

地域課題を解決する 中小企業・NPO法人

10/100
の取組

本事例集の作成の趣旨と事例の読み方

1. 作成の背景と目的

人口減少・少子高齢化といった地域課題が、中小企業のその地域における顧客の喪失や需要の減少を招いています。そのような中、近年、地域課題を事業によって解決する「CRSV(Creating and Realizing Shared Value)」という考え方が注目されています。CRSVとは、企業が、事業を通じて地域課題を解決することにより、その地域が元気になり、その恩恵を、地域課題を解決する事業を行う企業が享受するという考え方です。これは、様々な経営課題を抱える中小企業の生きる道につながる考え方です。

一方で、補助金や寄付金を頼りに活動してきたNPO法人が、それらのみで頼ることなく事業性の高い活動を行う

ことにより、地域課題を解決しながら事業継続をしているという事例も増加してきています。

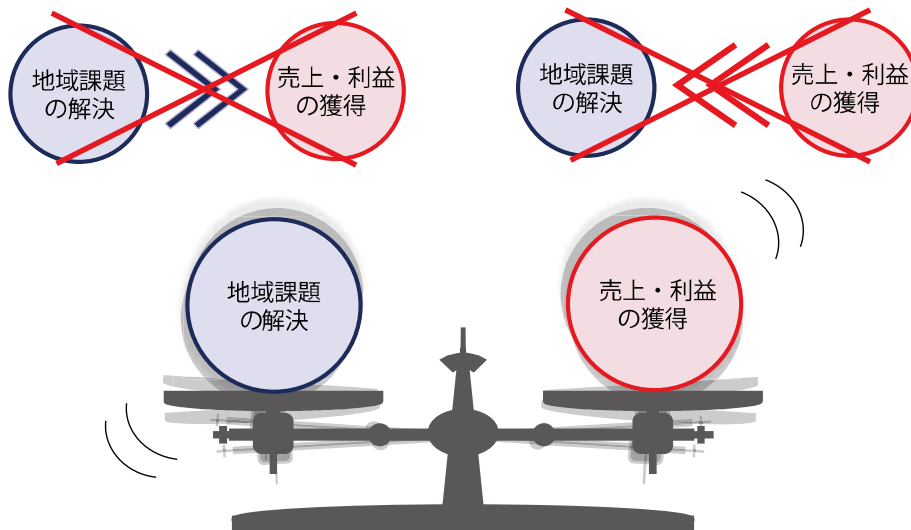
本事例集は、全国のCRSVを実践している中小企業・小規模事業者、事業性の高い活動を行っているNPO法人等に対してヒアリングを行い、その活動状況を分かり易くまとめたもので、全国の地域課題の解決に取り組んでいる、あるいはこれから取り組もうとされている事業者の皆様、地域課題の解決を支援されている行政や支援機関等の皆様に、地域課題の解決に取り組む事業者の活動実態や取組のポイントを把握していただくことを目的に作成したものです。

2. 課題解決と売上・収益のバランスの概念

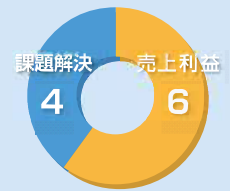
地域課題を解決する事業活動は、解決しようとする事業者の存続なくしては、持続できません。中小企業やNPO等の事業者が持続的に事業を行っていくためには、下図に示すように、企業・組織として、「地域課題の解決」と「売上・利益の獲得」の双方をバランス良く両立していくことが重要となります。

これは、地域課題の解決を最優先し、企業や組織として、売上・利益を度外視して取り組んでいる、あるいは逆に企業や組織としての売上・利益の獲得を最優先し、地域課題の解決には何ら結び付かない取組を行うことで、持続的な事業活動が困難となるからです。

地域課題の解決と売上・利益獲得との関係



No.05 | 業務の「見える化」で、赤字路線バスの再生を図る



事業主体の概要

会社名 イーグルバス株式会社
所在地 埼玉県川越市中原町
事業内容 一般乗合旅客自動車運送事業（路線バス、高速バス）、一般貸切旅客自動車運送事業（観光バス）、特定旅客自動車運送事業（送迎バス）

地域課題解決事業の概要

2006年に大手のバス会社が撤退した埼玉県日高市の赤字路線を引き継ぐ形で路線バス事業に参入。利用者の利便性を損なうことなく効率的な運行が可能な「ダイヤの最適化」を目指し、IT技術を使って徹底的な「見える化」を実施。PDCAサイクルを回すことによって継続的なサービス改善、コスト改善を実現。さらに会社の成長には地域全体に活力を取り戻すことが不可欠と考え、自治体や地元商店街等とも連携し「小江戸川越」を盛り上げるプロジェクトを発足させるなど地域活性化にも貢献。

課題

- 地域の赤字路線再生
- 地域への観光客誘致

効果

- 赤字路線におけるバス利用者の増加
- 観光客の増加

バス事業を通して「地域を結ぶ、人を結ぶ、心を結ぶ」そして世界へ

現社長の谷島氏は大学卒業後、3年間の大手旅行代理店勤務を経て、1980年に父が経営する同社に入社。多くの新規事業を立ち上げ、2000年に代表取締役社長に就任。就任後は高速バス及び観光バス分野の事業開発・強化に注力し、2006年には埼玉県日高市の要請を受け、撤退を決めた大手バス会社の路線バス事業を引き継ぐこととなった。引継いだ全6路線の赤字により、長年黒字経営を続けてきた同社は、創業以来最も大きな経営難に陥る。



代表取締役社長
谷島 賢

困難な状況の中、「地域に貢献するバス会社にしたい」という前社長である父親の言葉を常々聞いていた谷島社長は、地域住民のために、何としてでも赤字路線を再生しなければならないと考えた。再生のために最も重要なことは「ダイヤの最適化」であると判断し、ITを活用して運行状況や乗降状況を徹底的に「見える化」すること、そして乗客のニーズに十分配慮したダイヤを編成することを心掛け、引継ぎ後4年で、従来よりも乗客を増加させることに成功した。引継ぎ当初5割を切っていた顧客満足度は、現在8割以上にまで上昇し、イーグルバスのブランド構築にもつながった。

また同社の「見える化を通じたダイヤの最適化」を図るといふ赤字路線再生策は、行政の支援がなければ不可能とされていたそれまでのバス業界の常識を覆したが、民間のバス会社が如何に効率化しようとも採算が合わない路線があることも事実である。現在はバスの運行状況や利用者の乗降状況等のデータ分析を基にして、官民が連携してバス路線を維持するモデルの構築・普及にも取り組んでいる。



埼玉県比企郡ときがわ町のバスセンター

さらに、自治体や商店街等とも連携して、乗客の少ない昼間の時間帯を観光客向けに運行するなど、地域全体の観光客誘致にも貢献している。

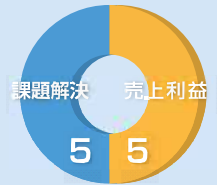
バス事業を、ただ人を運ぶ「サービス業」ではなく、「地域を結ぶ、人を結ぶ、心を結ぶ」事業であると定義する同社は、これまで培ったノウハウを国内だけでなく海外、特にアジアの発展途上国における公共インフラ整備に生かすべく、国のプロジェクトに参画し日本の国際貢献にも尽力している。

取組のポイント

- IT技術を活用した効率化で、行政の支援に頼らずに赤字路線を黒字化するモデルを確立。
- 企業の成長は地域の発展と共にあるとの認識のもと、事業活動と共に地域貢献活動を実施。

No. 10

地域の親同士が安心して子育てを頼り合うための仕組みを構築



事業主体の概要

会社名 株式会社 AsMama
所在地 神奈川県横浜市中区山下町
事業内容 ソーシャルニーズマッチング事業、地域コミュニティ創造・育成事業、ママサポーター育成事業等

地域課題解決事業の概要

パソコンや携帯電話を使って、同じ幼稚園や学校に通う親同士が気兼ねなく安価に子供の送迎などを頼り合うサービス「子育てシェア」を展開。登録者数はすでに2万人を超える(2014年11月時点)。その他にも、地域の子育て世帯同士が出会う場として「地域コミュニティ創造・育成事業」を、地域の子育て支援に携わりたい人々を育成するための「ママサポーター育成事業」等を行う。

課題

地域に根ざした子育て支援

効果

- 地域コミュニティの形成
- 安心した子育てができる環境の整備

ネットで仕組みをつくり、子育てを頼り合うことが当たり前の社会を実現

甲田社長は、出産や育児のためにキャリアを諦めざるをえなくなった大勢の女性たちと出会い、育児と仕事の両立が困難な社会の現実に直面した。子育てによって、自身のやりたいことを諦めるのではなく、子育てをしながら皆が可能性を伸ばし合えるような社会の実現を目指して、2009年に同社を設立した。親同士が安心して気兼ねなく子供の送迎などを頼り合うための仕組みであるオンラインサービス「子育てシェア」を開始した。同サービスは、パソコンや携帯電話から誰でも登録でき、登録時に情報を入力しておくことで、同じ保育園や幼稚園、小学校に子供を通わせる親同士が自動でつながり、個人情報を公開しなくてもオンライン・コミュニティが自動で生成される仕組みを持つ。利用者が支援依頼を出すときは、同じ幼稚園に子供を通わせる親同士のグループやご近所さんグループなど、状況に応じて頼りたいグループや個人を個別に選択することができる。



代表取締役CEO
甲田 恵子

親たちが困ったときに何度でも利用できるように、同社が依頼者から登録料や手数料を受け取るのではなく、依頼者が支援者に直接、規定の謝礼を支払う仕組みとした。

利用者からは、「お金を支払うからこそ、気兼ねなく、何度でも続けてお願いできる」「わずかでもお金をもらっているからこそ、やりがいや責任を感じる」といった喜びの声が届いている。

また同社は、商業施設や民間施設を利用した「地域コミュニティ創造・育成事業」を通じて、「子育てシェア」の認知度向上を図るとともに、支援を得たい子育て世帯が「ママサポーター」や同じ地域に住む子育て世帯に出会うきっかけを提供している。

「ママサポーター」とは、同社が独自の研修で育成する運営スタッフで、親たちが安心して「子育てシェア」を利用できるようサポートしたり、口コミで「子育てシェア」の良さを広めたりする役割を担っている。

甲田社長は、今後は、「ママサポーター」を1万人まで増やすと同時に、シニア世代や学生、父親といった人たちが「子育てシェア」登録者の対象にすることを視野に入れて活動していきたいと考えている。

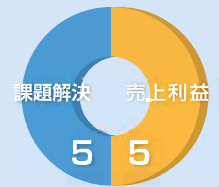


子育てシェア イメージ

取組のポイント

- 利用者視点を踏まえて、「登録がしやすい」「いつでも利用できる」仕組みを考案。
- ネット上に仕組みを構築するのみにとどまらず、認知度向上と利用促進のための事業も展開。

No. 19 | 介護予防の視点から地域住民の健康を支えるヨガスタジオを展開



事業主体の概要

会社名 アグリマス株式会社
所在地 東京都大田区西蒲田
事業内容 介護予防スタジオ事業、介護予防デイサービス事業

地域課題解決事業の概要

2011年から介護予防のためのヨガスタジオを展開。2013年からは、同スタジオで介護保険適用の介護予防デイサービスを開始。介護予防デイサービスでは、地域の高齢者向けに独自に開発したヨガプログラムと産地直送野菜のランチを提供し地域住民の健康を支えるなど、同社は地域における健康コンシェルジュ役を担う。

課題

地域住民の介護予防の必要性

効果

- 地域住民の健康維持
- 世代を超えた健康の見守りの実現

食とヨガの融合で地域の健康コンシェルジュ役を担う

小瀧社長が金融業界で働いていた頃、身の回りで健康を損なう人々を目の当たりにした。生き生きと暮らすためには、健康なうちから病気を予防することが大切であり、その大切さを伝えたいという思いから2005年に同社を設立。

まずは「食」に着目し、質の良い野菜を提供するため、目黒区で空き店舗を活用した青果販売事業を立ち上げた。

その後、海外の大学や医療機関などで心身両面における効果効能が実証されてきているヨガに着目、店舗の一部を使ってヨガスタジオを開設した。質の良い野菜を多く摂り、ヨガで体を動かすことにより、利用者から「体の調子が良くなった」という声が多く上がった。その後、70歳代の利用者の「このヨガスタジオのような介護保険対応サービスがあって欲しい」という声をきっかけに、2013年に大田区池上にて介護予防デイサービスを開始した。機能訓練（運動機能の回復を主目的として行う訓練）にヨガの要素を組み込んだ独自のプログラムを提供している。

スタジオでは、10時から13時（デイサービスの時間帯）までは高齢者向けのプログラムが実施され（産地直送野菜の手作りランチ付き）、13時以降は地域の方、介護の



代表取締役社長
小瀧 歩

ご家族向けのヨガスタジオとなる。このことから、スタジオは世代を超えたコミュニティの場としての役割も担うようになった。

また、健康関連企業等をスポンサーとすることで、地域住民に格安でサービス提供できるような「介護保険外」の新しいビジネスモデル「フリーヨガスポット」を柏の葉ららぽーと内にオープンした。

同社の目指すビジョンは、「地域の健康コンシェルジュ」で、「予防」の観点から事業展開を行ない「薬に頼らない本物の健康」を目指して、地域の人々の健康生活を支援したいと考えている。高齢者がいつまでも生き生きと暮らし、敬われ、「より良く歳を重ねる」ことをサポートすることが同社のミッションである。

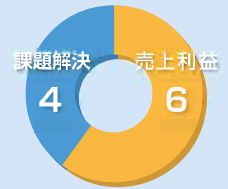
小瀧社長は、今後は、「日本椅子ヨガ協会」の立ち上げ、さらにはデイサービスで開発した介護予防ヨガプログラムを対外的にも発信していく他、「生鮮スーパーや、ドラッグストア内ヨガスタジオ」等異業種とのコラボ店舗も開発したいと考えている。



介護予防デイサービスのヨガ

取組のポイント

- 「食」と「ヨガ」を組み合わせる新しい価値を創出。
- 利用者（地域住民）との密なコミュニケーションの中から地域の課題を発見。
- 利用者（地域住民）が低価格でサービスを受けられるようなビジネスモデルの構築。



事業主体の概要

会社名 neeth 株式会社
所在地 北海道札幌市中央区北1条
事業内容 農産物の商品企画、流通改善、農業関連プロジェクトを通じた人材育成、雇用創出

地域課題解決事業の概要

地域農産物の高付加価値化といった若者がチャレンジできる仕事を通じて、地域に雇用を作っていくことが、同社の事業である。具体的には、北海道の農作物生産者を対象に、商品企画、流通改善等の共同企画やコンサルティングを実施するとともに、コンサルティングや農家と共同プロジェクトを通じた人材育成を実施。

課題

北海道における魅力ある働き口の創出

効果

- 地域農業の高付加価値化
- プロジェクトを通じた人材育成

学生を参加させて実際の地域課題解決プロジェクトを推進

同社代表の石井氏は札幌ビズカフェという起業家を支援するNPOでも活動し、起業家としての生き方に魅力を感じていた。北海道では雇用問題もあり、北海道で若者が働ける仕事を作っていきたいと考え、2007年に同社を設立した。当初は人材育成に注力していたが、人だけでなく、地域で需要や出口を作っていくというのが非常に重要だという認識を持つようになり、次第に、課題解決のためのプロジェクト運営がメインとなり、それを通じた人材育成を行っているのが、現在の会社である。



最高経営責任者
石井 宏和

現在の主なプロジェクトは北海道の農作物生産者を対象に、商品企画、流通改善等の共同企画やコンサルティングを提供している他、農家の製品を販売する卸売も行っている。北海道は、日本を代表する農業地帯であるが、農家による直販や六次産業化においては十分な成果が出ておらず、農家の収入が安定しないなどの課題を有している。そこで広告代理店や、建設業者、食品会社、デザイナー、学生など様々な人と連携しながら、農業の付加価値を高めている。設立当初は農業を中心に考えていたわけではなかったが、プロジェクトを進めていくうちに北海道

の地域活性化や市街地活性化等の課題の多くが食や農業に関連することだと気づき、次第に農業関連のプロジェクトが中心となっていった。

同社では、地域の人材育成のためひとつのプロジェクトに対して、学生を1~2名担当させることが多い。実際の農家の課題を解決するため、高いコミットメントが求められるが、真剣に取り組む



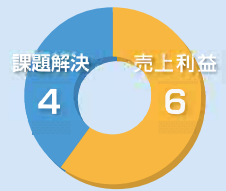
共同プロジェクトの様子

ことで、学生の成長機会となっている。参加する学生は、実家が農家であったり、食品関連の仕事につきたいと思っている人が多く、高い目的意識をもっている。農家にとっても、学生の参加で新製品が企画される場合や、販売や問い合わせが増加するなど成果が出ており、地域の雇用創出にも繋がっている。また、多くの農家は同社が推進するプロジェクトに継続して参加するようになってきている。

加えて、同社の取組を真似て、北海道の農業の高付加価値化を支援するような事業者が現れてきており、地域全体に良い影響が出ている。

取組のポイント

- 実際の地域課題を解決するプロジェクトを実施。
- プロジェクトに学生を参加させることで、人材育成を行う。



事業主体の概要

会社名 株式会社 にんじん
所在地 愛知県小牧市中央
事業内容 有機野菜の定期宅配、オーガニックレストラン「レストランにんじん」の運営、ファームツアーの実施、農場の運営

地域課題解決事業の概要

有機野菜や無添加の自然食品約1000アイテムを消費者に直接届ける宅配「にんじんCLUB」の提供。オーガニックレストラン「レストランにんじん」の運営。その他、消費者と生産農家の交流、消費者が農業に触れる機会（ファームツアー、にんじんファーム）を提供する。「にんじんCLUB」では、東海地域の契約農家が栽培した有機農産物を、同地域の消費者に届け、“地産地消の橋渡し”を実施。また、同社スタッフが消費者に直接商品を届け、声を聞くのと同時に、食へのアドバイスを行い、密なコミュニケーションを行っている。

課題

- 野菜生産農家の経営改善
- 野菜の安全管理

効果

- 安全で安心な食糧品の流通・家庭への提供
- 有機栽培農家の減少の歯止めと寄与
- 食料自給率の向上にも貢献

お客様と深くつながっていくことで継続的な収益を獲得

リサイクル推進のNPOに在籍していた伊勢戸氏は、岐阜県東白川の有機野菜を栽培農家から「スーパーには野菜のサイズ、重量等に独自の基準があり、持ち込んだ分の6〜7割しか扱ってもらえない。規格外の野菜は持ち帰って、廃棄したり、畑の肥料として撒くしかない。手間暇かけて作った思い入れのある野菜を規格外も含めて引き取ってくれる相手を探してもらえないか」と相談を受けた。



代表取締役
伊勢戸 由紀

伊勢戸社長は、「安全な野菜を作っている農家の声を消費者にちゃんと伝えたい」と、自らが有機野菜の宅配を行うため、1986年2月に同社を設立した。

現在同社では、有機野菜等の定期宅配の他、オーガニックレストランの運営、ファームツアーの実施、農場の運営と幅広く事業を手掛けている。

主力の宅配事業では愛知県、岐阜県、三重県に住む1,800世帯が会員になっており、1,000アイテム程配達している。配達する商品は、東海地域のが7割、残り3割は地域外でしか栽培できない食料を扱っている。

注文品は同社の社員が「コミュニケーションドライバー」として配達しており、お客様に直面して商品を手渡し、お客様からの相談受付、情報提供、意見・感想を収集等も行っている。

本宅配事業を通じて、会員である消費者に対して安全で安心な食料を提供している。また、地域内の有機栽培農家の減少に歯止めをかけるとともに、地域の食料自給率の向上にも貢献している。

同社では、お客様とコミュニケーションをしっかりと取って、深いつながりを構築することを意識して全社員が行動している。そのため、継続的な収益の確保につながるのと同時に、お客様と一緒にプロジェクトを立ち上げるなど、消費者と事業者を越えた関係構築ができています。

今後は、農業を通じた障がい者の雇用創出、伊勢戸社長がプロデュースする介護サービス付マンション内へのオーガニックカレーショップの出店等を計画している。



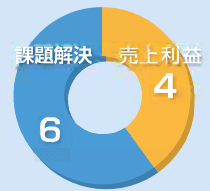
取扱い野菜例

取組のポイント

- お客様と深くつながっていくことが重要。
- 地域の消費者(主婦)の意見を積極的に取り入れることが重要。

No. 67

地域の特産品を活用した様々な商品を開発し、地域産業を活性化



事業主体の概要

会社名 株式会社フードランド
所在地 静岡県浜松市北区三ヶ日町三ヶ日
事業内容 食品・食肉の総合卸、委託給食事業、**食品開発事業**

地域課題解決事業の概要

長年、食品や食肉を取扱う中で培った酵素技術を応用し、地域の特産品である三ヶ日みかんをまるごとペースト状に加工する「仕組み」をビジネスとして確立。みかん農家が「形が悪い」等の理由で出荷せずに廃棄などしてきた販売不適合みかんをペースト状に加工したものを新たな食材の原料として食品・飲食品メーカー等に販売。また、三ヶ日みかんを原料にしたアロマオイルや紙の製造、三ヶ日みかんを使ったオリジナルの香水作りツアーの企画等にも挑戦。

課題

- 地域産業の活性化
- 販売不適合農産品や耕作放棄地の活用

効果

- 農産品の新価値創造
- ブランドの強化
- 新たな産業の創出
- 来訪者や移住者の増加
- 耕作放棄地の有効利用

長年培った技術を応用し、従来廃棄していたみかんを使って地域の産業活性化に貢献

創業80年以上の社歴を誇る同社を率いるのは三代目の中村健二社長である。三ヶ日町生まれ三ヶ日町育ちである同氏は、自身も自社も同地域の人々に育てられてここまで成長できたとの想いから、常々同町の活性化につながる産業育成に貢献したいと考えていた。



代表取締役社長
中村 健二

2004年、同社は浜松市で開催された浜名湖花博において来場客に振舞う飲み物として、地域の特産品である三ヶ日みかんを使用したジュースを作るという役割を担うことになったが、食品や食肉を加工する技術は持っていた同社も、ジュース作りに関する経験やノウハウはなく、同博覧会の開催までにそのジュースを完成させることはできなかった。しかし、このジュース作りの過程で、食肉加工の酵素技術を応用してみかんを皮ごとペースト状にできることに気が付いた。これをきっかけとして、従来からある酵素技術と農業産廃との新しい組み合わせによって、この他に類を見ない商品価値創造の一連の流れがスタートすることとなった。

地元の出荷不適合品みかんの存在を知っていた中村社長は、それらを破棄せずに活かす方法はないかと考え、まずはペーストを使用したシャーベットの商品化を試みた。その後、大手シュークリームメーカーを皮切りに、みか

んペーストを食品・飲食品メーカーなどに原料として販売するBtoB事業を開始した。多くの顧客を抱えるようになり、現在では、みかん以外の様々な野菜や果物も取扱い、それらをペースト状にして販売する事業は同社の主軸事業の一つにまで成長した。

さらに、三ヶ日みかんを原料にしたアロマオイルや紙の製造、三ヶ日みかんを使ったオリジナルの香水作りツアーの企画などの新規事業も開発し、三ヶ日町の地域ブランド確立・向上に貢献している。



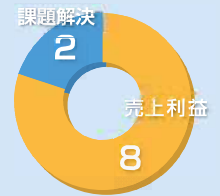
三ヶ日みかんを液状化し開発した
三ヶ日みかんシャーベット

また、地域社会の存続と活性につながる仕組みを作りたいという想いから、同町の20代～40代の若者を集めた「まちづくり勝手連」を組成し、町興しをテーマとしたドキュメンタリー映画を製作するなど、町の活性化につながる様々な取組みにも注力している。そしてこれらの取組みとその情報発信によって町内在住者の意識の変化が始まり、町外からの来訪者はもちろん、移住者も増加しつつある。

中村社長は、今後も、今の三ヶ日町に生きる人々だけでなく、将来この町を支える役割を担うであろう子供たちが誇りを感じるような、更にそれを次世代に繋げていけるような町づくりに貢献していきたいと考えている。

取組のポイント

- 本業にて培ってきた既存技術を応用することで、新たな商品を開発。
- すでにある地域資源に新たな価値を見出し活用。



事業主体の概要

会社名 株式会社かわばた
所在地 鳥取県日野郡江府町小江尾
事業内容 公共土木工事、ブルーベリー生産販売、観光農園の運営

地域課題解決事業の概要

町内の笠良原地区の耕作放棄地を含む10haにブルーベリー47品種(17,000本)を栽培、2005年からブルーベリーの生産販売を開始。その後、2008年、レストラン併設の観光農園を開園。同社の本社近くに加工場を設置し、ジャムやドレッシング、リーフティーなどの商品開発を行い、付加価値を高めて百貨店やスーパーに販売。加工品はレストラン併設の観光農園でも販売。

課題

耕作放棄地の利活用と
農業の振興

効果

- 耕作放棄地の利活用と賃貸している農家収入の確保
- 自社の雇用創出
- 観光客による地域経済活性化

自社の経営と故郷への強い危機感により、地域資源を活用して新分野進出

同社は、1955年に創業以来、公共土木工事に携わり経済成長とともに業績を伸ばしてきたが、2000年の鳥取県西部地震後の復興需要が収束したのを契機に、本業の売上が大きく減少した。



代表取締役
川端 雄勇

川端社長は、このままでは自社の雇用も守れなくなるだけでなく、江府町の衰退にも強い危機感を抱くようになった。社員の多くが兼業農家であり、「土」を相手にする農業分野ならば、進出し易いのではないかと考えた。江府町の農業を調べるうちに、町内の笠良原地区(標高750m)は、奥大山の清水や肥沃な土地がある一方で、農家経営者の高齢化により耕作放棄地が増えていることが明らかになった。そこで、川端社長自ら他の農業地域の調査を行い、県の農業支援機関の助言なども踏まえて、栽培品種をブルーベリーに決定した。その後、「農業改革特区制度」を活用し、役場が地権者から農地を借り、同社が運営する前提で国に申請し、ようやく2005年、ブルーベリー栽培にこぎつけた。

栽培開始と同時に、ブルーベリー事業部を立ち上げ、10haの農地に47品種を栽培し、2008年にはレストラン併設の観光農園も開園した。

ブルーベリー栽培に当たっては、第一人者と言われる専門家から指導を受けるとともに、鳥取県の関係機関から技術指導等を受け栽培技術の向上に努めている。また、加工品開発では、中小企業庁の「地域資源∞全国展開プロジェクト」を活用し、専門家の指導のもと県内の菓子メーカーや食品製造業と連携して加工品開発するなど、生産、加工の過程で行政や大学等と連携した。

このような努力により、売上が順調に伸びるとともに、耕作放棄地の多くがブルーベリー栽培で有効利用され、土地を町に賃貸している農家の安定収入に結びついて



笠良原大地一面に広がるブルーベリー農園

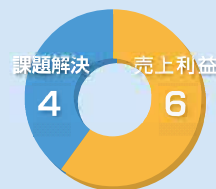
いる。また、新事業により自社の雇用を創出している。さらに、年間6,000人~7,000人の入園者があり、入園料収入のほか、加工品販売の増加にも結び付いている。

川端社長は、今後は、時期をみて栽培面積を拡大するとともに、町の協力も得ながら、一層の6次産業化を進めたいと考えている。

取組のポイント

- 強い故郷意識に基づく危機感。
- 同社と町役場、商工会が中心となり、県などの支援を受けながら、地域が一体となって取組み。
- 地域資源を最大限利用。

No. 90 「住民一人一貢献」を目指し 年間280種類以上の地域活動を 推進



事業主体の概要

会社名 大里綜合管理株式会社
所在地 千葉県大網白里市みやこ野
事業内容 不動産の維持管理・売買・賃貸仲介、**ギャラリー・カルチャー事業、
その他地域活動（ボランティア活動含む）等**

地域課題解決事業の概要

同社が展開するのは不動産管理、建築・リフォーム、不動産の売買・賃貸斡旋の3事業であるが、並行して、年間280種類以上の地域活動を実施。活動内容は「学童保育事業」や1回500円で様々な講座が受講可能な「地球塾」、地域の主婦に同社の調理スペースを貸し出して運営する「ワンデイシェフレストラン」、生活保護受給者や引きこもりの若者を受け入れ、研修生として一定期間雇用する「ユニバーサル就労支援」等。

課題

地域住民の困りごとへの対応

効果

- 従業員の社会貢献意識の醸成（教育効果）
- 地域住民との信頼関係構築による不動産買主等の獲得

地域の一人ひとりと連携し、会話を通して地域の課題に「気づく」

同社が地域活動を始めたのは、野老社長が「小さなマーケットで事業を安定させるためには、本業以外の何かに目を向ける必要がある」、また「地域課題の解決に取り組むことは、会社のPR活動につながる」と考えたためである。



代表取締役社長
野老 真理子

野老社長は、代表取締役就任3年目（1998年）に自身がスタートさせた「経営計画発表会」において「一隅を照らす」という経営理念を設定し、「人々のお役に立って、商売を成り立たせていく」ことを常に念頭に置いて事業活動を行う決心をした。現在、従業員は年間280種類もの地域活動に就業時間の約4割を充てている。

同社が地域活動を実施する上で目標とするのは、「住民一人一貢献」。地域住民一人ひとりとのお会いを通して活動の場を広げ、同社だけでなく、住民による地域貢献もサポートしている。そして、住民との会話を通して、彼らが抱えている問題や課題に「気づき」、解決に向けて取り組む。

地域活動には、例えば、夏休みや冬休みなどの長期休みの間に地域の子供たちを預かる場所として始めた「学

童保育事業」や、地域住民がそれぞれの経験や知識、知恵を分かち合う「地球塾」、地域の主婦に活躍の場を提供する「ワンデイシェフレストラン」等がある。地域活動は住民の身の回りのニーズを反映させたものであるため、これらの活動を通じて、同社従業員と地域住民の間につながりや信頼が生まれている。その結果、不動産の買主等の獲得にもつながっている。

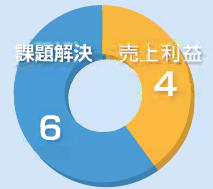


さらに、地域活動を通して行われる「気づき」の訓練によって、同社従業員が地域の課題を発見し、それにどう対処すべきかを自分で判断し、行動することができるようになっていく。

野老社長は、今後も、同社従業員が地域の課題に自ら「気づき」、行動することで、そこに住む人々皆が幸せになるような地域社会を築いていきたいと考えている。

取組のポイント

- 地域住民とのコミュニケーションの中から、地域課題を抽出。
- 従業員一人ひとりが主体性をもって、地域課題の解決に向けた取組みを推進。
- 地域課題の解決を通じて地域住民との信頼関係を構築。



事業主体の概要

法人名 NPO 法人グラウンドワーク三島
所在地 静岡県三島市芝本町
事業内容 非営利事業（自主事業、助成金・補助金・交付金事業、国際交流・人材育成事業、被災地支援事業）、営利事業（カフェ事業、農業事業、視察受入事業、書籍販売事業、各種受託事業）、特別事業（国・県・市特別事業）

地域課題解決事業の概要

大きく3つの事業（非営利・営利・特別事業）を展開。非営利事業では主に、三島・富士山エリアを拠点に、自主事業、助成金・補助金・交付金事業、国際交流・人材育成事業、被災地支援事業を実施。営利事業では、地域の未活用の資源を発掘し販売する目的で、地元商工会議所と連携して市内の空き店舗での街中カフェの運営等も実施。この他、農業事業（野菜、三島そば等の栽培・販売）、国内外の視察受入事業、書籍販売事業、各種受託事業等も実施。また、特別事業として、国・県・市からの公募型調委託事業も実施。

課題

地域資源（水の都三島）の復活

効果

- 地域資源（環境資源）の観光資源化による街の魅力度向上、活性化
- 来訪する観光客数の増加
- 中心商店街の空き店舗数の減少
- 高齢者雇用の確保
- 出身者（若者）Uターン者数の増加

「市民会社」のコンセプトにより、地域資源の観光資源化に取り組む

三島市は富士山に程近く、昔から水辺環境の良い街だった。しかしながら産業活動が活発化し、徐々に家庭雑排水等により川が汚されるようになり、地域からきれいな川が消えた。「故郷の宝を取り戻したい」、「水の都三島」をもう一度復活させる」という思いから、市民・NPO・行政・企業が一体となった英国のグラウンドワークモデルを導入し、様々な専門家が知恵を出し合っ、1999年、グラウンドワーク三島が設立された。



専務理事 渡辺 豊博

これまで「市民会社である」という明確なコンセプトを持ち、地域の課題（ニーズ）に対して、地域資源を活用した商品を提供して利益を上げ、雇用を生み出すという循環を意図して事業を推進してきた。現在、グラウンドワーク三島は、この他に「(株)パートナーシップトラスト」、そして2014年1月設立の「農業生産法人グラウンドワーク三島」という法人形態の異なる2社と共に活動している。

同社が活動することで地域に生じた効果は、「地域を豊かにしている」という点に他ならない。汚れた水の都を見直し、源兵衛川等の水辺環境を中心に、60ヶ所の実践地

を作り出した。また、環境再生をベースとして“環境資源”を“観光資源”にして、歩ける・散策できる街として、魅力度を高めることに貢献している。三島市を訪れる観光客（来訪者）は、20年前には年間35万人程度であったが、現在では350万人まで増加した。また、中心商店街には236の店舗があるが、現在空き店舗はない。さらに、三島市には地域企業も多いため、同法人の活動は、高齢者の雇用確保や若者を中心とするUターン者の増加といった好循環を生むきっかけとなっている。

渡辺専務理事は、今後の取組について、「最初の10年で環境再生、次の10年で地域再生、今後は耕作放棄地による農業再生と主力分野を移行・拡大し、より地域のための市民会社を目指していく。」とし、非営利事業分野は、「実践地を現在の60ヶ所から100ヶ所まで増やす。」としている。さらに、「3社を統合した新たなホールディング構想の一翼を担う、(株)パートナーシップトラストについては、主に観光事業（インターシップ事業）を展開し、今後、5年以内に、5億円規模、雇用者数100人以上の法人を目指す。」としている。

取組のポイント

- 市民・NPO・企業・行政が相互協力し、持続可能な地域コミュニティを構築。
- 日常的な市民との積極的なコミュニケーションにより、地域課題（ニーズ）を発掘。
- 営利事業のR&Dによる非営利事業だけに依存しない事業ポートフォリオを設計。