクトを取りました。様々な人とつながっていくことで、そして、いろいろな活動に参画することによって、地域の人の「想い」に触れる機会が増えていきました。そうした日々の営みの中で「想い」をつなぐことこそが地域なのだと思うようになりました。

その後、親が店舗を運営することになり、いったん三島を離れました。富士市のNPO法人で温泉博覧会（オンパク）の立ち上げに携わり、「場」をつくることでそこにいる「人」が輝くことを学びました。そして、2011年の東日本大震災をきっかけに三島に戻り、株式会社結屋を設立しました。現在は、人と人、地域がつながる「場」をつくり、豊かな生き方や暮らし方が選択できる地域にしたいという思いで活動しています。

人と人、地域への「想い」を深める

―株式会社結屋の活動について教えてください。

創立当初の事業は「三島バル」の企画・運営でした。日本で初めてバル事業を手掛けた「函館バル街」の深谷宏治さんと話をする機会があり、三島でもバルをやりたいと思っていたところ、東日本大震災が発生しました。震災の影響で三島市内でも計画停電が実施され、当時は市内の飲食店や個店の売り上げがひどく落ち込んだ状況でした。今こそバルを開催するときだと思い、行政や商工会議所にバル事業の立ち上げを掛け合いました。その結果、2011年10月に第1回三島バルを開催することができました。

昨年10月に行われた第10回目では約100店舗が出店し、およそ4000人もの参加者が訪れました。また、三島バルでは地域の個店だけでなく、地域住民が主体の様々なイベントも開催しています。地域の魅力を高めながら、個店はもちろん、地域の人や活動にも光が当たるようなプラットフォームとしても機能しています。

バル事業とは別に、もっと人が集まって何かを実行できるオープンな「場」があればと、もともとそば屋だった店舗を改装し、「シェアキッチン結びや」を立ち上げました。ここでは本格的な起業支援ではなく、活動のスタートアップの応援が目的で、地域で一歩踏み出したいと思っている方のきっかけづくりになればと思っています。シェアキッチンがきっかけで、実際にお店を開業した方もいますし、市内の大学生が「学生カフェ」をやってみたところ、多くの住民の方が訪れ、学生と地域の交流も生まれました。

また、これまで地域に接点がなかった方や移住者も含めた交流の場として「学生×企業×行政プラットフォーム 三島ＬＩＮＫ」を仲間と企画・運営しています。三島ＬＩＮＫでは、ワークショップを通じて参加者に問い掛け、この町の良いところや、やってみたいこと、どうしたらもっと地域が面白くなるかなど、対話を通じ、人と人、地域への「想い」を深めることをしています。このことにより、参加者の次の行動に変化が生まれ始めています。三島ＬＩＮＫでは、相互に「想い」を共有しながらつながる「場」の仕組みがプロセスとして設計できていることから、より関係性が深まり、新しい活動が生まれています。


三島 LINK の様子


三島 100 人カイギの様子

そこから発展して誕生したのが「三島１００人カイギ」です。１００人カイギでは、2カ月に1回、地域にゆかりのある5人に、その人が取り組んでいる活動や地域への「想い」を共有してもらいます。それぞれが自分のストーリーを持っていて、それを共有することで、地域で活動する多様な「人」に改めてスポットが当たり、「場」を介して交流することでより豊かなつながりが生まれます。

１００人カイギを通じて、地域を様々な視点で見ることで多様な価値観が交ざり、多くのつながりが生まれ、改めて「このまちっていいよね」と感じてもらえるといいなと思っています。

「場」の連鎖が、豊かな未来をつくる

―川村さんにとっての「地域づくり・人づくり」を教えてください。

地域づくり・人づくりを考えたときに、意識して「場」を創るってとても大切だと思っています。一言で「場」といっても、建物などの物質的な場所のほか、ただ人が集うだけでも「場」といえます。この「場」の、人と人との関係性をいかに構築するか、そして継続する仕組みをいかにつくっていくかが改めて大切だと考えています。

例えば、人は「問われる」ことで思考が始まるといわれています。意識して問い掛けることで、その「場」にいる人の視点が変わり、思考が変わり、行動の変化が生まれます。また、三島ＬＩＮＫや三島１００人カイギのように、「場」を開き、その価値を改めて「意味付ける」ことで、その「場」に新しい変化が生まれると考えています。

予測できない不確実な未来がやってくるといわれている中、地域の、そして人の未来を創っていく上で、こうした多様な人と人との関係性をつくり、視点・思考を変え、行動の変化を生み出す「場」づくりがますます必要になってくると思っています。こうした「場」のメカニズムを解明しながら、すでに「場」を開いている人、これから開きたい人をつなぎ、こうした「場」を共につくっていくお手伝いができればと思っています。地域における「場」の連鎖こそ、未来の豊かな地域・人をつくっていくことだと考えています。

そして、地域で受け継いできたものや先輩たちの「想い」を、次世代へのバトンとしてつなげていきたい。地域での豊かな暮らし方、働き方を楽しんでいる大人の背中を見せることで、子供たちにもその地域の豊かさや魅力が自然と引き継がれると思っています。

そのためにも、今ここにいる私たちが自分たちの地域での暮らし方、働き方をもっと楽しむこと。そんな「場」が各地に広がる豊かな未来を、共に創っていけたらと思っています。

◇

三島バル、シェアキッチン、三島ＬＩＮＫ、１００人カイギといった「人と人、地域をつなぐ場づくり」を手掛ける川村さんのご活躍に、今後もさらに注目していきたいと思います。

地域活性化センター編集室
●熊谷 公汰（秋田県由利本荘市から出向）

地方創生に向けて〝がんばる地域〟応援事業（北海道旭川市）

住民自ら行動し、日常のにぎわい創出

―中心市街地活性化へ事業展開―



旭川市地域振興部地域振興課
課長補佐
清水　健志

取り組みに至った経緯

旭川市は北海道のほぼ中央に位置しており、道内では札幌市に次ぐ約34万人の人口規模を有しています。雄大な大雪山連峰を望み、石狩川をはじめとする大小様々な河川が流れる豊かな自然環境と、機能的に整備された市街地が融合した北北海道の拠点都市です。

中心市街地には、全国初となる恒久的歩行者専用道路「平和通買物公園」や銀座仲見世通りなどがあり、古くから市民に親しまれてきましたが、大型集客施設の郊外展開に加え、買い物など生活スタイルの多様化から、中心市街地を訪れる市民は減少しています。

中心市街地は、商業や交通結節機能など市民生活に直結する重要な都市機能を備えており、これらを維持するためには中心市街地の活性化が不可欠です。そこで本市は、平成12年度に「旭川市中心市街地活性化基本計画」を策定。これに基づいて、バリアフリー化やロードヒーティングの設置、駅前広場や平和通買物公園などイベント空間の整備、既存公園のリニューアルや新たなガーデンの造成など、活性化に必要な基盤整備に乗り出しました。

こうした基盤整備の効果もあり、行政等が主催するイベントには多くの来場者があります。ただ、中心部の歩行者通行量の減少など、日常的な活性化には結び付いていないことから、平成29年12月に「多様な主体が自ら考え行動する」「今ある基盤を有効活用する」「エリアの個性を活かす」といった三つのテーマを掲げた新たな活性化計画を策定し、これらのテーマを市民と共有しながら、日常的な賑わいにつなげる取り組みを進めています。

3エリアで活性化事業

こうした現状にとどまっているのは、市民主体の取り組みになっていないことが一因と考え、「旭川市中心市街地活性化協議会」の中に、取り組み機運が徐々に高まっていた旭川駅前と平和通北、大成の3エリアの市民で構成する企画推進分科会を設置し、この分科会が各エリアのマネジメントを行って事業を進めることとしました。

【旭川駅前エリア】

商業施設や交通結節機能などが集中し、平和通買物公園の南側を含む「旭川の顔」ともいえるエリアです。かつては多くの市民や観光客の往来がありましたが、大型百貨店の閉店や空き店舗の増加などから人通りが少なくなってきています。

そこで、買い物をする場所としての認知を再び高めるとともに、このエリアへの新規出店を促すため、空き店舗等を活用して出店料0円で開



駅前エリア、空き店舗等活用イベント



駅前エリア、ペット・アニマル写真展

業を体験できるイベントを実施しました。また、イベントの開催に当たっては、日ごろ中心市街地にあまり足を運ばない方にも来場してもらえるよう、ペット・アニマル写真展を併せて開催し、集客を図りました。

この事業は、出店者からは昔ながらの商店街を見直す機会になったとおおむね好評で、来場者からもイベントの継続を望む声が聞かれました。

【平和通北エリア】

中心市街地の北に位置し、周辺に常磐公園、石狩川、旭橋など旭川を象徴する施設があります。このエリアを訪れる市民・観光客は駅前エリアほど多くなく、夕方以降は特に人通りが少なくなります。このため、石狩川河畔に仮設店舗を設置し、夕暮れから夜にかけての景観を楽しみながら飲食できる「大人のたまり空間」を創出する事業を行いました。



平和通北エリア、「大人のたまり空間」の様子

事業の実施に当たっては、公園や河川の管理者等と連携しながら、仕事帰りでも利用しやすいように日没時間が遅い7月に開催し、地元食材を使用して旭川の夕暮れ空をイメージしたオリジナルサワーを開発するなどして集客に努めました。

開催期間中は曇りがちの天候にもかかわらず、多くの来客があり、新たな人の流れをつくることができました。また、長期開催を望む声も聞かれるなど、今後も一定の需要があることも確認できました。



平和通北エリア、旭川産アロニア使用のオリジナルサワー

【大成エリア】

下町情緒あふれるレトロな街並みで「昭和の旭川」を感じることができ、他のエリアに比べて高齢者の来訪が多いのが特徴です。事業では、家族連れや学生などとの多世代交流を含めたにぎわいを創出するため、商店街の催しである「銀座七夕まつり」に合わせてイベントを実施しました。

スマートフォンでも参加可能な写真コンテストや、障害のある方や外国人も参加しやすい「バリアフリーゆかたファッションショー」などには、若者を含めた幅広い世代の参加があり、初めて来た人たちにこのエリアの良さを知ってもらうことができました。



大成エリア、バリアフリーゆかたファッションショー後の記念撮影

事業の成果

平成30年度はこの事業に本格的に取り組んだ初年度で、前述した内容以外にも様々な事業を試行錯誤の末に実施しました。こうした活動を通して、事業の企画立案や事業者等への協力依頼、関係する行政機関との対応、市民への周知などが新たなノウハウとして蓄積されました。また、事業の実施後に達成感を感じられたり、市民からの意見・感想を聞くことで新たなアイデアが生まれたりして、今後も前向きに取り組む動機付けになっています。

何よりも、事業を実施するために市民が実際に考えて行動したこと、事業の運営に協力を申し出る新たな仲間が加わったこと、応援する人が現れたことなど、地域や市民の間で取り組みの輪が広がっていることこそが大きな成果だと感じています。

今後の方向性と展望

今後も一時的なイベントに限らず様々な事業を行うことで各エリアを魅力的なものとし、日常的なにぎわいを創出していきたいと考えています。そのためには仲間や財源など、継続するための力が必要になってくるので、事業を実施しながら対策を検討していきたいと思います。また、今回紹介した各エリア間で連携した事業を行うなど、さらに取り組みの輪を広げ、まちなか全体が活性化することを目指していきます。

地方創生実践塾　高知県椿原町

小さな拠点「ゆすはら」づくり

―一人ひとりが本音で語り、伝え合う―

前高知県椿原町長　●　矢野　富夫

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。８月３日（土）～４日（日）に高知県椿原町で開催された実践塾の内容について、前椿原町長の矢野富夫氏にご報告いただいた。

椿原町の現状

高知県椿原町は人口３５００人余りで、愛媛県境の山あいに位置する。町内全戸に行き渡る光ファイバー網、ヘリポート基地などを整備し、病院を中心に福祉施設や在宅を結ぶ「人が循環する仕組み」をつくり、住民の命を守っている。また、保幼小中高一貫教育を目指し、「一貫教育センター」や「子育て世代包括支援センター」を創設。妊娠・出産時から18歳までの支援体制を充実させている。さらに、椿原ならではの空き家改修や再生可能エネルギー自給率１００％（現在約30％）を目指す中で、人口減少にも歯止めがかかり始めている。

そうした町を支えているのが、住民自治組織として活動する六つの「区」（明治時代に合併した旧村）だ。６区全てが「地方創生とは地域で生きる仕組みづくり」との認識に立ち、地域の課題を解決する組織として「集落活動センター」（以下「センター」という）を設立し、「物語」を描いて活発に活動している。

全国から駆け付けた「令和の志士」【１日目】

①開講式

午後１時、北は北海道、南は宮崎県から集まった41人の塾生「令和の志士」が、今から１５７年前に坂本龍馬が新しい時代を求めて土佐藩を脱藩した場所に降り立った。世界的な建築家隈研吾氏が設計し、観光の拠点にもなっている椿原町役場で開講式が行われ、椿原町副町長の西村新一氏が町の紹介を交えて歓迎の挨拶を行い、続いて地域活性化センター理事長の椎川忍氏が実践塾の狙いや実績を紹介するとともに、椿原町への提言も示された。

②講義

私の講義は、「椿原町のまちづくり～生きるしくみをつくるために、考え方を変えよう～」をタイトルとし、これまで実践してきた考え方や行動を披露した。そして、「皆さんはわが『椿原藩』に脱藩されたところであり、この椿原の舞台で時間を止めて椿原町の住人として、一生を過ごすという視点に立ち、主役を演じてください」と投げ掛けた。

③フィールドワーク

その後、３カ所の「センター」代表がその取り組みについて報告した。

初めに「センター・四万川」の株式会社四万川代表取締役で区長の空岡則明氏が「地域住民の暮らしを守る地域のための会社」をテーマに、住民が地域のガソリンスタンドが消えた危機感から話し合いを始め、１１４日で１口１万円出資して株式会社を設立し、スタンド経営や特産品加工販売、葬祭事業など幅広く活動していることを報告した。

次の「センター・ゆすはら西」では、ＮＰＯ法人ゆすはら西理事長で区長の西村建雄氏と「ゆすはらジビエの里」施設長の平脇慶一氏が「捕獲鳥獣をお金に換える仕組み」について報告。農作物等がシカやイノシシに襲われる危機感を背景に、その不安解消に向けて話し合いから６６８日でＮＰＯ法人を設立し、町が導入した日本初のジビエカー（移動式解体処理車）の運行を受託して、それまで廃棄していた捕獲鳥獣をお金に換えることができるようになったことを披露した。

最後の「センター・おちめん」では、ＮＰＯ法人おちめん理事長で区



フィールドワークの様子（１日目）

長の上田末喜氏が「人・物・お金が循環する仕組みづくり」と題し、廃校となった小学校の利活用などに危機感を持ち、話し合いから608日でNPO法人を設立した活動について報告した。宿泊施設として改修した校舎で合宿を受け入れ、農地を守る営農組合を組織化したことなどを説明し、地域の女性たちがカフェなどの経営に活躍していることを紹介した。

なお、これら3カ所のセンター全てで女性が活発に動いている。

夕方からは、出会いを大切にした「ゆすはらのおきゃく・大交流会」を開催し、椅原産カルスト牛やジビエなど山里の豊富な食材に舌鼓を打ちながら交流した。



雲の上の図書館の講義（2日目）



講師陣を囲んでの集合写真

76項目の気づきや提案【2日目】

④講義

町立図書館の「雲の上の図書館」と複合福祉施設「YURURI　ゆすはら」を舞台に、町立図書館長の見目佳寿子氏が「人と人をつなぐ、人と本・文化をつなぐ場」、保健福祉支援センター長の明神孝洋氏が「椅原で安心して暮らし続ける仕組み」と題して講義。塾生は2班に分かれて傾聴し、講義後にそれぞれの施設を見学した。

⑤グループワーク・発表

「2日間で気づいた点や自らの仕事へのヒント、思いの実現に向けてその一歩を考えてみよう」と塾生を7班に分けてグループワークを行い、各班がその結果を発表した。発表は76項目の気づきや提案となり、椅原町はもとより私にとっても貴重な財産となった。

一部を紹介すると、「よりよいゆすはらのために」考えることとして、「危機感」「愛郷心」「スピード」「伝え方」「対話の仕方」「住民と行政のあり方・意識改革・変わる・支え合い」「複数をつないで循環させて考える」「課題のわがこと化」「人と人のつながり」「楽しいと思えることをやっていく」「できることから始める・進める」や「おもてなしコンシェルジュが必要」などの提言があった。私たち「椅原人」に、次のステップに臆することなく挑戦したいと思わせる、わくわくした発表であった。

⑥閉講式

実践塾は午後1時半に解散。塾生は椅原から脱藩した「令和の坂本龍馬」となり、自らが生きる地に戻っていった。

この2日間は、一人ひとりが本音で語り、伝え合い、その一言で励まされたり、その一言で夢を持ったり、人と人の間の不思議な力を強く感じられるときだった。塾生には、厳しいスケジュールと私のつたない講義やガイドにもかかわらずご協力いただいたことにおわびと感謝を申し上げるとともに、地域活性化センターの皆様、椅原町職員や町民の皆様にも深く感謝を申し上げる。

地方創生実践塾（高知県椅原町）の概要

テーマ：「小さな拠点 ゆすはらづくり
～集落活動を核とした、地域の再活性化～」

主任講師：前椅原町長　矢野 富夫氏

1日目　8月3日（土）
講義「椅原町のまちづくり
～生きるしくみをつくるために、考え方を変えよう～」
主任講師：前椅原町長 矢野 富夫 氏
フィールドワーク
1. 集落活動センター四万川
「地域住民の暮らしを守る　地域のための会社」
2. 集落活動センターゆすはら西
「捕獲鳥獣をお金に換える仕組み」
3. 集落活動センターおちめん
「人・物・お金が循環する仕組みづくり」

2日目　8月4日（日）
講義
・椅原町立図書館 雲の上の図書館
「人と人をつなぐ、人と本・文化をつなぐ場」
・椅原町複合福祉施設 YURURI ゆすはら
「椅原で安心して暮らし続ける仕組み」
ワークショップ
「2日間の気づきの共有、地元に戻ってから
椅原町で得た経験や考え方をどう活かすか」

地域づくりの現場から

全国協議会登録団体の紹介

公益社団法人 長野県建築士会 佐久支部（長野県御代田町）

団体プロフィール

設立＝昭和27年（1952年）
代表者＝佐久支部長・臼田幸夫
構成人数＝319人
〈連絡先〉
長野県佐久市跡部65-1
長野県佐久建設事務所内
TEL　0267-63-8080
〈御代田フットパスのホームページ〉
https://miyotafootpath.jimdofree.com/

歩いて感じる地域の魅力
―「御代田フットパス」を導入―



公益社団法人長野県建築士会
佐久支部青年・女性委員会
副委員長
● 山田　まどか

活動の経緯

長野県建築士会佐久支部は、地域の建築士による資格者団体です。その中の青年女性委員会では、支部エリア内で地域の再考や地域づくりに関わる活動を支部の支援の下で行ってきました。「御代田フットパス」の活動は、その流れの中で２０１８年から始めた企画です。

長野県御代田町は、浅間山麓と湯川沿いに広がる人口約１万５０００人の町です。避暑地として有名な軽井沢町と新幹線駅のある佐久市に挟まれ、知名度や認知度はあまり高くありません。けれども、５年前に移住してきた私から見ると、幹線道路を少し外れれば昔からの街道沿いの風情と穏やかな田園風景、変化に富んだ自然の景観など、車を降りて歩いてみたいと思う魅力的な光景が多々あります。

とはいえ、観光地でもない集落や田畑の中は、どこに駐車してどこを歩けば許されるのか、部外者には分かりづらいものです。ここにフットパスを導入できれば、当たり前の田舎の風景として見過ごされている地域の魅力をもっと気軽に楽しめると思い、この企画を提案しました。

建築士会でフットパス

フットパスは英国発祥の仕組みで、昔から地域にある風景の中を歩ける小径（こみち）のことです。コースを設定してそれを紹介する地図を作り、訪れた人が地図を読みながら歩いて楽しみます。地域の景観、歴史や成り立ち、四季折々の自然や暮らしの営みに思いをはせながら歩く、いわば「文化的ウォーキング」です。

日本でも各地で取り入れられており、地域ごとにテーマも取り組み方もさまざま。マップの形式も多様ですが、既存の道や歩道をつないでルートにしている点は共通のようです。

よく問われるのが、なぜ建築士会でフットパスの活動をするのかという点です。自然条件や地域の歴史、生活の背景などを、歩くスピードでじっくり読み込んでいくフットパスは、私たちが建築を考えるときに、建物が建つ場所の周辺環境や背景を読み込んでいく過程と重なります。この建築士ならではの視点と関心を持って地域におじゃまし、コミュニケーションを取らせてもらうことが、地域の魅力の再発見と活用につながるのではと考えています。

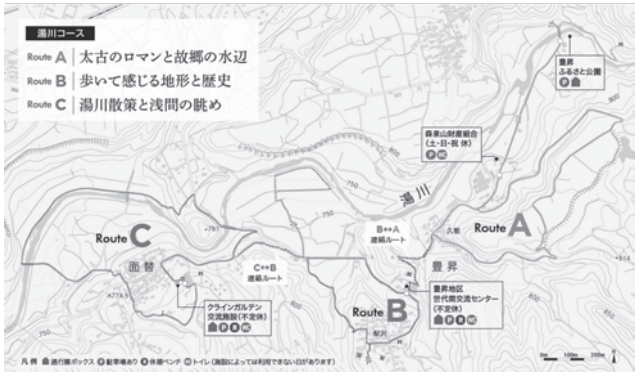
コースの作成

まず町内のエリアの絞り込みから取り掛かりました。委員会の有志で繰り返し集まり、山の林間部や川の周辺など、目星を付けた所を実際に歩いてみて、「駐車場所やトイレ場所の候補があるか」「地形や景観、地域の歴史など変化に富んだコースになるか」―等々を検討していきました。そうして選んだ今回の「湯川コース」のエリアは、実は古代から遠方と行き来した街道の道筋といわれていて、川沿いの田園風景に加え、縄文時代の大きな遺跡や古い寺社のある集落、浅間山の火山活動と湯川によるダイナミックな地形の変化もあり、歩くほどに魅力が感じられました。

エリアを絞ってからは、マップの作成に向けて町の関係課と協議するとともに、対象地区の自治会に事業説明と協力のお願いに伺いました。

私有地を含まないコースとはいえ、古くからの細い道や、静かな集落の中の道など、部外者が三々五々訪れて歩くことを地元の方々がどう考えるか懸念もありました。しかし、幸い趣旨を理解していただき、コース内のルートについてのアドバイスのほか、地域の見どころや歴史などの話をたくさん伺うことができ、駐車場の提供を含めてイベントにも参加・協力してもらっています。

「試し歩きワークショップ」ではマップに載せたいポイントやルートの名称を皆で考えたり、地元産カラマツ材を使った「木工ワークショップ」で、ルート上に設置する標識やマップの箱などを製作したりと、コース作成のプロセスも地域の方々と共有できるよう工夫しながら進めました。印刷物のマップとウェブサイトの作成では、地区内に移住されてきたデザイナーと協働することもできました。



御代田フットパス湯川コースの３ルート


地区のみなさんと木工ワークショップ

イベントで周知

フットパスはめいめいに訪れて楽しむのが基本ですが、御代田フットパスの周知のため、２０１８年11月18日にコース開き記念としてイベントを行い、当日は観光協会やそば生産グループによる地元メニューの「おふるまい」の効果もあって、参加者が１５０人を超える盛況となりました。



コース開きイベントの様子

地元の住民からは「子供の頃以来、数十年ぶりに歩いて新鮮だった」と言っていただき、他の地域からの参加者は「近くにこのような良い場所や古い歴史があるとは知らなかった。地元の方の子供時代のお話を聞きながら歩くのが楽しかった」という感想があり、良い往来が生まれるきざしを感じています。

２０１９年６月９日には、初夏のミニイベントとして写真をテーマに歩く「写真フットパス」を行いました。25人ほどのこじんまりしたイベントでしたが、同じ場所をそれぞれの視点で切り取った写真を見るのは思った以上に楽しい時間でした。また、地域を知るために、昔の写真を募ってアーカイブ化を目指しています。

次のイベントは、去年逃した秋の紅葉を狙って11月10日に設定し、間口の広い楽しみ方ができるような企画を検討中です。



信州産カラマツで作った通行票とマップ入れ

今後の目標

フットパスの維持管理、マップの補充と更新、イベント開催を細く長く続けていくことが差し当たっての目標となります。初年度は立ち上げのために「長野県元気づくり支援金」を取得し、建築士会の活動費と合わせて進めました。今後はリピーターや地域のサポーターを増やしながら、１年ずつ楽しんで続けていけるよう、資金面も含めた工夫が必要と考えています。

令和元年度　新たな知と方法を生む土日集中セミナー①

地域における「シェアリング」の可能性

～分かち合いが紡ぐつながりの価値とは～

地域活性化センターは、地域づくりに熱意のある方を対象に「新たな知と方法を生む土日集中セミナー」を開催しています。２０１９年度第４回は７月13、14の両日、遊休資産を有効活用する手法・施策として注目が集まる「シェアリングエコノミー」をテーマに開催されました。

様々な可能性を秘めるシェアリング

３人の講師のうち総務省地域振興室長の畑山栄介氏は、地方創生の実現に向けシェアリングエコノミーを活用する意義や、全国の事例から見えてきた今後の課題と方向性について話されました。シェアリングは、新たな「共助の仕組み」を生み出し、地域課題解決や地域活性化に向けた一つの手法として注目されています。

畑山氏は、総務省で作成されたシェアリングエコノミー活用の事業モデルを基に、「実施前」「準備期」「実施期」「継続検討期」のフェーズごとに効果的な取り組み内容を紹介。その上で、「自治体財政負担が少ないスキームを検討し、自走できる組織を構築する」「既存の類似サービス提供者に説明、調整する」「プロデューサーとなる中間組織を設置する」など、今後の取り組みに必要な方向性を示されました。



集合写真

つながりを生かしたまちづくり

続いて岩手県釜石市の石井重成氏は、同市が掲げる「オープンシティ戦略」に基づき、復興プロセスで得た最大の資産「つながり（関係人口）」を生かしたまちづくりに取り組んでいることなどを説明されました。同市でのシェアリングエコノミーの事例を通じて、多様な主体を生かしたコミュニティ活動や経済活動が持続可能な地域づくりにつながることを学びました。

地方創生とは、その地域に「暮らす」または「関わる」可能性を最大化するエコシステムを構築することであり、シェアリングエコノミーのような社会の動向を見定めた先行投資的な取り組みが重要との話が印象的でした。

「所有」から「共有・利用」に

シェアリングエコノミー協会の佐別当隆志氏は、消費者の意識や行動が「所有」から「共有・利用」へと変化し、シェアリングエコノミーという新しい消費モデルが台頭していることを踏まえ、今後の地域づくりの方向性について話されました。

シェアリングエコノミー市場の経済規模は、２０１８年度に過去最高の１兆８０００億円を超え、２０３０年には11兆円にまで拡大することが予測されています。人口減少・超少子高齢化が進行する中、公共サービスへの依存や企業間の過当競争ではなく、経済成長と社会課題解決の手段として行政や企業、個人が連携して様々なシェアサービスに取り組むことが重要だと指摘されました。

シェアで個人も地域も豊かに

受講者からの感想や質問を受けて、３人の講師がパネルディスカッションを行いました。シェアリングエコノミー市場が拡大している背景として、地域課題解決の手法として普及し始めている側面と、消費者の行動変容が影響している側面があることなどが議論され、行政が定めるＫＰＩ（重要業績評価指標）設定や効果測定についても意見を頂きました。また、関係人口が地域にもたらす多様な視点が人々の地域参画意識の醸成につながっているとし、「シェア」という発想は個人も地域も豊かにするということを教えられました。

新たな気づきの機会に

土日集中セミナー２日目は、シェアリングエコノミー事業者の「ＣＡＭＰＦＩＲＥ」「ＳＰＡＣＥＭＡＲＫＥＴ」「ＴＡＢＩＣＡ」がそれぞれ事業内容を説明し、その後にグループワークが行われました。自分や地域、企業が持つ魅力や能力を列挙することで、協力が必要な「モノ」や「コト」をグループ内で把握・共有できるという新たな気づきの機会となりました。

◆本セミナーの講師

（一社）シェアリングエコノミー協会
常任理事　佐別当 隆志 氏

総務省自治行政局地域力創造グループ
地域振興室長　畑山 栄介 氏

岩手県釜石市オープンシティ推進室
室長　石井 重成 氏

●森永 美香
地域活性化センター企画グループ
（熊本県菊池市より出向）

令和元年度　新たな知と方法を生む土日集中セミナー②

アクティビティが生まれる公共空間の創り方

～公民連携が拓く新たな価値～

2019年度土日集中セミナー第5回は7月27、28の両日、「アクティビティが生まれる公共空間の創り方」をテーマに開催されました。

互いの価値観を学び民主主義を育む

1日目の講義は、初めに法政大学教授の保井美樹氏が「なぜアクティビティが生まれる公共空間づくりに取り組むのか」と題し、市民が主体的に住むまちづくりの仕組みについて話されました。お互いの価値観を共有し、学び合う経験をしていくことが「価値共生」を図るきっかけとなり、それが民主主義を育むと強調されました。



保井美樹氏の講義

都市にはもっと官能が必要だ

次いで、「LIFULL HOME'S総研」の島原万丈氏が、「この街、なんかいいよね」と感じるような官能（sensuous）都市について講演されました。車社会を中心とした街区や排他的な空地といった均一化された都市の事例を示しながら、都市の本当の魅力を感じることができる官能都市のあり方とその評価指標について説明されました。



集合写真

「やらかして」楽しい公共空間に

豊田市の栗本光太郎氏は、道路区域の変更などによってフリースタイルモトクロス（FMX）の使用やスケートボードができる広場を造るなど、楽しい公共空間づくりのために「やらかした」様々な事例を紹介。その後に講演した有限会社ハートビートプランの泉英明氏は、「水都大阪」の再生を目指す事業に取り組んだ経験を交えながら、公民連携による公共空間の利活用には、官と民が「パートナーシップ」を組み、相互の役割を着実に進めていくことが必要だと強調されました。

計画行政からの脱却を

2日目の講義では、沼津市の風間一毅氏が新しいタイプの複合宿泊施設として泊まれる公園「INN THE PARK」を開設するまでの経緯などを紹介されました。その後、保井氏が再び登壇し、人の営みが見えるまちの運営には計画行政からの脱却が必要として、その手法について国内外の事例を挙げながら説明。さらに、地域の未来のために仕事の枠を超えて活動していく人材が必要だと話されました。

最後に、公共空間を活用して実施したいことを伝えた初日の「アイディアピッチ」を踏まえ、実現に向けた具体的なファーストアクションを話し合うワークショップが開かれ、個人として何ができるかを考える有意義な時間となりました。

こうした2日間のセミナーを通じて、まちへのワクワク感や期待感をつくりだすためには官民の連携が不可欠であり、効果的な連携にはビジョンの共有やスモールアクションを連続的に起こしていくことが必要だと感じました。

◆本セミナーの講師

法政大学現代福祉学部福祉コミュニティ学科教授　保井 美樹 氏
LIFULL HOME'S総研所長　島原 万丈 氏
有限会社ハートビートプラン代表取締役　泉 英明 氏
愛知県豊田市都市整備部長　栗本 光太郎 氏
静岡県沼津市都市計画部緑地公園課管理・緑化推進係長　風間 一毅 氏

地域活性化センター
情報・広報グループ
●山影 奏絵（高知市から出向）

交流の輪広がる令和初の会員懇談会

―昨年好評の北川フラム氏講演―

地域活性化センターでは、会員相互の交流と情報提供を目的とした「会員懇談会」を毎年開催しています。懇談会では、交流会と併せて有識者による講演を行っており、毎年多くの関係者の方にご参加いただいております。

「令和初」となった今回の懇談会は、7月25日に東京・平河町の「ホテルルポール麹町」で開催され、総務省講演として総務審議官の黒田武一郎氏、特別講演としてアートディレクターの北川フラム氏が講演しました。

日本が抱える課題を再認識

黒田氏は「地方行財政の課題」をテーマに講演。人口の動向と少子高齢化、防災対策、外国人材・訪日外国人に関することなど私たちの生活に密接に関係する話題について、財政的な内容を絡めながら話されました。また、最近話題となっている「働き方改革」にも触れ、東京オリンピック・パラリンピックに向けて今の働き方を見直し、それぞれの生産性を高めることが重要だと指摘されました。黒田氏から幅広い分野の話を伺い、今の日本が抱える課題を再認識することができました。

アートが人と地域をつなぐ

北川氏には昨年の懇談会でも講演していただき、大変好評だったことから2年続けて登壇をお願いしました。北川氏は「越後妻有アートトリエンナーレ」や「奥能登国際芸術祭」などで総合ディレクターとして活躍されています。今年は北川氏が総合ディレクターを務める「瀬戸内国際芸術祭」が開催されることから、芸術祭を中心にアートや海と文化との関わりなどがテーマになりました。



黒田武一郎氏


北川フラム氏

瀬戸内地域は世界的にも注目されており、芸術祭のサポーターとして多くの外国人が訪れること、芸術祭が地域住民やサポーターなど多くの人に支えられていることを紹介された上で、アートの役割はその土地の歴史・風土などを表現し、地域の誇りを取り戻すことだと話されました。「アートが人と地域をつなぐ」という可能性を感じた講演となりました。

大盛況の交流会

黒田、北川両氏の講演後に行われた交流会は、山形県長井市の内谷重治市長による乾杯のご発声でスタートしました。会員の皆様に楽しんでもらえるよう、センターに派遣されている自治体職員の地元の酒を用意した「地酒コーナー」も設置。会場を埋め尽くした参加者らは各地自慢の酒を味わったり、会員同士の交流を深めたりと大盛況の交流会になりました。


交流会の様子

アンテナショップ紹介

「果房 メロンとロマン」を開店
―津軽のメロンで笑顔に―



青森県つがる市
東京事務所次長
● 渡邊 照秀

実はメロンの一大産地

メロンの生産量が全国4位（平成29年産）という青森県で、その7割を生産する日本を代表する産地のつがる市。生産されている日本海側の屏風山と呼ばれる地域は、水はけの良い砂丘地帯で、昼夜の寒暖差が大きいため、甘いメロンが実ります。

青森県そして津軽といえば「りんご」と答える方がほとんどでしょう。つがる市もりんごの産地です。でも、全国で指折りの産地であるつがる市とそのメロンを知ってもらい、好きになってもらいたい。さらに、最近耳にする「フルーツ離れ」という言葉を払拭するためにも、メロンをもっと愛される果物にしたいという思いが芽生えました。

神楽坂はベストポジション

メロン好きは30代の女性というデータがありました。東京でこのような人たちが集う街はどこか。そこが神楽坂でした。神楽坂は古き良きものと新しく面白いものが両立し、また、商業地であると同時に、一歩通りに入ると住宅地という場所です。そして、青森県のアンテナショップ「北彩館」や「北のプレミアムフード館」など青森ゆかりの店もあり、つがる市のアンテナショップを開設する適地でした。

アンテナショップといえば、その土地の名産を数多くそろえ、お客様にその土地をPRする所というのが一般的なイメージだと思います。しかし、つがる市は商品数も少なく、後発というハンデもあり、いわゆるアンテナショップとしては劣ってしまいます。そこで、つがる市の象徴的な農産物であるメロンに特化したアンテナショップを作ろうということになりました。

その名も「果房メロンとロマン」。メロンとつがる市の未来をつくる工房です。

五感で感じてもらいたい

店内では、五感でメロンを堪能してもらう仕掛けをしています。味覚では、3種類のメロンを食べ比べられる「テイスティングメロン」。触覚では、メロンの皮の肌触りを感じる「コースター」。視覚では、つがる市で生産されている主な5品種のメロンの身の色を再現した万年筆とインク。嗅覚では、メロンの香りを楽しむことができる「フレーバーウォーター」。聴覚では、クラシック音楽を聴かせたフルーツがより一層おいしくなるという説があり、店名にあるロマンにちなんだロマン派の作曲家のBGM。お客様にさまざまな角度からメロンを楽しんでもらう工夫を施しています。

メロンで笑顔に

旬が短いつがる市のメロンですが、これからは日本全国そして世界の産地からさまざまなメロンを取り寄せ、お客様に味わっていただくつもりです。店名のように「メロン」の可能性を探究し、「ロマン」を追い求めて行きます。つがる市のメロンで笑顔になっていただき、つがる市のファンになってもらいたいと思っています。ぜひ、果房メロンとロマンに足をお運び下さい。お待ちいたしております。



外観



1階（工房とテイクアウトコーナー）



秋メニューラインナップ

生活困窮者と就労の人材マッチング
―地域の未来を見詰めた支援―

大阪府豊中市、滋賀県日野町

平成27年4月に施行された「生活困窮者自立支援法」は、日本の経済社会の構造的な変化に対応し、これまで「制度のはざま」に置かれてきた生活保護受給者以外の生活困窮者に対する支援を強化するものだ。生活困窮者の多くは、人間関係を築けず様々な困難を抱えている。こうした生活困窮者が次の一歩を踏み出すためには、一人ひとりが社会とつながり、周囲から承認されているという実感を得ることが必要だ。

本調査は、社会から孤立した生活困窮者の救済に当たって、生活自立のための就労につなげ、「地域で支えられていた人」を「支える人」に変える好循環を生み出している事例を調べ、各地域での取り組みの参考にしてもらうことを目的に実施した。

豊中市の取り組み

大阪府豊中市は大阪市の北側に隣接し、交通の利便性の高さなどを背景に、生活に必要な社会基盤が整い、教育・文化・福祉が充実した住宅都市として発展を遂げてきた中核市だ。

市立「生活情報センターくらしかん」は、仕事をはじめとする「くらし」の困りごとに対する相談体制を整えており、様々な就労支援に取り組んでいる。平成23、24両年度に内閣府の「パーソナル・サポート・サービス」のモデル事業に取り組み、支援困難ケースへの対応強化や組織的連携を実現した。このモデル事業を経て、平成25年に「くらし再建パーソナルサポートセンター」を開設。相談から就労・定着までの支援体系を確立し、「くらし」が崩れかけた市民に対して、その再建をサポートできるような体制を整えている。

就労準備への支援として、気軽に出て来られる場所を提供することを目的とした「居場所プログラム」も実施している。市内の庄内駅近くに「居場所くらし応援室」を開設し、曜日や時間によって様々なメニューを提供している。パソコンを触ったり、料理を作ったり、ものづくりをしたりする日もあれば、ただ人と話すだけの日もある。就労困難者が生活リズムを整えるために利用している。このプログラムを通して、就労困難者の得意・不得意分野を確認することができ、求人募集する企業とのマッチングにも有効だ。

また、都市圏域にあって農地が少ない豊中市が抱える就労支援の課題と、農業分野での若者の定住が進まない高知県土佐町の課題の双方を解決するため、平成25年度から土佐町と連携して農業体験事業を実施している。この事業では、1～2泊の現地ツアーを含むインターンシップにより地道な農作業などを体験した後、農業法人などのサポートによる3週間程度の研修プログラムに取り組む。この期間は就農体験だけではなく、地域で生活しながら住民との交流も図り、「安心」の獲得と「自信」「労働意欲」の回復を目指す。

その後、受け入れ先とインターン生の双方の希望が一致すれば、社員や研修生として雇用する仕組み。この事業に参加した人は、平成25～29年度の5年間で153人に上り、うち52人が土佐町をはじめ地方に移住している。



生活情報センター「くらしかん」

わたむきの里福祉会の取り組み

滋賀県日野町にある社会福祉法人「わたむきの里福祉会」は、「ノーマライゼーションのまちづくりをめざします」を基本理念とし、生まれた

まちで育ち、働き、暮らし続けられる地域づくりを目指して活動している。滋賀県より「東近江圏域障害者就業・生活支援センター事業」の運営を委託され、「働き・暮らし応援センター『Ｔｅｋｉｔｏ－』」（以下「Ｔｅｋｉｔｏ－」）を運営している。また、障がい者施設、福祉作業所の運営をはじめとして、地域の困りごとを地域で解決するための取り組みを行っている。

今回の調査では、グループ就労事業、エコドーム運営事業、高齢者への配食・見守り事業、農業・グリーンメンテナンス事業を取り上げた。これらの取り組みの根底には、「支え手」「受け手」という関係を超えて、人と人、人と資源を世代や分野を超えてつなぐという「地域共生社会づくり」の考え方があるという。

現在は、障がいの有無にかかわらず、長期にわたるひきこもりが原因で社会的に孤立した人からの相談が多い。それらに応えるため、Ｔｅｋｉｔｏ－では「出会い」を就労へ向けた小さな一歩を実現するものと捉え、そのコーディネートに注力している。障がいのある人やひきこもりの人が、企業や事業所の従業員、またその人たちの仕事と出会うことで、就労に向けた小さな一歩を実現している。

Ｔｅｋｉｔｏ－センター長の野々村光子氏は、彼らのことを「働きもん」と呼び、地域で彼らを助けるのではなく、彼らが地域を助けると考えている。また、Ｔｅｋｉｔｏ－では、仕事の依頼者に仕事の終了時間に合わせて現場に来てもらい、仕事をした人を褒めてもらっている。それにより、自分が単なる「作業」ではなく、誰かのためになる仕事をしていることを実感できるような仕組みを構築している。

おわりに

行政の担当者も地域社会の人たちも、長期間にわたるひきこもりの人や社会的に孤立している人について、そうした状況に至ったことを批判的に捉えてしまうケースが多い。しかし、この考え方では本人の気持ちをくむことができず、支援も手詰まりになりがちだ。重要なのは、支援が必要な相手に寄り添い、それぞれの状況に合わせた支援の方法を見つけだすこと。自立支援とは、「やりたいこと」の実現に向けて応援することだ。それにより社会に参加できる場をつくることができれば、誰にとっても暮らしやすく持続可能な地域づくりにつながると考える。

地域活性化センター
副参事　遠山　翔
（千葉県市原市から出向）
副参事　髙田　慶太
（千葉県君津市から出向）
副参事　一之瀬　勇次
（滋賀県愛荘町から出向）



働き・暮らし応援センター「Tekito-」センター長の野々村光子氏



障がい者等の雇用の場であるグリーンメンテナンス作業の様子

首長の思い
column



「未来を育む ひとが輝く 信濃おおまち」の実現に向けて

長野県大町市長　牛越　徹

長野県の北西部、北アルプス後立山連峰の麓に位置する大町市は、はっと、息をのむほど秀麗で雄大な3000メートル級の峰々を目前に仰ぎ、四季折々の変化に富む美しく豊かな自然に包まれた高原の街です。山岳文化都市として、毎年100万人を超えるお客様を迎える世界的な山岳観光ルート、立山黒部アルペンルートをはじめ、湖や温泉、博物館など豊富な観光資源にも恵まれています。

平成18年の大町市、八坂村、美麻村の3市村合併から10年にわたり、「きらり輝くおおまち」を目指して、市民参加と協働のまちづくりを進めてきました。その結果、市民の間に参加と協働の理念が広がり、市内各地で積極的にまちづくりに取り組む市民や団体が増えています。

一方で、昭和60年ごろには3万5000人を擁していた市の人口も、現在2万8000人を割るまでに減少し、若者の大都市圏への流出や少子化、高齢化がますます深刻さを増しています。

また、物の豊かさから心の豊かさを求め、「個」を大切にする生き方など、市民の価値観の変化や、グローバル化の進展による地域経済への影響など、激変するこの時代、地域社会もさらに著しい変貌を遂げることが予想されます。

このように潮流が大きく変化する中、市の未来を切り拓くのは、間違いなくまちづくりを担う「ひと」であり、人材そのものを地域にとって極めて重要な存在として一昨年、策定した第5次総合計画の基本理念に位置付けました。産業、福祉、教育、スポーツ、地域活動など、様々な分野で活躍し、市の発展を支える「ひと」を育むことを中心に据え、市の将来像を「未来を育む ひとが輝く信濃おおまち」としました。

中でも、「ひと」の定住促進では、他に先駆け、いち早く様々な移住・定住策を講じてきた結果、人口の社会動態では一定の効果が見えてきています。地域の特性を生かした特色ある施策をさらに展開し、地域を愛し、地域の絆を大切に考える「ひと」を積極的に受け入れ、さらには「ひと」と「ひと」を結び付ける施策など、ひとづくりを重点とした施策を進めたいと思います。

ここで、ひとづくりの取り組みの一つをご紹介します。現代アートの持つ強い力により市民が自ら地域の魅力を再認識し、多様な人々が協働することで、元気はつらつとした魅力的な地域を創ることを目指し、一昨年開催した「北アルプス国際芸術祭2017～食とアートの廻廊～」では、国内外から延べ43万人を超えるお客様にお越しいただき、アートを通じて広く「信濃おおまち」の魅力を体感いただきました。

アートの持つ「ひと」を引き付ける魅力によって、多くの皆様が初めてこの大町を訪れ、ここで生まれた地域との交流は、芸術祭に関わったすべての人々の心に大きな財産として残っています。さらに、私たちが普段何気なく暮らす地域に潜在していた魅力が、アートの力を借りることによって浮き彫りになり、それを実際に体感した方々から多くの賞賛の言葉を頂きました。そして、この地に生きることの価値と誇りを、市民が改めて認識し、愛着に結び付いたのです。

国際芸術祭は3年に1度開催するトリエンナーレとして、令和2年5月に第2回「北アルプス国際芸術祭2020」の開催を決定しています。次回は、私たちの地域の強み「コンパクトで周遊しやすい芸術祭」をさらに充実させます。アートツアーや、来場の皆さんの利便性を高めるレンタサイクル、サイトを結ぶシャトルバスを拡充し、「大町市に身ひとつで行けば、その魅力すべてを楽しめる」環境づくりに努めます。

北アルプス山麓の魅力をはじめ、自然に恵まれた大町市の魅力を極立たせるアート作品や伝統的な「食」文化の力によって、地域に内在する価値を掘り起こし磨き上げ、定住人口の増加と地域経済の活力再生の契機となるよう、地方創生の切り札として全力で取り組んでいます。

全国各地から、大勢の皆様のご来場を心からお待ちしています。

手前みそですが…

熊本県

上天草市 248

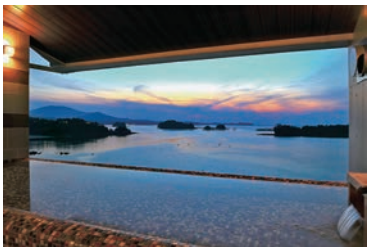


■高舞登山から望む多島海景観
日本三大松島にも数えられる天草松島。青く澄んだ海と空の眺望はもちろん、夕陽に映える島影も美しい

上天草市は、熊本県の南西に位置する天草諸島の玄関口。美しい海と山々に囲まれた市のほぼ全域が雲仙天草国立公園に含まれます。きらめく海に点在する島々や、絶景が望める天草観海アルプスなど日本有数の自然環境を誇ります。

観光資源や海の幸・山の幸も豊富で魅力あふれる上天草市ですが、人口減少を原因とした地域経済の振興や雇用の確保が大きな課題となっています。このような課題の解決のため、交流人口の増加や他地域との差別化を目指した新たなチャレンジとして、上天草市観光ブランディング計画を策定し、「ナナメ上↗上天草」をブランドコンセプトに掲げました。

「ナナメ上」には、「期待値を超える」「ひと味違う」「他とは異なる」という意味を込めており、官民一体となってアイディアを出し合い、「モノ」「トコロ」「コト」「ヒト」のすべてにおいて「ナナメ上」な取り組みを行うことで、観光ブランドの形成を目指します。



■上天草温泉郷
大矢野・松島温泉からなる温泉郷。入浴しながら海や島々を望めば、日頃の疲れも吹き飛ぶこと間違いなし！



■天草五橋
九州本土と天草の島々を結ぶ橋の総称。1966 年の完成以来、海を間近に爽快なドライブコースとしても愛される



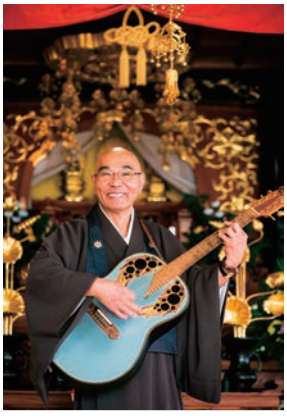
■トレッキング
絶景を気軽に満喫できる五百数十㍍以下の低山がいっぱい！体力に応じて選べるルートが多彩



■海丼＆山丼　上天草どっちもよか丼
海丼には車えび、山丼には地鶏「天草大王」を使用したぜいたくな丼。市内の各店舗で多彩な味わいを食べ比べるのも◎



■星空日本一の夜景
星空日本一に選ばれた「ミューイ天文台」がある龍ケ岳。車で行ける手軽な絶景スポットとして大人気



■会っておきたい
向陽寺の住職
全国から年間２万人が足を運ぶ「ギター和尚さんのお元気説法」が話題（要予約）



■イルカウォッチング
野生のハンドウイルカとの遭遇率は約 98%！　世界でも珍しい場所で、人懐っこいイルカたちに癒やされませんか♪



■猫の島“湯島”
猫の島として人気がナナメ上↗に急上昇中。自然満喫の島の暮らしが人気！

地域づくり 10 月号

2019 年 10 月 1 日発行　編集・発行＝一般財団法人地域活性化センター
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

法律で許可された場合以外に本誌からの無断転載を禁止します
落丁・乱丁はお取り替えします。編集室（03-5202-6139）E-mail：hensyuu6139@jcrd.jp まで、ご連絡下さい。

地域活性化センターからのメールマガジン登録はこちら

地域づくり10月号（通巻364号）　令和元年10月1日　一般財団法人　地域活性化センター発行

宝くじは、みなさまの豊かな暮らしに役立っています。

















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/



2019
10
ISSN 1340-8917

ローカルベンチャー×地域活性化

地域づくり 特集編

目 次　表2　グラビア

2~5　基調論文／深尾昌峰
地域にとってかけがえのない事業を展開

6~7　北海道厚真町／宮　久史
人が人を呼ぶ循環を生み出す

8~9　埼玉県秩父市／井原愛子
秩父をメープルブランド発信拠点に

10~11　福井県鯖江市／清川忠康
日本の眼鏡で世界一を目指す

12~13　兵庫県／光岡大介
食卓と生産者つなぐ新たなスタイル

14~15　広島県尾道市／豊田雅子
空き家再生からのまちづくり

16~17　島根県雲南市／小俣健三郎
「チャレンジ」が人も企業も引きつける

18~19　福岡県／白水高広
地域文化商社としての取り組み

20~21　宮崎県日南市／渡邉泰典
農家は畑で自分を表現するアーティスト

22~25　副基調論文／上山隆浩
地域資本の価値を向上

26~27　地域トピックス／北海道石狩市／河田寛史
地域の担い手を確保する

28~29　地域トピックス／三重県松阪市／酒井由美
「松阪名産」使い市民がスイーツ開発

30~31　地域トピックス／兵庫県／高林主佳
地域創生目指す兵庫の先駆的プロジェクト

32~33　地域づくりは人づくり／川村結里子
「想い」をつなぐことこそ地域。人と人、地域をつなぐ「場」を創る

2019年10月1日発行　編集・発行＝一般財団法人地域活性化センター　©2019 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

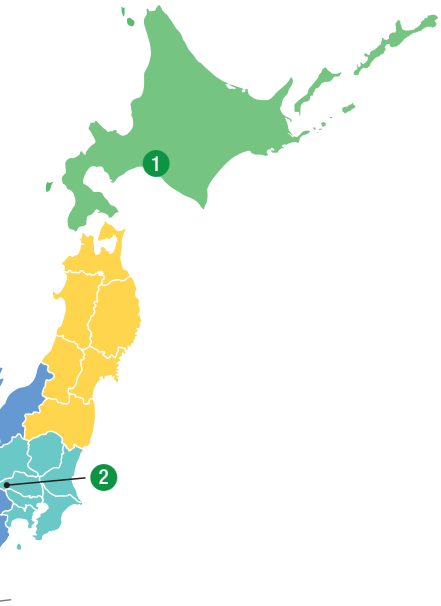
ローカルベンチャー×地域活性化



② 埼玉県秩父市（p8-9）
カエデの樹液採取を見学できるエコツアーは大人気



① 北海道厚真町（p6-7）
LVS 2次合宿終了後の集合写真





③ 福井県鯖江市（p10-11）
日本最大級の眼鏡通販



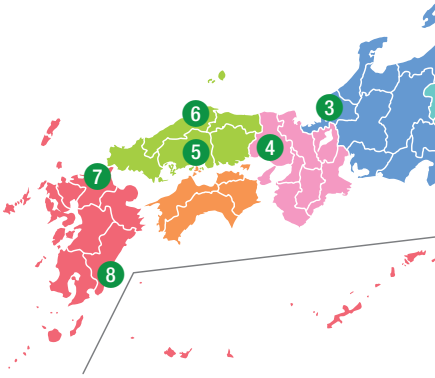
④ 兵庫県（p12-13）
農業体験は一般や企業・団体向けに生産者と出会うきっかけを提供



5 広島県尾道市（p14-15）
ゲストハウス「あなごのねどこ」



6 島根県雲南市（p16-17）
訪問看護ステーション・コミケアのメンバー





8 宮崎県日南市（p20-21）
1シーズン目は髪の毛を緑にし、赤いつなぎを着て、イチゴ姿に



7 福岡県（p18-19）
うなぎの寝床スタッフ一同集合写真（2018年時点）

特集

ローカルベンチャー×地域活性化

地域にとってかけがえのない事業を展開

―チャレンジをもっと応援できる仕組みが急務に―



龍谷大学政策学部教授 ● 深尾 昌峰

ローカルベンチャーとは何か

最初に、「ローカルベンチャー」については明確な定義は存在しない。「ローカル」＋「ベンチャー」の造語であるが、まさしく「地域」における「起業・新規事業」を指す。しかし、あるエリア（地域）における全ての起業や新規事業をローカルベンチャーと呼んでいないことからも明らかなように、重要なのはそこに含まれる「地域への貢献」や「地域課題の解決」といった要素である。そう捉えると、ローカルベンチャーは地域に根ざした「ソーシャルビジネス」という意味合いが強いように思う。しかし、既にソーシャルビジネスという言葉が存在するのに、ローカルベンチャーという言葉が使われる意味はどこにあるのだろうか。私はその行間に〝地域を守る〟という一種の堅持、プライドといったものが垣間見えるように思う。加えて、事業の意味合いやインパクトが地域によって異なるということも大きな意味を持つ。私はそれらを「ローカルインパクト」と称している。

例えば、同じ職業でもベースとなる領域（地域）によってそのインパクトは変わってくる。美容師を例に考えてみると、大都市でカリスマ美容師としてお客の髪の毛を切ることと、中山間地で高齢者の自宅を回って髪の毛を切るということは、行為自体は同じであるが、その「インパクト」は異なる。カリスマ美容師の場合、経済的なインパクトは高いが、一方で中山間地域で活躍する美容師の場合、経済的なインパクトでは劣っても、社会的なインパクトは高いという場合もありえる。〝髪を切る〟という行為そのものが、高齢者の見守り的機能を保持していたり、高齢者の生きがいにつながっていたりする可能性もある。

筆者プロフィール

深尾 昌峰氏
（ふかお・まさたか）

熊本県出身。滋賀大学大学院修了。1998年きょうとNPOセンター設立と同時に事務局長に就任。2001年には日本で初めてのNPO法人放送局「京都コミュニティ放送」の立ち上げに参画し、事務局長、理事長などを歴任。また、2009年からは、公益財団法人京都地域創造基金の理事長に就任し、市民による公益創造のインフラづくりを展開。2010年4月から龍谷大学法学部准教授に就任し、2018年4月から教授。その他にも公益法人協会評議員、経済財政諮問会議専門調査会「選択する未来委員会」委員などを歴任。現在、東近江市参与。

2013年に社会的投資を促進する株式会社PLUS SOCIALを起業、2016年に日本初の社会的投資専業金融会社プラスソーシャルインベストメントを起業し、代表取締役会長に就任。

ローカルベンチャーの当事者たちは自覚なく、この言葉ができる前から妄想し、構想を重ねてきた。彼らが切り拓いてきた世界は新たなローカルインパクトという価値を創造、提示してきたと私は考えている。このことから「地域が地域であり続けていくこと」が困難な現代にあって、自分たちの地域の特性や事情を背景に、地域にとってかけがえのない事業を展開しようとするものをローカルベンチャーと定義したい。特に最近では、地方創生の動きと呼応した地域循環型経済や地域資源循環・活用などを意識した取り組みが多いことも特徴である。地域の健康診断をベースに戦略的な取り組みが散見される。

また、これまで当該事業の実施においてそれらの持つ社会性が前面に出る場合、形態として非営利組織や自治体の外郭団体が担うことが多かった。その場合必然的に、事業自体にも非営利性が求められ、非採算的な事業を展開することが前提となっていたのではないか。それに対し、ローカルベンチャーの生み出す経済性、地域性、横断性などの新しい複合的なインパクトは、これまでの営利・非営利という組織論もしくは従来の経済的合理性も超えて存在している。ここにもイノベーションの可能性を見るのである。

ローカルベンチャーの事例

ローカルベンチャーの事例として著名なのは岡山県西粟倉村での取り組みであり、エーゼロ株式会社代表の牧大介氏や役場職員が中心となって取り組みを進めてきた。それについては紙幅の都合上、参考文献に牧氏の著作を掲載するにとどめるが、ぜひご一読いただきたい。

私は滋賀県東近江市もまた、ローカルベンチャーのメッカだと考えている。まず紹介したい事例に愛東地区の「あいとう福祉モール」の取り組みがある。食とエネルギーの地産地消を通して地域の自立を図ろうとする菜の花エコプロジェクトをきっかけに、地域で安心して暮らしていける仕組みをつくろうと、平成22年に地元の医療、福祉等の関係者が集まって話し合い、現在モールに三つの施設が開設されている。

一つは、高齢者介護のデイサービスや訪問看護ステーションで、宿泊機能を持ちＮＰＯ法人が運営している。二つ目は、地域の特産品を生かした甘味処やパン工房、木工所などで、高齢者や障がいを持った人たちの働く場として別のＮＰＯ法人が運営している。もう一つは、地域の食材を活用し食を提供する農家レストラン「野菜花」で、こちらは株式会社が運営している。モールでは、薪ストーブを入れて、これまで働く場に恵まれなかった人たちが作った薪を買い上げ、冬場の暖房を賄っている。また、屋根には市民共同発電所方式で太陽光発電システムを設置し、そこから出た売電益を地域商品券で還元したり、一部が寄付にまわる仕組みを提供したりしている。現在、年間2万人以上の人が出入りし、市民共同発電所やクラウドファンディングなどを通じて資金提供をした市民スポンサーも多く存在している。そういった様々な地域住民がオーナーシップを発揮できる仕組みを持っていることも、ローカルベンチャーとしての特徴の一つである。

次に東近江市に法人を置き、愛荘町が活動拠点の「ｋｉｋｉｔｏ」の取り組みを紹介する。ｋｉｋｉｔｏは間伐材の買い取りおよび買い取った間伐材を原料とする紙製品の販売をしている。また、ローカルルールによるCO_2の森林吸収認証と、CO_2木材固定認証の委員会を開催し「山の価値」を向上させる取り組みも展開している。これらは２００８年からスタートしているが、きっかけは「地元の木を使って家を建てたい」という顧客の声に対応できていない地元の工務店からのニーズによるものだった。林業の衰退によって、地域の木材を探し求めても、市場ではなかなか手に入らず、サプライチェーンとしての川下でのニーズが生まれているのに、川中、川上が体制面や価格面で対応できないという状況があった。そこで、川上から川下までの木材や林業の関係者が集まり、現状共有と話し合いを行ったところからｋｉｋｉｔｏの取り組みが生まれた。

最初は、川上・川下の相互理解がなく、木材流通が活性化しないのは自分たち以外が利潤を確保しているから、との認識だったという。しかし、第三者に構造的な分析を行ってもらった上で、意見交換を重ねると地域の中で誰も儲かっていない実態を発見・共有することになった。その中でｋｉｋｉｔｏの母体となる「湖東地域材循環システム協議会」が生まれたのである。ｋｉｋｉｔｏの名前の由来は例えば、「木と木と私たち」など、「木と木と」の後の○○にその人によって感じたことを自由に入れてもらえたら、という意味で名付けられた。取り組みの中で特筆すべきことは、メンバーが通常だと「利害が相反する人々の集団」であり、

先述のように川上・川中・川下の立場の異なる事業者が関わっていることである。最近では、ｋｉｋｉｔｏの紙製品の代表格であるコピー用紙を自治体や地元企業が購入したり、カレンダーなどが企業のノベルティなどに採用されたりしている。

東近江市では、他にも地域の作物を活用したコスメ商品の開発販売を行う事業者や、農業の特産品に磨きをかけている事業者、生活困窮者支援に本気で取り組んでいる事業者などが適度につながり、お互いを刺激し合うことで新たなイノベーションを生み出している。

ローカルベンチャーにとって必要な生態系

では、ローカルベンチャーとしての先進例を持つ岡山県西粟倉村や、先に紹介した滋賀県東近江市などには何が共通しているのであろうか。

一つはやはり「人」である。「地域公共人材」という概念がある。自治体・企業・ＮＰＯなど立場を超えて地域の公共性の維持や発展に寄与する人材像であるが、まさしく地域公共人材が枠組みを超えて活躍しているのが上記二つの地域である。特に自治体職員自らがプレーヤーとして、もしくはつなぎ手として活躍する姿は両市に、またそれ以外のローカルベンチャーが活発な地域にも共通する特徴である。二つ目には過度な規模感を追求しない、身の丈に合った経営モデルが挙げられる。そして、三つ目は「社会関係資本」「人的資本」「社会資本」「自然資本」の四つをつなぎ・引き出しているモデルということである。四つの資本をプロジェクトの中核に据え、〝その場所だからこそ出来ること〟を実現している。

次に、事業を推進していく上で必要な経営資源の調達は必須であり、中小企業支援施策などの活用も有効である。ローカルベンチャーでも使える制度や施策は多いが、ここではローカルベンチャー特有の課題について考えてみたい。

ローカルベンチャーとしての位置付けと密接に関係することであるが、地域社会にとっての便益との相関関係である。先述したように、同じ職業でも地域的な背景が異なるとその地域でのインパクトは変化する。必要なのは、そのローカルにとって〝必要な事業〟であるかを説明する方法論の確立である。それらを本論中では「ローカルインパクト」と呼んでいるが、具体的なものは確立できていない。量的なものだけでなく、先の４資本との関係でどう影響を与え合っているのかを生活者目線で測定し、地域にとって有用な指標としていくかは研究が待たれる。

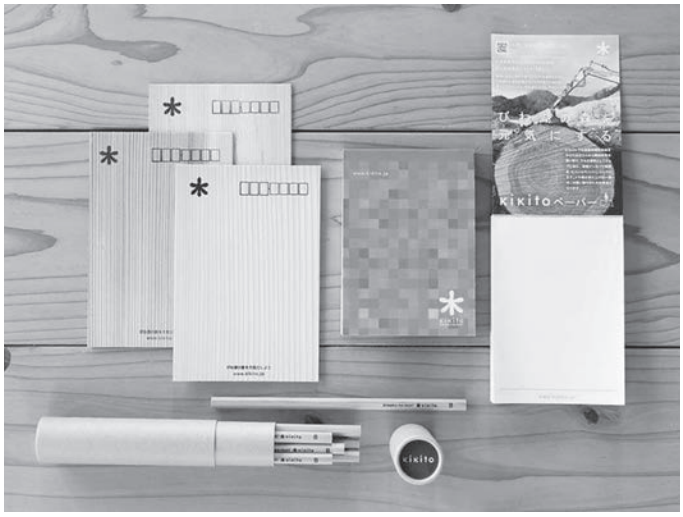
私たちも地域金融機関や自治体関係



kikitoは間伐材を買い取り、それを原料とした紙製品を販売



kikito製品の代表格であるコピー用紙



kikitoの「ひのき鉛筆」、モミ、スギ、ヒノキを使った「びわ湖と木のはがき」など

者、NPOなどの多様なメンバーで研究会を組織し検討を始めた。ローカルインパクトの価値をいかに地域内で、あるいは支援者などと共有するかは大きな課題である。このローカルインパクトの可視化が実現すれば将来的に地域金融機関などの与信のあり方を変え、地域の資金循環に大きな変化を促すことが期待される。

既にその萌芽は見られており、ローカルベンチャーを支えるベンチャーキャピタル（以下、VC）も登場してきている。京都市に本社を置く「フューチャーベンチャーキャピタル株式会社」（以下、FVC）は地域金融機関と連携して「地方創生ファンド」を組成している。これまでのVCは上場が前提となり、上場後に市場で取得した株式を売却することでVCとして収益を上げ持続性を担保してきた。しかし、ローカルベンチャーは基本的に上場志向はない。その中でFVCの地方創生ファンドは上場をゴールとせず、将来の自己買い取りなどで回収するモデルである。その間、伴走支援などにより成長をサポートする。

また、同様に一般社団法人LVC（ローカルベンチャーキャピタル）は、ローカルベンチャーに特化したVCであり、社会的収益を生み出すことが期待されているベンチャーに投資を始めている。例えば、地域スポーツをコアコンテンツにまちづくりを志向するものや、地域農業を支える小規模事業や障がい者の所得向上を実現し、地域での生活を支える事業などにも出資している。

ローカルベンチャーを支えるファイナンスの潮流に「社会的投資」があり、それを活用したVCも台頭してきている。グロービスが設立した一般財団法人KIBOWが展開する「KIBOW社会的投資ファンド」は積極的に社会的企業に投資を行っている。KIBOWは、大きな社会的課題に対して取り組んでいること、事業を通じた課題解決を志向しており収益モデルができていること、出資（株式投資）が可能な法人形態を取っていること、事業を規模化する力のある経営者が存在することの四つの条件を満たす団体を投資ターゲットとしている。その他、新生企業投資株式会社も子育て支援ファンドを立ち上げるなど、社会的投資がこれまでの投資のあり方を変え始めている。そういった意味で、ローカルベンチャーやソーシャルベンチャーのアーリーステージのリスクテイクをしながら支えていく生態系づくりが確実に行われつつある。

先進例の共通事項、二つ目は異業種の人々がつながる「場」である。東近江では様々な取り組みを進めている人々が集う「創寄り」（SOYORI）という場がある。毎回100人近い多様なバックグラウンドを持つ人々が集い時間を共有する。話題提供などを挟みながらの大宴会である。こういった場の中で緩やかに、関係性や地域に欠けているパーツの埋め方などの思い、アイデアが交換されている。この一見どこにでもありそうな「場」が、東近江のような創発的な地域に存在するというのは珍しい。こういった場を仕掛けたり、プロデュースしたりできるお節介な人材が地域社会には必要である。

三つ目は「受援力」である。外の資源を受け入れる力とでも言おうか。ローカルには足りないものだらけであり、自分たちの力だけでそれらを満たすことは困難である。そのときに、力を借りて補うという発想が重要になってくる。排他的なコミュニティでは決してイノベーションを成し得ない。足りない自分たちを認識し、域外の力を活かす、これも地域経営の重要な社会技術といえる。

最後に

起業支援で日本トップクラスの実績と知見をもつETIC.も、「ローカルベンチャーラボ」を開催している。私も何度か参加者と交流を持たせていただいたが、熱い情熱を持った若者が多い。ローカルベンチャーが創出したモデルが将来の地場産業につながるものも出てくるだろう。一方で、それらはスケールで勝負するのでなく、数人の高齢者にとって意味のある事業かもしれない。取り組む人たちの目的や想定するアウトカム・インパクトは多様であっていい。今の私たちには量的評価によって優劣を決めるのではなく、そういったチャレンジをもっと応援できる仕組みづくりこそが急務の課題である。

参考文献

牧大介「ローカルベンチャー～地域にはビジネスの可能性があふれている～」（2018年木楽舎）
あいとう福祉モール　http://fukushi-mall.com/（2019年9月5日最終閲覧）
市民共同発電所　https://www.odakocci.jp/sunsun.html（2019年9月5日最終閲覧）
「持続可能な地域実現と地域公共人材」白石克孝・新川達郎・斎藤文彦編（2011年日本評論社）

人が人を呼ぶ循環を生み出す
―厚真町ＬＶＳの挑戦―



北海道厚真町産業経済課主幹 ● 宮　久史

【事業開始の経緯】応募者がやりたいことを提案

北海道厚真町の「ローカルベンチャースクール」（ＬＶＳ）は、参加者がビジネスプランを発表し、起業の専門家（以下「メンター」）からのアドバイスを得て、自らの事業プランをブラッシュアップするプログラムです。２０１５年度に開始してから今年で４年目になります。ＬＶＳは合宿形式で行われ、１次と２次の２回の開催を基本としています。ＬＶＳは選考会も兼ねており、１次合宿での選考を通過した参加者は、１カ月後の２次合宿に向けて、メンターからの助言を受けながらさらに事業プランをブラッシュアップします。

ＬＶＳは、町内外から参加者を募っています。町外からの参加者で２次合宿での選考を通過した方のうち、条件が合致すれば「地域おこし協力隊」や「地域おこし企業人」として厚真町に移住し、起業に向けた活動や新規事業の創出などを始めてもらいます。町内からの参加者は、メンターから受けた助言を自分なりにそしゃくし、起業の準備を進めます。

ＬＶＳを通過して地域おこし協力隊になる人たちを、厚真町では「起業型地域おこし協力隊」と呼んでいます。それ以前の地域おこし協力隊は、地域おこし協力隊・観光支援員や同・林業支援員といったように、町が協力隊に取り組んでほしい内容を具体的に明示して募集していました。

その理由として、「町として力を入れたい分野がある」ことや、「町のことをよく知らない移住者に対し、役場として起業や就職の可能性のある分野を明示する必要がある」といった思いから、できるだけ活動を分かりやすくするためです。しかし、これは応募者にとって活動の内容が分かりやすくなる一方で、町にとっては応募者が心から取り組みたいと思っているかどうかが分かりにくく、どちらかというと就職するような感覚で応募される方が多いように感じていました。

役場が良かれと思って提示した具体的な活動内容は、むしろ地域おこし協力隊の可能性を狭め、「やりたい」という気持ちを低下させているのではないかという思いが、年々強くなっていったのです。

そこで、厚真町が事業を限定するのではなく、応募者からやりたいことを提案してもらい、その事業内容を審査するという、従来とは逆の形で地域おこし協力隊の選考を実施することにしました。事業内容の審査には起業家育成の観点が必要なことから、専門的な知見を要する人材をメンターとして招集して厚真町ＬＶＳを開催しています。

【成果・課題】３年で「起業型隊員」８人受け入れ

厚真町では、これまでの３年間で起業型地域おこし協力隊を計８人受け入れています（ＬＶＳ経由で受け入れた地域おこし企業人は２人）。それぞれの事業内容は、貿易を含む地域商社、馬を使った林業（馬搬）、訪問美容、カレー店、クリエーター、車を用いたシェアライドの仕組みづくり、製材業、介助犬の繁殖といったように多様で、これまで役場が想像していなかった事業です。応募者自身がやりたいことを決め、厚真町でなら出来るし、やりたいという気持ちで取り組んでいます。

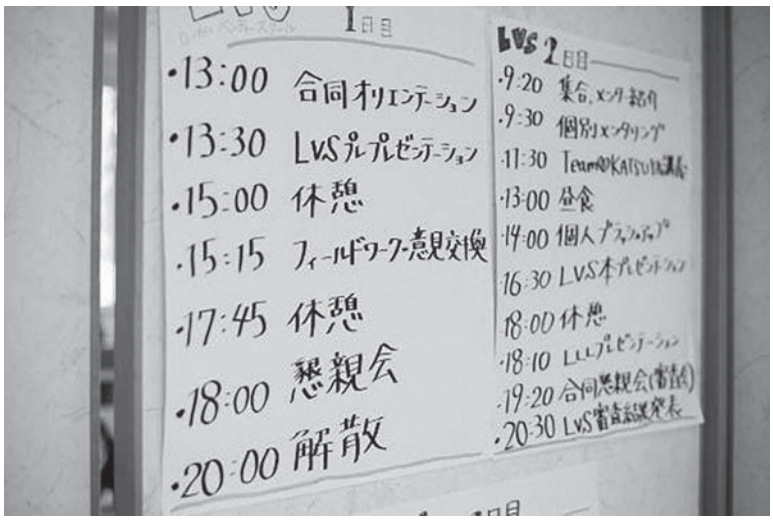
地域おこし協力隊は、１年ごとの更新で最大３年間の活動が可能です。起業型地域おこし協力隊は、その期間中に起業し、事業を軌道に乗せ、期間終了後には自らの事業収益で生活をしていかなければなりません。これは容易なことではありません。それぞれが真剣に取り組まなければ、自立した事業を確立することはできないと思います。

そのため、ＬＶＳの選考では事業内容に加え、

応募者の「本気」と「覚悟」が十分に固まっているかを重視しています。本気と覚悟が起業に向けて苦しいときの支えになると信じているからです。

起業型地域おこし協力隊は、役場だけでなく町民も気づかなかった厚真町の可能性を、起業という形で明示してくれています。加えて、起業家たちが発する活き活きとしたエネルギーは、周りの人たちも巻き込んで町の雰囲気を少しずつ明るくしているようにも感じます。

起業型地域おこし協力隊は、受け入れ開始からまだ3年目のため、協力隊期間を終了する起業家が生まれるのは今年度終了後になります。彼ら自身が自立し、厚真町で活き活きと暮らし続けることなしに、本事業は成立しません。そういう意味で、LVSはまだまだ効果検証の過程にある事業です。



LVS 1 次合宿の行程表


LVS では必要に応じて町内を現地見学


町への移住者が馬搬で起業。小学校横で木材搬出

◆◆◆【今後の展望】一人一人がなりたい自分になれる町に

地域の持続可能性を高める、もしくは地域として成長し続けるために必要とされているものとして、人、モノ、金、情報などが挙げられます。実際、それぞれが循環し続けている状態が、地域が持続可能であり続ける上で重要だと思います。厚真町において、それらを循環させ続けるために足りていないのは、まず「人」だと考えています。

どこの地域にも必ず魅力的な資源があります。しかし、それを活かす人がいなければ資源とはなりません。一方で、資源とも思わなかったモノを活用する人が出現すると、どんなモノでもとたんに価値を生む魅力的な資源へと変わります。

また、起業家自身が町にとってとても魅力的な資源となります。活き活きと暮らす人が、新たな人財を呼び込むきっかけになるとも思っています。人を起点に、モノ、金、情報の循環を地域で再起動させていきたい。LVSとは、地域の循環を再び取り戻すためのきっかけとなる装置の一つだと考えています。

厚真町LVSは事業自体が挑戦の過程にあります。この手法が厚真町に合致しているかは、今後、起業型地域おこし協力隊のありようによって検証されます。生きる場所として厚真町を選ばれた起業家の皆さんのエネルギーを、町の未来を切り開く新たな力として取り込み、もともと厚真町に住んでいた人たちとつながりながら、「一人一人がなりたい自分になれる町」を目指していきたいと思っています。

秩父をメープルブランド発信拠点に
―地域の連携から生まれたプロジェクト―



株式会社TAP&SAP代表取締役 ● 井原 愛子

◆◆◆「伐らない林業」の可能性

埼玉県秩父市では、10年ほど前から自生するカエデの木から樹液を採取し、それを商品化する取り組みが行われてきました。

活動の主体になっているのは、山の持ち主たちを中心とした「秩父樹液生産協同組合」（以下「樹液組合」）と、秩父地域内の多業種の集まりである「秩父観光土産品協同組合」（以下「土産品組合」）、そしてこの活動をサポートしている「NPO法人秩父百年の森」（以下「NPO」）の3団体になります。

樹液組合が採取したカエデの樹液は、土産品組合に卸し、製品化されます。樹液の収益が山の持ち主に還元されることで、スギやヒノキの山を適正に間伐し、その後にNPOが育てたカエデの苗木を植樹するという、循環型の森林再生につながっています。

スギやヒノキなどの木材利用が中心の「伐る（きる）林業」に対して、カエデの木から樹液を採取し、メープルシロップなど製品化している取り組みは、「伐らない林業」として日本中から注目を集めています。

ただ、取り組みの裏側を知ってみると、若い人たちの参加が少ないとか、地元も含めまだまだ活動や商品の知名度が低いという課題がありました。

私にも活動を広めていくための手伝いができないかと思い、2014年に地元の秩父にUターンしました。3団体の活動を手伝いながら、改めて事業の可能性を探りつつ、カナダでメープルシロップの勉強をしたりして、2015年に商品開発やマーケティング・ブランディングを行う「TAP&SAP」を立ち上げました。

◆◆◆日本初の「シュガーハウス」

私が活動に加わった当時、組合同士の協力関係や仕組みづくり、商品開発はできていましたが、活動の核となる拠点がありませんでした。そこで、カナダに行ったときに出会った、メープルシロップを製造している小屋「シュガーハウス」を秩父にも作ろうと、プロジェクトが動き始めます。

このプロジェクトは土産品組合が主体となり、秩父市や商工会議所などの支援を受け、シロップ製造機械の導入や施設の改装費用として市の補助金を活用しました。店舗自体も「秩父ミューズパーク」内にある市所有の遊休施設を借り受けて使用しています。

弊社は全体のプランとプロデュースに関わり、メープルシロップ製造機械「エバポレーター」の輸入・稼働と、シュガーハウスのコンセプトなどのブランディングを担当しました。

日本初のシュガーハウスは「MAPLE BASE（メープルベース）」という名称に決まり、秩父のメープルブランドの発信拠点として様々な方たちの協力のもと、2016年4月にオープンしました。

MAPLE BASEは、主に三つの機能を備えています。一つ目は、パンケーキをはじめとして秩父の自然の恵みが味わえる「カフェ」とメープル商品が購入できる「ショップ」。二つ目は、日本初のメープルシロップ製造機械が稼働するカエデの樹液の研究所「ラボ」。三つ目は、建物や周辺の芝生エリアを活用した「イベント・ワークショップ」の企画です。

オープンから3年がたち、地域内外からたくさんのお客様にご来店いただいており、少しずつメープルブランドの広がりを感じています。

エコツアーから新たな交流

また、今年1月には旅行業の免許を取得し、エコツアーの企画も本格的にスタートしました。

カエデの樹液が採れるのは、寒さの厳しい2月が中心です。その時期にしか体験できないエコツアーが好評です。

実際に樹液採取をしている現場に行き、NPOや山の持ち主から話を聞き、春の芽吹きの証である採れたての樹液を味わいます。樹液がぽたぽたと落ちていくところを見ると、参加者からは歓声が上がります。

MAPLE BASEでのメープルシロップや樹液を使った食事、樹液を煮詰める機械のデモンストレーション、またワークショップなどが好評で、募集開始から間もなく満員になってしまいます。

実際に現場を見て、体験して、味わった参加者たちは、私たちの活動の思いを真に理解してくれます。エコツアーに参加して終わりではなく、その後もMAPLE BASEを訪ねてくれたり、NPOのメンバーになって活動に参加してくれたりと、新しい交流が生まれてきます。

近年、観光地としても注目を集めている秩父地域ですが、私たちの活動を知ってもらい応援してもらえるきっかけとして、エコツアー事業をますます強化していく予定です。



樹液採取。伐らない林業は地域に新たな可能性を生み出した



メープルブランドの発信拠点「MAPLE BASE」

森と関わり続けられる仕組みづくり

MAPLE BASEという拠点ができ、秩父がメープルの産地であることが少しずつ認知される一方で、地域外に広げることが難しいという問題もあります。原料に限りがあり、大量生産が難しく、価格も高いのがネックとなっています。

そういった中で、私たちの活動を応援してくれる企業が現れました。「メイトー」でおなじみの協同乳業株式会社です。秩父産のメープルシロップを使ったプリンを、私たちの活動や思いをきちんと伝えながら毎年販売してくれます。社員たちが生産地に赴くのはもちろん、植林活動にも一緒に参加してくれています。売り上げの一部をNPOの苗作りのために寄付してくれているのも、ただの商売の取引を超えた強いつながりを感じています。

私たちの力では到底達成できない全国的な商品展開が、企業とのコラボレーションにより実現しました。



貴重な秩父産メープルシロップとカエデの樹液

秩父が「メープル」で活性化し、カエデの森づくりを進めていくためには、地元の人も都会の人も恵みを共有できる仕組みづくりと、それを運営していく仲間が必要です。これからもこの輪を広げ継続していくために、MAPLE BASEを中心に活動していきたいと思います。

日本の眼鏡で世界一を目指す
―自社ブランドを鯖江市で製造―



オーマイグラス株式会社代表取締役社長 ● 清川 忠康

通販の便利さとリアルの安心感

「オーマイグラス」は、私が2011年7月に眼鏡の通信販売を行うベンチャー企業として創業した。国内最大級の眼鏡通販サイト「Oh My Glasses Online Store」のほか、首都圏を中心に〝リアル店舗〟の「オーマイグラス東京」を11店（9月1日現在）運営している。2014年から開始した自社ブランドも好調で、三つのブランド（「Oh My Glasses TOKYO」「TYPE」「PAGE」）を展開中だ。自社ブランドは全て福井県鯖江市の提携工場で職人が作っている。

オーマイグラスはインターネットを主な販路とすることで、平均価格帯を約2万円と同業他社の約半分に抑えることができた。創業当初、業界人は「ネットで眼鏡が売れるわけがない」と口をそろえて言ったが、起業家の使命は新しい常識を創ることだと思っている。「誰でもできることではなく、『私』にしかできないことをやりたい」「誰かがやるビジネスにチャンスは来ない」「業界の99％が失敗するところに勝機がある」と思い、創業を決意した。

起業前の2009年から11年まで、私は米国西海岸のスタンフォード大学ビジネススクールに留学していた。米国滞在時に「次のネット時代はアマゾンで買えなかった商品・サービスが買えるようになる」と直感した。突破不可能に見える障害にこそ大きなビジネスチャンスが潜むものだ。最終的に、度付きメガネのネット販売に行き着いた。

眼鏡といえば、病院で処方箋をもらうか、店舗で検眼をして購入することが常識とされてきた。それは、フレームのフィット感、レンズの調節を遠隔で行うことが難しいからだ。オーマイグラスではこの課題を解決するため、送料・返品とも無料とし、5日間5本まで無料で試着できるサービスを用意した。

視力検査は、リアル店舗だけでなく全国の提携店で行うことができる。通販の便利さとリアルの安心感を融合したビジネスモデルをこれまでに構築してきた。

鯖江の伝統産業を復活させたい

もともと、地域活性化や事業再生に関わることを考えていく中で、日本のものづくりが衰退していくことに問題を感じていた。眼鏡なら日本のものづくり再生ができるかもしれない。世界でも最高品質で作っているのに、産業として厳しくなっている。眼鏡の三大産地の一つである鯖江市で何かできないだろうかと思った。これだけ品質が高いものを作っているのに、出荷額は最盛期に比べて激減している。

鯖江市は日本製眼鏡の95％が作られており、世界を代表する生産地だ。そこの職人が作った高品質の眼鏡を世界に届けたいという一心だった。そして、2011年3月に発生した東日本大震災が自分の起業を決定づけた。

加えて、ここ10年で眼鏡は単なる視力矯正器具からファッションアイテムにもなっている。毎日同じ眼鏡を掛けるのではなく、服やTPOに合わせて掛けかえる文化も醸成されつつある。チャンスだと思った。

鯖江市の眼鏡で世界一になる。その信念の最大の関所となったのが、職人たちにビジョンを理解してもらうことだった。地道に職人のところを回り、ビジョンを伝えた。

鯖江市の職人は多くのブランド眼鏡の製作を手掛けているが、そのブランドから十分な報酬を受け取っているとは言い難い。高価なブランド眼鏡

1本の値段は、オーマイグラスの眼鏡2本分だ。私たちの眼鏡が売れたら、職人の報酬を2倍にすることも可能かもしれない。

自分たちが作った眼鏡を通販でリーズナブルに売る。職人にとってみれば、いきなり現れた名もないベンチャー企業の社長の話は、信ぴょう性に欠けただろう。私は納得してもらうまで何度も通い、頭を下げ続けた。最後は鯖江市を本気で変えたいと願う気迫だけだったと思う。

職人が正当な報酬を受け取れない状態が続くと、職人になりたい人もどんどん減ってしまう。オーマイグラスがネットでリーズナブルに売るモデルを確立し、とにかくみんなが職人になりたいと思う世の中をつくっていきたい。



「Oh My Glasses TOKYO」梅田蔦屋書店



「Oh My Glasses TOKYO」の2019年商品



鯖江の眼鏡職人

◆◆◆ 鯖江をトヨタに

眼鏡の製作には200以上の工程があり、各工程の職人との擦り合わせが必要だ。しかし、鯖江市には職人たちのコミュニティができていて、一つのまちで眼鏡が完成する。他のまちだとこうはいかない。

この構図は、トヨタ自動車がある愛知県豊田市と似ている。コミュニティの復活こそがものづくり再生の鍵であり、多くの技術と知能を集結する「大和魂」であると私は思っている。オーマイグラスが売っているのは大和魂なのだ。

今、戦後の急成長はすっかり陰り、若い人たちが閉塞感を感じているのは事実だろう。そういった世代が頑張れるように、日本を活性化して明るくしたい。オーマイグラスで実現できるはずだ。

◆◆◆ オーマイグラスの世界進出

2014年から海外進出も開始しており、今では世界10カ国以上で販売している。特に台湾、香港などアジア圏で急速に販売量が伸びている。「鯖江品質」が海外にも伝わるのはうれしい限りだ。

2021年6月には、海外売上高比率を16年6月比30ポイント増の50%にすることを目指している。「世界のオーマイグラス」の姿が見え始めている。

眼鏡という商材が素晴らしいのは、世界中どこでも掛ける人がいることだ。アフリカでだって鯖江の眼鏡は売れると信じている。世界中の人々が鯖江の眼鏡を通じて世の中を見る世界を創っていきたい。

当面は国内外での販路拡大に尽力していくが、将来的には協力工場の事業承継といった経営面の支援も検討していきたい。鯖江市の眼鏡産業復活のためにできることなら何でもしていきたいという思いだ。

食卓と生産者つなぐ新たなスタイル
―「おいしい」から始まるファンづくり―



ファームアンドカンパニー株式会社代表取締役 ● 光岡 大介

畑と食卓をつなぐ事業を目指して

17年前の大学卒業を控えたある日、福岡県博多駅で友人とコーヒーを飲みながら将来のことを話していたとき、まさにひらめいたとしか言いようがない、有機野菜を広める仕事。田舎に育っただけで、農家出身でもなかったのですが、今にして思えば天職をひらめいた瞬間でした。

私が農家の方々と初めて仕事をしたのは2003年、25歳のときです。東京での会社勤めを辞めて神戸市で有機野菜の八百屋を開業しました。店頭でファーマーズマーケットをしたり農業体験ツアーを開催したり。食べる人たちに彼らの人柄を伝えようと、お客と農家との食事会を企画したりもしました。

あれから16年。事業の形は変わりもしましたが、自然や土と真摯に向き合う生産者の姿に勇気づけられながら、彼らのファンやサポーターを増やしたいという思いを持ち続けてきました。

「有機野菜を広めたい」は、いつしか有機野菜を生み出す「農家そのものを知ってほしい」に変わり、彼らの野菜を食べてもらえるレストラン「野菜ビストロ レギューム」を開業し、その物語を伝える「兵庫食べる通信」を創刊しました。

農と食を取り巻く課題

一方で、農業や食を取り巻く環境には課題もあります。農産物を含めた多くの食が産業化された結果、「命を支える食」という大切な側面よりも、価格や見た目や品揃え、流通しやすさなどの利便性に重きが置かれ、農家は衰退・高齢化し、土壌は疲弊し、産業としても家業として成り立ちにくいものとなっています。

また、都市では多くの消費者が農の現場を知らずとも一年中便利に購入できるため、畑や大地に宿るエネルギーも、人と自然のつながりも、農家の思いや苦労を知る機会もなく野菜を消費できてしまいます。このままでは畑と食卓の距離は埋まらず、農の持つ大切な部分はどんどん忘れられてしまうのではないでしょうか。

顧客からファン、サポーターへ

ファームアンドカンパニーは、生産者をはじめ農業を応援してくれる個人、法人など50人以上の株主の出資によって2011年に設立しました。様々な取り組みは、お客からファン、サポーターになってもらうために、少しずつステップで進んでいけるよう階段をつくっています。

年間2万人以上が来店するレストランでは、兵庫県の食材のおいしさを発見してもらいます。食べもの付き情報誌「兵庫食べる通信」では、作り手の思いや素材を知ることができ、さらにその次の段階が生産者の畑を訪ねるツアーです。生産者に会い、実際にその食材が作られている現場を知ることで、「食」とその周辺への興味が芽生え、1次産業との関わりも変化する、という流れをイメージしています。

そして、今年からレストランの定休日に始めたのが事前予約制で共同購入するスタイルのマルシェ「シェアマル@西宮」です。レストランでの外食や農業体験といった非日常のものから、日常の食卓でも地域の作り手とつながってもらいたいと考え、フランスの「フードアセンブリ」を参考に運営を始めたところです。

シェアマルで食卓が変わることを願って

今回立ち上げた「シェアマル」は、離れてしま

った「畑」と「食卓」、「農村」と「都市」、「作り手」と「食べる人」をつなげるコミュニティです。シェアマルが地域住民の買い物の仕方、そして食への向き合い方を変えるきっかけになればと考えています。

シェアマルではすべて顔の見える生産者からの食材をメンバーで共同購入する形をとります。ベテランから新規就農したての若者まで。食べものを「知り合いから買う」ということは親戚から野菜を分けてもらう感覚にも似ています。

また、食卓で食べ物に向き合う気持ちも変わるかもしれません。この前出会った○○さんの野菜だから、自然災害を乗り越えた野菜への感謝、畑でお手伝いした野菜がいよいよ収穫できた…など。食への感動は、何も一流レストランや一流シェフの料理に触れたときだけではありません。畑の情景や農家の苦労を思うとき、おいしさや食べられる喜びから感動が生まれるのではないでしょうか。

シェアマルは食べものを「知り合いから買う」という新しい選択肢であり、「食に向き合う気持ち」を変えてくれます。日常の食卓が少しでも彩りと笑顔と喜びにあふれるものになるように。そして、生産者にとっては安定した出荷先であり応援してくれるサポーターを増やしていくことでもあります。



兵庫食べる通信では県内の農漁業者を取材、漁船に乗ることも



シェアマルは購入者自らが運営にも関わる地域コミュニティに

◆◆◆ビジネスとして有機農業を確立させるために

生産者が有機農業をビジネスとして成立させるには、パートナーが不可欠です。ファームアンドカンパニーは、生産者の出荷先であるとともに、食事やマルシェをきっかけに、消費者が畑まで足を運んで生産者と出会う機会を提供し、ファンからサポーターになってもらう、いわば橋渡し役でもあります。「これは有機栽培ですよ」とか、「淡路島産玉ねぎですよ」というスペックからは見えてこない、生産者の思いやこだわりを知ることが、「今日食べるもの」を積極的に選択するきっかけになります。兵庫県は特に産地と消費地が近く、私たちは生産者の近くにいるからこそできることにこだわって、単なるグルメ志向ではなくその価値を提供していきたいと考えています。



レストランでは地域の食材にこだわったビストロ料理を提供

【参考ホームページ】
野菜ビストロ レギューム（http://legumes.jp）
兵庫食べる通信（http://taberu.me/hyogo/）
シェアマル@西宮（http://share-maru.com）

空き家再生からのまちづくり
―密集地の坂や路地に300軒―



NPO法人
尾道空き家再生プロジェクト代表理事
● 豊田 雅子

◆◆◆「坂のまち・尾道」の魅力と現状

古くから港町として栄え、今もなお旅人の絶えない瀬戸内の小さなまち「尾道」。海からの急斜面に住宅が密集した独特の景観は、「坂のまち」として様々なメディアで紹介され、尾道市の代名詞のように伝えられています。しかし、車中心社会への変化や核家族化、少子高齢化による中心市街地の空洞化といった問題を多く抱えているのが現状です。特に深刻なのは、車の入らない斜面地や路地裏などの密集地にある多くの空き家。このエリアには、歴史ある寺社仏閣と共に戦災を免れてきた魅力的な家並みが残る一方、300を超える空き家が存在するという調査結果が出ています。

商店街の空き店舗などを合わせると、駅から2キロの徒歩圏内に500軒近い空き家があると推測されます。そして、その多くは長年の放置により廃屋化してきており、立て替えや新築が不可能なロケーションにある空き家をいかに活用し、後世に伝えていくかが最重要課題となっています。

◆◆◆「尾道空き家再生プロジェクト」の誕生

私は尾道で生まれ、路地と坂、石段と石垣に囲まれた場所で高校まで過ごし、大学進学で初めて尾道を離れました。大都会の大阪に出てワンルームマンションで一人暮らしを始めたとき、尾道はなんと住み良いまちだったんだろうと実感しました。車が無かった時代に形成されたヒューマンスケールのコンパクトなまちは、私にとって非常に心地良く、それが安心感につながりました。

卒業後、海外旅行の添乗員として、欧州と日本、大阪と尾道を何度も行き来するたびに、日本のまちづくりに疑問を持つようになりました。今の活動も、利便性や採算性を重視した安易なまちづくりを尾道はすべきでないという思いから始めています。

個人的な6年間の空き家探しの末、「通称ガウディハウス」という一軒の空き家と巡り会いました。ブログなどを通して多くの賛同者が現れ、貴重な「尾道の空き家」という資源を活かすには、もっと大きな波になって「尾道スタイル」を確立することが必要だろうと、2007年に「尾道空き家再生プロジェクト」を立ち上げました。

尾道の空き家問題は、空き家を扱うはずの宅建業や建設業などの専門業界からさじを投げられたような状態でした。それを解決していくためには、既成概念にとらわれない自由な発想と多様性、そして尾道への思いが大切だと考え、コミュニティ、環境、建築、観光、アートという五つの視点から誰でも関わりやすい団体にしています。建築士や職人、不動産屋、大学教授といった専門家に加え、実際に空き家に住み始めた学生や子育て中の主



尾道のまち並み

婦、アーティスト、若手経営者など20～30代の若者も集まり、活動が活発化し始めました。

◆◆◆ 知恵と工夫で活動を展開

最初は、空き家の再生につながることなら何でもがむしゃらにやり始めました。再生途中の通称ガウディハウスを定期的に公開し、「空き家再生チャリティイベント」や「尾道空き家談議」などの小さなイベントを繰り返し、坂の町の抱える問題を共有しました。

次に、建築士や大学の先生に協力してもらい、「尾道建築塾・たてもの探訪編」というまち歩きのイベントを開催しました。同時進行で元洋品店の廃屋の再生に着手し、「尾道建築塾・再生現場編」という職人講師による実技体験のワークショップを何度も開催。廃屋は、子連れママの井戸端サロン「北村洋品店」として再生されました。



尾道建築塾の風景



登録文化財「みはらし亭」

他にも、若い作家やアーティストの拠点「三軒家アパートメント」、〝坂暮らし〟を体験できるレンタルハウス「坂の家」、合宿形式で再生した「森の家」など、私たちの再生事例だけでも20軒近くになっています。

2009年からは尾道市と協働で「空き家バンク」も始め、民間のフットワークの軽さを活かした利用しやすい窓口へと進化させ、10年で100軒以上の空き家が新たな担い手の手に渡っていきました。成約後もセルフビルドによる改修の補助や残存荷物の片付けの手伝いなど、移住者が住み続けていけるようにサポート体制も整えています。

◆◆◆ 見えてきた課題と今後の展望

このような地道な活動を続けた結果、現在では移住者も増え、たくさんの小さな命も芽生えました。小ぶりの物件はしっかりマッチングさえしていけば、おのずとすてきな空間へと生まれ変わっていくようになりました。

その中で見えてきた課題は、個人では対処するのが難しい大型の空き家や文化財級の空き家の活用と、移住してくる若者の雇用問題でした。この二つの課題解決に向けて、2012年から新たに大型空き家を活用したゲストハウスの展開に取り組み始めました。一人旅の若者や外国人にも尾道の面白さを感じてもらえるよう、明治時代に建てられた長細い町家を「あなごのねどこ」という簡易宿泊所に再生。2016年には、大正時代の別荘建築で登録文化財の「みはらし亭」を坂のまちが楽しめるゲストハウスとしてオープンさせ、その運営には若い移住者や地元大学の卒業生を起用しています。

大型の空き家や文化財級の空き家を扱うには、資金調達のほかクリアすべき法律も多くて大変でした。創業支援の融資や補助制度、クラウドファンディングなどを駆使し、尾道市の関係各課や専門家の協力も得て何とか実現することができ、官民協働まちづくりの一つの事例になったのではないかと思います。これからも尾道は、近代化する都会の真似をするのではなく、そこに残された地域資源に磨きをかけ、歴史文化と多様性を大切にし、若者がチャレンジしやすい環境であり続けてほしいと願っています。

車が無かった時代に形成された尾道は、道幅が狭く、見知らぬ人同士でも擦れ違うときに挨拶するほど「人が近い」まちです。商店街を自転車で駆け抜けていると、必ず知り合いに出会います。どこそこの誰々と言えばすぐに顔が浮かび上がる、そんなヒューマンスケールこそが本来あるべきまちの姿だと感じます。

それぞれの地域資源を見詰め直し、若者の新しい価値観を持って力強く生き抜いていくまちが、一つでも二つでも地方に増えることで日本は本当の豊かさを取り戻すのではないかと信じ、「尾道」というローカルにとことんこだわって日々活動しています。

「チャレンジ」が人も企業も引きつける
―地域の未来つくる「幸雲南塾」を企画運営―



NPO法人おっちラボ代表理事 ● 小俣 健三郎

◆◆◆ 訪問看護と地域医療改革の連鎖

2015年7月、島根県雲南市（注1）に訪問看護ステーション「コミケア」（注2）が立ち上がった。メンバーは、市外出身で20代の女性看護師3人。中山間の過疎地で在宅医療の空白地が広がる雲南市でも、「住み慣れた自宅で療養したい」という住民の願いを実現し、「山間地から日本の医療を変えていこう」という情熱で集まった人たちだ。これは、「過疎地は移動時間が掛かり過ぎて、訪問看護が成り立たない」「訪問看護ができるのはベテランだけ」といった業界の「常識」への挑戦でもあった。

市外からやって来た彼女たちは、地道に市立病院や開業医と関係を構築し、地縁組織や地元の元町長、そして東京の「社会起業家」などのサポートを得ながら、着実に利用者を増やしていった。今では作業療法士なども加えて10人の会社となり、年間5000件の訪問看護・リハビリを行っている。

こうした若者の動きと連動して、市立病院も在宅医療を強化し、地域医療に強い若手医師を2人加えて「地域ケア課」を設置。今では「地域医療日本一を目指します」と宣言している。コミケアも引き続き市立病院と連携しながら、在宅医療の充実に邁進している。

（注1）2004年に6町村が合併して誕生。面積550平方キロ、人口約3万8000人、高齢化率は約37％

（注2）コミケアの事例は2018年10月の安倍晋三首相の所信表明演説でも言及された

◆◆◆ 課題解決へチャレンジャーが集うまち

雲南市では、このような地域課題解決や価値創造により地域の未来をつくる活動を「チャレンジ」と呼び、子どもから高齢者までのさまざまなチャレンジが連鎖していく地域づくりを目指している。20代、30代などの若手向けには、2011年に「おっちラボ」が企画運営する「幸雲南塾」という次世代人材育成プログラムが始まり、延べ130人が塾を卒業した。「卒業生」たちにより、カフェや建築など20以上の事業体と、医療者誘致ツアーや酒造りなどのプロジェクトが生まれ、2015年までの経済波及効果は約3億円に上る。

近年は、次のような社会起業家が幸雲南塾から羽ばたいている。

【コミュニティナース・カンパニー】

塾1期生の矢田明子（おっちラボ前代表）が設立。看護師らが地域住民と日常的に関係性を築きながら、地域の健康づくりを促進する活動（注3）を全国で展開（矢田明子著「コミュニティナース」参照）。表彰も多数。

（注3）病気や要介護の方向けの訪問看護と異なり、国の制度でカバーされていない領域

【光プロジェクト】

「ショッピングリハビリ」という介護予防サービスを提供。歩行補助付きのショッピングカートを使って、買い物を楽しみながら高齢者の運動機能回復を目指している。作業療法士の杉村卓哉社長は「介護予防が日常生活の延長線上にない」という疑問を持ったことが原点。全国展開も進めている。

【雲南グローカルセンター】

市内の外国出身者が地域から取り残されないよう「多文化共生」を進めている。外国人の親を持つ児童への日本語支援や異文化理解のコーディネ

ートのほか、気軽に相談できる場として交流拠点（飲食店）も運営。

【Foodmarico】

maricoさんは子どもが重度の食物アレルギーを持つため、アレルゲンフリーでも美味しい料理を徹底研究。日本中の当事者に喜んでもらえる商品を開発中。

このように人口4万人弱の雲南市に、社会起業家たちのコミュニティができ始めている。

◆◆◆企業も課題解決にチャレンジ

さらに、今年4月からは竹中工務店、ヤマハ発動機およびNPO法人ETIC.と市が連携協定を締結して、「住民と協働の社会課題解決」をスタートさせた。地元の企業と協力して、コミュニティの健康度測定や高齢者の移動用のスローモビリティといったプロジェクトを進めている。

集まってくる企業は、若手がチャレンジしているという空気感とともに、「住民のニーズを把握している地域自主組織と前向きな協議ができる」ことに魅力を感じるという。地域自主組織とは、おおむね小学校区程度のエリアごとにある公民館を改変し、福祉やまちづくりについて住民自治ができるようにした仕組みで、担い手の多くは60代以上だ。

老若問わない住民のチャレンジが、企業のチャレンジも引きつけている。

◆◆◆住民の思いを実現する全国ネット

こうしたビジネス×課題解決を進めていけるのも、雲南市が外部の人材や団体を本気で活用しようとしているからだ。雲南市は2017年より全国10自治体で構成する「ローカルベンチャー協議会」（事務局はETIC.）に参画。参加自治体は「まちの持続可能性を高めるために、挑戦する人材への投資を行う」ことを共通の目的とし、各地域でローカルベンチャーの担い手育成に取り組む。過疎地・雲南の起業家も、地域外からのアドバイザーや他の自治体、先輩起業家から知見をもらうことで、次々とチャンスをつかんでいく。前述の企業チャレンジも同協議会の試行錯誤の中から実現したものだ。

なお、今年11月8日に同協議会が「ローカルベンチャーサミット」を東京で開催する。都市部と地域のチャレンジの垣根をなくすことをテーマに、「地域おこし企業人」などについて議論する。全国の自治体や地域づくり団体関係者、地域課題解決に取り組みたい企業の方々にぜひ参加してもらいたい（詳細は協議会ホームページで）。

◆◆◆ローカルベンチャープロデューサーへ

塾を卒業した起業家向けに金融機関の融資と補助金をセットにして、さらにチャレンジしてもらう仕組みを昨年つくった。まだ試行錯誤の最中だが、一定の手応えもある。今後、チャレンジャーがさらに大きな資金調達をできる仕組みも整えたい。また、企業とのコラボによる可能性もたくさん見えてきているので、一つ一つ形にしていきたい。



ショッピングリハビリ：カートを利用して買い物をする高齢者



幸雲南塾 2019 開講記念講座の様子



今年４月、企業チャレンジ第１号の連携協定を締結
（右から、ETIC. 宮城代表、ヤマハ発動機藤田執行役員、
竹中工務店佐々木社長、雲南市速水市長）

地域文化商社としての取り組み
―地域資源を経済も含めて考える―



株式会社うなぎの寝床代表取締役 ● 白水 高広

「元気計画」で出会った様々な営み

私は、厚生労働省が進める「実践型地域雇用創造事業」の推進員として、大学卒業後に福岡県南部・筑後地方で2年半働きました。「九州ちくご元気計画」というプロジェクトで、JAに果物を卸している専業農家の後継者、町の仕立屋、線香花火の製造所や町工場の経営者、海苔師など、行政の仕事だったこともあって農業・商業・工業などのジャンルを問わず、多くの人たちと関わりました。そこで出会った人たちは、皆とても魅力的でした。

ただ、「魅力的であること」は、「その魅力が伝わっていること」や「商いが続いていること」とは違います。プロジェクトが2年目に差し掛かる頃、そんなことに気づきました。作り手が良い商品を持って行っても、それを広めるための伝達手段がなかったり、作ることは得意でも売ることは苦手だったり…。こういう事業者が地域にはたくさんいることが分かってきました。

私は、販路開拓の一環で、関東や関西の大都市圏の展示会に参加したり、バイヤーと議論して商品を取り扱ってもらう交渉の場にもちょくちょく顔を出したりしていました。また、このプロジェクト自体も「グッドデザイン賞」の日本商工会議所会頭賞に選ばれ、知名度が少しずつアップしてきました。しかし、福岡市に戻って「こんなに魅力的な商品や地域資源があるんだよ」と言っても、「知らない。そうなんだ。でも、どこで買えるの」と、何度も聞き返されるだけでした。

実際、作り手の工房に行っても商品が見られるような状態になっていなかったり、客の受け入れ自体もしていなかったりします。商品を紹介したいけど、その現物を見せる場所がない、というジレンマに陥っていました。

作り手と使い手をつなぐアンテナショップ

2012年3月に九州ちくご元気計画での私の任期は終え、次の仕事をどうしようか考えていました。その頃、大学から一緒に活動してきた友人の春口丞悟と議論をし、「この地域には、作り手の情報をしっかり発信し、使い手につなげるアンテナショップがいる」という結論に至り、その年の7月、私たちは筑後地方のアンテナショップ「うなぎの寝床」を福岡県八女市にオープンしました。

取扱商品の基準は、①土地の特性をくんでいる②作り手が誰か分かる③地域経済を回せる―の三つの要素を満たすことができるということです。商品は、この三つの要素を伝達するためのコミュニケーションツールというイメージです。作り手の規模は、竹細工などの個人から久留米市のシューズ製造業者「ムーンスター」まで様々です。現在では100を超える作り手の商品を紹介しています。

「地域文化商社」というコンセプト

店舗を運営しながら活動を続けていると、地域のいろいろな作り手との関係も深まってきます。伝統工芸である久留米絣のもんぺの開発と卸販売が始まったり、行政の仕事や、ものづくりに携わる組合の仕事も舞い込んできたりするようになりました。すると、アンテナショップよりも大きな

うなぎの寝床

うなぎロゴ

枠組みが見えてきました。地域文化を担保するために経済機能を担う「地域文化商社」というコンセプトです。地域文化を伝達・継続させたいというのが元々の思いだったのですが、それを実現するには経済を回していかないといけないという発想に至ったのです。

作り手や地域文化の衰退は経済の問題だと私は考えています。現代社会に適合できなくなったものづくりは、取り残されて消えていきます。ある意味、資本主義社会における自然淘汰として当然のようにも思えますが、この土地で育まれたものづくりや食文化などが目の前で消えていくのは、本当に残念です。私たちは多くの作り手と議論して、地域文化の中で商業に還元できそうなことは商品やサービスに転化し、そこで得た知恵や知識は公開したり、また地域文化に還元したりするサイクルができないかと試行錯誤しています。



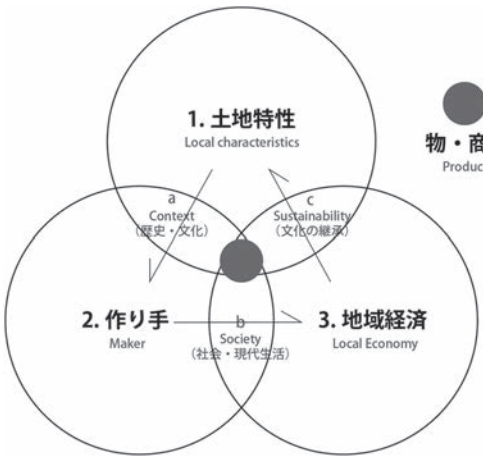


うなぎの寝床 店舗外観と内観

◆◆◆ バイク、ツーリズムへの展開

店やメーカーを始めて7年がたちました。物の認知は広がってきていると思いますが、まだまだ地域の魅力は伝わっていないと感じています。店という形態を取ると、どうしても物のやりとりで完結してしまうこともあり、きちんと情報や体験が伝わらないということに気づきました。いま新たな会社を幾つか作っており、元マウンテンバイクのプロライダーである山田大五朗さんが代表の「Ｂｉｋｅ ｉｓ Ｌｉｆｅ」にも出資させてもらいました。地域を巡れるレンタサイクルの仕組みを一緒に考えたり、宿の計画を進めたりして、ツーリズムの会社運営にも乗り出しました。物の売り買いだけでなく、滞在型で作り手や地域の農家、まちづくりの人たちと交流し、自分ごととして地域文化に接してもらう機会をつくっていきたいと考えています。

この取り組みはあくまでもコンセプトモデルで、地域文化というのは日本中、そして世界中に潜んでいます。しかし、その魅力は顕在化していません。それを掘り起こして、社会とコミュニケーションが取れる状態にしていくというのが私の仕事だと考えています。このモデルが他の地域でも応用され、仕事として成立しているという事例をたくさんつくることができればと考えています。



プロダクトと地域文化の捉え方



久留米絣を次世代に伝えるための現代風 MONPE

農家は畑で自分を表現するアーティスト
―宮崎・北郷町でその魅力にはまる―



株式会社CdeF代表取締役 ● 渡邉 泰典

「くらうんふぁーむ」農園長の渡邉泰典は1992年生まれの東京育ち。大学生の頃、農業サークルに所属し、自転車で農家を巡る九州1周中に宮崎県日南市北郷町にたどり着きました。地域で様々な仕事をする人たちと出会う中、「かっこいい大人たちがたくさんいるこの地域で一緒に仕事がしたい」と思い、移住して農家になることを決意しました。農業の最大の魅力は「畑で自分を表現できる」という点。つまり、農家は、絵を描くように、自分の哲学を畑で表現するアーティストであることに気づき、その魅力にはまっていきました。

◆◆◆イチゴを愛し、イチゴに愛された男

北郷町で農業をすると決めてしまったら、大学卒業を待っていられず中退を決意。移住するまでの半年の間、作物の選定をするため、全国の農家を見て回りました。

当初は生産者がまだ少ない「ニッチな作物を作ろう」と思い、贈答用になる果物を中心に幅広く考えました。まず思いついたのはアボカド。インターネット検索で栽培している農家を探し、和歌山県まで見学に行きました。

しかし、実際に話を聞いてみると、アボカドで生計を立てるのは厳しいと判断。ブドウなども候補に考えましたが、温暖な北郷町での栽培例は少なく、候補から外しました。露地野菜も候補に入れて検討を重ね、悩み抜いた結果、イチゴを栽培することに決定。決め手は、イチゴの根茎部分の「クラウン＝crown」という呼び名が、道化師を意味する「クラウン＝clown」という言葉と重なったから。学生時代から趣味でバルーンアートや皿回しをしていたので、これは「イチゴに呼ばれている」と直感しました。

そして、移住する2カ月前に、ようやく栽培作物をイチゴに決めたのです。移住後に1年間の研修を受け、2016年3月に「くらうんふぁーむ」として晴れて独立しました。

◆◆◆金なし、家なし、学歴なしの新参者を支えた、地域の温かさ

移住当時の所持金は20万円。生活費も、就農資金も、ギリギリでのスタートでした。移住前に仲良くなった先輩農家を頼り、「月1万円で」という条件で見つけた一軒家は、ガスなし、風呂なしの「ボットン便所」。しかし、実際生活を始めると、隣のおじいちゃんがお風呂を毎日貸してくれたり、夕飯を一緒に食べたり、近所の人がおかずをおすそ分けしてくれたり。農園づくりでも、畝立て機やトラクターは地域の先輩農家が貸してくれました。

地域の方に支えられ、農業次世代人材投資資金（準備型150万円）を受けた1年の研修後には120万円が手元に残っていました。無事に独立できたものの、5カ月ほどで貯金残高が3万円に。最初は無借金経営をすると決めていたので、クラウドファンディングでイチゴの先行販売を実施して80万円を集め、イチゴ栽培のための設備を買いそろえました。初年度から「自分の名前でイチゴを売ってみたい」という気持ちが強く、日南市内のスーパーなどに販路を見つけ、直売を開始しました。

◆◆◆現代版百姓として夫婦で100のナリワイ

実は、自分が移住する3日前にプロポーズした相手がいました。今では妻となった茜が2017年に東京から移住し、結婚。翌年には娘の陽ちゃんが誕生しました。

妻は都会育ちで、東京の大手広告会社でバリバ

リ働いていたので、友だちや職場から離れる不安はあったと思います。しかし、「地方にはこんなチャンスもあるよ」と言いつつ、大変なことも含めて伝え、口説き落としました。

そんな私たちは、農家という生き方だけにとどまらず、「現代版百姓」として、地域に求められる「自分たちができること」を探し、挑戦する生き方をしています。主に私はエンターテイナーとして。妻はクリエイターとして。お互いの強みを掛け合わせながら、100のナリワイを作っています。例えば、私はパフォーマー（バルーンアート、皿回し）として地域の祭りに参加したり、中学生向けの学習塾を開いたり。

妻は東京で培った技術を生かし、プロのチョークアーティストとして看板制作をしたり、地元新聞で子育ての4コマ漫画を連載したり。日南市の求人サイトの編集長としてサイトを立ち上げたり、コピーライターやデザイナーとして制作したり、自身の経験や心理カウンセラーの資格を活かして、摂食障害専門のカウンセラーをしたり。

ほとんどは、地域で困っている方々に求められていることに合わせて、それぞれが東京で身に付けたスキルの延長線で仕事をさせていただいています。

2018年には夫婦で株式会社CdeF（シーデフ）を立ち上げ、次は自分たちが日南で挑戦する方の伴奏者としてサポートできるような事業を模索しています。



図書館でのパフォーマンスイベント



地元レストランのチョークアート看板を制作

◆◆◆20年、親子の思い出づくりへ観光農園オープン

「10アールから始め、昨年度に拡大した7アールのハウスに加え、今年度は30アールのハウスを増設しました。そこで、2020年1月から観光農園をオープンします。ただ単にイチゴ狩りを楽しめるだけでなく、「親子で最高の思い出をつくる空間」にしたいと考えています。

そのための仕掛けが、プロカメラマンとプロパフォーマーが常勤する日本初の観光農園。とはいえ、2人の「プロ」とは私たち夫婦なんですけどね。さて、それがどう思い出につながるかは来てからのお楽しみ。



妻の茜と娘の陽ちゃん

地域資本の価値を向上
―ローカルベンチャーの起業支援戦略―



岡山県西粟倉村地方創生特任参事
● 上山　隆浩

「自主自立」を選択した村の「百年の森林構想」

中国山地の谷あいの山里といってよい人口1500人ほどの岡山県西粟倉村は、「平成の大合併」で合併を選ばず、「自主自立の道」を選択した。県の北東端に位置し、面積5793㌶のうち5491㌶が森林。その面積の約84％がスギ・ヒノキの人工林であり、長期的な間伐等の適切な管理が必要な中山間地域の「村」だ。

「外部人材の活用」は、自主自立を選択した2004年から3年間、総務省の「地域再生マネージャー事業」に取り組み、村の将来像や産業や経済の活性化について、住民、行政、企業が協働して検討を重ねたことに始まる。

20世紀型の大量生産・大量消費型モデルではなく、お互いに信頼し合える豊かな関係性を、産業を通してつくり出していきたい。村は、そんな産業を「心産業」と名付けた。約50年前に植えられ、育ったスギ・ヒノキの人工林をここで諦めない。あと50年頑張って、立派な100年生の森林に囲まれた「上質な田舎」をつくっていく。「上質な田舎」「百年の森林構想」「心産業」の三つをキーワードに、森林に関わる村内のさまざまな事業体が協働し、顧客づくりと商品づくりを進め、小さくても「身の丈に合った」雇用や経済を生もうと考えた。そのために、都市住民のニーズに応え、市場を開拓でき、地域の情報を発信できる人材の獲得を目指すこととなる。

まず2007年に「村の人事部」となる「西粟倉村雇用対策協議会」を設置し、Iターンの積極的な受け入れを開始した。2008年にはベンチャー企業の（株）トビムシ、森林組合と協働しながら、樹齢100年の美しい森林に囲まれた「上質な田舎」を実現するという百年の森林構想を着想し、翌年に構想実現に向けたシンボルとなる「百年の森林事業」と「森の学校事業」を開始した。両事業は11年目を迎え、多くのローカルベンチャー企業が参画している（図1参照）。

「100年の森林に囲まれた上質な田舎」「衰退する林業にフォーカスした自治体のチャレンジ」という50年先を見据えたビジョンと、村が主体となって森林施業を実施し、㈱西粟倉・森の学校（以下「森の学校」）というベンチャー企業が木材の6次産業化にチャレンジするプロジェクトは、地域で起業したい若者の共感を生み、起業するなら「百年の森林構想に挑戦している西粟倉村で」という若者を集めることができた。

百年の森林構想から生まれたローカルベンチャー

百年の森林構想が着想される以前に起業し、ローカルベンチャーの先駆けとなった会社が木の里工房「木薫」（以下「木薫」）だ。2006年に森林組合の広域合併が行われた際、4人の若者が組合を退職して起業した。西粟倉村産材を使い、主に東京周辺の幼稚園・保育園の内装工事や什器・木製遊具を製作するとともに林業も行っている。木薫の起業がきっかけとなり、その後の森の学校などローカルベンチャーの起業へとつながっていく。

2009年に牧大介氏が起業した「森の学校」は、西粟倉村のファンづくりや「ユカハリタイル」のような村産材に付加価値を付けた商品の製造・販売のほか、さまざまな新しい産業を創出し、Iターン者の拡大を促すこともミッションとしていた。後に森の学校は、移住・企業・インキュベー

ション事業を行うエーゼロ（株）（以下「エーゼロ」）に分社化することになる。

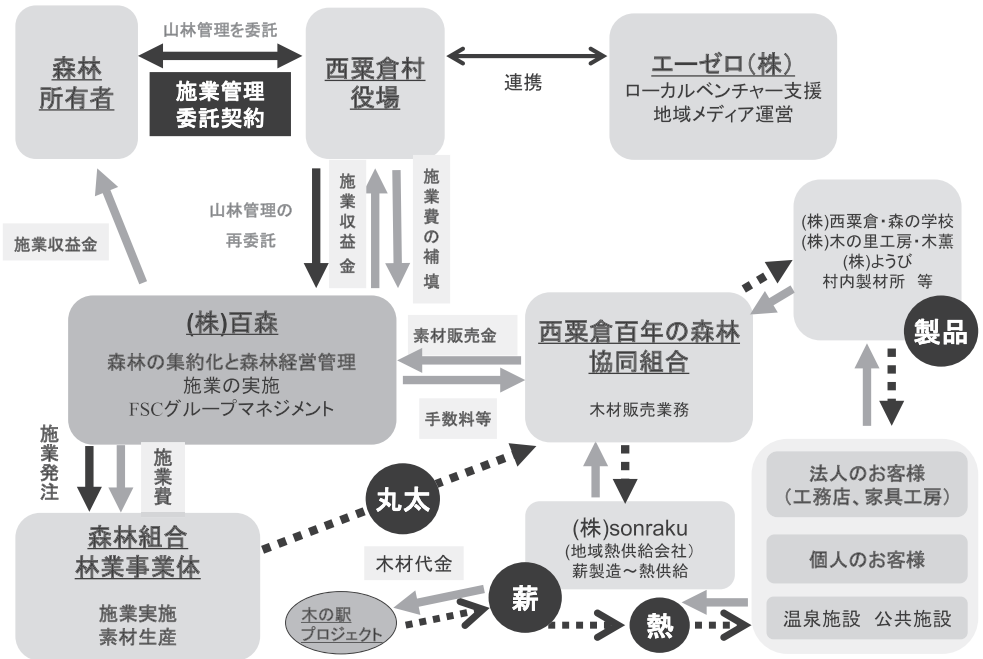
百年の森林構想は、他にも多くの木材関連のローカルベンチャーを生み出している。２００９年には、木工房「ようび」が起業した。岐阜で家具を作っていた代表の大島正幸氏は、ヒノキで家具作りに挑戦したいと考えていたところ百年の森林構想を知り、応援したいと村に移住した。今では、国内だけでなく海外でも注目される工房となり、空間デザインや建築事業も行っている。

２０１５年に起業した（株）ＳＯＮＲＡＫＵは村のエネルギー事業会社。木材から薪を製造し、温泉施設の薪ボイラーを管理して熱エネルギーを供給している。百年の森林事業による木材の購入だけでなく、「木の駅プロジェクト」として地域住民からも地域通貨を利用しながら木材を購入しており、地域経済の循環も進めている。村の再生可能エネルギーに関する計画立案において、二酸化炭素削減量や設備規模などの専門的な分野で村のコンサルティングも行っている。

そのほかにも数社が起業しており、現在では村の森林・木材関係者は１０６人に上り、そのうちＩターン者数は34人となっている。木材関連の生産額も、百年の森林事業を開始した時点の約１億円から今では約８億円に拡大している。

図１

多様な事業者による百年の森林事業スキーム



ローカルベンチャーの起業を支援

当初は林業や木材産業などを中心とした起業だったが、２０１３年ごろから他の分野の起業も始まった。手づくりの食用油や出張日本酒バー、古民家を改装したカフェと宿泊施設、民宿の再生による温泉付ゲストハウスやＢ＆Ｂ、オーガニックコットンの染め物など、多岐にわたっている。

このように、百年の森林構想の副次的効果として、共感した若者の移住や起業者の発現が始まった。これを地方創生の観点から正式に施策として取り上げ、２０１５年に始めたのが「ローカルベンチャースクール」だ。スクールでは、村を拠点に起業できる事業計画を募集し、１次選考を通過した計画にはその内容に合わせて地域内外のキーパーソンや専門家による「メンターチーム」を立



１次選考会

ち上げ、約3カ月間、計画のブラッシュアップを支援する。村内メンターからは村民にしか分からないノウハウや人脈、村外メンターからは事業の客観的評価と専門知識などが習得でき、村に移住して来てもすぐに起業準備に入れるよう支援している。移住要件に合えば、地域おこし協力隊制度などを活用し、自分がやりたいことをテーマに村で3年間活動し、4年目の起業を目指すことができる。2018年度までに7人が起業した。

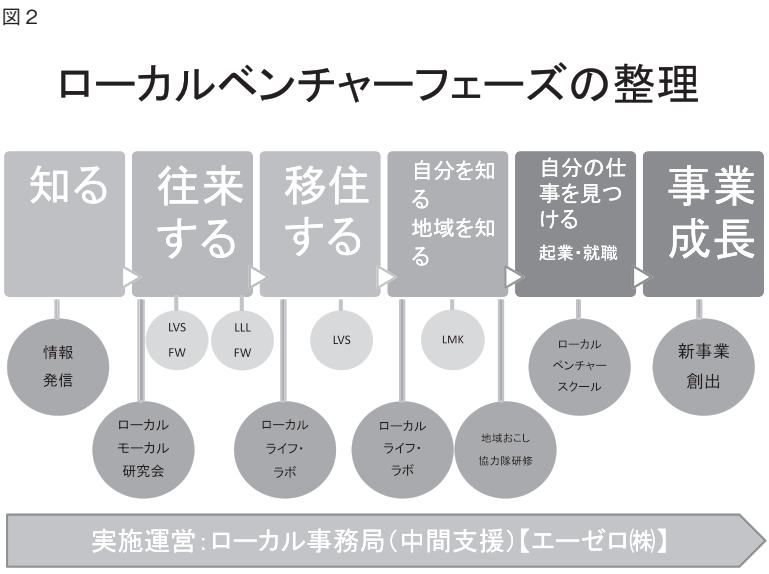
また、2017年には「ローカルライフ・ラボ」を新設した。これは、地域で起業したいが、地域資源がよく分からず事業プランの立案に至っていない人を1年間研究員として採用する制度で、2年目からはスクールに移行、もしくは地域企業の「右腕人材」として就職することができる。起業人材を育てる、いわば「農耕型」の仕組みといえる。これも地域おこし協力隊制度の活用が可能で、2019年度は29人の協力隊が活動しており、①起業を目指す人材②企業の右腕人材③行政事業を行う人材④ローカルライフ・ラボ人材に分類される。

この他、地域や都会で各分野の最先端をゆく経営者からその生き様と見据える未来を聞き、地域におけるビジネスの可能性を勉強する「ローカルモーカル研究会」も開催している。

売り上げを5000万円増加させるか雇用を5人以上増やすという明確な意志とビジョンを持って起業・新規事業に挑戦する企業を、商品開発や販路拡大など最大で3年間1500万円程度を支援することで情報発信から新事業創出まで切れ目のない「ローカルベンチャーフェーズ」を作っている（図2参照）。

これらの支援制度が目指すところは、「自分が本当にやりたいこと」を起業者に確認してもらうことであり、起業者の「自己実現」をいかに支援するかということだと考えている。

図2



民間中間支援事業者の育成と地域間の連携

2017年に森の学校から分社化したエーゼロは村と協働し、ローカルベンチャーの育成事業を実施している民間の中間支援事業者である。その業務は情報発信事業、人材募集事業、ローカルベンチャー支援事業、地域おこし協力隊管理事業など多岐にわたっている。村は、一般行政事務に従事している職員38人で専門的にこれらの業務を行うことは困難であり、民間中間支援事業者のノウハウや関係人口を活用することが合理的であると考えている。

起業支援や移住支援で成果を出しつつある自治体の多くは、このような中間支援事業者の育成や協働に積極的に取り組んでいるケースが多い。実際、自治体が移住・定住フェアや起業支援窓口を設置してもその情報はなかなか共感を呼ばないため、どの会場も閑散としていることが多い。一方、民間の若い事業担当者によるイベントやセミナーには多くの若者が集まって、真剣に地方での起業を勉強しているのである。このため、そこにしっかりとアクセスすることが必要と考えている。

村が2015年に実施したローカルベンチャースクールには21人の応募があったものの、事業計画の水準に大きなばらつきがあったことや、最初から事業計画を立てられる人材が少ないといった課題が明確になった。単一の自治体で募集した場合、どうしても応募者の層が薄くなることが原因と思われた。

そこで、村は2016年から地方創生推進交付金を活用し、東京のNPO法人ETIC.と連携し、民間中間支援事業者と自治体が既に協働していた10自治体で「ローカルベンチャー推進協議会」（代表幹事・西粟倉村）を設立している。5年間で人材マッチング344人、起業家創出164件、売上規模55・7億円を目標として、東京での人材育成や地域を知るためのフィールドワークなどを積極的に実施している。

設立4年目となる本年度は、これまで開発したプログラムの多自治体への提供やETIC.を窓口として企業との連携も始まっている。今後は一層地域間でのノウハウ提供やナレッジの共有が必要になると考えており、多くの自治体で中間支援事業者を育成し、ローカルベンチャー推進協議会の仕組を活用してほしいと考えている。

ローカルベンチャー事業推進の成果

2009年に始まった百年の森林事業は10年が経過し、村内で起業したローカルベンチャーの数は34社に上っている。これにより創出された雇用は約180人となっており、その売上額は約13億円だ。村にIターンしたのは180人で、そのうち約140人が定住している。村の人口が1454人（2019年3月末）であることから、住民の約1割を占めるまでになっている。



ローカルベンチャー推進協議会サミット

村では雇用の場をつくるのではなく、起業家の育成を主目的として事業を推進してきた。このため、起業による経済効果だけでなく、移住した起業者が減少・高齢化するコミュニティの維持や消防団活動をはじめとする地域レジリエンス向上の主体となった。フットサルやチアリーディングなどスポーツ・文化の振興や、地域の自然資本を活用した体験型イベントの催行など、さまざまな活動への広がりを見せていることが大きな成果といえる。

ローカルベンチャーの将来と課題

ローカルベンチャーの新しい広がりは、これまでの地域の自然資本の価値を発見、もしくは再発見した上で、6次産業化する外需型の起業だけでなく、子育て・教育・高齢者介護など社会資本の向上を図るソーシャルベンチャーという内需型の起業が行われるようになってきている。地域ではこれらソーシャルな部分を支える人材が不足しており、本村でもモンテッソーリ教育や子育て・食育事業や助産所による出産・育児に関する事業がスタートしている。これら内需型の起業は、村の内需だけでは安定した事業規模とならないため、都市部での事業をベースとした上で地域でも同時に事業を展開して規模を安定させることが必須となっている。自治体側も、移住・定住に固執しない多拠点化を受け入れ、また、ある部門に偏らない全庁的な対応による施策にかじを切る必要があると考えている。

次に、ローカルベンチャー事業の要となる民間中間支援事業者の自立化への取り組みも課題となると思われる。2017年に日立京大ラボが発表した「AIの活用により、持続可能な日本の未来に向けた政策を提言」によると、「都市集中シナリオ」と「地域分散シナリオ」という分岐が今後10年以内に起こる。地域分散シナリオに誘導するために、地域は今後17～20年にわたり継続的な経済循環を高める施策の実行が必要といわれている。

現在は、2020年度までの「第1期地域再生計画」に基づき地方創生推進交付金を財源として起業支援が行われているが、近い将来には民間中間支援事業者は収益事業を行って自立運営することが求められている。そのための事業開発と全国への水平展開が可能な人材の育成やシステムの構築が必要となる。自治体がこれからのローカルベンチャーの育成を継続的に実施するには、自治体主導から民間主導で行政連携型の仕組みへの切り換えを積極的に行う必要があり、自立した民間中間支援組織を育成することが行政コストの削減と費用対効果の向上につながると考えられる。

【参考文献】

「AIの活用により、持続可能な日本の未来に向けた政策を提言」京都大学こころの未来研究センター広井良典教授

北海道石狩市

地域の担い手を確保する
―民間団体の新たな挑戦―



「石狩シェアハピシティ計画」事務局長 ● 河田 寛史

移住した若手中心に活動

北海道石狩市は、札幌市の北隣りにあり、日本海側の石狩湾に面した縦長のまちです。２００５年に旧厚田、旧浜益両村（現厚田、浜益両区）と合併し、現在の人口は約５万８００人。私たちは、この石狩市を拠点に、地域の後継者や労働力といった担い手の確保を主眼に活動する団体です。団体名は「石狩シェアハピシティ計画」。石狩市に移住するなどしてこの地域で精力的に活動している若手らが中心となり、２０１８年５月に設立しました。



団体ロゴ

全国的に人口減少・労働力不足が顕著になっており、石狩市でも人材不足の波は市内全域に広がってきています。私たちは、そんな状況に危機感を抱き、これからの地域を支えていく人材の誘致に取り組んでいます。設立メンバーは、同計画代表で主にＩＴコンサルタントを担当する関聖二、福祉事業全般を手掛ける運上昌洋、浜益区で民宿を運営する坂口智則、厚田区で養鶏と養蜂に取り組む角野亮太・飛鳥、ファームレストランを経営する田中えみ、そして石狩市役所に勤務する私の計7人です。

外部からの人材誘致

団体の設立後は、定例ミーティングを重ねながら、活動の方向性や内容などを議論しました。その議論で最初に手掛けることになったのが、外部人材と地域とのマッチングプロジェクトです。具体的には、昨年10月に北海道では初開催となった「北海道移住ドラフト会議２０１８」への参画です。移住ドラフト会議とは、プロ野球のドラフト会議を模した移住マッチングイベントで、移住を志す人材を「選手」、人材を求めている地域や団体を「球団」に見立て、選手と球団がそれぞれがＰＲした後、球団が意中の選手を指名してマッチングを図るという内容です。

私たちは、このイベントで指名した2人（埼玉県と大阪府在住の20代男性）とのマッチングが成立し、12月18日から20日にかけて2人を石狩市に呼び、就職や移住をアテンドする「キャンプイン」を行いました。このうち、私たちが「ドラフト1位」に指名した埼玉県在住の吉川宏彰は、その後も定期的にこの地を訪れ、今年5月に厚田区の地域おこし協力隊員に就任し、念願の移住を果たしました。

また、今年3月には東京で開催された移住ドラフト会議全国版「みんなの移住計画祭２０１９～現代版参勤交代～」にも参画。ここでは3人（埼玉県の30代男性と、鹿児島、富山両県の20代男性）とのマッチングが成立し、6月から地域を訪問する「参勤交代」を随時実施しています。

他にも、今年1月には東京で開催された移住促進イベント「みんなの札幌移住計画4」にも出展し、その際に石狩市が主催する「地域商店街魅力化インターン」に参加した首都圏の学生2人が私たちのブース運営をサポートしてくれました。空き時間には彼らの進路相談なども行い、



団体の定例ミーティング

特に就職活動を控えていた立教大学の飯塚諒は7月から大学を休学して厚田区の地域おこし協力隊員になりました。

移住者間のネットワークづくり

私たちは移住者の獲得だけではなく、移住を果たした人材と地域とのネットワークづくりやフォローアップも重要なミッションと考えています。6月には「第7回さっぽろ圏移住者カフェ」を「さっぽろ圏移住者カフェ」（札幌市）との共催により厚田区で開催し、既移住者、移住希望者などによるコミュニティづくりにも取り組みました。

また、昨年9月6日に発生した北海道胆振東部地震では、石狩市内でも2～3日程度の停電が発生し、市内の児童デイサービスから、利用児童の呼吸器を稼働させるための非常用電源が不足したとの話を聞きました。それを踏まえ、私たちは地震発生後にクラウドファンディングを実施し、そこで得られた資金と「（株）Currency Design」からの寄付金を合わせて非常用自家発電機を2台購入し、児童デイサービスを運営しているNPO法人「あいまち」に寄贈するなど、地域貢献にも取り組みました。

「ワーケーション」で起業家誘致へ

団体設立からこれまで、地域内外の様々な方々の力を借りながら2人の移住者を獲得するなど、少しずつ活動成果が出始めてきています。移住した2人も既に私たちの団体に加入し、担い手を誘致する側で力を発揮してくれるといったサイクルが回りつつあります。ただ、移住者の獲得はそんなに簡単なものではないとも認識しており、これからは関係人口の確保に力を入れていきたいと考えています。

そのための新たなプロジェクトとして、静岡県三島市の「（株）ビズホープ」と連携し、「石狩はまかぜ避暑ワーク」を開始しました。夏場の冷涼な気候にビーチが近いといった絶好のロケーションに着目し、リゾート地などの旅行先で仕事をする「ワーケーション」や「トリップワーク」を望む起業家の誘致を目指すプロジェクトです。米カリフォルニア州で主に活動している現地のNPO法人「Norikyo Foundation」とも連携し、米大学生との人材交流なども進めていきたいと考えています。

地域の担い手確保というミッションを通じ、私たちメンバー自身が楽しみながらこれからの地域をデザインし、今後の地方創生につなげていきたいと考えています。



北海道移住ドラフト会議2018


北海道移住ドラフト会議2018のキャンプイン


さっぽろ圏移住者カフェ

三重県松阪市

「松阪名産」使い市民がスイーツ開発
―子どもの「食」を守りたい―



まつさか☆こどもスイーツプロジェクト代表 ● 酒井 由美

安心して食べられるスイーツを

私たちは、三重県松阪市で子育て支援を中心に地域づくりに取り組む団体です。地域の皆さんと連携しながら「笑顔で子育て！　みんなで子育て！」をテーマに子育て中の父親や母親が孤立しないように講座やイベントを企画・開催したり、交流の場を提供したり、悩みごとを抱える母親を行政や適切な相談窓口につないだりして、少しでも安心して子育てができる環境づくりを進めています。

こうした活動をしていると、子育てにまつわる話題をよく耳にします。最近は「子どもの食」について話題が集中しました。市内給食センター勤務の栄養士からは、次のような気になるメールを頂きました。

「勤めている保育園でジュースや甘いものを食べすぎて小児糖尿病を発症した子がいます。朝ごはんは車の中で毎日菓子パンを食べながら登園してくる子もいます。子どもは親から与えられたものしか食べられない。だからこそ安心安全のものを食べてほしいと願います」

近年、食物アレルギーが急増しており、「子どもの食」について警鐘を鳴らす内容でした。

私自身も7歳の娘の子育て中ですが、成長とともに苦手な野菜が増えどうにかおいしく食べられる工夫はできないかと、毎日の献立に大変困っていました。「朝食、夕食をなかなか食べてくれないから、食事の栄養は毎日給食頼み」。こんな母親の声も多くなりました。

共働きで親が忙しく、手づくりの食事を規則正しく食べることも難しくなってきた現代。最近では添加物使用のお菓子も多く、自分の好きな物だけを続けて食べるという子どももいるようです。

子どもたちの食を守りたい。そんな願いが日に日に大きくなっていきました。

ちょうどその頃、市内で飲食業を経営するシティ・ホールディングス株式会社の中川健児社長から「企業として地域に貢献したいのだが、何か私たちにできないだろうか」と相談がありました。「食」に関する企業の社長からの相談です。そこで、子どもたちを取り巻く現在の食環境についてお話しました。

これらのタイミングが重なり、「子どもが安心して食べられるスイーツを開発してみよう」ということになりました。それも、松阪市の農産物を使い、市民を巻き込んで取り組むプロジェクトです。

「子どもたちの食を守りたい」「地域で子育てを見守りたい」「市民で団結して松阪市を盛り上げたい」。気持ちがひとつになりました。

スイーツプロジェクトがスタート

ただ、子どもたちの食事をいきなり改善することは難しい。このため、子どもに与えやすいスイーツを開発し、安心安全な物を食べる大切さを伝えることをプロジェクトのテーマにしました。開発メンバーは市民から公募し、開発したスイーツは商品として販売。その利益の一部は子育て環境を良くすることに寄付するという流れをつくりました。運営資金はシティ・ホールディングスの出資です。こうして「まつさか☆こどもスイーツプロジェクト」がスタートしました。

私たちは、まちぐるみでチャレンジする事業にするため、後援や協力をお願いして回りました。最初に相談したのは、松阪市秘書広報課です。私たちの計画をお話しする中で、一企業の営利目的と誤解を招く恐れがあるのではという指摘を受け、その後も担当者と何度か意見交換しながら書類を作成しました。そのかいあって松阪市からの後援もいただき、広報活動の面などで熱心にサポートしていただきました。

また、出資してくれた企業も「儲けよう」という気持ちより、「子ど

もたちのため」という純粋かつ真剣な思いで活動を始めており、私たちをさらに熱くするエネルギーとなりました。

こうした皆さんの応援のおかげで、開発メンバーと市民ボランティアを公募した結果、35人が集まりました。

プロジェクトの後援先にも松阪市、松阪商工会議所、松阪市観光協会が決まったほか、松阪農業協同組合がスイーツ開発の材料を提供、社会福祉法人ベテスタも試作品を開発するキッチンを提供し、松阪市市民活動センターは市民にPRするなど、まさに地域ぐるみの応援体制が整いました。

モロヘイヤパウダーで試作を続ける

2019年6月28日は、市民の中から選ばれた開発メンバー5人と市民ボランティアの初顔合わせ。スイーツ作りが大好きな主婦、管理栄養士、看護師など、頼もしい人たちが集まりました。

7月5日には試作が始まり、松阪名産の「モロヘイヤ」を取り入れることになりました。モロヘイヤはビタミンやミネラル類が豊富で、成長期の子どもに必要なカルシウムも含む文句なしの栄養野菜。スイーツの中に練り込めば、子どもたちに松阪モロヘイヤの栄養をたくさん取ってもらえると、メンバーも大興奮でした。

しかし、モロヘイヤは残念ながらとても使いにくい野菜でした。青臭さに加え、生で使うとネバネバと粘りが出てきて、スイーツに使用するにはまさに「NG食材」でした。

では、乾燥してパウダー状にしてみては。メンバーのアイディアで乾燥にチャレンジし、成功しましたが、量は少ない。このままではスイーツには使えません。モロヘイヤパウダーがたくさん作れたらいいのにね。メンバーは頭を抱えました。

そこで、松阪農業協同組合の鈴木重身理事に相談したところ、「うちのビニールハウスを使って、モロヘイヤを乾燥してもらったらいいですよ」との返事。しかも、スイーツ開発のために大量のモロヘイヤを提供してくれました。

真夏の炎天下、ビニールハウス内でメンバーや市民ボランティアは手分けして生のモロヘイヤを地面に広げました。夏の太陽が照りつけるビニールハウスの中。モロヘイヤは1日で完全にカリカリに乾いていました。翌日、すぐに回収して製粉業者に持ち込み、数日後には約4キロのモロヘイヤパウダーが完成しました。太陽の恵みをいっぱいに受けた、こどもスイーツプロジェクト特製のモロヘイヤパウダーです。これを使ってさらに試作を続けます。クッキー、パンケーキ、ドーナツ、マフィン、ビスケット…。いろいろなタイプのスイーツを作りました

夏祭りで人気投票

8月3日に市内で夏祭り「鈴の音市」が開催されました。毎年多くの市民が訪れます。この祭りに私たちのスイーツを試食してもらうため、ブースを出店することになりました。ここで子どもたちに人気投票をしてもらい、どんなスイーツにするか参考にしたいと思いました。

その結果、「パリパリクッキー」「もっちりパンケーキ」「カラフルサンド」の三つを試作することが決定しました。

鈴の音市では、市民の皆さんとスイーツを通じていろいろな話ができました。「モロヘイヤが松阪名産だったことを初めて知った」という人もいて、松阪のことを知っていただく機会にもなりました。

「子どもたちに早く食べさせたいわ」「こどもスイーツだけど、大人の私も食べたい」「体に良さそうで、完成が待ち遠しい」。こうした応援の声を頂いて、祭りの試食会は無事に終わりました。

私たちは、スイーツ開発をきっかけに多くの市民と交流することができました。このような経験を経て地域づくりの原点に触れたような気がしました。まつさか☆こどもスイーツプロジェクトは今後も開発を進めてまいります。どんなスイーツが誕生するのか私たちも楽しみにしています。



まつさか☆こどもスイーツプロジェクト決起会＆記者会見。黄色いタイが開発メンバー



8月3日、鈴の音市での試食イベント

兵庫県

地域創生目指す兵庫の先駆的プロジェクト
―「地域再生大作戦」10年の取り組みとこれから―



兵庫県企画県民部地域創生局地域振興課
地域再生班長
● 高林　主佳

地域再生大作戦とは

兵庫県は、歴史や文化、気候、風土の異なる摂津、播磨、但馬、丹波、淡路の旧五国から成り、３００万人以上が密集する神戸・阪神間の大都市部から過疎地域や離島まで多様な地域特性を有し、個性豊かな魅力が凝縮された「日本の縮図」ともいわれています。

広大な県土の中でも、市街地などを除く自然豊かな「多自然地域」において、平成20年度から「地域再生大作戦」と銘打ち、地域の自主的・主体的な取り組みによるにぎわいの創造や活性化、農業振興、定住などを総合的に支援しています。特に、高齢化率40％以上かつ世帯数50戸以下の集落を「小規模集落」と位置付け、その活性化に力点を置いています。本来、集落対策は基礎的自治体である市町の事業と考えていますが、過疎地域を抱える市町を人員的・財政的に補う意味も含め、県としてモデル的に取り組んでいます。

プロジェクトの開始当初は、小規模集落と都市部の「交流」を通じた活性化を図ることを目的とし、①交流に向けた集落の合意形成②都市部とのマッチング③交流拠点の整備－を柱に県直営のモデル事業として展開してきました。平成22年度からは、多自然地域の様々な課題に対応するため、全庁的な推進本部を設置し、「自立」をキーワードに中山間地域やまちづくりの担当部局も含めた総合的な施策を実施しています。

さらに平成26年度からは、特に小規模集落が多い但馬や淡路地域などの４地域事務所に専任ポストとして「地域再生専門官」を設置し、「現地解決型」の対応を進めるとともに、「交流」や「自立」から「持続」に向けた施策を拡充してきました。

これまで、集落の将来計画策定支援や実践活動支援など16事業に延べ５２７地区が取り組み、地域固有の課題解決や都市部との交流、収益事業の開始など、地域の活性化や持続可能な地域づくりが進められています。

具体的な事業・活動内容の紹介

現在の地域再生大作戦の施策体系は、左図の通りです。大きく四つに区分して、①地域再生の立ち上げ支援②地域のにぎわいづくり支援③持続可能な地域づくり支援④地域再生を外部・側面から支援する事業－で構成し、地域の課題や目的に合わせて多彩な事業メニューを実施しています。このうち幾つかの事業について、具体的な活動内容を紹介します。

【地域再生アドバイザー派遣事業】

地域再生の要となる事業であり、地域の課題抽出・解決や将来構想づくりなどに助言するアドバイザーを１地区当たり年６回程度派遣します。平成30年度には27地区に派遣しました。特徴として、助言に基づく試行的な取り組みを即座に実践できるよう少額の助成を可能としています。さらに、アドバイザーの参画を得た検討会を年数回開き、現場の課題に対応した施策立案などに活かしています。

【小規模集落起業促進事業】

地域おこし協力隊などと連携して実施する起業を支援するため、３年間で最大２００万円を県から地域団体に直接助成しています。平成30年度には12地区に助成し、農林水産業の６次産業化や都市住民が安価に宿泊できるゲストハウスの経営など、稼ぐ仕組みづくりを後押ししています。

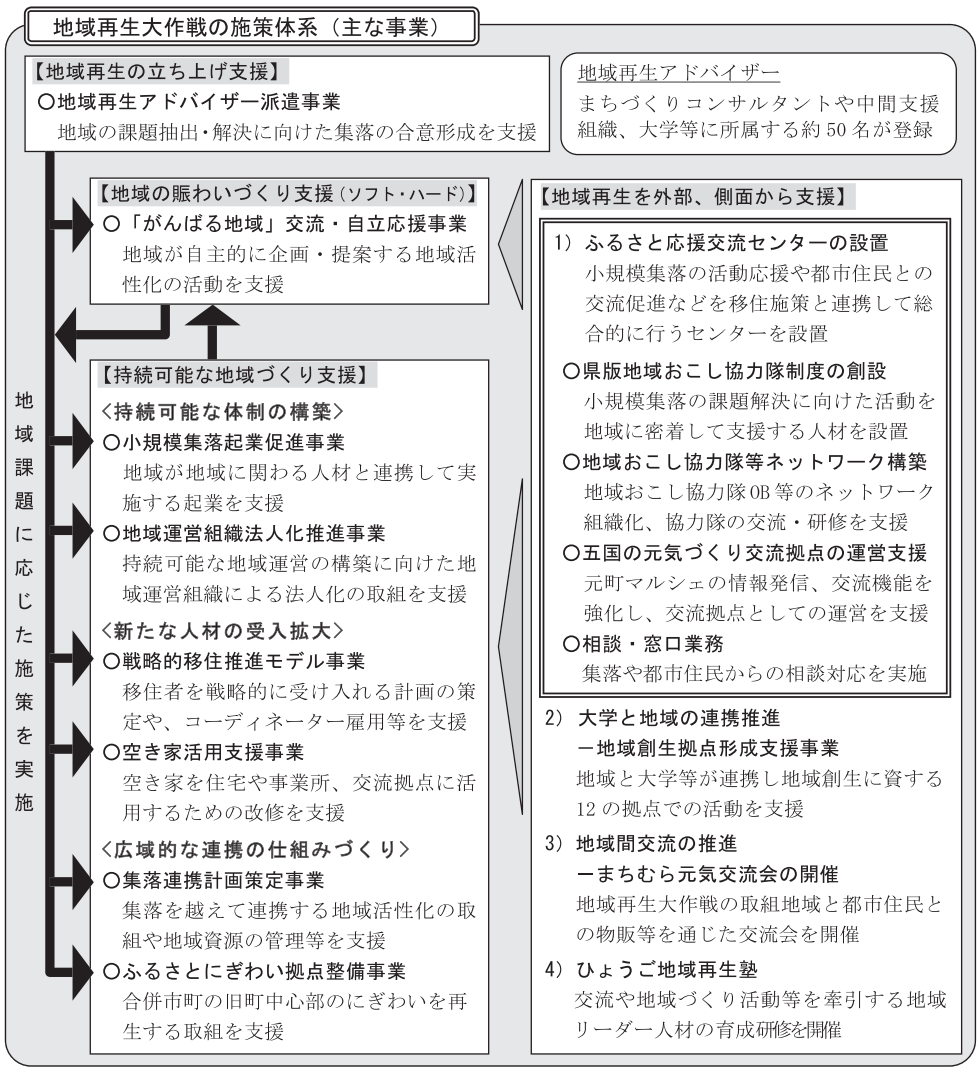
【大学等との連携による地域創生拠点形成支援事業】

兵庫県には全国で５番目に多い37大学がありますが、その多くは神戸・阪神間に位置しています。そこで、大学などが多自然地域内に地域創生に資する拠点を設け、地域と連携して行う新たな活動を支援しています。これまで12の拠点づくりが対象になり、大学が有する専門性や学生の斬新なアイデアを活かした取り組みが広がっています。

本年度からの新たな展開

地域再生大作戦を開始して10年が経過しましたが、日本全体が人口減少社会を迎える中で、本県も多自然地域の人口減少を止めることはできず、小規模集落数は平成20年時点の２４７集落から平成29年には５５８集落にまで増加しました。これを受け、外部人材による地域支援を強めるための新たな対策として、本年４月に「ふるさと応援交流センター」を設置し、小規模集落の活動応援や都市住民との交流促進などを、移住施策と連携して総合的に取り組むこととしました。さらに、現在活動中の地域おこし協力隊約１００人に加え、国の制度要件に合致しない地域・人材・活動もカバーする「県版地域おこし協力隊（地域再生協働員）制度」を設けました（最大30人の予定）。

これらの取り組みを着実に進めていき、今後とも持続可能な地域づくりを支援していきます。




交流拠点構想のワークショップ


ふるさと応援交流センターによる都市住民向け研修

今後の課題と展望

こうした地域再生大作戦により、新たな交流や起業など多くの優良事例が誕生しています。一方、これらの成果を客観的・定量的に評価することが課題となっています。このため、本年度は兵庫県立大学に研究委託して取り組み地区の変化を調査し、その成果を定量的に把握することとしました。

また、近年では市町がおおむね小学校区単位の複数集落から成る「地域運営組織」（地域自治協議会など）の組織化を進めており、兵庫県の場合、これまでに約半数の市町で組織されています。これらの組織による集落間の共助や事務局機能の集約・効率化により、必要な行政支援も変わってくるものと考えられます。今後、市町との連携をさらに強化し、支援のあり方を見直していく予定です。

地域再生大作戦は、兵庫県の地域創生の大きな柱の一つであり、さらに展開を進めて「活力あるふるさと兵庫」の実現に取り組んでまいります（詳しい情報は、ＱＲコードから県ＨＰにアクセスしてください）。



「想い」をつなぐことこそ地域。人と人、地域をつなぐ「場」を創る

株式会社結屋代表取締役
川村 結里子 氏

◉ 川村 結里子氏プロフィール
東京都出身。大学で建築を学び、卒業後は住宅メーカーに就職。ひょんなことから三島市の祖母の家を改装して「おにぎりカフェ」を経営することになり、三島市に移住した。紆余曲折を経て2011年に株式会社結屋を設立する。食の現場に入ってのアドバイザー業務や、街中はしご酒イベント「三島バル」「シェアキッチン結びや」など「食」を通じて人と人、地域をつなぐ事業を展開。また、「三島LINK」「三島100人カイギ」といった「様々な人と地域をつなぐ場づくり」の活動も行っている。

「地域づくりは人づくり」では、編集室が人材育成をテーマに全国の様々な方を取材し、熱い思いや取り組みについて紹介しています。今回は、静岡県三島市にある株式会社結屋代表取締役の川村結里子さんに話を伺いました。

地域の「想い」に触れる出会い

―川村さんの経歴と三島市に移住したきっかけを教えてください。

生まれも育ちも東京で、大学では建築で空間デザインを学び、卒業後はインテリアコーディネーターとして住宅メーカーに就職。イベント企画や営業支援に携わっていました。就職して4年目に、三島市の祖母の家を改築した「おにぎりカフェ」の経営をお願いした人が急きょ辞めてしまい、誰かが経営をしなくてはならない状況になりました。もともと「空間」「場づくり」に興味があったこと、以前お店を手伝っていたこともあり、思い切って三島市に「孫ターン」移住しました。

東京で働いていた頃は、隣人の顔も知らないような状況でしたが、三島に移住してからは様々な地域の方々との出会いで生活がガラリと変わりました。地域を知ろうと積極的に集まりに参加し、興味がある団体には自らコンタクトを取りました。様々な人とつながっていくことで、そして、いろいろな活動に参画することによって、地域の人の「想い」に触れる機会が増えていきました。そうした日々の営みの中で「想い」をつなぐことこそが地域なのだと思うようになりました。

その後、親が店舗を運営することになり、いったん三島を離れました。富士市のNPO法人で温泉博覧会（オンパク）の立ち上げに携わり、「場」をつくることでそこにいる「人」が輝くことを学びました。そして、2011年の東日本大震災をきっかけに三島に戻り、株式会社結屋を設立しました。現在は、人と人、地域がつながる「場」をつくり、豊かな生き方や暮らし方が選択できる地域にしたいという思いで活動しています。

人と人、地域への「想い」を深める

―株式会社結屋の活動について教えてください。

創立当初の事業は「三島バル」の企画・運営でした。日本で初めてバル事業を手掛けた「函館バル街」の深谷宏治さんと話をする機会があり、三島でもバルをやりたいと思っていたところ、東日本大震災が発生しました。震災の影響で三島市内でも計画停電が実施され、当時は市内の飲食店や個店の売り上げがひどく落ち込んだ状況でした。今こそバルを開催するときだと思い、行政や商工会議所にバル事業の立ち上げを掛け合いました。その結果、2011年10月に第1回三島バルを開催することができました。

昨年10月に行われた第10回目では約100店舗が出店し、およそ4000人もの参加者が訪れました。また、三島バルでは地域の個店だけでなく、地域住民が主体の様々なイベントも開催しています。地域の魅力を高めながら、個店はもちろん、地域の人や活動にも光が当たるようなプラットフォームとしても機能しています。

バル事業とは別に、もっと人が集まって何かを実行できるオープンな「場」があればと、もともとそば屋だった店舗を改装し、「シェアキッチン結びや」を立ち上げました。ここでは本格的な起業支援ではなく、活動のスタートアップの応援が目的で、地域で一歩踏み出したいと思っている方のきっかけづくりになればと思っています。シェアキッチンがきっかけで、実際にお店を開業した方もいますし、市内の大学生が「学生カフェ」をやってみたところ、多くの住民の方が訪れ、学生と地域の交流も生まれました。

また、これまで地域に接点がなかった方や移住者も含めた交流の場として「学生×企業×行政プラットフォーム 三島ＬＩＮＫ」を仲間と企画・運営しています。三島ＬＩＮＫでは、ワークショップを通じて参加者に問い掛け、この町の良いところや、やってみたいこと、どうしたらもっと地域が面白くなるかなど、対話を通じ、人と人、地域への「想い」を深めることをしています。このことにより、参加者の次の行動に変化が生まれ始めています。三島ＬＩＮＫでは、相互に「想い」を共有しながらつながる「場」の仕組みがプロセスとして設計できていることから、より関係性が深まり、新しい活動が生まれています。


三島 LINK の様子


三島 100 人カイギの様子

そこから発展して誕生したのが「三島１００人カイギ」です。１００人カイギでは、2カ月に1回、地域にゆかりのある5人に、その人が取り組んでいる活動や地域への「想い」を共有してもらいます。それぞれが自分のストーリーを持っていて、それを共有することで、地域で活動する多様な「人」に改めてスポットが当たり、「場」を介して交流することでより豊かなつながりが生まれます。

１００人カイギを通じて、地域を様々な視点で見ることで多様な価値観が交ざり、多くのつながりが生まれ、改めて「このまちっていいよね」と感じてもらえるといいなと思っています。

「場」の連鎖が、豊かな未来をつくる

―川村さんにとっての「地域づくり・人づくり」を教えてください。

地域づくり・人づくりを考えたときに、意識して「場」を創るってとても大切だと思っています。一言で「場」といっても、建物などの物質的な場所のほか、ただ人が集うだけでも「場」といえます。この「場」の、人と人との関係性をいかに構築するか、そして継続する仕組みをいかにつくっていくかが改めて大切だと考えています。

例えば、人は「問われる」ことで思考が始まるといわれています。意識して問い掛けることで、その「場」にいる人の視点が変わり、思考が変わり、行動の変化が生まれます。また、三島ＬＩＮＫや三島１００人カイギのように、「場」を開き、その価値を改めて「意味付ける」ことで、その「場」に新しい変化が生まれると考えています。

予測できない不確実な未来がやってくるといわれている中、地域の、そして人の未来を創っていく上で、こうした多様な人と人との関係性をつくり、視点・思考を変え、行動の変化を生み出す「場」づくりがますます必要になってくると思っています。こうした「場」のメカニズムを解明しながら、すでに「場」を開いている人、これから開きたい人をつなぎ、こうした「場」を共につくっていくお手伝いができればと思っています。地域における「場」の連鎖こそ、未来の豊かな地域・人をつくっていくことだと考えています。

そして、地域で受け継いできたものや先輩たちの「想い」を、次世代へのバトンとしてつなげていきたい。地域での豊かな暮らし方、働き方を楽しんでいる大人の背中を見せることで、子供たちにもその地域の豊かさや魅力が自然と引き継がれると思っています。

そのためにも、今ここにいる私たちが自分たちの地域での暮らし方、働き方をもっと楽しむこと。そんな「場」が各地に広がる豊かな未来を、共に創っていけたらと思っています。

◇

三島バル、シェアキッチン、三島ＬＩＮＫ、１００人カイギといった「人と人、地域をつなぐ場づくり」を手掛ける川村さんのご活躍に、今後もさらに注目していきたいと思います。

地域活性化センター編集室
●熊谷 公汰（秋田県由利本荘市から出向）

地域づくり10月号 特集編（通巻364号） ローカルベンチャー×地域活性化
令和元年10月1日 一般財団法人 地域活性化センター発行

宝くじは、みなさまの豊かな暮らしに役立っています。



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/