

地域課題を解決する 中小企業・NPO法人

100
の取組

目 次

本事例集の作成の趣旨と事例の読み方

事 例

1	子育て支援、コミュニティ活性化など、少子・高齢化に関する取組	
01.	北海道で子育てを応援する情報サイト 株式会社MammyPro	1
02.	徹底した顧客ニーズで顧客満足度を高め需要を創造 有限会社中央タクシー	2
03.	徹底した利用者本位のサービスにより子育て支援サービスを展開 NPO法人Lotus	3
04.	親の就労と子どもの育成の両立を推進する施設内保育事業を推進 株式会社キッズコーポレーション	4
05.	業務の「見える化」で、赤字路線バスの再生を図る イーグルバス株式会社	5
06.	居住者が参画できる仕組みで、衰退化した団地を再生 NPO法人ちば地域再生リサーチ	6
07.	「会話型」見守りサービスを通じて、独居高齢者と家族をつなぐ 株式会社こころみ	7
08.	地域社会に相互扶助の関係性を生み出す新しい地域プラットフォームづくり 株式会社タウンキッチン	8
09.	地域に根付いた中小バス事業者として、市民から支持を得る路線バス事業を拡大 銀河鉄道株式会社	9
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 株式会社AsMama	10
11.	中山間地域等に暮らす高齢者の生活を支える移動型スーパー 株式会社シブヤコーポレーション	11
12.	高齢者にやさしい移動・生活サポート企業 株式会社コミュニティタクシー	12
13.	女性が子育てと仕事を両立し、子どもを産んでも当たり前に働き続けられる社会をつくる NPO法人ノーベル	13
14.	子どもの「安心」・「安全」、保護者への「情報開示」を大切に、乳幼児の保育事業を展開 株式会社チャイルドハート	14
15.	家電販売をベースに総合生活サポート業へと展開 有限会社ナルデン	15
16.	子育て情報誌の発行をきっかけに子育て支援事業を拡大 NPO法人わははネット	16
17.	地域に根ざした、子育て・生活情報の発信 株式会社フラウ 主婦生活総合研究所	17

2 健康管理、医療など、健康・医療に関する取組

- 18. 患者参加型医療を目指してソフトウェアを企画・開発 メディカクラウド株式会社 18
- 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 アグリマス株式会社 19
- 20. 100万人分の保険医療統計データを活かして健康をサポート ウエルネスデータ株式会社...20
- 21. 妹に笑顔を取り戻した人工乳房を通して乳がんで悲しむすべての女性に笑顔を届ける
株式会社池山メディカルジャパン 21
- 22. 臨床検査技術をベースに、「病理学的医学検査」と「病理学的試験研究受託」の
2つの事業を展開 株式会社協同病理 22

3 介護支援、障がい者福祉など、介護・福祉に関する取組

- 23. 医・食・住+コミュニティを備えた高齢者住宅を運営 株式会社シニア村 23
- 24. 地域のベストパートナーを目指して各種介護事業を展開
有限会社福祉ネットワークさくら 24
- 25. 異業種交流会での出会いを契機に独自の介護予防プログラムを開発・販売
NPO法人コーチズ 25
- 26. 地域資源やネットワークを活用し、高齢者の自立・安心した生活をサポート
株式会社いおり 26
- 27. 前職の経験を活かして認知機能向上システムを開発・販売
有限会社デジタルメディア企画 27

4 就労支援、教育など、雇用・人材育成に関する取組

- 28. パソコンの技術習得によってチャレンジド（障がいをもつ人）の社会参加と就労を支援
NPO法人札幌チャレンジド 28
- 29. 職人の街、小樽の歴史文化を活かして、職人の技能継承と地場産業の活性化を目指す
NPO法人北海道職人義塾大蔵校 29
- 30. 若者がチャレンジできる仕事を創る neeth株式会社 30
- 31. 不登校児童・生徒を対象としたフリースクール等の教育支援 NPO法人寺子屋方丈舎.. 31
- 32. 震災を契機として、子どもたちの心身の成長や健康を促進し、さらにその保護者の
心理的安心を提供する事業を展開 NPO法人移動保育プロジェクト 32
- 33. 1人1人の "学ぶ意欲" "自ら学び続ける力"を育む新しい学習塾 株式会社a.school 33
- 34. 新たなワーキングスタイルを可能にするクラウドサービスを開発・提供
株式会社見果てぬ夢 34
- 35. 地域資源と課題を「お金」と「雇用」に変える事業を展開 株式会社MNH 35
- 36. 教師同士が知識や経験の共有を図るための仕組みを構築・運用 株式会社LOUPE 36

37. 人を資源に、地元で元気を生み出す様々な事業を展開 NPO法人G-net.....	37
38. 自らの働く場と時間をデザインし、子育てしながら安心して働くことができる タイル創作工房 有限会社ワッツビジョン.....	38
39. 大阪市内のホームレス数の削減と自立化支援をおこない、 人と環境とのつながりを大切にしたい社会づくりを推進 株式会社美交工業.....	39
40. 地域密着でのきめ細かい「子育て支援」「障がい者福祉サービス支援」を行うと共に、 基幹事業の他地域展開を推進 有限会社officeぱれっと.....	40
41. ホームレス状態を生み出さない日本の社会構造をつくることを目指す NPO法人Homedoor.....	41
42. 若者チャレンジを後押しし、地域の課題を解決する仕掛けをつくる事業を展開 NPO法人学生人材バンク.....	42
43. 染色技術や素材を活かしたデザインなどにより、婦人服ブランド「群言堂」などの 企画・製造・販売を推進 株式会社石見銀山生活文化研究所.....	43
44. 子どもが「幸せに生きていくために、やりたいことができる」 早期キャリア教育事業を展開 親子キャリアラボ.....	44
45. 地域で培われた人材の専門性（知識・技術）を活用・還元することにより 地域課題を解決 NPO法人 山口県アクティブシニア協会.....	45
46. 女性の力を引き出す建築、女性視点の空間づくり 有限会社ゼムケンサービス.....	46
47. 長崎初の民間企業化支援施設を整備・運営 有限会社サンビル興産.....	47
48. 子どもの表現力を高めるためのアートワークショップなどを開催 Happy Bunch.....	48
49. 地域のごみを地域で循環・利用を進める就労支援施設 NPO法人のぞみの里.....	49

5 省エネルギー、廃棄物処理など、省エネ・リサイクルに関する取組

50. 積雪地域の課題解決のため、融雪対策ソリューションを開発販売 エコモット株式会社...	50
51. 障がい者雇用を推進しつつ、食品リサイクル・堆肥化事業を中心に強みを構築 株式会社アース・パートナー.....	51
52. 地域社会との共生に向けて多様な事業を展開 荒川産業株式会社.....	52
53. せっけん作りを通して、リサイクル循環型社会を実現する NPO法人せっけんの街.....	53
54. 放置されていた地元杉の間伐材をクレジット換算し印刷用紙として有効活用 魚津印刷株式会社.....	54
55. 化石資源に依存せず、地域内の未利用資源を活かした樹脂素材を開発 株式会社戸出O-Fit...	55
56. 地域の廃棄物や未利用バイオマス等を活用した炭化・直接燃焼装置の研究開発 明和工業株式会社.....	56
57. 地元農家が作った規格外の安心・安全な野菜等を家庭に届ける“地産地消の橋渡し” 株式会社にんじん.....	57

58. アスベストによる社会問題に対応したアスベスト対策事業の展開	オーロン物産株式会社..	58
59. 環境に優しい豊かな人間社会の実現に向けて、様々な事業を展開	備前グリーンエネルギー株式会社	59
60. 安全性と環境負荷に徹底的にこだわったビジネスモデルを構築	IKEUCHI ORGANIC株式会社	60
61. 卵殻を利用した環境にやさしい製品を開発・製造・販売	株式会社グリーンテクノ21.....	61

6 農業活性化、新産業創造など、地域産業に関する取組

62. 地方の耕作放棄地をよみがえらせる新産業「コケ栽培」を創出	株式会社モス山形	62
63. 『明日の郷土を拓く』を社是に、多角経営で郷土の発展に寄与	株式会社大場組	63
64. 「100円商店街」による地元商店街の活性化と全国展開を推進	NPO法人アンプ.....	64
65. 海のない栃木県で温泉水を利用して高級海洋魚トラフグを養殖	株式会社夢創造	65
66. 都市と農村の交流を通じた持続可能な社会づくりへの取組	NPO法人えがおつなげて..	66
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	株式会社フードランド..	67
68. 地域の課題を解決するアプリ開発イベント、“ハッカソン”を企画	nakabi株式会社	68
69. 県内の課題解決に取り組む人々を資金・運用面からサポートする「現代版頼母子講」	ピースバンクいしかわ.....	69
70. 100年に1回の発見！奇跡の米を通じた地域農家の育成	株式会社龍の瞳.....	70
71. 地域で循環する資金の流れを創る	コミュニティ・ユース・バンク momo.....	71
72. 伝統的な地域資源保全のために、異業種との連携を通して新たな衣料事業を展開	有限会社村田堂	72
73. 不動産業・建築業から古民家再生等の地域活性化事業を展開	株式会社島田工務店	73
74. 新規事業として地域課題である森林資源の保全・有効活用を推進する	株式会社石橋....	74
75. 耕作放棄地を活用したブルーベリー栽培により地域活性化	株式会社かわばた	75
76. 地域資源を磨いて地域を元気にする事業を多角的に展開	株式会社あわえ	76
77. 新事業としてドッグリゾート事業、チョウザメ養殖事業を展開	大協建工株式会社	77
78. 四万十川流域で採れたものを自分たちで売ることがを原点に、付加価値をつけた商品を開発し、全国に販売	株式会社四万十ドラマ	78
79. 高知県公認の民間卸売市場として農家の立場にたって集荷から販売までの事業を展開	株式会社赤岡青果市場.....	79
80. 民間によるインキュベータ運営と専門家支援により地域経済の活性化を支援	NPO法人こうち企業支援センター.....	80
81. 建設業が新事業としてミニトマト栽培に進出	ハギノ建設株式会社	81
82. 徹底した顧客志向と分析技術を活かして多様な事業を展開	株式会社みらい蔵	82

83. 自家栽培のにんにくと地元契約農家から仕入れる卵を利用した 健康によいにんにく卵黄の製造 株式会社正食研究所	83
84. 鹿児島における、おもてなし・情報発信拠点「かごつまふるさと屋台村」を運営 NPO法人鹿児島グルメ都市企画.....	84
85. 鹿児島の地域資源を活かした化粧品を開発・販売 有限会社タカハラ.....	85
86. ITを活用した農業支援事業 株式会社ドリームワンカゴシマ	86
87. 沖縄の食材を全国に届けながら、持続可能な農業の実現を目指す取組 有限会社真南風...	87

7 その他、複合的な課題に関する取組

88. 造園・公園緑地運営の実績を活かした地域貢献型事業の展開“美意識は地域社会の資源です” むつみ造園土木株式会社.....	88
89. 「しあわせな生き方」を実現する元気エネルギーを供給 株式会社アポロガス	89
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 大里綜合管理株式会社 ...	90
91. カフェ運営を通じて地域活性化のための仕組みづくりを推進 株式会社フェスティナレンテ ...	91
92. 異なる法人形態の相互展開により、“環境資源”を“観光資源”にする市民会社 NPO法人グラウンドワーク三島.....	92
93. 地域に唯一無二の書店を展開 株式会社井戸書店	93
94. 地理的要因による移動困難者の支援、まちおこしのための地域資源を発掘・ 活用する“託してタクシー” 近畿タクシー株式会社	94
95. IT活用のバリアフリーのまちづくりに加え、障がい児向けのデイサービス事業、 障がい者就労支援事業等を展開 NPO法人プロジェクトゆうあい.....	95
96. 5つの柱（建築・環境・コミュニティ・観光・アート）を軸に、特徴ある地域資源の 再生・活用を推進 NPO法人尾道空き家再生プロジェクト	96
97. 現代のからくり＝ITで社会的ニーズを解決する 株式会社からくりもの.....	97
98. 通信と放送が融合した地域情報ネットワーク放送事業を展開 株式会社コミュニティメディア	98
99. 文化事業の開催等をととして、宮崎県民の生活文化・芸術に対する意識の向上と 定着を図る NPO法人宮崎文化本舗.....	99
100. コミュニティシンクタンクとして廃校利活用に正面から取り組む 有限会社サン・グロウ ...	100

巻末資料

・ 事業者データ	101
・ 索引	104

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、それらのみに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。

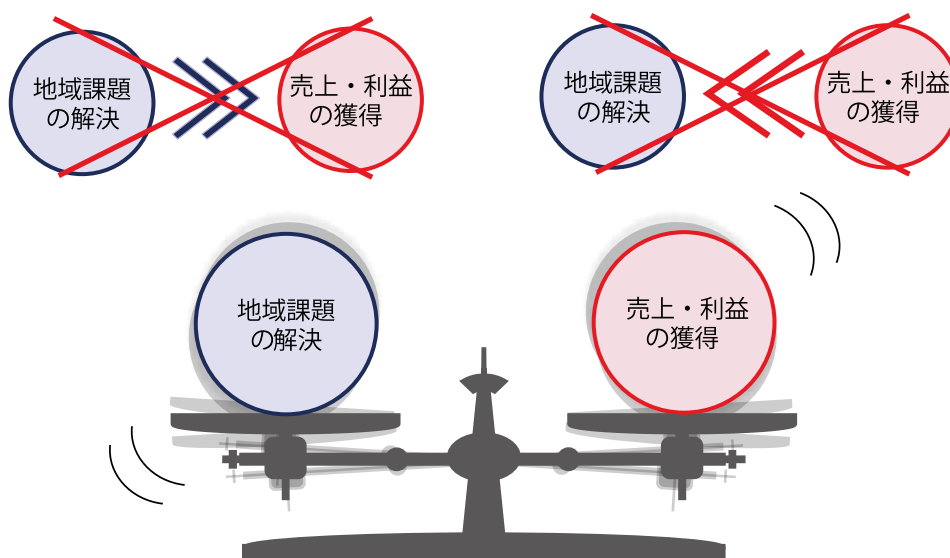
本事例集は、全国のCRSVを実践している中小企業・小規模事業者、事業性の高い活動を行っているNPO法人等に対してヒアリングを行い、その活動状況を分かり易くまとめたもので、全国の地域課題の解決に取り組んでいる、あるいはこれから取り組もうとされている事業者の皆様、地域課題の解決を支援されている行政や支援機関等の皆様に、地域課題の解決に取り組む事業者の活動実態や取組のポイントを把握していただくことを目的に作成したものです。

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



3. 本書掲載の事業者について

地域課題の解決と売上・利益のバランスは、数値等で厳格に判断できるものではありません。従って、本書への事業者の掲載に当たっては、下記の手順で事業者を抽出し、ヒアリングを実施しました。

- ①既存文献資料や新聞情報による探索、各経済産業局や支援機関等の紹介により、地域課題の解決を事業として行っていると思われる事業者を抽出

②①の事業者を対象としたアンケート調査や電話ヒアリング等による該当可能性の把握

③該当可能性の高い事業者へのヒアリングの実施

4. 取組事例の読み方

取組事例は、1事業者1頁に分かり易くまとめています。以下に事例の読み方を示します。なお、事業主体の概要欄において、地域課題を解決する事業を赤字で示

したうえで、地域課題解決事業の概要、さらには、取組に至った経緯や取組内容等を本文中に掲載しています。

取組事例の読み方

アンケート等において事業者が回答した地域課題解決事業における「課題解決」と「売上収益」の重きの置き方の比率（現状）

No. 01 北海道で子育てを応援する情報サイト

事業主体の概要
会社名 株式会社 Mammy Pro
所在地 北海道札幌市中央区南1条
事業内容 子育て情報サイト、SNS「ママNavi」の運営

課題解決 売上収益
5 5

取組内容をわかりやすく記載

地域課題解決事業の概要

地域課題解決事業を赤字で記載

北海道、札幌市内で育児をしている母親にむけた情報発信事業を実施。加えて子育て世代に向けた住居情報やフリーペーパーの発行なども実施。事業の中心は子育て関連情報サイト「ママNavi」の運営である。「ママNavi」により子育て情報を発信するだけでなく、ママNavi会員に対するアンケート調査なども実施。豊富な子育て世代のニーズを把握し、ブランド調査、広告の効果測定などを行いマーケティング、商品開発支援サービスも実施。

解決を目指す地域課題と効果を記載

課題 地域の状況に応じた子育て情報の発信

効果

- ユーザー目線のコンテンツ提供による子育て情報の充実
- 子育て世代をターゲットとした企業への新商品開発支援サービスの実施

札幌に根ざした子育て情報の発信と子育て世代を応援

地域課題解決事業としての取組の特徴を簡潔に記載

阿部社長は、妊娠した直後から育児情報を得るため東京のSNSを使っていた。専門家の話より、育児経験をしている人の声が参考になったが地域に応じた情報がない事を不満に思っていた。例えば、小児科の場所や病院の評判、あるいは、北海道の場合には雪でベビーカーの使用が難しいシーズンがあるなど、東京とは異なった状況がある。またSNSで知り合いになったとしても、東京にいる友人では気軽に会うこともできない。こういった悩みが、「ママNavi」立ち上げのきっかけである。

北海道内で子育てをしている友人たちに話をしたところ、札幌に特化した子育て情報に対するニーズが大きいことがわかったため、情報発信事業を行おうと思い、2006年7月に同社を設立した。創業当初はWEBと雑誌の刊行も行っていたが、現在では、WEBのニーズが高まっているため、雑誌は廃刊し、代わりにフリーペーパーの作成を行っている。

同社の強みは、ユーザーとの距離が近く、様々な意見を吸い上げたコンテンツ作成が可能なこと、また阿部代

表をユーザー目線のコンテンツを提供できる点である。創業以来、順調に会員数が増えてきており、ユーザーを対象としたアンケート等を行うことで、子育て世代をターゲットにした企業に対して、新商品開発支援サービスを行うなど、事業の幅が広がってきている。子育て世代においては、購買行動の多くが母親によって決定されているため、非常に有効な分析、提案が可能になっている。

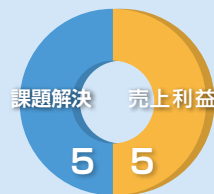
その他にも、ママ起業家を応援するイベントも行っている。すべての時間を起業に費やすのではなく、子育て前に培ったスキルを活かす形で始めるプチ起業家が主な支援対象である。このイベントも、「ママNavi」を通じた告知、集客を行っており、同社が持つ、多数のアクティブユーザーが、札幌での子育て、育児環境を整えている。

取組事例を通じて得られた示唆を記載

取組のポイント

- 地域に密着した情報提供。
- ユーザー目線のコンテンツ提供。
- ユーザーからの支持を新事業に展開。

1 | 地域課題を解決する中小企業・NPO法人 100の取組 |



事業主体の概要

会 社 名 株式会社 Mammy Pro
 所 在 地 北海道札幌市中央区南1条
 事業内容 子育て情報サイト、SNS「ママNavi」の運営

地域課題解決事業の概要

北海道、札幌市内で育児をしている母親にむけた情報発信事業を実施。加えて子育て世代に向けた住居情報やフリーペーパーの発行なども実施。事業の中心は子育て関連情報サイト「ママNavi」の運営である。「ママNavi」により子育て情報を発信するだけでなく、ママNavi会員に対するアンケート調査なども実施。豊富な子育て世代のデータを蓄積し、ブランド調査、広告の効果測定などを行いマーケティング、商品開発支援サービスも実施。

課 題

地域の状況に応じた
子育て情報の発信

効 果

- ユーザー目線のコンテンツ提供による子育て情報の充実
- 子育て世代をターゲットとした企業への新商品開発支援サービスの実施

札幌に根ざした子育て情報の発信と子育て世代を応援

阿部社長は、妊娠した直後から育児情報を得るため東京のSNSを使っていた。専門家の話より、育児経験をしている人の声が参考になったが地域に応じた情報がない事を不満に思っていた。例えば、小児科の場所や病院の評判、あるいは、北海道の場合には雪でベビーカーの使用が難しいシーズンがあるなど、東京とは異なった状況がある。またSNSで知り合いになったとしても、東京にいる友人では気軽に会うこともできない。こういった悩みが、「ママNavi」立ち上げのきっかけである。



代表取締役 阿部 タチ

北海道内で子育てをしている友人たちに話をしたところ、札幌に特化した子育て情報に対するニーズが大きいことがわかったため、情報発信事業を行おうと思い、2006年7月に同社を設立した。創業当初はWEBと雑誌の刊行も行っていたが、現在では、WEBのニーズが高まっているため、雑誌は廃刊し、代わりにフリーペーパーの作成を行っている。

同社の強みは、ユーザーとの距離が近く、様々な意見を吸い上げたコンテンツ作成が可能なこと、また阿部代

表を含むスタッフ全員が育児経験を有しているため、ユーザー目線のコンテンツを提供できる点である。

創業以来、順調に会員数が増えてきており、ユーザーを対象としたアンケート等を行うことで、子育て世代をターゲットにした企業に対して、新商品開発支援サービスを行うなど、事業の幅が広がってきている。子育て世代においては、購買行動の多くが母親によって決定されているため、非常に有効な分析、提案が可能になっている。



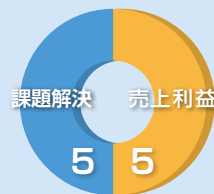
同社が手がけるママNavi

その他にも、ママ起業家を応援するイベントも行っている。すべての時間を起業に費やすのではなく、子育て前に培ったスキルを活かす形で始めるプチ起業家が主な支援対象である。このイベントも、「ママNavi」を通じた告知、集客を行っており、同社が持つ、多数のアクティブユーザーが、札幌での子育て、育児環境を整えている。

取組のポイント

- 地域に密着した情報提供。
- ユーザー目線のコンテンツ提供。
- ユーザーからの支持を新事業に展開。

No.02 徹底した顧客ニーズで 顧客満足度を高め需要を創造



事業主体の概要

会社名 有限会社中央タクシー
所在地 宮城県柴田郡大河原町字西浦
事業内容 タクシー、**介護タクシー**、**福祉タクシー**、観光タクシー、自動車板金・塗装

地域課題解決事業の概要

通常の車両に加え、車椅子のままでも乗車可能な車両と、移動に係る負担を軽減する車椅子タイプのシートを搭載した車両を導入し、高齢者や障害者等の歩行困難者も事前予約なしで利用できるサービスを提供。また、同社のドライバーの多くはホームヘルパーの資格を有し、訪問介護事業所の指定も受けているため、通常のタクシー利用が難しい人でも安心して利用可能。

課題

要介護者等の歩行困難者の移動
手段の確保

効果

- いつでも好きな場所にいけることによる豊かさの実感
- 口コミや需要開拓による利用者増

地域に必要な企業を目指す強い使命感と、徹底的な顧客志向の実践

同社は、岡崎社長の父親が1967年6月に創業したが、15年前にくも膜下出血で倒れ入院。退院時は緊急車両を利用するわけにもいかず、自宅まで自家用車に乗せて帰ったが、父親にもドライバーにも大きな負荷がかかった。岡崎社長は、タクシー事業を営む者として、歩行困難者に移動手段を提供する必要性を感じ、車椅子のままでも乗車可能な車両と、移動に係る負担を軽減する車椅子タイプのシートを搭載した車両を導入し、2002年6月、歩行困難者が利用できるサービスを始めた。



代表取締役 岡崎 隆

介護が必要な者も健常者と同様、利用したいと思った時にいつでも利用できるように、事前予約なしで利用できることが特徴である。また、同社のドライバーの多くはホームヘルパーの資格を有し、訪問介護事業所の指定も受けているため、通常のタクシー利用が難しい人でも安心して利用ができる。利用料金も500～1,000円（タクシー運賃とは別）と、いわゆる「介護タクシー」を専業とする企業よりも低価格となっている。

同社のサービスにより、歩行困難者はいつでも好きな

場所にでかけることができ、囲碁教室等のカルチャーセンターへの送迎等も行うことにより、歩行困難者の人生を豊かにしている。また、施設入居者は、気分転換や健康を維持するために、タクシーを使つての花見に行き一緒に散歩することもあるなど、利用者の立場にたったサービスにより、需要を創り出している。

このように、利用者の声に応えていくことにより、口コミで同社の評判が伝わり、利用者の増加や囲い込みにつながっている。

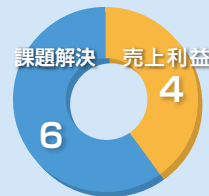
大河原町は約5km²に23,000人が住む町で、過疎化は進んでいないものの、岡崎社長は「利用者の声に耳を傾けることによって、地域で持続可能な会社として生きていくことが使命である。」と言う。

今後は、「営業エリアとしての柴田郡の人口が減少するのは確実であるが、買い物弱者は増えるなど、ニーズは多様化してくるため、人が集うところに出かけて行って高齢者の日常的なサポートを行うとともに、子育て支援を望む親と施設を繋ぐといった役割なども果たしていきたい。そのための目利きができる女性を育成・採用したいと考えており、それが利用者の発掘にも繋がることを期待している。」と言う。

取組のポイント

- 地域に必要な企業を目指す経営者の強い意志。
- 徹底した顧客ニーズへの対応と需要創造の取組。
- 地域の将来を見据えた経営感覚。

No.03 | 徹底した利用者本位のサービスにより 子育て支援サービスを展開



事業主体の概要

法人名 NPO 法人 Lotus
所在地 福島県会津若松市金川町
事業内容 保育園事業、屋内遊び場事業、ひとり親再就職支援事業

地域課題解決事業の概要

日曜祝日も登園可能な24時間対応保育園で保護者の勤務時間に合わせた保育設定が可能な「保育事業」、いつでも気軽に家族で遊べ大人も童心に返って親子で楽しめる場所を提供する「屋内遊び場事業」、ひとり親の就職活動・面接・職業訓練等の際に、子供を預けたい時に保育する「ひとり親再就職支援事業」を実施。

課題

子育て支援環境の整備

効果

- 子どもと親が元気になった
- 保育士の雇用機会を提供
- 認可外保育施設の概念を変えた
- 関東など遠方からの訪問者の増加

自己経験からの問題意識と使命感をもとに、着実に実績を積み重ねる

山口代表理事は、リーマンショックを契機に勤務していた会社を退職し、自身の出産・子育てと、働きながら育児をする経験から、女性が働きながらも安心して子供を産み育てられないことに矛盾を感じ、自分自身が子育て支援ができないかと考え事業計画を立てていた。2010年2月、株式会社商店街支援センターが会津若松で商店街起業研修を開催することを知り、そこで専門家による指導を受けたことで、子育て支援サービスで起業することを決心し、2010年7月、任意団体としてLotusを設立し、保育施設を整備した。



代表理事 山口 巴

その背景には、行政に頼っても一向に少子化問題が解決する兆しが見えず、また、周りも困っていると思い、自分がやるしかないと考えていた。設立後、専門家の協力により育児世帯を対象に実施したアンケート調査も参考にし、保育園「Lotus Kids」を開設し、施設運営の実績を積み2012年に法人化した。

同法人の事業運営方針は、「利用者の立場になり代わり、潜在的ニーズを汲み取り能動的にサービスを開発すること。感動する想定外のサービスを提供すること。」で、日曜祝日も登園可能な24時間対応保育園で保護者の勤務時間に合わせた保育設定が可能となっている。

2013年3月には、木のぬくもりを感じ、五感を刺激し、大人も童心に返って親子で楽しめる赤ちゃん木育広場「もくれん」の運営を始めた。

さらに、2012年度の内閣府の復興支援事業を契機に「ひとり親再就職支援事業」を、母親の支援に特化させて開始した。

こうした「利用者の立場になり代わったサービス」を継続することにより、保育園が子供だけではなく親も含めて元気になる場となり、社会問題化されている保育士不足問題へも潜在保育士の雇用の機会を提供している。また、これまでの取組が行政にも認められ、会津若松市の



子育て広場の様子

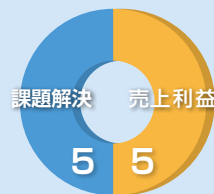
の子育て評議員に就任し、市が抱えている認可外保育施設の概念を変えた。施設のコンセプトが話題になり、利用者は会津若松市内に留まらず、県内外から遠くは大分県から乳幼児を遊ばせに来るなど「観光」の場ともなっている。

山口代表理事は、今後は、「ロータスに行けば、子供を安心して産み育てられる」というようになりたいと考えている。さらに、出資者がみつければ「そこに行けば、妊婦から始まる子育てに関するハード面ソフト面全ての解決が凝縮された、将来に希望が持てる」ようになる「ロータスタウン」を創りたいという夢を持っている。

取組のポイント

- 行政に頼らず、自分でやるしかないと考えた強い使命感。
- 自身で問題意識を持ち、事業計画を作成し専門家の指導を受けるなど、計画的・着実な準備。
- 利用者の立場になり代わるという、利用者ニーズに徹底して対応。

No.04 親の就労と子どもの育成の両立を推進する施設内保育事業を推進



事業主体の概要

会社名 株式会社キッズコーポレーション
所在地 栃木県宇都宮市南大通り
事業内容 <法人向け>病院内、企業内及びサービス施設内の保育施設運営受託、イベント保育の運営受託
<個人向け>ベビーシッターサービス、教育・研修等

地域課題解決事業の概要

病院内、企業内保育施設の運営・受託を中心に、サービス施設内の保育施設運営・受託、イベント時の保育の運営・受託、「ピーターパン」でのベビーシッターサービス、保育サービスの質の確保・向上のための保育・教育研修などを展開。現在では、東京、大阪、札幌、仙台、富山、福岡にオフィスを置き、全国に展開。

課題

親の就労と子どもの育成ニーズへの対応

効果

- 子ども、働くスタッフ、クライアントが「共存共栄」
- 支援職員の心と体の健康

子ども、働くスタッフ、クライアントの「共存共栄」を図れる関係のビジネスを構築

大塚社長の実家は幼稚園を経営しており、もともとと跡継ぎとして期待されていたが、画一的な幼児教育に疑問を感じていた。大学卒業後、幼児教育の父と言われる児童心理学者の愛弟子より「子ども主体の幼児教育」という考え方を学び、共感し、理想の幼児教育像を求めて全国300カ所を超える幼稚園・保育園を訪問した。その後、1993年12月、理想の保育を実現するために起業した。県内の子どもを自宅でみて欲しいというニーズに対応して、県内初のベビーシッター会社となる「ピーターパン」を設立の後、1995年5月、同社を設立した。



代表取締役 大塚 雅斗

同社は、「KIDS FIRST（何よりもこどもが最優先）」、「子」は「個」、ALL FOR KIDS（すべては子どもたちのために）」を企業理念に据え、保育施設の運営受託を中心に事業展開している。病院内、企業内、サービス施設内の保育施設の他、イベント時の保育や「ピーターパン」におけるベビーシッターサービスを行っている。

さらに、保育サービスの質の確保・向上のための保育・教育研修なども行っている。保育施設運営・受託事業の展開に当たっては、運営委託元の病院や企業などに勤務す

る母親が働きやすく、保育施設の設計・デザインや遊具の提案までを含めた運営プログラムにより、トータルな運営を行っている。



子ども一人ひとりに寄り添った保育を。

このような施設内保育を手掛けるようになったのは、大塚社長の時代の流れを読む力によるところが大きく、自ら施設の整備を行うことなく、運営ノウハウを提供することによって事業性を確保できるといったメリットもある。

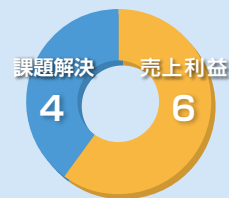
このような保育事業の展開により、子ども、働くスタッフ、クライアントが「共存共栄」を図っており、相互にwin-win-win の関係を構築している。また、子育て支援スタッフは事業を通じて自尊心が芽生えるとともに、子育てに関する気づきが得られることが多く、心と体の健康に繋がっている。

今後は、自社で保育士を養成して確保し、人材紹介事業部を立ち上げる予定である。

取組のポイント

- 時代の潮流を読み、地域課題の解決に向けて積極的に対応。
- サービスの質を確保し適正な価格で運営するための人材の確保と育成。
- 雇用の安定に繋がる多様な就労形態の確保。

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気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なりたい」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「見える化を通したダイヤの最適化」を図るという赤字路線再生策は、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



埼玉県比企郡ときがわ町のバスセンター

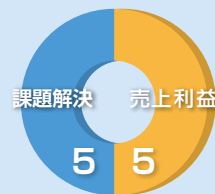
会社が如何に効率化しようとも採算が合わない路線があることも事実である。現在はバスの運行状況や利用者の乗降状況等のデータ分析を基にして、官民が連携してバス路線を維持するモデルの構築・普及にも取り組んでいる。

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。



事業主体の概要

法人名 NPO 法人ちば地域再生リサーチ

所在地 千葉市美浜区高洲

事業内容 住まいのリペア・リフォーム、まちづくり・地域再生関連事業（情報収集・調査研究、建替えコンサル、人材派遣・サービス提供及び物品販売等）

地域課題解決事業の概要

海浜ニュータウン（千葉市美浜区、開発1970年代）の高洲・高浜団地の生活課題を解決する地域再生活動（2003年～）を展開してきた。団地の老朽化と住民の高齢化にともない空き家化や街の衰退が進む中、地域の住生活課題を住民と共に調査し、その当事者意識を高めながら解決。ショッピングセンター内の空き店舗の活用、住まいのリペア・リフォーム・リノベ、建替え、暮らしサポート、団地学校、コミュニティ・アート等、多岐にわたる生活サポートを実施し、地域の活性化に貢献。

課題

老朽化と高齢化が進み衰退する
ニュータウンとマンションの生活
ケアと再生をサポート

効果

- 地域住民が主体的に地域再生を目指して活動
- 高齢者が住みやすい住環境へ改善
- 地域の魅力向上による新居住者の増加

地元の大学教授・大学院生ら専門家が、居住者と共に団地を再生

理事長の千葉大学名誉教授服部孝生氏は、NPO発足前の2001年2月より、千葉市や独立行政法人都市再生機構（UR）と共同で高洲および高浜団地の地域課題・施設利用・住環境評価など、学生の参加とともに大学の研究室活動をしてきた。服部教授は、最も多く古い公共住宅とニュータウンを管理する英国において、シェフィールド市のパーク・ヒルズ団地等を視察し、団地の衰退とスラム化を防ぐためには、居住者が主体的に開発や改善に参加することが欠かせないことを確信した。政府が居住者の参加を先導する英国とは違い、日本の団地にはその仕組みがないことに気づき、2003年8月にNPO法人「ちば地域再生リサーチ」を設立し、団地居住者と共同する活動を始めた。さらに、大学で研究活動をしてきた建築専門の専従スタッフを加え、住民だけでは不足しがちな感性と技術を取り入れ、活動を強化した。



理事長 服部 孝生
千葉大学名誉教授

団地内のショッピングセンターにあるNPO法人の拠点に住民が訪れるようになり、住民主体の「安否確認」「買い物代行・宅配サービス」「団地学校」「コミュニティ・アート」

など住民のニーズ事業を考案した。収入を保証し住民の参加意欲を育てるコミュニティ・ビ



居住者が講師・生徒となる団地学校

ジネスを順次展開するようになった。建築のスタッフは、建築の専門知識を活かして「住まいのリペア・リフォーム」活動などを実践した。

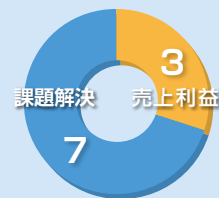
2011年、同NPOが発行した書籍「市民コミュニティ・ビジネスの現場」は、多くのメディアが関心を持ち、先進的な活動が報道・発信された。特に、団地の生活課題の解決を目指すNPO活動は、住生活サポートのモデルとして全国に共感を呼び普及している。行政とともにマンションの管理組合等の地域団体からコンサル依頼も増え、収入源となっている。

同NPOは、今後も、居住者が主体となり地域の住民や団体と連携を図りながら、住生活のケアと団地再生のサポートをしていきたいと考えている。

取組のポイント

- 地域住民自身が地域再生に向け意識を高められるよう、働きかけを続ける。
- 専門性をもったスタッフが、技術で解決できる課題への対策を提案していく。
- 強力な地域内ネットワークを構築することで、コミュニティの絆をつくり文化を育てる。

No.07 「会話型」見守りサービスを通じて、 独居高齢者と家族をつなぐ



事業主体の概要

会社名 株式会社こころみ
所在地 東京都渋谷区南平台町
事業内容 高齢者見守りサービス、高齢者のための健康管理・健康増進支援サービス、
上記サービスに要する製品の開発及び販売 等

地域課題解決事業の概要

2014年2月より、独居高齢者向け会話型見守りサービス「つながりプラス」を展開。週2回、担当が高齢者と電話で会話し、その内容を家族にメールで報告。同サービスの特徴は、見守りの方法として①会話型に特化していること、②担当制を採っていること、③会話をした当日に、担当がメールで家族に報告すること。これらの特徴によって、機械等で行う安否確認では分からない、高齢者の日々の暮らしぶりを家族に伝えることが可能。

課題 地方に住む独居高齢者問題の解決

効果

- 家族間のコミュニケーション頻度の増加
- 独居高齢者の積極性の向上
- 地域雇用の創出

コミュニケーションの力で、独居高齢者の孤独を解消

創業のきっかけは、神山社長が地方で暮らす自身の両親の今後について考え始めたことであった。両親のどちらか一方が独居となった場合に、その生活をサポートするサービスはあるのかと思い調べたところ、自身が望むようなサービスは見当たらなかった。

独居高齢者を取り巻く環境について問題意識を持つようになった神山社長は、都内の高齢者が多くいる地域でヒアリング調査を行った。その際、楽しそうに受け答えをする高齢者の姿に「誰かと会話をしたいという切実な欲求」があると感じた。そして、独居高齢者が抱える孤独の問題を解決しなければならないと強く想い、創業を決意した。

神山社長は、同事業を通じて、都市で暮らす子供が離れて暮らす高齢の親の暮らしぶりを把握できることから、新たな会話のきっかけが生まれたり、家族には直接話づらい情報（押し買いに遭ってしまった等）が伝わるようになったりと、家族間のコミュニケーション頻度の向上に寄与していると感じている。また、第三者が介入することで、高齢者の生活にメリハリが生まれることから、外の世界に対して積極的になるという効果も見られている。



代表取締役社長
神山 晃男

さらに、同事業は地域においてコミュニケーター（高齢者との会話、家族へのレポート作成を担当）という新

たな雇用も生み出しており、地域の経済的発展という面においても貢献している。

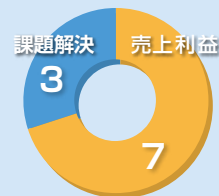
同社は、独居高齢者の問題は特定の地域のみならず、普遍的に存在しているとの認識から、今後も全国に拠点を増やしていく予定である。その際、高齢者のより深い満足を得るために「その地域の方言を理解し、話せるコミュニケーター」が必要であると考え、都道府県ごとに多くのコミュニケーターを雇用・育成していく予定である。（2014年7月より関西地区でのコミュニケーター育成（関西弁対応）を開始。）



コミュニケーターとの会話（イメージ）

取組のポイント

- 有償サービスにすることで永続的に質の高いサービスを提供（ボランティアとの差別化）。
- 既存のサービスにはない新たな価値の創造・探求。
- 提供するサービスの本質（「人対人」であること）を見抜き、それに対応するビジネスモデルを構築。



事業主体の概要

会社名 株式会社タウンキッチン
所在地 東京都小金井市梶野町
事業内容 創業支援、シェアオフィス運営、コミュニティ活性化のための調査研究・コンサルティング、人材育成・研修

地域課題解決事業の概要

地域社会に相互扶助の関係性を生み出す新しいプラットフォームづくりに向けて、東小金井事業創造センター、シェアキッチン、シェアオフィスを運営。また、「地域」をフィールドとしたコミュニティ活性化の支援を実施。

課題

相互扶助の関係性を実現する
地域コミュニティの再生

効果

- 事業を通じてコミュニティが活性化
- 人材育成の受講者が多数あり、就職や創業した受講者も存在

東小金井事業創造センター（KO-TO）を拠点として、心豊かな社会を目指す

北池社長は、コンサルティング会社等で、大手ファストフードチェーンやコンビニチェーンをはじめ、多くの外食・小売業に対する教育研修・コンサルティングなどを経験した。その経験のなかで、現状の飲食チェーン店は、「三方悪し」（社長、株主、顧客）となり、事業利益を生めない状況にある一方で、育ちざかりの子供がファストフードを常食とするような社会になっていることに疑問を持ち、これまでとは異なった社会システムを創っていく必要があると考え、2010年7月に同社を設立した。



代表取締役
北池 智一郎

同社の経営理念は、『「おすそわけ」のあたたかさがつながる社会』の実現である。北池社長は、『「食」に限らず「子育て」や「介護」など山積している地域の課題の存在に気づく人を増やすとともに、気づいた人の周りに応援者を増やしていきたい』と考え、地域社会に相互扶助の関係性を生み出す新しい地域プラットフォームづくりを進め、課題解決に繋げていくことを目指している。

具体的には、同社は、2014年4月に東小金井市が開設した東小金井事業創造センター（KO-TO）の指定管理者として同施設の管理・運営を受託し、社会に必要な事業の創造を支援している。また、一橋学園駅前商店街での

「食」をテーマとした小商いを支援するシェアキッチンの運営、立川でのシェアオフィスの運営の他、地域もフィールドにしつつコミュニティ活性化のための支援も行っている。

KO-TOでは、子供連れでやってくる主婦や、起業をめざす若者も多くの割合を占め、地域と

の関わりの中で、利用者のしごとが成長し、成長により地域もいっしょに成長するといったサイクルが広がりつつある。

また、同社は事業を推進していく上で、行政・民間・地域が互いに歩み寄ることが重要と考えており、東小金井市や地域金融機関、地域の企業や個店、商店街などと、ゆるやかなネットワークを構築している。

北池社長は、『「今後は、安定的に事業を展開していくため、マネジメント・組織体制の整備を進めていきたい』と言う。



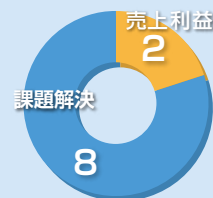
KO-TOでの研修風景

取組のポイント

- 行政や民間だけでは解決できない地域課題の解決に向けて、相互扶助のプラットフォームを構築。
- 地域をフィールドとして、行政、地域金融機関、商店街等との連携による一体感を醸成。
- 行政の創業支援施設を柔軟な発想で運営。

No. 09

地域に根付いた中小バス事業者として、市民から支持を得る路線バス事業を拡大



事業主体の概要

会社名 銀河鉄道株式会社
所在地 東京都東村山市青葉町
事業内容 **路線バス**、観光バス、送迎バスの運行、各種旅行の企画手配など

地域課題解決事業の概要

大手バス事業者には事業性の低い、東村山駅と3つの運動施設・恩多工業地帯・東久留米西団地を結ぶ環状線「東村山青葉恩田町線」の運行を実施。その後、小平駅と小平団地西・中央大学附属中学高等学校・学芸大学・国分寺駅を結ぶ「小平国分寺線」の運行を始めるなど、徐々に運行路線を拡大。

課題

地域住民の移動利便性の向上

効果

- 利用者の満足度の向上
- 沿道の人口増加
- 沿道の資産価値の上昇

バスが好きから始まった想いを、路線バスというかたちで夢を実現

私利私欲に全く無縁で人のために尽くす父の背中を見て育った山本社長は、幼少の頃からバスが大好きで、バス会社に勤務し運転技術を極めたいと考えていたが、バス会社には就職できず、その夢を実現するために1999年11月、同社を設立した。しかし、設立当時、バス事業は許可制で、「乗合」「貨物」「特定」とある中で、取得し易い「特定」を取得して駅と特定施設間の特定旅客自動車運送事業を開始した。その後、2000年3月、小泉政権の規制緩和政策により乗合バスと貸切バスの規制緩和がなされたため、台数を揃えて「貸切」を取得するとともに、その時に揃えた小型バスをコミュニティバスとして活用できないかと考えた。本来、コミュニティバスは「乗合」しか運行できないが特例があり、特例を使って運行できないかと考えた。コミュニティバスは、当時、武蔵野市の「ムーバス」を初めとして、徐々に運行が拡大しつつあったが、東村山にはコミュニティバスの計画がなかった。そのため、山本社長は、市長に提案しようと、現地調査を重ね運行計画を作った。市は、交通体系の分析調査を2年間行い、5ルートが必要との結果を出し、企画コンペで運行委託事業者を公募することになった。公募の結果、多数の



代表取締役
山本 宏昭

提案があったものの、同社の綿密な運行計画、障がい者がつくった木製のバス停の提案など、市民の足として評価され、同社が運行受託することになった。提案の際には、市内に事業所があり、市民を雇用し、燃料も地元で調達など、市内でお金が循環することも説いた。

その後、安全運行の観点から大手鉄道グループのバス会社の協力を得て2003年に、西武バス(株)との共同運行が始まった(東村山市コミュニティバス)。

その後、法律改正により、同社は「乗合」を取得せざるを得ない状況となり、事業性の確保のための根拠となる書類を揃えるのに苦労したものの1年後に、市の委託路線の他に、自社独自路線を新設し、取得することができた。

都市部にありながら交通不便地域に住む住民にとっては、交通利便性が高まり、沿道に住む者が増え、土地の価値が向上するなどの効果をもたらしている。さらに、大手バス会社の廃止路線を復活させる形となる小平国分寺線での乗合バス事業に結びついている。

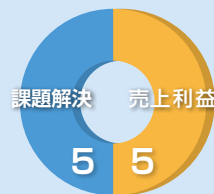


東村山青葉恩田町線運行系統図

取組のポイント

- 地道に調査をして提案、他のバス会社との本音の協議。
- 奉仕の精神とひたむきな取組。
- 常に地域内経済循環を考慮。

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たちを育成するための「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と直面した。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

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。

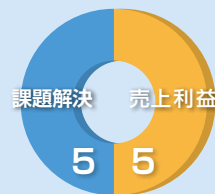
甲田社長は、今後は、「ママサポーター」を1万人まで増やすと同時に、シニア世代や学生、父親といった人たちも「子育てシェア」登録者の対象にすることを視野に入れて活動していきたいと考えている。



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。



事業主体の概要

会社名 株式会社シブヤコーポレーション
所在地 本社：石川県金沢市入江町、移動販売事業部：石川県小松市白江町
事業内容 移動スーパー用の車両架装事業、車両リース・レンタル事業、**移動スーパー事業**

地域課題解決事業の概要

1985年4月に創業した同社では、2013年5月から、スーパーマーケットから販売委託を受け、同社開発の専用車両「篤志丸」に日用品等(400品目／台)を積み込んで、消費者の近くまで移動して販売する移動スーパー事業を展開。同事業では、移動販売車を製作できる同社とスーパーマーケットの商品仕入れの強みを活かした役割分担により収益確保を図っている。また、ニーズに応じて移動(販売)ルートの見直し品ぞろえの調整をこまめに実施し、販売員に地域の高齢者を雇用している。

課題

高齢者増に伴う買い物弱者への対応

効果

- 利用者の買い物不便解消
- 販売員のやりがい
- 認知度・信用力が本業にも好影響

本業を活かしながらスーパーとの連携により経営理念を実践

小松市では高齢化が進行し、スーパーマーケットの撤退等により買い物弱者が増加していたなかで、澁谷社長の知人の身内が一人で買い物に行けなくなったことが事業を始めるきっかけとなった。

事業に取り組む前に、自身が聞き取りを行い高齢者の買い物事情の実態を把握し、生活維持に支障をきたす「買い物弱者」がいることを確認した。一方で、スーパーマーケット直営による移動スーパー事業の撤退もみられ、車両を製造している自らが高齢者等の買い物弱者の課題を解決するために、移動スーパー事業を展開することを決意した。同社の基本理念は、「社会課題をビジネスで解決し、社会に貢献する」である。

事業の実施により、買い物に不便を感じている方々に喜んでいただいている。また、販売員は、喜んでいただいていることにやりがいを感じており、販売員のうち1名は独立した。一方、販売を同社に委託しているスーパーマーケットは、車両等の追加投資をすることなく新たな売り上げを確保できている。



代表取締役社長
澁谷 武彦

さらに、移動スーパー事業がマスメディア等からの取材を受けたことにより、同社の認知度・信用力が向上し、複数の大手企業から取引依頼があり、金融機関からも資金調達がし易くなるなど、本業にも好影響を与えている。

澁谷社長は、今後は、台数を増やして利益を増やすとともに、事業エリアも拡大したいと考えている。現在、同じスーパーマーケットから商品仕入れを行い、金沢市や加賀市でもフランチャイズ方式でサービス提供しているが、商店街との連携による事業展開も検討したいと考えている。

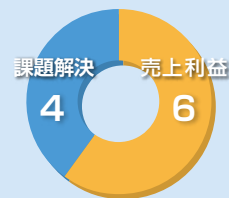


「篤志丸」での販売の様子

取組のポイント

- 連携して実施する事業者と互いの強み・弱みを把握し、互いにメリットを産むかたちで役割分担。
- 顧客ニーズの把握と、その後のニーズ変化に対応した細やかな対応。
- 顧客層の心理を掴む人材の活用。

No. 12 | 高齢者にやさしい移動・生活サポート企業



事業主体の概要

会社名 株式会社コミュニティタクシー
所在地 岐阜県多治見市大原町
事業内容 タクシー事業、乗合・貸切バス事業、便利屋事業（ホームサービス）

地域課題解決事業の概要

地域の高齢者が、日常ちょっとした不便を感じていることを「手足となって」解決するため、タクシー事業、貸切り・乗合バス事業、便利屋事業を実施。メインユーザーの高齢者が、何が課題・必要かを考え、必要な支援のみ提供。

課題

- 高齢者の移動手段の確保
- 人づきあいの希薄化による
困りごとへの対応

効果

- 高齢者の外出機会の創出
- 地域内の雇用の創出
- サービス提供を通じた生きがいの創出

やさしさをコンセプトに、強いリーダーシップのもと社員全員で理念共有

創業者の岩村会長は、もともとトラック運送事業を運営していた。当時は、利益追求型の経営方針で猛烈に事業拡大を進めてきたが、荷主である地元企業（陶磁器産業）が海外との競争で業績が悪化し、同社へも影響が及ぶようになってきた。岩村会長は、「利益を追うだけでよいのか」疑問を感じるようになり、周囲に相談したところ、「地域の課題を本業で解決する」新たなビジネスがあると知り、この時から「仕事とは人のために行うべき」との考えになった。



取締役会長
岩村 龍一

そこで、多治見市の課題を調べると、高齢化の進行、同居家族の人数の減少、近隣同士の付き合いの希薄化等があり、その結果、何か困ったことがあっても人に助けをお願いできなくなっていたことが分かった。岩村会長は「地域の高齢者の生活の困りごとを解決する“手”になろう」と、2003年1月同社を設立し、“便利屋”事業を立ち上げた。この事業では、市内に住む元気な高齢者がサービスを提供している。なお、同社は、事業に賛同した地元市民や企業が共同出資している。

次に、高齢者の“足”となるためタクシー事業を立ち上げた。バス路線がない住民は、家族に送迎してもらったり、中心部に駐車場を借り、自身で運転して移動していた。

そこで、「住民が高齢化して自分で運転ができなくなる

時期が必ずやってくる。移動手段の確保が大きな地域課題になる」と考え、当事業を立ち上げた。2003年頃、市内には接客重視型のサービスがまだなかったため、「やさしいタクシー」をコンセプトとし、丁寧な接客対応と、乗車前後の迎えや付添い、荷物持ち等もサービス範囲と捉えサービスを提供していた。また女性ドライバーも積極登用した。



ドアサービス

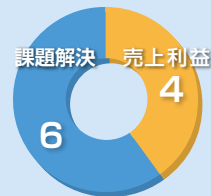
同社の登録会員になると、65歳以上は運賃の5%引、70歳以上は10%引でタクシーに乗ることができる。登録数は口コミで月50名のペースで増えており、2,400名になった。

同社の事業の展開により、高齢者が外出しやすくなったほか、サービスの提供を通じて、同社の従業員、便利屋事業に登録する高齢者の生きがいの創出につながっている。

岩村会長は、今後も、高齢者向け少人数旅行事業の企画、便利屋事業の株式会社化、定額制地域移動公共サービスの提供等を通じて、地域の高齢者にとって喜んでもらえるよう「生活支援企業」として活動を広げていきたいと考えている。

取組のポイント

- 初心を忘れず、そこからはずれない事業を行う。
- 仲間を増やす。①経営者のリーダーシップ、経営理念を社員と共有。②事業計画で周囲に主旨説明。同時に、サービスを実践して見てもらい、納得してもらう。



No. 13 | 女性が子育てと仕事を両立し、子どもを産んでも当たり前に働き続けられる社会をつくる

事業主体の概要

法人名 NPO 法人ノーベル
所在地 大阪府中央区内本
事業内容 訪問型病児保育事業、ソーシャルプロモーション事業

地域課題解決事業の概要

訪問型病児保育事業、ソーシャルプロモーション事業の2つの事業を実施。訪問型病児保育事業は、子どもが熱を出した時に、働く親の代わりに預かるサービス。深夜の子どもが発熱など、家庭と仕事を両立している人の多くが経験する場面で、病児保育専門機関ならではの充実したサポート体制を整備。当日朝の予約でも100%対応可能、急な依頼・キャンセル無料など、多様なサービスを提供。ソーシャルプロモーション事業は、社会の価値観を変革する事業であり、「子育てと仕事の両立」を啓発する講演活動、啓発のための冊子(2012年発行「働く!!おかん図鑑」)製作・出版・販売を実施。

課題

地域(大阪24区)で「子育てと仕事の両立」が困難な人のサポート

効果

- 子育てと仕事両立世帯の増加
- 子育てしながら働く女性の増加

関西初の地域密着型病児保育とソーシャルプロモーションを展開

創業者である高代表理事は、大手旅行会社や出版社に勤務し、先輩社員が「子育てと仕事の両立」に悩まされている姿を目の当たりにしていた。また大阪は全国で最も一人親世帯が多く、病児保育をはじめとした支援が必要となる地域であった。そう遠くない未来に、自身も考えていた「子育てと仕事の両立」は、実現することができないのではないかなと思うようになった。それならば、自分で働きやすく、子育てがしやすい環境を作れば良いのではないかと想起した。「人と人が助け合う仕組みを作り世の中を変える」を理念として定め、2009年に法人を設立し、2010年に大阪市中央区、西区で、関西初の病児保育サービスを開始した。2年後には、大阪市24区全域にまで事業エリアを拡大した(現在は吹田市全域、東大阪市西部、豊中市南部・堺市北区、堺区まで拡大)。利用者が増える一方で、病児保育の認知度はまだまだ低く、こういった支援を活用しな



代表理事 高 亜希

いま、子育てと仕事の両立を諦めている女性が依然多い状況であった。そこで、「子育てと仕事の両立は難しい」といった既存の価値観を変えるため、ソーシャルプロモーション事業を開始した。個人・行政・企業が助け合えば、病児保育問題などの働く親の両立の壁は乗り越えられること、子どもを産んでも当たり前に働き続けられるといった新しい価値観の浸透を図っている。

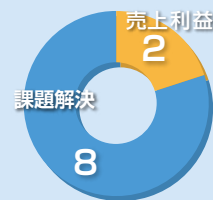
このような活動により、サービスを利用してくれる親御さんから、「ノーベルのサービスがあったから、仕事を続けることができた、働くことができた」という声を多く頂けている事実があるため、子育てと仕事を両立する世帯や働く女性を増やすことに貢献をしている、と言える。

地域に密着しながら、このような事業を展開していくポイントとして、高代表理事は、「まず①経営者として、常に時代のトレンド(動き)を読みながら、やりたいことを考え続けること、②土地勘を活かして、地域に合致した事業を展開すること、③地域(特に大阪24区)を限定した商圈で事業活動を行うことが重要である。」と言う。

取組のポイント

- 時代を読む、やりたいことを考え続ける／探し続ける。
- 地域課題に合致した事業の展開。
- 地域(大阪24区および一部地域)を限定した商圈設定。

No. 14 | 子どもの「安心」・「安全」、保護者への「情報開示」を大切にし、乳幼児の保育事業を展開



事業主体の概要

会社名 株式会社チャイルドハート
所在地 兵庫県神戸市西区今寺
事業内容 乳幼児保育事業

地域課題解決事業の概要

乳幼児の保育事業を実施。主要なサービスとしては、保育サロンの運営（舞子園・加古川園・神戸三宮保育サロン）、プリスクールの運営（六甲道教室）、企業内・病院内保育園の運営受託（地元神戸を中心とする株式会社神戸製鋼所、中西金属工業等大手企業からの受託）、子育て支援サービス、保育園設立・運営コンサルティング（法人や病院を対象とした社内保育園の設立や運営に係るコンサルティングサービス等）を実施。

課題

地域（兵庫）で子育てを頑張る女性（働く母親や家にいる母親）の支援

効果

- 仕事を持って働く女性の増加
- 子育てを頑張る女性の増加

働く母親と家にいる母親の双方を支援するために、乳幼児保育事業を展開

2000年10月に、財団法人兵庫県中小企業振興公社の株式投資企業に認定され、2000年12月に株式会社チャイルドハートを設立した。木田社長は、働く母親と家にいる母親＝女性を応援することを目的に、2001年3月に舞子駅前第1号保育サロン「舞子園」をオープンし、現在では13園を運営するまでに事業を拡大してきた。木田社長は、「保育サービスに不可欠なのは、サービスを提供する側と受ける側、両方の視点である」と言う。「顧客である母の視点」、「社員である保育士の視点」そして「経営者の視点」という常に3つの視点を持ち、子供たちのために何ができるのかを考え、関わる人すべてがハッピーになることを目指している。このバランスを意識しながら、事業を推進することを心がけている。また、現場の生の声を日々の保育の中に取り入れ、常に進化していくことも大切と考えている。特に、保育サロンを取り巻く環境で最も重視しているのが、「安心」「安全」「情報開示」である。全面ガラス張りで見渡せる内装や、離れた場所から子供の今が見られるwebカメラなど、さまざまな工夫を重ねている。



代表取締役
木田 聖子

また、子供には画一的な集団生活ではなく、一人ひとりの個性を活かした教育を実践している。自分の子供を預けたいような、自分自身が望むようなサービスを提供することこそ、チャイルドハート保育サロンの原点である。

同社の事業活動により、地域の人たち、乳幼児を預ける保護者、預かる乳幼児の他、働く従業員にも喜ばれ、経済活動や教育活動への貢献といった効果がみられる。

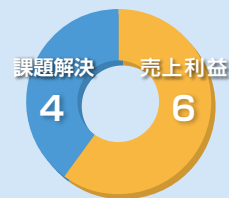
木田社長は、地域に密着しながら事業を展開していくためには「ニーズがなくなる限り事業もなくなるので、地域課題からつながるニーズのある事業を展開すること。お客様の望む迅速性（クイックレスポンス）に対応し、経営と現場の距離を近くすること。お客さまに感謝し、期待以上の価値を提供すること。地域課題は様々なことが輻輳しているため、地域の関係事業者と連携すること。地域から商圈を広げないこと。」がポイントになると話す。

また、同社は「現在、地域内で同時に4園の開設に向けて準備をしており、今後も地域にチャイルドハートの保育コンセプトを広めていく。」としている。

取組のポイント

- 地域課題からつながるニーズがある事業の展開。
- 経営と現場の距離の近接化。
- 地域の関係事業者との連携。
- お客さまに常に感謝し感動を提供。
- 商圈は地域限定で設定。

No. 15 | 家電販売をベースに 総合生活サポート業へと展開



事業主体の概要

会社名 有限会社ナルデン
所在地 和歌山県和歌山市関戸
事業内容 家電製品販売及び修理、オール電化用機器販売及び施工、太陽光発電システム販売及び施工、リフォーム全般、介護用品及び福祉用具のレンタル・販売、その他

地域課題解決事業の概要

創業の原点としての利用者の立場にたった家電製品の提案・販売・設置・修理をベースに、オール電化用機器販売及び施工、太陽光発電システム販売及び施工、リフォーム全般、介護用品及び福祉用具のレンタル・販売などの事業を実施。単なる販売を超えた、徹底比較による顧客目線での提案から、販売、設置(施工)、メンテナンスまで、トータルで対応。

課題

高齢者の増加に対応した暮らしの改善

効果

- 地域の人々の暮らしの改善
- 環境意識の高まり
- 顧客ニーズに対応した新商品の開発・販売
- 後継者の育成・確保

徹底した顧客目線で、地域住民に必要な家電店として生き残りを目指す

同社は、1971年、ナルデン商会として創業し、家電販売を通じて地域の暮らしをよくしたいとの想いで、クリーニング店を併設した家電製品販売店を開業した。

同社は、顧客目線での販売を徹底して貫き、家電販売においては、常に製品の性能や使用方法などを勉強し、維持も含めたコスト計算を行った上で販売している。成瀬社長は、「地域の家電店は、販売先の家の床下から天井裏まで入って工事を行うこともあり、「顧客との信頼関係の構築」がオール電化や介護用品・福祉用品など家電製品販売以外の事業に繋がっている。」と言う。

大型家電店の進出などにより街の家電店を取り巻く経営環境が厳しさを増すなかで、同社は、経営の原点に戻り、大型店にはできない低コスト以外のサービスに力点を置き、同社の製品は何故、大型量販店よりも価格が高いのかを積極的に説明するように心がけている。また、介護・福祉では、和歌山県に福祉用具貸与事業所として認定を受けるとともに、ケアマネージャーと連携してそれぞれの顧客に合わせたきめ細かいサービスを行っている。



代表取締役
成瀬 静夫

このような事業展開により、成瀬社長は、「地域の人々が健康で生き生きと暮らせるようになっている」、「環境意識が高まっている」などといった効果を実感している。また、成瀬夫婦の背中をみて育った子どもたちが、地域における同社の役割を理解し、跡継ぎとして経営に参加している。さらに、顧客の要望を聞いていくなかで、その要望をメーカーに提案して新商品の開発・販売がなされているなどの効果も出てきている。

成瀬代表は、今後とも顧客へのサービスを通じて、地域に必要とされる家電店を目指して、事業を拡大させていきたいと考えている。また、顧客と行政を繋ぐパイプ役としても役割を果たしていきたいと考えている。

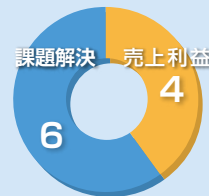


介護・福祉用品取扱い店舗

取組のポイント

- 厳しい経営環境のなかでの徹底した顧客・地域志向。
- 従業員への経営理念の浸透。

No. 16 | 子育て情報誌の発行をきっかけに 子育て支援事業を拡大



事業主体の概要

法人名 NPO 法人わははネット
所在地 香川県高松市大工町
事業内容 情報発信事業、子育てひろば事業、企業とのコラボレーション事業など

地域課題解決事業の概要

子育て情報を掲載したフリーペーパーの発行・配布及び携帯電話活用による情報発信、行政からの受託による子育てハンドブックの作成や子育て情報の発信を行う「情報発信事業」、公共施設等での子どもと保護者による交流事業の企画・運営を行う「子育てひろば事業」、子育て層に関心のある企業との協働による子どもと保護者の交流事業の企画・運営を行う「企業とのコラボレーション事業」を展開。

課題

子育て支援情報の提供と場の用意

効果

- 少子化対策にも貢献
- NPO 職員の雇用拡大
- 連携先企業担当者の子育て意識の向上

子育てに関心のある企業や行政との連携により事業を拡大

高松市の主婦は子育て情報が少ないことによる不安を抱え、就学後も様々な悩みを抱えており、子育て支援情報の提供と場の確保が課題になっていた。

中橋理事長も「自分と同じ悩みを持っている主婦の役に立ちたい」と考え、子育て主婦の悩みを確認したうえで、1984年4月、育児サークル「わはは(輪母)ネット」を発足させた。

最初に、5,000部の子育て情報誌を発行したところ、子育て主婦より大きな反響があり、それらの声に応えていかなければならないという義務感が一層高まった。子育て情報誌(フリーペーパー)の発行を事業化するためには企業スポンサーの獲得が必要と考えたが、広告掲載を希望する企業から法人化を勧められ、2002年1月、NPO法人を設立した。

フリーペーパーは香川県内全域に年6回、計25,000部を配布している。また、携帯メールによる子育て情報配信サービスの登録者数は約4,000名にまで拡大しており、子育てひろば事業では、高松市は2か所、坂出市は1か



理事長 中橋 恵美子

所のわははひろばを整備し、これら3か所の施設で、子どもと保護者が集う交流事業の企画・運営を受託している。3か所で年間のべ約6,000家族の利用でにぎわっている。さらに、マンション開発会社とのコラボレーションによる子育てマンションの開発、全国のタクシー会社とのコラボによる子育てタクシーの普及などの企業を巻き込んだ提案・活動が増えている。

こうした事業活動により、2人目を産もうと考える人が増え、少子化対策にも貢献している。また、NPO職員の雇用創出、連携して事業を推進する企業の担当者の子育て意識の向上に貢献するなど、様々な効果がみられている。さらに、県内企業にワークライフバランス推進を働きかけたり、女性の活躍の場を作るための提案や相談にも応じるなど働きやすい職場環境づくりも提案している。

中橋理事長は、今後は、中期経営計画を策定するなど、組織発展の方向性を明確化していきたいと考えている。

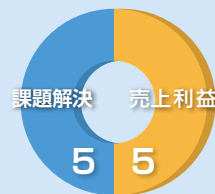


子育てひろば

取組のポイント

- 情報誌等を活用したサービスニーズの確認。
- 地域課題の解決に関心のある企業との連携や協力。
- 行政への働きかけによる新事業の創出。

No. 17 | 地域に根ざした、子育て・生活情報の発信



事業主体の概要

会社名 株式会社フラウ 主婦生活総合研究所
所在地 福岡県福岡市中央区大名
事業内容 生活、子育て情報発信事業・イベント企画運営、再就職・キャリア教育・食育ほかプロジェクト企画運営

地域課題解決事業の概要

地域子育て関連情報誌「子づれDE CHA・CHA・CHA!」の発刊をはじめ、マタニティ期、保育園、幼稚園、高校進学など女性と子育てのライフイベントごとの出版事業を実施。地域に密着した母親目線での編集が特徴で、転勤族の多い福岡の地域性に合わせたファミリーイベントの企画・運営やメール配信なども展開。さらに、情報誌編集のノウハウを活かした三世代交流やキャリア教育などのプロジェクト、女性の再就職支援、食育や地産地消、農業体験など地域のニーズを取り込んだ幅広い事業を手掛けている。

課題

地域に応じた子育て情報の発信

効果

- 母親の社会進出
- 地域の子育て環境の改善

地域特有の子育て問題を女性の力で解決

濱砂社長は、自身の結婚・出産を機に地方での子育て情報不足を痛感した。既存の情報は東京発信で、地域の産婦人科、良い保育園、街なかでの授乳やおむつ替えの場所など、実際に子育てする上で本当に必要な情報を得ることができなかった。このことに問題意識を持ち、同様に子育てをしているママ友と一緒にサークルを立ち上げ、そのサークル会報誌を作成していたことが、福岡の子育て情報誌を創刊する事業のきっかけである。



代表取締役社長
濱砂 圭子

地域の課題をとらえた情報誌「子づれDE CHA・CHA・CHA!」は好評を博し、自費出版分すべてが完売したこともあり、社会的責任を感じ、1993年に有限会社フラウを設立した。また、同誌を通じてトイレの中にベビーベッドを設置するよう社会へ訴えかけた活動で、実際に男性用トイレの中にもベビーベッドが設置されるまでになった他、授乳室も増えるなど、具体的に社会を変えてきた。現在では、マタニティ期、保育園、幼稚園、高校進学など女性と子育てのライフイベントごとの多様な情報誌を発行している。これらが高い評価を得ているのは、当事者目線からの編集、経験者でしかわからない、本当に必要な情報を提供

しているためである。

同時に、これまで使い捨てられてきた主婦の能力を活かす様々な仕組み作りにも取り組んできた。子どもをつれても活動できる「お助けスタッフ」制度に始まり、子どもが幼稚園に行っている時間を活用できるエコマザー・フルーツエプロン隊（環境教育や食育のPRママスタッフ）など、母親の力を活用し成長の源泉とする「ママノミクス」を事業の柱に据えている。

福岡は転勤族も多く、マタニティからのママ友コミュニティづくりの支援として、転勤族向けイベントなどを開催している。このイベントでは企業ブースやサンプリングなどで収益化を図り、地域コミュニティの活性化と事業との両立を果たしている。またこれらのノウハウをもとに、中高生のキャリア教育をはじめ、いじめゼロプロジェクトや大学既卒者向け「就職支援セミナー」、主婦の「再就職セミナー」など、行政との協働プロジェクトを多く受託し、社会的課題の解決につながる事業展開を図っている。また、1995年よりマミーズサミット・全国ネットも継続し、女性社会起業家支援を全国的に展開している。

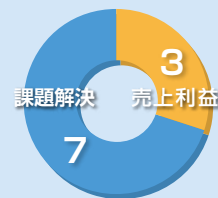


同社が発刊する情報誌

取組のポイント

- 編集者がユーザーの目線に立って情報発信。
- 地域特有の課題、ニーズに対応した情報発信。
- 情報発信だけでなく、地域コミュニティの形成を行う。

No. 18 | 患者参加型医療を目指して ソフトウェアを企画・開発



事業主体の概要

会社名 メディカクラウド株式会社
所在地 千葉県船橋市習志野台
事業内容 医療関連ソフトウェアの企画・開発及び販売、コンテンツの企画・制作・監修及び販売

地域課題解決事業の概要

2011年3月から患者参加型医療の実現を目指し、そのために現場で必要な医療システムやコンテンツを、医療従事者の目線で企画・開発。具体的には、患者が自らの病状や治療内容について理解を深められるように、ビジュアルでわかりやすく説明するためのタブレット端末アプリケーションや医師が問診票を転記する手間を効率化した非アプリケーション型問診票、医療者間情報共有アプリケーション等。

課題

地域医療の諸問題の改善

効果

- 地域の人々の健康意識の高まりと健康な暮らし
- 地域医療の質の向上

患者参加型医療を普及させつつ、地域医療の質の向上に貢献

大学病院の救急救命や整形外科の専門病院の医師であった同社顧問の宮川氏は、2007年に地域密着型のクリニックを開業した。開業してみて初めて、相当数の患者が、診療内容や薬に関する知識をほとんど持っておらず、自らの病気の治療を「医師任せ」にしている状態であることを知り、驚いた。そして患者と医師間の不十分なコミュニケーションが要因となり、患者が非効率に複数の医療機関を受診するなど、医療費増大の原因のひとつをつくりだしている現状に危機感を抱いたという。



顧問 宮川 一郎

2011年3月に同社を設立し、医療現場の意見をできるだけ反映できるよう、地域の医師会の集まりなどを活用し多くの意見収集を行いつつ、予約受付システムを開発するメーカーや電子カルテを扱う企業とも連携しながら、ネットワーク上で電子カルテやレセプトコンピュータをつなげる仕組みを構築した。さらに患者が、単に「納得して治療を受ける」のではなく、自らの病気の症状や治療内容

を「理解して治療に参加」できるよう、視覚的にわかりやすく説明するための患者説明用タブレット端末アプリケーション(IC動画)や、タブレット端末に直接入力する電子カルテ連動型問診票、医療情報を共有できるi帳票などを開発した。



CG動画による患者説明アプリケーション「IC動画HD」

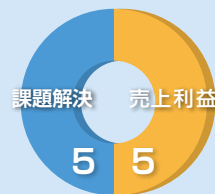
地域医療の課題を解決し、日本の医療の質の向上につなげるために立ち上げた事業であるため、利益を優先せず、同様の問題意識を持つ医師や医療機関に広く活用してもらいたいと考え、無償もしくは低価格で製品を提供している。

宮川顧問は、医師として地域医療に貢献するだけでなく、専門性の高い企業や人材と連携して、地域医療の現場で真に必要な医療システムやコンテンツを作り、人々が健康に暮らせる社会作りに貢献したいと考えている。

取組のポイント

- 問題意識を原動力に、現場で真に求められるツールを企画・開発。
- 問題の根本的な原因を把握し、関連分野の専門家と連携して商品を開発・提供。

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想いから2005年に同社を設立。



代表取締役社長
小瀧 歩

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

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。



介護予防デイサービスのヨガ

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」を柏の葉らぼーと内にオープンした。

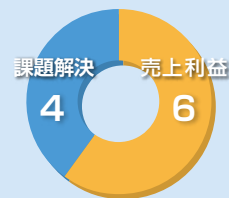
同社の目指すビジョンは、「地域の健康コンシェルジュ」で、「予防」の観点から事業展開を行ない「薬に頼らない本物の健康」を目指して、地域の人々の健康生活を支援したいと考えている。高齢者がいつまでも生き生きと暮らし、敬われ、「より良く歳を重ねる」ことをサポートすることが同社のミッションである。

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。

取組のポイント

- 「食」と「ヨガ」を組み合わせで新しい価値を創出。
- 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。

No. 20 | 100万人分の保険医療統計データを 活かして健康をサポート



事業主体の概要

会社名 ウエルネスデータ株式会社
所在地 東京都千代田区丸の内
事業内容 個人向け健康サポートサイトの企画・開発・運営

地域課題解決事業の概要

100万人分の保健医療統計データを活用した健康サポートサイト「wellcan(ウェルキャン)」を企画・開発・運営。「あらゆる健康データをあなたのミカタに」をコンセプトとして個人の健康をサポートするための情報提供を行う。また、今後は、医療・介護・ヘルスケアの専門家にネットを介して直接、健康面の相談ができるヘルスケアコンシェルジュのサービスも実施予定。

課題

地域住民の健康管理意識の向上

効果

- ウェブサービスを通じた健康管理意識の普及
- 健康管理意識を高める拠点の設立

一人ひとりの健康管理意識を向上させ、より長く充実した毎日を

星野社長は、投資ファンド会社に勤務していた頃、匿名化された個人の健診や医療に関わるデータを大学や研究機関等に提供する企業の事業運営に関わった。

これは、言わば、個人の健康データがBtoBで活用されるビジネスモデルであるが、同じデータを直接個人に提供するBtoCのビジネスモデルを作ることで、地域住民の一人ひとりの健康管理意識が向上し、病気になる前からの自己健康管理を促すことができるのではないかと考え、2011年12月に同社を設立した。

前述の健康データを扱う企業との提携のもと、個人ユーザが興味を持てるような仕組みを開発し、100万人分の健康データを活用した個人向けウェブサービス「wellcan」を開始した。

このウェブサービスでは、ユーザが自分の健康診断結果を入力すると、蓄積された100万人のデータを基に、自身の現在の健康状態や病気のリスクを把握することができるようになっていく。そして今後は、ユーザが希望すれば専門家(管理栄養士やフィットネストレーナー等)に



代表取締役
星野 栄輔

ネットを介して健康相談ができるヘルスケアコンシェルジュのサービスも予定している。

現在同社は、より多くの人々にサービスを利用して健康管理を身近に感じてもらえるよう、特定地域のフィットネスクラブと連携したサービスを展開し始めている。具体的には、フィットネスクラブの会員が自身の健診結果を入力すると「wellcan」のデータに照らし合わせて、将来の健康リスク、経年変化から見える要注意点などが分かり、どのようなプログラムを受けることが望ましいかなどのアドバイスも受けられる。

このような健康データに基づいて一人ひとりに望ましいプログラムを提供できるフィットネスクラブこそ、地域住民にとって身近な健康増進の拠点となるため、星野社長は、今後はより多くの自治体やフィットネスクラブ等と連携を図りながら、日本全国に健康管理意識を向上させる拠点を増やしていきたいと考えている。



100万人データで
健康を比較・予測

あなたや家族の健康データを
100万人のデータと照らし合わせることで、
将来の健康リスクや注意点を予測することが可能です。

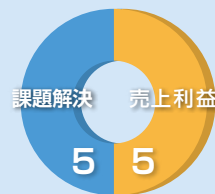
健康を比較・予測する

wellcan(ウェルキャン)

取組のポイント

- リソース(情報資源)を持っている企業と提携し、新たな市場を開拓。
- ウェブサービスだけでなく、具体的な地域の拠点(フィットネスクラブ等)づくりにも取り組む。

妹に笑顔を取り戻した 人工乳房を通して乳がんで悲しむ すべての女性に笑顔を届ける



事業主体の概要

会社名 株式会社池山メディカルジャパン
所在地 愛知県名古屋市名東区
事業内容 乳がん用人工乳房の製造販売、人体パーツの製造販売、製作者の育成

地域課題解決事業の概要

乳がん等で乳房を失った女性が装着して自然に生活を送ることができる「人工乳房」を製作。自社カウンセラー、ブレスケアアーティスト（製作担当者）と顧客の間に、同社のプレストセンター、病院やお客様宅でコンサルティング・計測を行った後、約2～3ヶ月間かけて丁寧に製作。本事業では、顧客の生活内容、肌の色、体型に合った人工乳房をオーダーメイドで作成。営業面では、全国約800の医療機関等が同社の人工乳房のパンフレットを置き、元患者が笑顔を取り戻せる同社の製品に共感した医師や看護師が、無償で商品紹介やパンフレットの手渡し。

課題

手術後の乳がん患者の生活の質の向上

効果

- 人工乳房を装着することで、自信を取り戻し、積極的に生活を送ることができるようになった
- 人工乳房製作担当者の育成を通じた雇用の創出

多くの人に喜んでもらうという信念を持ち、あきらめずに事業を継続

同社は、2003年1月に設立し、病気や事故で指、耳や鼻、等を失った人のためのシリコン製の人工パーツを製作している。また、人工乳房を製造する「ブレスケアアーティスト」育成のため「一般社団法人日本人工乳房協会」も設立し、普及展開を行っている。現在の事業の中心はオーダーメイドの人工乳房の開発・販売である。



代表取締役
池山 紀之

人工乳房の製作に取り組んだきっかけは、乳がんの手術で乳房を切除した池山社長の妹から「自分の体にぴったりと合い、外から見ても自然に見え、好きな下着がつけられ、2泊3日の旅行にも行けるような乳房が欲しい」とリクエストされたことである。池山社長は、大学卒業後、米国に留学し、指、耳や鼻等を失った人の変わりになる人体パーツ等の技術（エピテーゼ）を学び、3年間の試行錯誤の上に、製品化にこぎつけた。

開発に当たり、池山社長は地域環境を上手に活用した。素材のシリコンは自動車で多用されるため、愛知県にはシリコンを取り扱う専門商社が多く立地しており、商社を通じて様々な種類のシリコン系素材や接着剤を入手した。

また、シリコンの素材配合の研究を進める三重大学もあったため助言を受けた。

同社は、医師の認知度をあげるため、直接病院を訪問するのではなく、日本乳癌学会での発表を行う方法をとるなど、情報発信活動でも工夫をしている。

これまで約2,000名に人工乳房を提供し、自分の胸を失くし「外出しにくい」、「人のたくさんいるところに出にくい」など、「普通の生活が送れなくなった」女性の心の回復に貢献している。同時に、元患者が明るい表情になることで、手術に関わった医師や看護師も喜んでいる。

同社の製品が与える元患者への心的効果の大きさが医師からも評価され、最近では手術前に、医師が担当する部分と、同社が担当する部分を相談するなど、より緊密な連携が進んでいる。

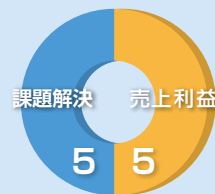
海外の知財登録も済ませ、現在は海外の乳がん患者のために同社製品を提供するための活動を展開中であり、現地にブレスケアアーティストを常駐させ、ケアができるよう体制整備も同時進行している。



人体パーツ

取組のポイント

- 立上げ段階において、相手に遠慮せずに意義を信じてアプローチし続けることが重要。
- 収益をあげることを考えていても企業は大きくなれない。まず他者に尽くすべき。あきらめずに続ければ、仕事は後からついてくる。
- 知財と細かな人手による調整部分を組み合わせることで他社に模倣できない製品づくりを行う。



事業主体の概要

会社名 株式会社協同病理
所在地 兵庫県神戸市西区大津和
事業内容 病理学的医学検査事業、病理学的試験研究受託事業

地域課題解決事業の概要

病理学的な臨床検査技術を基盤として2つの事業を実施。1つは、病理学的医学検査事業で、これまでに得られた成果である多くの知見を基にして、人体より得られた組織や細胞の形態学的な観察から、疾患の発見や診断の確定、あるいは治療効果の判定などを可能とする。もう1つは、これを利用した病理学的試験研究受託事業。

課題

地域（兵庫県南部）における医療活動の支援

効果

- 大病院に限らず、地域の小さな病院でも簡単に専門的な検査が受信可能
- 病理技術を応用し、大学・企業の研究に役立て、新たな発見を促進

技術に裏付けられたサービスの提供により、地域に役立ち認められる企業を目指す

大学病院では様々な検査をおこなうが、そこで使われる検査技術は、あくまでも「診断するためだけの技術（道具）に過ぎない」との扱いを受ける。当時大学病院に在籍していた小川社長が、「この技術を応用・活用して、もっと社会（地域）に役に立つことができないか」と考えて、1994年に株式会社協同病理を設立した。



代表取締役
小山 隆文

小川社長は、同社の仕事について、「臨床検査（検体検査）からスタートし、病理学的検査から病理技術へというように、専門・特化した業務をおこなってきた。これが我々のコアでありコンピテンス（能力・資質）である。医学検査のみであれば、お客さまは広がらなかった。」と紐解く。現在では、病理学的試験研究受託事業により、海外、国内は北から南まで、大学（工学部・理学部・農学部等、医学部以外の学部）の取引先が増えた。小川社長は、「①医療関連サービスとして、病理学的検査を医療機関（診療の現場）に提供する。②病理技術により医学・薬学ははじめさまざまな医療関連の研究・試験を支援する、③医療分野にこだわ

らず、幅広い分野での病理技術の応用をめざすということをもって、地域社会に役立ち、かつ認められる存在になることを目指す。」としている。また、同時に、「地域におけるボランティア活動として、可能な限り①ローテクとして失われつつある技術の復元・継承も含め、存在理由でもある同社の技術の普及・向上に役立ちたい。②科学教育・職業教育のひとつとして観察・発見することの楽しさ、標本という「ものを造ることの難しさ」を次世代に伝えていきたい。」と考えている。

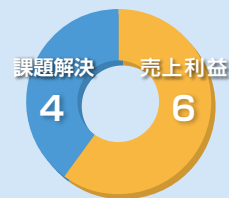
同社の活動により、小川社長は「地域的には小さな力かも知れないが、様々な活動をすることにより、色んなやりがいや楽しさ、社会と接しているという効果がある」と感じている。

さらに、同社のような事業を展開していくためには、「技術の一部を「大学や企業の研究に役立てる、新たな発見をして頂きたい」という、常に裏方の精神（想い）で展開すること。自社が誇る事業を通して、社会との接点を持つこと、お客さま（大学や企業）とのWin-Winの関係を作り出すこと等がポイントになる。」と言う。

取組のポイント

- 常に裏方の精神で展開。
- 自社が誇る技術で事業を設計し、社会との接点を持つ。
- お客さま（大学や企業）とのWin-Winの関係が構築できる事業モデルを展開。
- 提供する事業に合わせた商圏の設定（研究＝世界、検査＝兵庫県南部）。

No. 23 | 医・食・住+コミュニティを備えた 高齢者住宅を運営



事業主体の概要

会社名 株式会社シニア村
所在地 茨城県龍ヶ崎市松ヶ丘
事業内容 高齢者住宅（シニア村）の管理・運営事業、生活支援サービス事業
コミュニティカフェ・レストランの運営事業

地域課題解決事業の概要

高齢者が安心・安全に暮らせる場所づくりを目指した高齢者住宅（シニア村）と、コミュニティカフェ・レストランの運営。年齢制限がない住宅であり、親子での居住も可能。同事業では、「医・食・住+コミュニティ」を備えた生活空間を創り出しているとともに、コーポラティブ方式を採用し、居住者が事業の共同出資者となり、住宅のプランニング段階から何度も話し合って造り上げている。一般的なマンションの自由さ・気楽さと有料老人ホームの生活支援サービスを併せた新しい価値を持つ住宅。

課題

- 高齢者の病気や家庭内事故等への不安の軽減
- 地域コミュニティの回復

効果

- 自立した生活を送る高齢者の増加
- 新たなコミュニティの創出と近隣を含む地域全体の活性化

入居者の意思を最大限に尊重、充実のサポート体制で理想の「村」を実現

今美社長夫妻は、両親の介護問題に直面した際、「自分たちの親を入居させたい、またいずれは自分たちが入居したいと思う高齢者住宅」に巡り合えず、自らがその理想の高齢者住宅を造ろうと思い立った。



代表取締役 今美 利隆・久美子夫妻

事業を始めるにあたり、1年間を準備期間と定め、全国の有料老人ホームや高齢者住宅等の視察や人脈作り、アイデアの整理を行った。この1年間で学んだことや様々な団体とのつながりが、その後の事業推進の際の大きな資産になったという。

準備期間を経て、2006年に「個々人の想いを大切にしながら、シニアが『安心、安全、快適な暮らし』を継続していくため、老後の生活に合わせたシステムを実現する」という経営理念のもと同社を設立した。病気や家庭内事故等に不安を感じている高齢者や、自分の親の世話はするが子供の世話にはなりたくないと思うシニア世代の双方のニーズを汲んだ高齢者住宅をコーポラティブ方式で造ることを計画し、2007年に完成させた。

同社の高齢者住宅は「シニア村」と名付けられ、地域においても注目されるコミュニティとなった。その特徴は高齢者が安心して自立した生活を送れるよう『医』（隣接する整形外科や総合病院との連携、在宅介護サービスの提供等）、『食』（食堂）、『住』（バリアフリー、個人のニーズに合った住宅設計等）に加え、有人による24時間緊急対応と緊急通報サービス、相談員による日常生活の補助サービス、外出時の運転サービス、掃除等の生活支援サービス等を提供していることなどである。



左:2期シニア村 右:1期シニア村

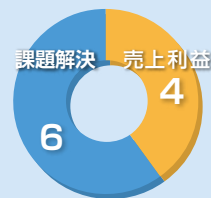
2012年には第2期シニア村が完成したが、現在では同施設内にコミュニティカフェ・レストランも開設し、近隣の地域住民が集まる交流の場になっており、地域コミュニティの活性化にも役立っている。

今美社長は、今後介護度が重くなった際の受け皿として、同一敷地内に「介護サービス付き高齢者向け住宅」を開設し、より大きな安心を与えられる施設としてシニア村を育てていきたいと考えている。

取組のポイント

- 起業準備期間は徹底的に他施設の研究および人脈作りを実施。
- 居住者だけでなく、近隣の地域住民が集まる場を作り地域コミュニティ全体の活性化にも貢献。

No. 24 | 地域のベストパートナーを目指して 各種介護事業を展開



事業主体の概要

会社名 有限会社福祉ネットワークさくら
所在地 埼玉県さいたま市浦和区上木崎
事業内容 居宅介護支援、訪問介護、通所介護

地域課題解決事業の概要

1990年5月から、埼玉県浦和市（現さいたま市浦和区）で、居宅介護支援事業、通所介護事業、浦和地区唯一の認知症対応型通所介護、訪問介護事業を展開。地域のニーズに応じて、障害福祉サービス、家事代行・生活支援自費サービスといった各種事業を拡大。支援対象を、同社から2.5km以内に住む高齢者や障害者に限定し、「お互いに支え合い100まで元気」の社是のもと、同じ地域の住民が9割を占めるスタッフが、幅広くきめの細かいサービスを提供。

課題

地域コミュニティにおける支え合い機能の円滑化

効果

● 自分らしく、健康に生き生きと暮らす地域住民の増加

誰もが自分らしい生活を送るために、地域の諸課題に取り組む

1990年12月、浦和市議会議員だった同社会長の小川志津子氏が、元気なうちから支え合うことにより、寝たきりを防ごうと、同市にある自宅を改装して「グループハウスさくら」を開設した。同施設は、高齢者共同住宅の先駆的な役割を果たし、1996年に、厚生省（当時）により、「高齢者グループリビング支援モデル事業」の第一号に指定された。



代表取締役
横山 由紀子

介護保険制度の導入に合わせて、1999年に有限会社福祉ネットワークさくらを設立した。地域のコミュニティにおける支え合いを円滑に機能させることを目指し、居宅介護支援事業、通所介護事業、浦和地区唯一の認知症対応型通所介護事業、訪問介護事業を展開してきた。2012年6月、小川会長の長女・横山由紀子氏が社長に就任した後は、地域におけるニーズに応じて、障害福祉サービス、家事代行・生活支援自費サービスと事業を拡大した。

横山社長は、長年にわたる同社の活動が、地域の人々が自分らしく、健康に生き生きと暮らすことに貢献してきたと自負している。また新規ビジネスや新規雇用を生み

出すことも、地域社会の活性化につながっており、現在、同社はさいたま市より「CSRチャレンジ企業」に認証されている。



介護スタッフ

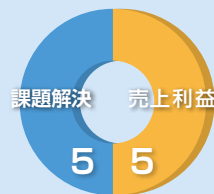
現在は、高齢者が自立して生活する上で必要であるが介護保険が適用されないサービス（自宅の窓ふき、草取り、衣替えの手伝い等）に対応するための家事代行・生活応援サービス「さくらんぼ」を強化している。

横山社長は、今後は、大学やメーカーとも連携して、事業から生まれたアイデアやツールを、商品として開発することに取り組んでいきたいと考えている。また、「地域課題を解決していけば、必ず利益もついてくる」ことを確信しており、「近くに福祉ネットワークさくらがあるから安心」と地域の住民から信頼されるよう、今後も成長し続けたい」と言う。

取組のポイント

- 事業エリアを限定することで潜在的な地域課題を発掘。
- 地域のつながりを重視しながら、地域住民の日常生活から生まれるニーズに応じて事業を展開。
- 地域に精通した従業員が、当事者意識を持って課題解決への取組みを実施。

No. 25 | 異業種交流会での出会いを契機に 独自の介護予防プログラムを 開発・販売



事業主体の概要

法人名 NPO 法人コーチズ
所在地 広島県広島市西区
事業内容 ガンバルーン体操、健康増進・運動機能改善体操教室、ガンバルーンゲーム教室、ガンバルーン体操指導者養成講座

地域課題解決事業の概要

空気を70%程度抜いた発泡ゴム製のボールを使った座ったままでできる体操「ガンバルーン体操教室」、体操をすることに目的を持たせたプログラム「健康増進・運動機能改善体操教室」、低体力者でも楽しく最後までできる運動プログラム「ガンバルーンゲーム教室」、ガンバルーン体操の指導をしてみたい人のための講座「ガンバルーン体操指導者養成講座」を実施。

課題

有効な介護予防プログラムの開発と実施

効果

- 市町村の担当者の意識の変化
- 参加住民数と笑顔の増加
- 職員の資質向上
- 職員の独立展開

事業として継続的な営みを志し、指導者育成を通じて自立的な展開を目指す

児玉代表理事は、アパレル関連企業に20年勤めたが、バブル経済崩壊後、会社を辞めて次の人生を歩むことにした。その後、「健康食品+スポーツ」をテーマとした異業種交流会に出席し、学校教員で組織する「スポーツ研究会」の主宰者からの要請により、2000年10月、NPO法人コーチズを設立した。しかし、当時のコーチズは学校でのスポーツを対象としていたため、活動が難しいと考えていた際、製菓卸の社長と出会い、県内市町村を訪問した。その際に「高齢者を健康にして欲しい」との強い要請を受け、高齢者を健康にする活動をしようと決めた。



代表理事 児玉 宏

2002年に広島県によるNPO法人へのアイデア事業委託の第1号として「青少年ケアサポート事業」を受託し、そのスタッフのうちコーチズで働くことになった者が「ガンバルーン体操」を考案し、介護予防のための事業としてスタートさせた。

児玉代表理事は、行政にすべてを委ねるのではなく、個人や民間の知恵とアイデアを社会に役立てることを事業として営み、働く場と収入を確保することで、社会に貢献することを継続的に行うことを理念としている。この「ガン

バルーン体操教室」のノウハウを活かして、「健康増進・運動機能改善体操教室」、「ガンバルーンゲーム教室」と事業メニューを増やすとともに、「ガンバルーン体操指導者養成講座」も開設した。これらの事業は、大勢で楽しく運動できること、レベルを低くして楽にできること、運動嫌いな人達ができるだけ多く参加できることなどに配慮していることが特徴である。



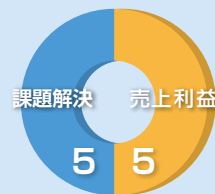
介護予防運動教室

こうした取組により、市町村担当者の意識が変化するとともに、有料で教室に参加する住民の数と笑顔が増えた。また、NPO職員は経験をもとに自ら事業改善などができるようになってきている。さらに、広島県内では、コーチズ職員が独立して事業展開している。

児玉代表理事は、今後は、広島県内の自治体に対して、人材の育成・確保を進め、事業を拡げるとともに、全国展開し、広島のコーチズは全国展開するための事業ノウハウの移転や指導者の育成の役割を果たしたいと考えている。

取組のポイント

- プロ意識を持ち、事業としての継続的な営みを目指す「志」。
- 参加者を楽しませるノウハウ。
- 指導者育成による自立的な展開を目指す。



事業主体の概要

会社名 株式会社いおり
所在地 広島県広島市西区古江
事業内容 通所介護事業

地域課題解決事業の概要

高齢者が住み慣れた地域で自立し、安心して暮らし続けていくために、憩いとリハビリサービスを提供するデイサービス（通所介護）の事業所を運営。同事業所は、昔ながらの古い家屋を最小限に改修し、昔なつかしい雰囲気を残す。顧客は西区や隣の佐伯区の在住者が多く定員は14名で、きめ細かいサービスを提供。

課題

地域住民の高齢化により増加する
空き家（古民家）への対策

効果

- 地域資源活用による空き家の削減
- 後期高齢者の認知症の防止・緩和

古民家を活用した、高齢者が親しみやすい地域密着型の通所介護施設

同社は、広島市の中小企業支援センターの「女性・シニア創業パッケージ型支援事業」の認定を受け、2009年7月に創業した。西区は原爆の被害を逃れた、古き町並みを残す趣のある場所であり、日本の古き良き人情を今もなお残している貴重な町である。しかしながら当該地区では、近年高齢化が進み、介護が必要となったお年寄りは、これまでに慣れ親しんだ家を離れて施設や病院に入所して行き、空き家の急速な増加という地域課題が生じていた。そのような背景の中で、田村社長は、現在の福祉サービスはどれも流れ作業であり、何か画一的な介護サービスを提供していることに大きな疑問を感じていた。住み慣れた町の中で、「その人らしい当たり前の生活を継続していくことこそが、お年寄りにとって一番のことなのではないか。市場に提供するサービスが無いのであれば、いずれはそのようなサービスを提供していきたい。地域に空き家が多いのであれば、その空き家を借りてデイサービスにすれば良いのではないか」との考えに至り、起業した。サービスについては、お年寄りに過ごして頂く空間・場所にこだわりを持った。彼らが幼い頃に育った家を思い起こさせる築80年の古民家を利活用し、馴染み深い場所に来た気分を味



代表取締役
田村 珠江

わってもらえるように改装した。住み慣れた地域で自立して、安心した生活のサポートの提供を目的としており、①一人ひとりを尊重した個別対応、手作り介護をおこなう、②従来の大型施設では対応が困難な介護度が高い人でも絶対に受け入れる、③質の高いサービスを提供するため、職員研修を推奨し、研修費は全額支給する（実務家研修等）という経営理念を持ち事業を推進している。



築80年の古民家

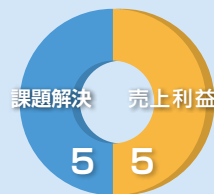
事業活動により、地域課題である空き家の削減に貢献できている。また、地域資源である古民家を活用することにより、特に認知症のお年寄りには回想療法になるといった副次的な効果も出ている。

事業を推進する上でのポイントは、地域の資源やネットワークの活用ということがあげられる。同社の場合は、事業の場所としての古民家や毎日のお年寄りの食事面でのサポート（昼食の提供、弁当の宅配）をしてくれている近隣の居酒屋等、地域の協力を得ているということが事業のポイントとなっている。

取組のポイント

- 地域で生じている課題（要介護高齢者・空き家の増加）とニーズ（古民家という落ち着ける空間）にマッチした事業の創造・展開。
- 商圈を一定の範囲（地域）に限定した事業展開。
- 地域資源、地域ネットワークの有効活用による事業推進。

No. 27 前職の経験を活かして 認知機能向上システムを開発・販売



事業主体の概要

会社名 有限会社デジタルメディア企画
所在地 長崎県長崎市出島町（ながさき出島インキュベータ内）
事業内容 介護関連支援システムの開発・販売、映像コンテンツ制作・販売

地域課題解決事業の概要

認知機能向上を目的としたタッチパネル式の認知機能向上システム（タッチで元気チェック、タッチでアタマの体操、タッチで物忘れチェック）を開発・販売。203番組（介護の仕方、高齢者にやさしい献立など）の動画コンテンツをタッチパネル端末により、施設等で不特定多数の人が簡単に視聴できるシステムの販売。主な販売先は、自治体、病院・老健施設、病院（リハビリテーション部門）。

課題 認知症予防対策の推進

効果

- 離島や過疎集落の住民への普及
- 長崎県外での販売が拡大
- 利用者からの役立っているとの声

産学連携による研究成果を活かして、県内外の認知症予防に貢献

全国で高齢化の進展に伴い要介護（要支援）認定者数は500万人を超えているなかで、長崎県においても高齢者（65歳以上）のうち約2割の約6万8千人が要介護（要支援）認定者となっており（2005年3月末）、特に、離島や過疎集落が多い長崎県では、認知症予防が難しい。

小松社長は、以前勤めていたテレビ局での時代の映像配信の社会実験経験から、介護でのタッチパネルによる情報提供が可能と考えていた。テレビ局を退職後、長崎県立大学シーボルト校大学院で非常勤講師を勤めた後、介護関係者に会い介護ニーズを確認し、医療・福祉の映像コンテンツを活用したシステム構築の必要性を感じ、2006年8月に同社を創業した。2009年、長崎の3大学との連携インキュベーション施設D-FLAGに入居後、長崎大学工学部システム情報科の技術支援なども得て、認知機能向上を目的としたタッチパネルのシステムを開発に取り組み、大村市の高島脳神経内科の高島秀敏院長の監修のもと、認知機能向上システムとして4年後の2012年、商品化・販売を開始した。



代表取締役
小松 喜房

認知機能向上システムは、「タッチで物忘れチェック」、「タッチで元気度チェック」、「タッチでアタマの体操」で構成され、ユーザーの意見を反

映して常に改良している。認知機能向上システムでは、利用者登録により誰がいつどの課題を実施したのかのデータ保存ができ、履歴が参照（過去データのグラフ化も可能）できるとともに、同システムの導入により、短期集中リハビリテーション実施加算の適用が受けられるといった特徴を有している。

認知機能向上システムは、離島や過疎集落の住民に対しても利用が進みつつあるのに加え、長崎県以外でも販売が拡大しており、販売先からは、認知症の予防に役立っているという声が多く寄せられている。

小松社長は、今後は、「認知症の約6割がアルツハイマーにかかる可能性が高く、施設向けにアルツハイマー用のシステムを販売するとともに、展示会への出展による販売拡大を目指す。」と言う。

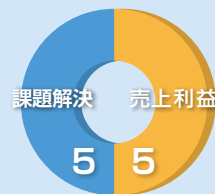


システムの最初の画面

取組のポイント

- 前職の経験（技術や人的ネットワーク）を活かす。
- ユーザーの声に即座に反映し、常に改良を加える。
- 当該地域での販売実績をテコに販売エリアを拡大。

No. 28 パソコンの技術習得によって チャレンジド（障がいをもつ人）の 社会参加と就労を支援



事業主体の概要

法人名 NPO 法人札幌チャレンジド
所在地 北海道札幌市北区北7条
事業内容 障がい者の就労支援事業、障がい者の就職支援事業、行政からの受託事業等

地域課題解決事業の概要

障害者自立支援法に基づく就労継続支援サービス(A型)事業及び就労移行支援サービス(B型)を実施。A型は、企業や行政から請負業務を受託し、障害者が事務所や在宅で仕事を行うもので、同法人の主要事業。受託事業は、札幌市からの障害者ITサポートセンターの運営受託を実施。

課題

地域の障害者の就労・就職支援

効果

- 障がい者の就労機会の確保
- 障がい者の就職機会の確保

事業型 NPO として、IT を活用して障がい者の自立支援を展開

1999年に、ある社会福祉法人の理事長が執筆した書籍を読んだ初代の代表がその内容に感銘を受け、札幌に同じような団体をつくりたいという想いで、2000年5月、5名で任意団体を設立した。2001年4月に法人化し、2001年度は合計127回の自主パソコン講習会を開催、約600名が受講するなど、活動の基礎を築いた。その後、自主パソコン講習会の拡大、在宅就労制度の運用の開始など、活動分野を拡大していくなかで、2006年に障害者自立支援法が施行され、同年10月に就労継続支援(A型)事業者として障害福祉サービス事業を開始した。2011年には就労移行支援(B型)を開始するなど、徐々に事業を拡大してきた。



理事長 加納 尚明

加納理事長は、2000年7月に上記の任意団体に参加した。その後、札幌市の任期付職員として市民活動協働推進担当課長に就き、事業型NPO経営者育成等に従事した後、2012年6月に理事長に就任した。

同法人の団体理念は「自立をめざすチャレンジドのために、パソコンの技術習得によって社会参加と就労を支援する」こと、経営理念は、①NPOとして常に新たな社会的価値を創造する(公益性の追求)、②事業を興してお金の循環を生み出しながら活動する(事業性の追求)である。ま

た、活動の前提として、「一般の方が、障害者にできることに目を向ければ障害者が働ける社会が実現できるはず」とし、その手段としてパソコンの活用注目した。企業から受託して実施する仕事は、定期的な委託業務の仕事が多く、企業と同法人が業務の請負契約を行い、同法人の責任において、障がい者が実際の作業にあたっている。請負価格は、企業のコストダウンの実現とチャレンジドが低賃金労働にならないように努めている。最初の取引は札幌の企業であったが、現在では、口コミやメディアを通じて顧客が増え7割が本州の企業である。

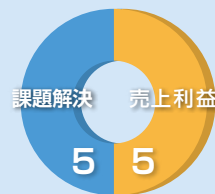


パソコン教室の様子

同法人は、設立当初から事業型NPOを目指しており、加納理事長は、「NPOは活動の特性上、決算書及び事業報告書の公開が責務である」とし、「社会を変えるには事業型NPOが増えなければならない」と言う。さらに「理念を実行していくために数値目標をたてられるものはたてて、中期経営目標をたてて事業活動を推進している。」と言う。今後は、道内の遠地で札幌チャレンジドのような働き方ができない人には在宅就労という形で働けるチャンスを拡大していきたいと考えている。

取組のポイント

- 設立当初からの事業型NPOを目指す姿勢と取組み。
- 口コミとメディアを活用した業務の確保と拡大。
- 障害者自立支援法、在宅就労支援制度の活用。



事業主体の概要

法人名 NPO 法人北海道職人義塾大学校
所在地 北海道小樽市佳吉町
事業内容 地場産業活性化支援事業（学塾専科）、体験学習事業（伝習館専科）、異職能交流事業（学会専科）

地域課題解決事業の概要

学科という名称で、(1)学塾専科、(2)伝習館専科、(3)学会専科と呼ぶ三本柱で事業を展開。(1)学塾専科は、異職能のサポーターが集まり、地場ブランド、ファッション等の研究発表、歴史的建造物等の保護・活用による経済的波及効果の研究等を実施。(2)伝習館専科は、道からの伝習館運動の奨励を踏まえて、修学旅行生や観光客等を対象に体験学習を実施。(3)学会専科は、異職能交流会として、「全国職人学会」事務局の運営、全国異職能関連機関との交流等を実施。

課題

- 職人の技能継承と地位向上
- 地場産業の活性化

効果

- 地場ブランド等の商品開発による売上増
- 体験学習を通じた職人や小樽の地場産業の認知度向上
- イベント開催による経済活性化

多様な職人文化を地場産業や観光と結び付け、総合的な視点で人材育成

小樽市では1970年代から地元職人の手による地場産業育成機運が高まり、1992年には同法人の前身としての「小樽職人の会」が発足した。1996年には修学旅行での町工場体験の受け入れによる職人の授産所活動を開始し、1999年に第1回全国職人学会を誘致した。同法人は、この翌年の2000年10月、「職人の職人による職人のための学校」という理念のもと設立された。



理事長 佐々木 徹

事業は大学校の名称になぞらえて、(1)学塾専科、(2)伝習館専科、(3)学会専科、という名称で活動している。それぞれ、地場産業活性化支援事業、体験学習事業、異職能交流事業とも言える事業であり、(1)学塾専科では、異職能のサポーターが集まり職人を支援する活動を行い、職人展の企画、研究発表のサポート、ひとりの職人に100人のサポーターをつける運動のサポート、ベンチャーサポートなど、様々なサポート活動を実施している。(2)伝習館専科では、修学旅行生や観光客等を対象とした指導員による体験学習を実施している。(3)学会専科では、

「全国職人学会」事務局の運営等を実施している。

これらの事業のうち、(1)学塾専科と(3)学会専科は、ボランティア的な位置づけになっているが、(2)伝習館専科における修学旅行生向



和菓子の制作体験の様子

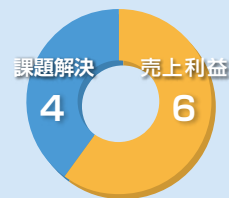
けの体験学習は、「潮が香る浮球網掛け」「建具屋さんの木の小物入れ」「伝統の上生菓子づくり」などの16のコースが用意され、収益事業となっており、大手旅行業者が取り組み、昨年は約6,400人が体験学習を実施した。

このような事業展開により、地場ブランドやファッション等の商品開発がなされ、販売に結びついている。また、体験学習は、収益のみならず小樽の職人や地場産業を知ってもらう機会になっている。さらに、全国職人学会は永六輔が同会の活動に共感して協力している他、世界職人学会も設立し、「モノづくりの復権」という流れのなかで、著名人を招くなどして数々のイベントを開催し、職人の地位向上と地域経済の活性化に寄与している。

取組のポイント

- 職人と地場産業、観光の要素を結びつけて、総合的な視点で人材を育成。
- 職人というキーワードから、全国さらには世界にネットワークを拡大。
- 多様な職人の参加により、職人の街としての波及効果を狙う。

No.30 若者がチャレンジできる仕事を創る



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、現在の同社である。



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



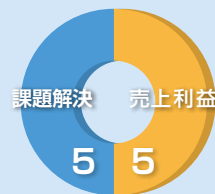
共同プロジェクトの様子

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

法人名 NPO 法人寺子屋方丈舎
所在地 福島県会津若松市栄町
事業内容 不登校教育サービス、教育支援など

地域課題解決事業の概要

不登校教育サービス事業として、不登校やひきこもり、高校中退など、7才～21才の子どもたちに対して、不登校経験者のスタッフが子どもの主体性を尊重し、その子に合った成長を応援するフリースクールを開催。教育支援事業として、少人数制(定員15名)の通信制高校(鹿島学園)での通信教育、小学校1年生～6年生までを対象とした自然環境のなかでの自遊学キャンプの開催、会津に避難している3才～小学生低学年の子どもたちを対象にした放課後保育や仮設住宅で暮らす子どもたちへの学習支援活動といった被災者支援などを実施。

課題

- 不登校児童の教育支援
- 震災被災地域児童の教育支援

効果

- フリースクール等による就職者の増加
- 参加児童の環境意識の向上

子どもの主体性を重んじ、その子に合った教育で成長を応援

江川理事長は、地域の中で、学校に行かず放置されている子どもを支援したいとの強い想いのもと、「学校に行く子も行かない子も同じように認められる社会の実現」をミッションに、1999年5月に任意団体を設立して、不登校児童生徒の支援活動を始めた。



理事長 江川 和弥

また、学校外の学びの場で、徹底的な「自分発」の課題解決による学びを行っていくことが必要であると考え、2001年2月に組織をNPO法人化し、不登校経験者のスタッフがその子に合った成長を応援するフリースクールを開校した。また、通信制高校(鹿島学園)の開校、環境教育としての自遊学キャンプの開催、被災者支援など、事業分野も拡大させている。

いずれの事業とも、震災による大熊町から会津若松への自主避難者を受け入れていることもあり、利用者は増加傾向にある。江川理事長は、「自分発」の課題解決による学びを行っていく際に、今後とも解決して欲しいという課題が増えていくと考えている。

フリースクールにおいては、進学・就職の進路相談を行っていることや、同法人が就労支援事業(ジョブトレニ

ングやインターン、ボランティア経験など)を実施していることもあり、参加者が事業を通じて就職しているというケースが増えている。また、環境教育を目的とした自遊学キャンプでは、参加児童の自己肯定感や自然に対する興味が高まっている。

江川理事長は、事業の推進に当たり、受益者サービスの向上のためには自法人だけの活動では限界があるのに加え、自法人で新しいノウハウの獲得や人材を育成している時間的余裕はないことから、事業連携しながら、人・モノ・金を集めていくことが極めて重要と考えている。現在、県内の3つの子どもの学習支援組織と連携し、大学からボランティア人材の派遣を受け入れている。

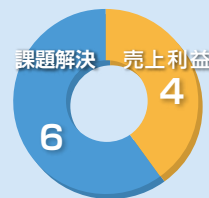
今後は、数年後には、既存の学校に合わない子どもたちが学べる場として学校法人を設立し、より能動的な学びを実践していきたいと考えている。



自遊学キャンプの様子

取組のポイント

- 不登校児童生徒の教育支援をしたいという強い意識。
- 不登校経験者の協力により子どもの主体性を重んじ、その子に合わせたサービスを提供。



事業主体の概要

法人名 NPO 法人移動保育プロジェクト
所在地 福島県郡山市開成
事業内容 日帰り遠足事業、保育園事業、アフタースクール事業

地域課題解決事業の概要

放射線量の高い県中・県北に住む未就学児を放射線量の低い地域へ日帰りで移動させることで、子どもたちの心身の成長や健康を促進。さらにその保護者の心理的安心を提供することを目標に、未就学の子どもの日帰り遠足事業、未就学の子どもの保育園運営事業、小学生向けのアフタースクール事業も展開。

課題

- 未就学児童の遊び場の確保
- 子どもの母親のストレスの解消

効果

- 子どもや母親の表情が変わり、子どもは自己否定感が高まった
- 引率学生のモチベーションの向上

強い子どもへの想いから、親や学生などを巻き込み粘り強く事業を継続

2011年2月の東日本大震災以降、放射線問題から、郡山市内での子どもの屋外での遊びや運動が制限された。小学生は屋内での運動などの指導がなされたが、未就学児童に対しては、具体的な指導がなされなかった。そこで、2011年7月、上國料氏は、子どもの外遊びを支援しようと任意団体として、移動保育プロジェクトを発足させた。



理事長 上國料 竜太

もともと子どもが好きだった上國料理事長は、当時、脱サラして認可外保育園を経営していた。そこでは母親のメンタルケアが必要になっており、子どもだけではなく親のケアも必要だと考えていた。その時、利用者も増えアルバイト等の活用も含めた運営資金が必要となるため、助成金を受けることも考えた方がよいというアドバイスもあり、2012年1月にNPO法人化した。

同法人は、「子どもたちの心を豊かに育み自己肯定感を最大化する」という理念のもと、未就学の子どもの日帰り遠足、未就学の子どものための保育園、小学生向けのアフタースクールを実施している。

日帰り遠足は1日保育で、毎週土曜日、20名程度の子どもの、放射線のない地域へ遠足に行き、遠足先の高齢

者等との交流を図る。また、平日、保育園として実施する場合は、参加人数は、平均で200～250名／月となっている。対象は3歳児から未就学の子供で、専任の保育スタッフに加え、大学生等が引率している。始めた当初は、子どもたちは放射線の不安から逃れたいための参加であったが、徐々に社会経験を積み重ねる「学びの場」へと変化してきており、長年の取組みにより運営ノウハウが蓄積されてきた。



日帰り遠足事業の様子

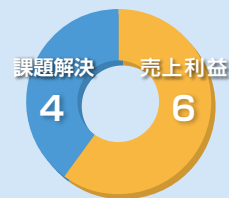
また、始めた当初は、子どもを屋外で遊ばせることに不安を感じている母親も少なくなかったが、子どもの表情が変わることによって、母親の表情も和やかになってきた。現在では、いつでも参加できるという安心感を与えており、県外に避難した方からも問い合わせがある。

同法人は長年の取組みが行政からも評価され、雇用創出目的で保育園の人件費の一部について、郡山市から助成を受けている。上國料理事長は、県や市からの委託事業があるものの、日帰り遠足事業の収益性を高めるため、対象を小学生まで広げる予定である。

取組のポイント

- 教育経験を地域の課題解決に結び付けた子供への強い愛着。
- 社会的な評価が高まり行政支援に結びついた、事業の継続性。
- 子ども以外の関わる者の意識を高めた、将来を担う子どもを対象とした教育。

No.33 | 1人1人の“学ぶ意欲”“自ら学び続ける力”を育む新しい学習塾



事業主体の概要

会社名 株式会社 a.school
所在地 東京都文京区本郷
事業内容 学ぶ意欲を育む学習塾の経営、創造性を育む実践型教育プログラムの企画・運営、教育関連のコンサルティング

地域課題解決事業の概要

小中高生を対象に、内発的な学ぶ意欲に火をつける「モチベーションワークショップ」と、自分にあった学び方を身につける「個別学習指導」の2つを組み合わせた特別カリキュラムで授業を実施。また、毎月、プロフェッショナルな仕事を体験する特別ワークショップを開催。これらの取組を通じて、主体的に自分の人生を楽しく生きていく創造的な人材の育成を目指している。

課題

主体的に自分の人生を楽しく生きていく創造的な人材の育成

効果

- ワークショップ参加者の表情の変化
- 親の間での教育に対する評価
- ファシリテーターの仕事への刺激

大学院時代に学んだ教育スキルを活かして創造的な人材育成に取り組む

同社の岩田社長は、大学在学中から、中高生に対して、入試だけの学力だけではなく、社会のなかで生きていく力を養って欲しいという想いを実現したいと考えていた。大学院時代に、イノベーション人材を育てることを目的とした「東京大学i.school」に関わり、その仲間と一緒に新しい教育を考える「NPOモチベーションメーカー」を創業し、そのNPOからスピンアウトするかたちで、2013年9月に起業した。



代表取締役
岩田 拓真

経営理念は、「主体的に自分の人生を楽しく生きていく創造的な人材を育成する」ことで、小中高生を対象に、「なぜ?」から始まる探究ワーク、身につけた知識を応用して遊ぶ創造ワークといったワークショップを実施している。また、個別指導では、1人1人のレベル・目的別に学習をサポートするとともに、1人1人の学習スタイルづくりをサポートしている。また、自分にあった一流の個別指導講師陣を選べるといった特徴を有している。

さらに、学習コースに加え実践コースを開催しており、様々な分野で活躍する多彩なゲストと語ることができる。とともに、ゲストの仕事のエッセンスを疑似体験することができる。

同社は、起業して間もないが、ワークショップに参加している者は表情に変化が出るなどの効果がでているほか、受験のための塾では得られない自ら考える力を育みつつあり、親の間でも徐々に評価が得られてきている。また、ファシリテーター役を務める社会人にとっても、若い人達を相手にすることにより、その刺激が仕事にフィードバックできるというメリットを感じている。



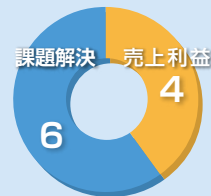
特別講座の様子

岩田社長は、現在の事業を継続して実績をつくりながら、今後は、学校との連携により学校でできないことを同社が実践するような関係を築いていきたいと考えている。

取組のポイント

- 大学院での研究成果を活かした起業。
- 受験競争が激しい地域での新たなチャレンジ。
- 「想い」を共有する有名講師陣や社会人ファシリテーターの巻き込み。

No. 34 | 新たなワーキングスタイルを可能にするクラウドサービスを開発・提供



事業主体の概要

会社名 株式会社見果てぬ夢
所在地 本社：東京都品川区平塚、支店：和歌山県田辺市宝来町
事業内容 企業向けクラウドサービス（中小企業売上支援、映像コミュニケーションサービス、ソーシャル・ラーニングサービス）

地域課題解決事業の概要

業務効率向上とセールスアップを目的とした企業向けクラウドサービス。①ワークフロー全体の効率化（「インテリジェンスワークフロー」）を可能にする「ロボット秘書」や「HyperOffice」の開発といった中小企業売上支援事業、②これにテレビ会議の仕組みをプラスした映像コミュニケーションサービス事業、③デジタルラーニング『SKYSCHOOL』を運営する「ソーシャル・ラーニングサービス事業」の3事業を展開。同サービスは、従来の人間をロボット化するようなITシステムではなく、「人間の良さ」を徹底的に追及するサービスである。

課題

活躍の機会が制約されることのない地域社会の実現

効果

- 多様な人材が活躍できる場の創出
- 地域に根ざした雇用

地域の人材を雇用・育成・活用し、理想の地域社会実現のためのサービスを

日本ではテレビ電話やテレビ会議等の普及率はまだそれほど高くないが、以前より下山社長は「日本が世界を相手に競争していくには、場所や時間に制約されない新しいワーキングスタイルが必要だ」と考えていた。そのような折に、その想いや活動に興味を抱いた和歌山県田辺市の職員と出会い、企業誘致の誘いを受けた。下山社長は、地域の人材を雇用・育成・活用しながら、環境によって労働や教育、コミュニケーションの機会が制約されることのない地域社会の実現のためのサービス開発・提供しようと、2009年に田辺市に支店を構えることを決意した。



代表取締役社長
下山 二郎

同社は、これまで最先端技術を研究しつつも、誰もが使えるサービスを創造し、人々の生活を豊かにするために事業を推進してきた。

スマートフォンやタブレット型パソコン等の普及に伴い、人々のワーキングスタイルは変わりつつあり、事業全体の売上は増加傾向にある。

田辺市では行政とのパートナーシップを重視し、サービスが地域に貢献できるものであるか否かについて、行政との意見交換を行いながら事業を推進している。また、地域の人材を積極的に求め、和歌山支社では従業員全員を現地採用で雇用している。



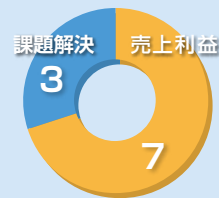
同社が提供する各種クラウドサービス

下山社長は、今後も、地域社会において重要な情報連携の役割を担う行政とのパートナーシップを大事にしながら、環境によって様々な機会が制約されることのない地域社会の実現に貢献する企業向けクラウドサービスを強化していくとともに、地域に根差す企業として、地域が抱える課題の解決（地域住民への安定した雇用と成長機会の提供等）に取り組んでいきたいと考えている。

取組のポイント

- 地域の課題解決は、利益獲得につなげるための一つの手段。
- サービスの必要性を行政が判断することで、地域に真に必要なサービスを提供。
- 地域で事業を継続していくためには、地域の膨大な情報を保有する行政とのパートナーシップが重要。

No.35 | 地域資源と課題を「お金」と「雇用」 に変える事業を展開



事業主体の概要

会社名 株式会社 MNH
所在地 東京都調布市菊野台
事業内容 ビジネス・プランニング事業（地域課題を解決するリーダー育成の仕組みづくり、商品・サービスづくり）

地域課題解決事業の概要

資源や課題をお金と雇用に変えていける若いリーダー（地域の旗振りとなり、諸課題を解決していける人材）を育成する仕組みづくり、資源や課題をお金と雇用に変える事業（商品・サービス）づくりを推進するビジネス・プランニング事業を展開。また、地域の活性化・社会貢献に関心の強い行政やNPO、一般企業と連携して、多摩地域の土産（かりんとう等）の企画・販売を展開。

課題

地域（多摩地域）
にある諸課題の解決

効果

- 知恵と工夫による事業スキーム構築による持続的優位性の構築
- 地域内の関係者（福祉作業所やNPO等）の雇用創出
- 地域内の関係者（福祉作業所やNPO等）への経済的メリットの享受

地域内連携により、知恵と工夫で仕事を生む事業モデル（地域商社モデル）を展開

若い人たちが雇用されるだけでなく、自ら経営者となる社会起業家を育て、彼らが新たな若者を雇用していく新しい社会モデルの創出と波及を目指す企業として、2008年10月に現会長の菅氏が同社を設立した。2010年からは、小澤尚弘氏が社長として舵を切っている。事業のコーディネートと実践型人材育成を重視したスタイルで、事業活動を展開している。同社は、「地域や日本に貢献したい心を持つ若者に、“地域の資源と課題をお金と雇用に変える筋の良いモデルとノウハウ”をわかりやすく伝えます」というミッションを掲げている。同社の小澤社長は、「事業の仕組みづくりや売れる商品・サービスづくりをしていく作業は、パズルにピースをはめて行く作業に似ており、事業の資源や課題などを少しずつはめていって、一つの絵を完成していくような仕事である。地域の課題を解決していくためには、縦軸（商品の製造を担う企業との関係）も重要だが、横軸（地域でのネットワークの構築）も非常に重要である」と言う。特に横軸（地域ネットワーク）の構築は、自身が



取締役社長
小澤 尚弘

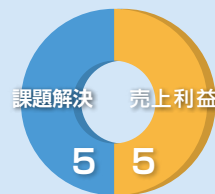
多摩地域で、NPOの事務局長をしていた際に蓄積されたノウハウでもある。小澤社長は、「地域に根差す商社の位置付けで、2軸の双方について、知恵と工夫でバランス良く構築していくことが、事業を展開していく際のポイントとなる」と言う。また、このような地域内を商圈としているため、多摩地域内限定でしか販売しないという点も特徴である（事業スキームを設計する際には、必ず地域の企業や団体（福祉作業所等）と連携して、労働力を得るような形で設計していることもあり、輸送コスト等の諸経費を鑑みて、他のエリアには容易には出ない）。また、上記のような様々な団体・企業を結び付けるためには、その事業の関係者全員がハッピーになる（メリットが享受できる）ことや必ず売れる事業を企画するということもポイントである。

このような、地域課題の解決に貢献する活動自体が、持続的な事業の仕組み（誰にも参入されない独占的な市場）を築いているということは、自社にとっての効果になるのと同時に、福祉作業所やNPO等、事業を構成する地域内の関係者らの雇用創出、工賃のアップ、家賃が払えるようになったといった、地域への経済的な利益の享受にも貢献している。

取組のポイント

- 地域課題の解決は、縦軸（企業との関係）×横軸（ネットワークの構築）により実現。
- 様々な団体・企業を結び付けるために、事業関係者全員がハッピーになるスキームを構築。
- 必ず売れる事業（キラー商品・サービス）を企画・開発・展開。
- 地域内を商圈としており、多摩地域内のみで商品・サービスを販売。

No. 36 教師同士が知識や経験の共有を図るための仕組みを構築・運用



事業主体の概要

会社名 株式会社 LOUPE
所在地 東京都目黒区洗足
事業内容 教師向け情報共有サービスの企画・制作・運営等

地域課題解決事業の概要

教師向けの情報共有サービス「SENSEI NOTE」及び全国の教師向けのイベント情報等をまとめた「SENSEI PORTAL」を企画・制作・運営。職場における教師同士のコミュニケーションが希薄になっている状況に鑑み、教師同士が知識や経験の共有、悩みやノウハウの分かち合いができる場を創出。情報共有の仕組みにより業務の効率化を実現し、多忙な教師の業務負担を軽減するなど、教育現場の労働環境改善を促す。

課題

都市部の多忙な教師の労働環境改善

効果

- 教師間の知識や経験の共有
- 業務の効率化
- 残業時間の減少

激務に追われながらも奮闘する教師を Web とリアル双方から支援

浅谷社長は、教育関連企業に勤務していた頃、教師となり熱意を持って奮闘する旧友から、現在の教育現場の実情を聞いた。

近年、特に都市部において、授業等の教育活動以外の業務や保護者との関わり等が増加し、教師の残業時間が増加傾向にある。業務の種類や内容が年々多様化し、教員一人ひとりが個別に対応するだけでは間に合わない状況も生まれている。業務が多忙になる一方、職場における教師同士のコミュニケーションは希薄になりつつあり、教師の労働環境改善及びメンタルヘルスケアへの対策が急務な状況も生まれている。

業務を一人で抱え込み、誰にも相談できずに悩む教師の現状を旧友から聞いた同氏は、自身も教育に携わる者として、教師たちを疲弊させる環境を変えなければ、より良い教育を実現することはできないと考えた。多くの教師にヒアリングを行い現場の声に耳を傾け、「教師を支援することで教育現場をより良く変えていくこと」「Webとリアル双方から教師を支援すること」ができる仕組みが必要であると考え、2013年2月に同社を設立した。

現場の教師の声を取り入れて構築した同社のサービス「SENSEI NOTE」では、授業で使う教材や生徒の指導方法等業務に関するあらゆることを、教師同士がWeb



代表取締役社長
浅谷 治希

上で共有することができる。他の教師の知識や経験を参考にすることで、抱え込んでいた業務の効率化を図り、教師本来の役割である「生徒に教える」「生徒と向き合う」ことに時間を使えるようにすることを目的として開発された。また、教師同士が所属を越えて悩みを相談できる場を設けることで、教師一人ひとりの心に余裕を作る効果も期待されている。

同社のもう一つのサービス「SENSEI PORTAL」では、教師向け勉強会やセミナー等の情報を掲載することで、教師同士がリアルな場でのつながりをつくる機会を提供している。

「教育現場をより良く変えていく」ことを基本理念とする同社は、創業当初から広報活動に力を入れており、多くのメディアに掲載されることで、知名度の向上と会員数の増加、共感者による支援や協力を得てきた。

浅谷社長は、今後は会員数を30万人まで伸ばし、学校教育現場の環境改善や教育の質の向上に結びつく政策提言もできるようなプラットフォームを構築していくことを目指している。

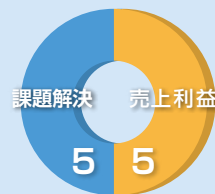


「SENSEI NOTE質問板」(イメージ)

取組のポイント

- 現場の声に耳を傾け、サービスを開発。
- Webとリアル双方におけるコミュニティ作り。
- 広報活動に力を入れることで、知名度向上と共感者による支援を獲得。

No.37 人を資源に、地元に元気を生み出す様々な事業を展開



事業主体の概要

法人名 NPO 法人 G-net
所在地 岐阜県岐阜市吉野町
事業内容 ①インターンシップ、②就職・採用支援、③その他（大学教育改革支援等）

地域課題解決事業の概要

G-netは地域の活性化のため、「中小企業と若者」を軸とした取組を展開する。特に学生と地元企業を結ぶインターンシップ事業は、年間230名が参加。

課題

- 商店街を筆頭にした地元経済の活性化
- 自分から手を挙げる人材の育成

効果

- インターンシップを通じて、地域にやる気のある若者が育つ
- 県内の特徴ある中小企業を発掘し、新卒学生が就職

市場調査の徹底、社外役員によるガバナンスによって収益確保 "自律的経営" を実現

同法人を設立したきっかけは、代表理事の秋元氏が大学在学中に帰省した際に、百貨店が撤退し、生まれ育った柳ヶ瀬商店街が元気を失っている姿を目の当たりにしたことである。秋元氏は、「このままでは街が衰退する。何か地域のために行動したい」との想いから行動を起こした。まず、商店主に意見収集を行うと、アーケードの老朽化、駐車場不足等、外部環境を主たる原因ととらえていることに気付いた。秋元氏は、「自分から手をあげる人が増えないと、地域はよくならない」と考え、2001年10月にG-netを設立した。



代表理事 秋元 祥治

同法人では「地域へ愛着を持ち、地域課題の解決に主体的に取り組んでいく人材育成を通じ、地域活性化を目指す。」をミッションとしている。

現在メインの活動は、①インターンシップ、②就職・採用支援である。①のうち、半年間の「ホンキ系インターンシップ」が主力であり、やる気のある大学生が地元中小企業の経営者の下に弟子入りし、新規事業開発に取り組んでいる。2013年には学生45名（25大学）、33社の企業が参加した。若者にとっては成長の機会となり、受入企業にとっては若者を活かした事業加速につながっている。他にも企業や学生のニーズに合わせて2週間、1.5カ月のタイ

プもあり、全プログラムで年230名程度の学生が参加している。参加者の71%が地元中小企業に就職（H25卒）、これまで10名以上が地域内で起業・創業を果たした。



長期インターンシップ

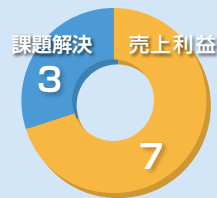
②については、県内の若者が地元中小企業を知らず就職につながらないことが課題であるため、学生に地元中小企業を紹介するなどの取組を行っている。この取組の中では、県内の採用意欲のある中小企業1,500社をピックアップし、学生自らが取材を行い、特徴ある企業を「若者が選ぶ魅力的な会社100選」として認定した。

秋元代表理事は活動のポイントを、「地域の課題をしっかりと認識する。アウトカムにこだわる。自律性を持たせる」と話す。特に社外役員を加えたことで組織の自律性が向上しているとのことである。

同法人では、現状以上の事業規模を志向しておらず、ノウハウを外部に提供し、同種活動を行うNPO等の設立支援を進めたいと考えている。また、2015年度には地域中小企業の「みぎうで」に特化した就職・採用支援を特化予定である。

取組のポイント

- 地域の課題を時間をかけて、しっかりと認識する。（定期的な調査「就職実態白書」の発行）
- 市場環境の再定義を行い、取組を見直している。（商店街活性化イベントからの事業転換等）
- アウトプットだけではなく、アウトカムで活動をチェック。
- 事業収益を得て、運営に自律性を持たせる。社外役員による外部視点を取り入れている。



事業主体の概要

会社名 有限会社ワッツビジョン
所在地 愛知県尾張旭市狩宿町
事業内容 建築用タイルの製造、子育て教育支援事業、夢たまご事業など

地域課題解決事業の概要

建築用タイルの製造に携わる社員(子育て中の女性を含む)が、子どもと一緒に過ごせる時間が持てるようにするため、自分の必要な時間との兼ね合いを計りつつ、自分でどれだけ働くかを計画し、製造したタイルに見合う収入が得られる仕組みを構築。

課題

子育てと仕事が
両立できる環境の
整備

効果

- 自分に必要な時間の確保
- 社員の自立心の向上
- 効率的な作業時間の使い方の実現
- 社員募集枠が直ぐに埋まる
- 姿勢が評価され、信用力が向上
- 他社が制度を参考に

社員が自ら働く時間を計画することで、ワーク・ライフ・バランスを実現

愛知県瀬戸地域周辺は、我々の日常生活において馴染みが深い、やきもの“せともの”をつくってきた歴史ある地域である。せとものは、職人が手づくりすることで製品に独特の風合いをもたせたことが高い評価につながり日本全国に広がった。同社は、瀬戸地域の先人たちの手づくりの想いを受け継ぎ、産業向けやきものとも呼べる“建築用タイル”の創作を行うため、1995年3月に創業した。同社のタイルは1枚ごとに風合いが異なり、味わいがあり、他社製品と異なる特徴を有する。同社のタイルは全国の大学や美術館などの外壁に多く用いられている。



代表取締役
横井 暢彦

横井社長は、「子どもの笑顔があふれるまちづくり」という経営理念のもと、「子どもの笑顔があふれるまちの実現のためには、親と子どもと一緒にいられる時間が持てるようにすることが重要」と考えた。この考えを自社から実践しようと地域の実態を調べた。すると、子育て中の女性が働こうとすると、子育て以外にも仕事や家事、地域活動への参加な



手づくりの建築用タイル

ど、大変な負担がかかっていることがわかった。

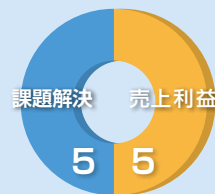
そこで、「自らが働き方をデザインできるようにすれば子育てしながら働くことができる」と考え、タイル製造における社員の買取レートを設定し、製造実績に従い給与が決まる制度を導入した。同社では、社員は子育てや他の活動に使う時間との兼ね合いを計りつつ、自分でどれだけ働くかを計画し、横井社長と常に打合せしながらその計画に沿って働いている。本制度により、社員が仕事だけでなく、子育てや地域活動などに必要な時間を確保することができている。さらに、社員の自立心も高まり、仕事以外にも時間の使い方も効率的になっている。

社員は働きながら、子育てとの両立を実現することができ、今では、就学中の子どもがいる社員(女性)は2名となっているが、社員の子どもも独立するまでに大きく成長した。

一般的に、窯業は仕事がきつく人材が集まりにくいと言われるが、同社の場合は、この制度のおかげで、募集枠が直ぐに埋まる状況が続いている。同社の企業姿勢が周囲からも評価され、信用力も向上している。さらに、同社の制度を企業が参考にするようになっており、横井社長のめざす「子どもの笑顔があふれるまちづくり」は周囲の賛同を得つつ、着実に進められている。

取組のポイント

- 社会課題に向けて強い想いと、創造力が特に重要。
- リーダーシップは経済的にも精神的にも自立していることが第一条件。
- 何事も人任せにせず、自分でできることを考え、自己責任で行動する。
- 周囲から反対意見があっても、しっかりと受け止めて前向きに話し合うことが大切。



事業主体の概要

会社名 株式会社美交工業
所在地 大阪府大阪市西区九条南
事業内容 **ビルメンテナンス事業、パークマネジメント事業**

地域課題解決事業の概要

大きく分けて①ビルメンテナンス事業と、②パークマネジメント事業の2つの事業が柱。①の事業内容としてはビルの清掃及び設備の維持管理業務、施設やイベント等の警備業務、ポスター・広告類の取替、産業廃棄物の収集運搬、公園の清掃や植栽の剪定・除草や薬剤散布等を展開。また②の事業内容としては、「都市公園管理共同体」のメンバーとして、長年公園の維持管理に携わり、障害者やホームレスの雇用、園芸福祉活動など、これまでの経験を活かした都市公園の運営管理を展開。

課題

大阪市内のホームレス数の削減と自立化支援

効果

- ホームレスの削減による公園環境の改善
- ホームレス雇用の創出と自立化

「事業活動を通してできること」の視点でホームレス対策に取り組む

同社は、1980年3月に創業し、設立当初よりビルメンテナンス、おもに公共施設の清掃（大阪市内の公園の巡回清掃）を手掛けていた。

もともとビルメンテナンス業は、高齢者や障がい者ら社会的弱者の雇用の受け皿になってきた業種であった。業界が彼らに支えられてきたとの認識から、「私たちに出来ること」として最初に始めたのが、障がい者雇用への取組だった。

2002年に、地域の支援機関（大阪知的障害者促進建物サービス事業共同組合：エール・チャレンジ）と出会い、本格的に障がい者の雇用を開始した。この取組を通して、人と地域（環境）に根差し、公共サービスを受託する企業として、より社会のためになることを行っていく必要性を強く意識するようになった。各種施設に係るサービス提供の過程で、支援機関と連携して障がい者やホームレスなどの社会的弱者の雇用を創出している。



専務取締役
福田 久美子

「人と環境とのつながりを大切にしたい社会づくり」が同社の経営理念であり、この理念を実践するための活動は、慈善や貢献でなく、必ず事業（営利事業）として展開することに決めている。この事業に従業員として参画してもらい、彼らの自立化・社会参加を支援している。

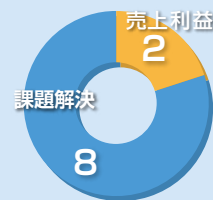
これらの活動により、公園に居住するホームレスの減少や公園環境の改善など、雇用した障がい者・ホームレスの自立化を成功させている。また、障がい者雇用により、自社の組織内コミュニケーションも活発化し、多様性を認める風土の醸成や組織の活性化が図られている。さらに、この活動を契機に、地域で多くの支援者とのつながりが形成され、パークマネジメント事業に直結するなどの効果が出ている。

福田専務は、「今後は、さらに多くの機関と連携し、事業規模を拡大する予定である。特にパークマネジメント分野での事業分野拡張を図るべく、関連分野の技術スキルの獲得や人材育成に注力していく。」と言う。

取組のポイント

- 地域課題を解決する活動は、慈善や貢献ではなく「事業（営利活動）」として展開。
- 自社や支援機関、対象者ら関係者全員の目的が達成されるソリューション・モデルを構築。

地域密着でのきめ細かい「子育て支援」「障がい者福祉サービス支援」と共に、基幹事業の他地域展開を推進



事業主体の概要

会社名 有限会社 office ぱれっと
所在地 大阪府高槻市大蔵司
事業内容 子育て支援事業、障がい福祉サービス支援事業

地域課題解決事業の概要

現在、子育て支援事業、障がい者福祉サービス事業の2つの事業を主柱に、8つのサービスを提供。幼稚園就園前に、お母さんから離れてお友だちと遊ぶ「プチぱれっと」、2才から学童までの一時保育、放課後・長期休みの学童保育に利用できる「こどもぱれっと」、子どものためのワークショップ「Kidsくらぶ」、障がい者就労施設（就労継続支援B型）である「おしごと工房ぱれっと」を展開。また別法人であるNPO法人ぱれっとでは、0～3才児の親と子の安心して集える広場や一時預かりもある「ぱれっとひろば」、子どももおとなも、年齢や障がいの有無に関わらず一緒に安心して過ごせる場、表現活動ができる場を提供する「ボードレスアートくらぶ」、多世代交流サロン「カフェぱれっと」等を展開。

課題

地域（高槻市内）における幼稚園入園前の子どもたちの受け入れ可能な施設の設置

効果

- 幼稚園入園前の子どもたちへの支援の創出
- （保育スタッフ・障がい者）の雇用の創出
- 地域コミュニティの創出

地域で場を提供し、利用したい・働きたい人の相互にメリットを提供

地域の集会所において、保育有資格者に3歳児・4歳児の保育を依頼して、「ようちえんごっこくらぶ さくらぐみ」として、週1回の午前中保育を開始したのが、officeぱれっとの始まりであった。高槻市立幼稚園の入園抽選に洩れた子どもたちの居場所として設立された。15年の歳月が経過したが、地域で長く事業を推進する上でのポイントとして、漆原社長は「できることを少しずつやっていくこと」と話す。また、「この地域で課題が発生しているということは、その他の地域でもニーズがあるということであり、このニーズにきちんと応えていくことにより、事業を拡げることができ、経営も安定させることができる。そうすることにより、地域のその他の小さなニーズにも応えることができ、地域に根付いた活動が継続的に推進できる。また、組織が大きくなってくると、経営者の役割も変わる。自分自身も、多くの業務を背負っていた時期があり、この際に実施したこととして、すべて棚卸しし、少しずつ業務を手放した。こうすることによりスタッフの育成が図られ、自身も新



代表取締役
漆原 由香利

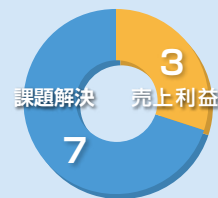
しい事業を推進することができた。」と話す。なお、同社では、保育事業のノウハウを近隣他の需要ある地域に展開している。その際、「ノウハウのマニュアル化と共に、想いを伝えていくことも重要なポイントになる」と漆原社長は話す。

同社の活動による効果として、まず第一には、地域の子どもたちが安心して過ごせる場を提供していることである。同時にこの場の提供により、親御さんにとっても子どもと離れる時間を持つことにより、精神的にリラックスできる時間を提供している。また、地域で多様な形で勤務したいという保育士や障がい者の雇用創出にも貢献している。「ぱれっと」があることで、地域課題であった幼稚園入園前の子どもたちのための場の創出や、働きたい保育スタッフや障がい者らの雇用を創出しただけでなく、この活動を通して仕事を発注してくれる地元企業とのネットワークも広がった。漆原社長は「地域で利用したい、働きたい人の誰もがメリットを享受できるソリューションモデルが構築されている。今後も属性に関係なく、誰もが集える場づくりを積極的に推進していきたい」と話す。

取組のポイント

- 地域課題（幼稚園入園前の子どもたちへの支援の場の必要性）に合致した事業の展開。
- 地域に根ざした事業展開と他地域へのノウハウの提供。
- 子育て中・介護中などの女性が働きやすい環境づくり。
- 地域場の場づくりによるネットワーク（母親と子ども・障がい者・企業等）の構築。

No. 41 | ホームレス状態を生み出さない 日本の社会構造をつくることを目指す



事業主体の概要

法人名 NPO 法人 Homedoor
所在地 大阪府大阪市北区中崎西
事業内容 就労支援事業、生活支援事業、啓発活動事業

地域課題解決事業の概要

ホームレス(路上生活者)状態を生み出さないための支援を推進。主要事業は①就労支援事業、②生活支援事業、③啓発活動事業の3つの事業であり、就労支援事業は、主に各種サービス提供の過程で、ホームレス等社会的弱者の雇用を創出。事業に従業員として参画してもらいながら、中間就労支援機能として、彼らの自立化・社会参加を支援。彼らが持つ共通の特技(自転車修理技術)を事業化することに着目し、大阪市内でシェアサイクルを行う「HUBchari(ハブチャリ)」や不要なビニール傘のリメイクを実施・販売する「HUBgasa(ハブガサ)」等の主力事業を展開。生活支援事業は、ホームレスの社会的孤立をなくし、自分らしく生きることを教育で支援する「CHANGE」や野宿生活者を訪ねて夜回りする「ホームパト」等を展開。啓発活動事業は、ホームレスへの偏見をなくし、襲撃事件や心の貧困をなくす支援であり、全国での「講演やワークショップ」を日本全国で展開。

課題

大阪市内のホームレス数の削減と自立化支援

効果

- ホームレスの削減、雇用の創出、自立化に成功
- ホームレス、生活保護者の社会的孤立を防ぐ、集まれる場所を提供

ホームレスへの偏見をなくし、「誰もが何度だってやり直せる社会をつくる」

同法人の川口加奈代表は、14歳の時、ボランティア活動を通してホームレス問題を知った。そこで、この活動により、「ホームレスは怠けたくてホームレスになっている訳ではない」という背景を認識し、「日本にはびこる偏見をなんとかしたい!」という想いで、ホームレス支援活動に携わるようになった。2010年に学生団体として任意団体を設立し、西成区で「モーニング喫茶」を開始した。その後、あいりん地区(西成区や釜ヶ崎)での活動を続ける中、社会起業塾のメンバーとなり、先輩起業家らからの後押しを得る形で起業した。ホームレス問題を解決していくためには、「対症療法的な活動ではなく、問題の根本を解決すること、つまりホームレス状態を生み出さない日本の社会構造にすることだ」という答えにたどり着き、これを実際に行っていく必要性を強く意識することになった。「誰もが何度だってやり直せる社会をつくる」という視点で、①ホームレス問題の啓発、②ホームレ



事務局長 松本 浩美

ス・生活保護からの出口づくり、③ホームレス状態への入り口封じの3つの柱により活動をおこなっている。

活動効果としては、釜ヶ崎エリアのホームレスの削減・雇用創出、自立化に成功している(路上生活から家のある生活へ)こと、またホームレスや特に生活保護を受けている人たちの社会的孤立を防ぐために、顔を合わせられる、集まれる場所を提供していることなどが挙げられる。

今後は特に、「HUBchari」について、シェアサイクル市場の先行企業等との相互乗り入れによる規模の拡大を目指しており、設備の機械化・自動化を図るシステムの導入を計画している。また新規事業として、現在、ネットカフェで就労困難者と企業をマッチングする「ホームネット事業」の展開を準備しており、今後の主力事業として拡大していく予定である。

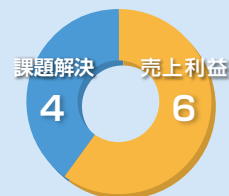


HUBchari(ハブチャリ)

取組のポイント

- 地域課題解決に向けたトップの強い想いの共有・浸透。
- 人材が持つ特技(個人に蓄積された技術)を活かした分野に着眼した事業モデルを構築。

No. 42 若者チャレンジを後押しし、地域の課題を解決する仕掛けをつくる事業を展開



事業主体の概要

法人名 NPO 法人学生人材バンク
所在地 鳥取県鳥取市湖山町南
事業内容 会員大学生への情報提供、ボランティア人材のマッチング及びコンサルティング、地域活性化コンサルティングおよび行政事業の受託等

地域課題解決事業の概要

会員大学生への情報発信事業は、携帯メール会員(2,200人)に各種イベントに関連するアルバイト情報を発信する事業を実施(自主事業)。その他、県からの受託事業として、若者と農山村でボランティア人材のマッチングをコンサルティングする農山村ボランティア事業、NPO人材等の人材育成事業、若者の移住・起業支援などを展開。

課題

地域社会における学生の活動環境の整備

効果

- 移住の実現と移住による人口増などの整備
- 参加学生と受入れ側の意識変化

企業や地域と学生を結びつけ、戦略的な人材配置により効果を拡大

静岡出身の田中代表理事は、昔からやりたいことをやるタイプで、砂漠緑化の書籍に出会い、研究を進めていた鳥取大学農学部に入學した。在学中の海外旅行でアジアの若者に触れ、学ぶモチベーションが高いことを知る一方で、日本の学生は学問と地域社会の関係が見えておらず、学ぶモチベーションが高くないと感じた。



代表理事 田中 玄洋

そこで2002年4月、任意団体としての学生の人材育成を目的とした「学生人材バンク」を立ち上げ、2004年には鳥取県から、任意団体にも関わらず大きな事業(農村ボランティア事務局)を受託し、2008年に業務量の増加に伴い同団体を法人化した。

同法人は、「若者チャレンジを後押しし、地域の課題を解決する仕掛けをつくる」との理念のもと、ボランティアなどを希望する大学生への情報提供事業、ボランティア人材のマッチングをコンサルティング、地域活性化コンサルティングおよび行政事業の受託等の事業を実施している。例えば、鳥取県日野町では、就農に挑戦する鳥取大学卒の若者を日野町のコミュニティビジネスの仕掛け人と一緒にサポートする「移住モデル」を実施するなど、学生の気づきや移住につながる取組に力を入れている。

同法人の活動により、ここ5年間で14名の若者が農村へ移住したが(日野町3名、八頭町8名、鳥取市河原町3名)、単なる移住に留まらなかった。例えば、日野町では、十数年ぶりの新規就農者になった他、移住者の同期は農業系の企業に就職、もう一人は県内初の第三者への経営譲渡として町内のシイタケ農家を継いだ。また、町内での結婚・出産により、人口増に繋がるなど、よい流れができつつある。



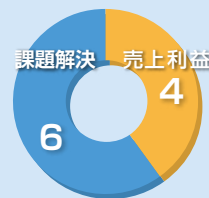
鳥獣被害を防ぐ活動

同法人では単なるマッチングではなく、それを契機として、地域との信頼関係を築くために、その人が一人にならないように、若い人が集まると楽しいといった雰囲気づくりまでフォローしているのが効果を大きくしている要因となっている。

田中代表理事は、今後は、若者成長のきっかけは各自ばらばらであることから、大学生の人材育成サービスの流れを一本化し、より多くの若者と地域の接点を作っていきたいと考えている。

取組のポイント

- 商品のパターン化・モデル化の推進。
- 事業と通して、サービスを開発・改善していく人材を育成。
- SNS等、ITの利活用による事業の効率化。



事業主体の概要

会社名 株式会社石見銀山生活文化研究所
所在地 島根県大田市大森町
事業内容 婦人服の企画・製造・小売（地域資源活用）

地域課題解決事業の概要

熟年層などを対象とした婦人服ブランド「群言堂」の企画・製造・販売を故郷で行うことにこだわり実践。企画・製造においては、大手と同じ土俵に上がらない柄を決めた上で生地を先に染める「先染めを活用し、素材を活かしたデザイン等で差別化。販売は、都市部の専門店及び直営店で実施。その他、同社の取組と大森町の暮らし（衣食住）を知ってもらうため、まちなかの古民家を活かした旅館業も営む。

課題

地域（大森町）の活性化

効果

- 売上拡大に伴う雇用の創出
- 地域外からの社員の移住
- 大森町の知名度の向上
- 来訪者の増加

地域の衣食住を含めた暮らしを大事にしながら、婦人服ブランド等を展開

創業者である松場会長は、1953年、旧大森町の万屋の長男として生まれ、卒業後10年ほど名古屋で服飾デザインの仕事をしていた。長男として生まれたこともあり、もともと家業を継がなければいけないと考えており、その継ぎ方を考えていた。



代表取締役会長
松場 大吉

1981年に大森町に戻り、個人で7～8年、「ブラハウス」ブランドでの企画・製造・販売を行っていたが、その間名古屋での暮らしのなかで故郷を客観的に捉え、何かをしなければいけないと考えていたこともあり、1988年に同社を創業した。

同社は「この地に関わる全ての人の幸せと誇りのために、私たちは復古創新というモノサシ（判断基準）で美しい循環を継続していきます。」との経営理念のもと、国内の素材を使いながら国内で縫製し、商品を世に出していく、繊維業を中心としたライフスタイル産業を展開している。

具体的には、本社を大田市大森町に置きながら、熟年層などを対象とした婦人服ブランド「群言堂」の企画・製造・販売を行い、都市部の直営店等で販売している。現在では、「群言堂」ブランドのもと「登美」「根々」というブランド展開を図っている。また、2014年から大森町由来の植物を使っの染色やデザインに活かしたブランドであ

る「Gungendo Laboratory」も立ち上げている。

同社では、将来のあるべき姿として「この会社に関わる全ての人が、

自分が住んでいる地に誇りを持ち、過去を引き継ぎ、今を楽しみ、未来を考える暮らし方をしていること。」とし、次に世代に繋げていくための景観づくり、この場所からの情報発信、コミュニケーションの場づくりなどを大切にし、修復した武家屋敷を「暮らす宿 他郷阿部家」として運営し、宿泊客も受け入れている。

こうした取組により、同社で150名の雇用が生み出され、市外から同社に就職して大森町に住んでいる社員も少なくない。そもそも大森町には繊維業がなく「石見銀山」のまちであったが、現在では同社の婦人服ブランド「群言堂」ができ、大森町の価値は一層高まった。

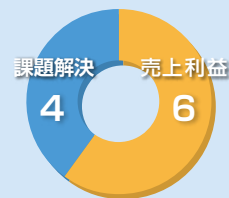
松場会長は、これまで大森町に縁のなかった若者が都会からやってきてこの地で暮らし、語り合い、地域の行事などに参加して、地域が活性化していくことに大きな期待を寄せている。



石見銀山本店

取組のポイント

- ここで骨を埋めるという覚悟。
- 地域資源を最大限に活用して、外の人に訴え、その効果を地域に落とす。
- 地域に来てもらい、地域の良さを理解してもらう。



事業主体の概要

名称 親子キャリアラボ（個人事業者）
所在地 広島県広島市中区紙屋町
事業内容 **キャリア教育事業**

地域課題解決事業の概要

自社型、受託型、コラボ型の3つの形態で子ども向けキャリア教育事業を展開。自社型では、合宿形式の「キャンプ」や通学型の「スクール」、学びに来てもらう「親子サロン」によるキャリア教育を提供、受託型は、個別（一対一）のコーチングによる進路選択や職業選択等に関する指導、自己分析によるキャリア教育プログラムを組織や研修形式で提供。コラボ型は、一般企業や図書館等と協働でプログラムを開発し展開。

課題

地域（広島市）に必要となる人材の育成

効果

- 地域に必要な人材（自ら幸せになるために、やりたいことがやれる人材）の増加
- ミスマッチキャリアを選択する人（学生、社会人）の減少

親子によるキャリア教育を通して、地域で必要とされる人材の早期教育を推進

昨今、引きこもりやニート等の問題に加え、きちんと18歳まで普通に教育を受けてきて、せっかく大学まで入学した学生が、大学教育とのミスマッチにより大学を辞めてしまうといったことが起きている。また社会人でも、会社に入社しても自分のやりたいことと、実際の仕事とのミスマッチで退職してしまった就労者が3割もいるという事実がある。



代表 奥 貴美子

奥代表は、現職に至るまで、市主催の生徒の海外派遣における引率経験や子ども向け大手教材販売会社勤務で、多くの親子と接する中、幼少期の環境と親の考え方が子どもに大きな影響を与えることを目の当たりにしてきた。また、海外在住時に日本と海外の教育を比較した経験などから、日本の教育のあり方そのものに疑問を持っていた。

親が用意したレールの先は完全で安全かはわからない。子ども自身がレールを選び歩める力を育くめる一助を担えればと強く思い、2013年、自らキャリア教育事業

を立ち上げた。同団体のように事業を展開していくためには、奥代表は、「日常「起業してみたい」と考えている人は比較的多いが、①自分の心の奥のザワザワ、つまり、社会に対して感じる憤りを自分だったらどう解決できるかを考え、できることから活動してみる。②その活動からの、収益事業としてのビジネスモデルをつくること。③その取組に強い想いを持ち続け、自分の想いを発信し続けることが大きなポイントになる。」と言う。

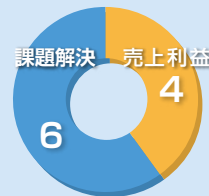
同団体が提供している「子ども時代からのキャリア教育」は、開始したばかりであり、長期的な視点で少しずつ波及していくことが期待されるが、広島は「平和都市」で「イノベーション立県」であるという背景から、奥代表は、「将来的に食べていく手段の就労ではなく、ジブンらしさを輝かせて働くという地域の人材育成に貢献していける。」と考えている。

今後は、2015年4月から、キッズキャリア教育スクールを正式に開校し、これまでより広く社会に働きかけていきたいと準備を進めている。

取組のポイント

- トップの地域課題の解決への強い想い。
- 強い想いの発信。
- 「自分ができること」の視点での行動。
- 事業性(採算性:ビジネスとして成立するか否か)の検証。

No. 45 | 地域で培われた人材の専門性（知識・技術）を活用・還元することにより地域課題を解決



事業主体の概要

法人名 NPO 法人 山口県アクティブシニア協会 (AYSA)
所在地 山口県周南市三田川
事業内容 企業支援事業、婚活支援事業、環境保全事業、子供育成事業、地域活動事業、交流啓発・健康福祉事業、国際支援人材育成事業

地域課題解決事業の概要

定年後のシニア世代の会員が、各分野で培った豊富な知識、技術、経験、人脈を活かし、その能力を地域社会に還元することでシニアの生きがいを創出し、地域社会の発展に寄与することを目的として、9つの部会で各種事業を実施。営利事業は、企業支援部会で実施しており、企業OBなどシニア人材が、地元企業が抱える経営課題の解決・業務受託・職業能力開発等をおこなうもので、「シニア人材マッチング」や「便利屋」サービス、婚活支援事業（婚活支援サービス）、地域活動事業（シニア映画劇場サービス）等を実施。その他事業は、ボランティアを中心とする非営利事業として位置付けられる。

課題

地理的要因により生じた課題
（崖崩れによる崩落防止）

効果

- 地域環境の保全・改善
- 経営幹部人材の創出
- 地域のシニア人材のモチベーション向上

専門知識・技術を持つシニアの力を最大限に活用し、地域課題の解決を実践

1988年に山口県内の大手企業の技術者21名を中心に、ベンチャー企業「はってんサロン」を設立、任意団体としてスタートした。山口県の山間部周辺は傾斜地での崖崩れによる崩落防止という地域課題があり、崩壊を防ぐための擁壁や法面が多かった。この法面緑化を推進すべく設立されたのが「はってんサロン」で、当初は、法面緑化を推進するための多機能フィルター開発事業を中心に推進した。その後、2004年に「山口県アクティブシニア協会 (AYSA)」として法人化し、現在の組織構成(9部会13事業)にまで事業を拡大した。



会長 藤本 賢司

NPO法人の経営では、組織の持続的存続を図っていくために、特に新規事業（営利事業）の育成が重要であった。同協会では、新規事業を専門に検討する委員会を組織内に設置しており、この中から次世代の事業アイデアの萌芽が抽出され、理事会にて事業実施の判断がおこな

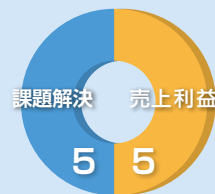
われるというシステムを有している。婚活事業等もこのシステムを経て開発された。現在は、この地域において、第6次産業をどのように開発し定着化させていくかというテーマについて検討している。

同協会による収益活動の中心は、シニア雇用と地域中小企業経営支援を目的とした「シニア人材マッチングバンク」事業で、これまで累計300名の雇用を創出してきた。また、経営幹部育成事業「AYSA企業経営塾」では266名の人材育成に貢献している。

同協会が実践してきた事業推進のポイントについて、藤本会長は、「①地域に根付いた事業活動に専念すること、②活動内容を地域やその周辺にPRする（見せる）こと、③新しい人材（後継者）を確保・拡大すること、④企画・運営事務局体制：本部機能を整備すること（これにより、非営利・営利事業をバランスよく構成することが必要となる）」という4点が重要と言う。

取組のポイント

- 新規事業の R&D による非営利事業に依存しない営利事業（収益事業）の開発。
- 地域社会のニーズにマッチングする事業の展開。
- 個々の人材が保有する専門知識・技術を活かした事業開発。



事業主体の概要

会社名 有限会社ゼムケンサービス
所在地 福岡県北九州市小倉北区片野
事業内容 一般建設業、一級建築士事務所

地域課題解決事業の概要

主要事業は、建物、建物、商業施設等の建設、デザイン、工事の他、店舗の総合ブランディングである。同社の特徴は社員9名の内、6名が女性で、女性の感性・視点を活かしたデザインができ「女性建築デザインチーム(略称:JKDT)」を掲げて業務を推進。女性の活用が進んでいない建築業界において高いデザイン性をもった付加価値の高いサービスを提供し、好評を得ている。

課題

建築分野での女性活用

効果

- 女性目線、生活者視点でデザインの差別化
- 女性活躍機会の増大

女性の力を最大限引き出し、事業の高付加価値化を推進

同社は1993年8月に設立された一般建設業、一級建築士事務所である。同社が、女性活用を積極的に進めるきっかけとなったのは、2006年、新規の採用の際に、複数の女性建築士からの応募があった際に、子育て中で労働時間の短縮を希望する者が多い



代表取締役
籠田 淳子

ことに気付いたことである。そのため、試験的に本来なら1名の求人のところを、通常の業務時間の半分となるワークシェアリングの形態で2名を採用した。採用をしてみると、短時間の勤務であってもよい成果を上げるとともに、働く母親の姿を子供に見せることが子供に良い影響を与えることに気づき、積極的に女性活用を始めるに至った。同社では、建築士としての能力に男女で大きな差があるとは思わないが、女性の方が生活者視点の設計、デザインを行うことには適していると考えている。

しかし、女性を採用するだけで、設計力が高まるわけではない。積極的に設計、デザインが問われるような企画コンペに応札し、女性の視点が設計に落とし込めるよう様々な試行錯誤を行ってきた。また、建築物の設計だけではなく商品陳列や制服、内装、ロゴデザインを含めてトータルで提案することも行っている。現在では「女性建築デザイ

ンチーム」として新たに考案した「五感設計」など、独自のデザイン性が高い評価を得ている。

また、地域貢献の一環として、北九州市の中心市街地・魚町銀天街のブ



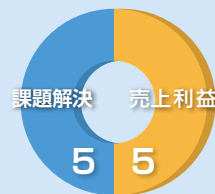
魚町銀天街の様子

ランディングに取り組むタウンマネジメント事業も行っている。ブランディングとは、その価値を見出し、魅力化し、伝達するというもので、障がい児を持つ母親、子育て中のママ、独身の女性デザイナー等4名を「魚町の女神たち」と名づけ、女性マーケティングとして育成した。この「魚町の女神たち」は、それぞれの背景にある日常生活の特徴を活かした女性視点、生活者視点で、気づきやお店の紹介・良いところ・改善点などをSNSで発信するとともに、ワークショップ、ワールドカフェ、「車椅子で魚町銀天街」イベント等の活動によって、新たなブランドアイデンティティ「誰からも愛されるまち、魚町銀天街」を生み出した。この事業をきっかけに、女性の活躍機会を増大させるとともに、商店街の各店舗とネットワークができるなど、本業にも良い影響を与えている。

取組のポイント

- 女性が働きやすい環境を整備。
- 女性の能力を最大限に引き出すための工夫。
- 地域の課題を捉え、自社の事業と関連させて解決を図る。

No. 47 | 長崎初の民間企業化支援施設を整備・運営



事業主体の概要

会社名 有限会社サンビル興産
所在地 長崎県長崎市籠町
事業内容 不動産売買・賃貸仲介、ビル管理、インキュベーション施設及びシェアオフィスの整備・運営

地域課題解決事業の概要

同社が管理している中心市街地にある賃貸ビルの空きフロアを改修して「インキュベーションルーム万屋」(6室)(2007年)と「シェアオフィス江戸町」(定員25名)(2013年10月)を整備。創業を志す者に賃貸するとともに、インキュベートルーム入居者に対しては、行政機関、商工団体、公的インキュベーション施設と連携している他、自らの人的ネットワークも活用しながら、入居者の創業サポートを実施。

課題

気軽に入居できる起業家や小規模事業者向け施設の設定

効果

- インキュベーションルームを出て開く事業者が現れる
- 入居者同士で仕事の紹介
- シェアオフィスニーズの発掘

創業者の言葉に沿って「長崎のために」と事業に取り組む

長崎市には、公的な創業支援施設が2か所整備されているものの、オフィス仕様の部屋には空室がほとんどなかった。このような状況のなかで、指定管理で運営を受託している公共のインキュベート施設の担当者から「民間にも起業家の施設が必要ですが、長崎にはありません。民間でつくってほしい」と打診があり、この担当者の情熱に、心を動かされてインキュベータを整備した。担当者の情熱に応えられたのは、同社の創業者である父(一ノ瀬勇氏)が、40年以上、起業家や若い人たちの応援をしていたという土壌があったからである。



代表取締役
一ノ瀬 恵介

事業に取り組む前に、入居条件の差別化や自身の人脈を活用した支援など、民間にしかできないサービスを提供することにより、事業性を確保することができると考えた。また、中心市街地の築30年以上の自社ビルの空きフロアを活用することにしたことも事業性を高めている要因となっている。

同施設の運営上の特徴は、入居条件が公的施設に比べ

て比較的緩やかであること、自らの人的ネットワークを活用した専門家や起業空間の紹介などができること、独立した場合の自社管理ビルへの移転が容易であることなどが挙げられる。

事業の実施により、インキュベートルームを出て開業する事業者が



インキュベートルーム万屋の内部

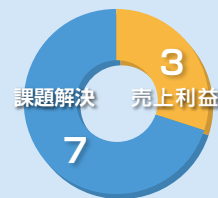
出現するとともに、入居者同士で仕事を紹介しあったりする効果もある。さらに、2014年に入り他社がシェアオフィスを開業させるなど、新たなオフィスニーズを発掘したとも言える。

一ノ瀬社長は、今後は、施設は満室ではあるものの、長崎での創業支援施設としての知名度を高め、営業しなくても常に創業者が支援を期待して来てくれるような“長崎での創業拠点”になりたいと考えている。また、介護事業への展開も計画しており、長崎で事業を営んできた者として、今後とも地元へ貢献していきたいと考えている。

取組のポイント

- 本業の延長線上で、本業で蓄積してきたノウハウを活かして事業を展開。
- 地元での経営経験を活かした公的施設とのサービスの差別化。

No. 48 | 子どもの表現力を高めるための アートワークショップなどを開催



事業主体の概要

名称 Happy Bunch (個人事業者)

所在地 長崎県長崎市立岩町

事業内容 アートワークショップの企画・運営、ワークショップの素材制作、持ち運びできるアートツールの開発

地域課題解決事業の概要

子どもたちが自分の住む今の世界や地域の中で、アートを通して美しさや楽しさを体感するとともに、長崎という町を誇りとするきっかけを生むことを目的とした「アートワークショップ」を開催。アートワークショップで利用する素材の制作。持ち運びできるアートツールを開発。

課題

- 文化的な楽しみに触れる機会の確保
- 親子のコミュニケーション促進

効果

- 遊んで学ぶことの楽しさに気づく
- 親子のコミュニケーションの活発化

自らの教育・学習経験をもとに、アートを通じて豊かな社会の実現に取り組む

重野代表は、大学で絵画、大学院で銅版画を学び、ドイツ4年間滞在中ヨーロッパ諸国の子ども向け美術館や企画を見て回り、ドイツの大学で絵画・版画・美術館アートコミュニケーション学を学んだ。その後、こどもアートクラス主宰、短大講師、高校講師、公立中学校教諭を経て、2009年4月、「Happy Bunch」として活動を始めた。



代表 重野 裕美

活動を始めたきっかけは、公立中学校教諭時代の不登校の生徒たちとの出会いで、彼らは美術が好きだった。重野代表は部活や生徒指導、受験指導などで時間を割かれることが多い中、彼らの自宅や彼らがいる保健室などにいき、一緒に制作をしたり絵の交換日記をした。その後、彼らは元気を取り戻し美術系の高校に進学したり美術部で活躍していった。美術を通して交流する中で、生徒が自分の力に気づき自信を取り戻す姿は校内でもみられた。もっと子ども時代にアートと触れ合う機会があればという思いを重野代表は強くしていった。しかし長崎市は観光地ではあるものの、市民や親子がアートなど文化的な楽しみに興じる場所は少ない。孤独な子育てをしている親も少なからずいる。

重野代表は、社会的、教育的な課題を解決し、アートと

遊びを通して、豊かな人生をいきるための基盤の実現に貢献したいと考え、子どもの表現力を高めるためのアートワークショップの企画・運営を行っている。また、アートワークショップで使用

する素材を制作する(地域を意識したもの)とともに、アートと遊びについての講演会や対談の企画の他、持ち運びできるアートツールの開発を行っている。

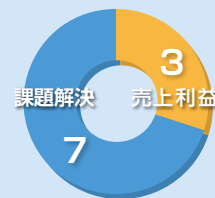
アートワークショップでは、衣・食・住・コミュニケーション(ともだち、親子)・遊び・まつりなどの子どもの生活、および長崎の歴史をテーマとし、開催にあたっては、九州大学大学院のチャイルドライフコミュニケータープログラム修了認定者の有志による団体の協力を得ている。また、九州大学特任教授、デザイナー、竹職人と連携して連続講座も開催するなど、多くの人や組織の協力を得ており、重野代表は、今後は行政の協力を求めていきたいと考えている。また、ワークショップで参加者は遊びながら制作し、創作できる自分に自信をもつことができる、またこの場が子どもの母親にとっても新たな居場所となることができればと考えている。



南山手の洋館でのアートイベント

取組のポイント

- 自らの経験を活かして理想を追求する場を、公共空間に求めた。
- 志を分かち合う大学関係者や専門家との連携により事業を推進。
- 行政の文化に対する理解も求める。



事業主体の概要

法人名 NPO 法人のぞみの里
所在地 沖縄県島尻郡南風原町字宮城
事業内容 障がい者支援施設の運営、地域ごみ収集、リサイクル事業

地域課題解決事業の概要

のぞみの里は、障がい者の就労支援を行うNPO法人であり、就労・生活支援をして、一般就労等への雇用を目指す福祉施設。2009年より、地域内の食品残渣を回収し、堆肥化や豚の飼料に利用することで循環型社会の実現を目指す、南風原町リサイクル事業を受託。この事業が障がい者の就労訓練になっている。

課題

- 地域の障がい者の就労支援
- ごみの減量化と費用負担の削減

効果

- 就労支援機会の創出
- 地域の環境意識の高まり
- 地域における障がい者への理解の高まり

地域循環型リサイクル事業と就労支援を両立

「のぞみの里」の前身は、農芸リハビリセンターという障がい者支援施設であり、この農芸センターでは堆肥づくりをしていた。2008年に設立したNPO法人のぞみの里が、のぞみの里として運営することになった。一方、同法人のある南風原町では、隣接する那覇市と環境施設組合を設立し、共同でごみ処理を行っているが、都市化の進展とともに、ごみ減量化と費用負担の軽減が重要な行政課題になっていた。



理事長 上原 武計

農芸リハビリセンターの時から堆肥づくりをしていた経験があったため、この経験を活かして南風原町から委託を受けて、2009年からリサイクル事業が始めることになった。

リサイクル事業では、一般家庭や飲食店等の事業所から排出される生ごみ、コンビニや学校給食で廃棄される食品残渣を回収・分別し微生物による処理を施した後、養豚の飼料や堆肥にして、のぞみの里で利用している。ここで生産された農作物や豚は町内の販売施設で販売している。

販売した利益は、障がい者に対する工賃として還元されている。県内の就労支援施設の平均的な月の工賃は1.4万円であるが、同施設の平均は3万円を超えるほどに

なっている。一般に、沖縄県内では障がい者が自立して生活していくための資金として月10万円が目安と言われているが、障がい者が受給する障がい者年金と合わせて、約10万円近くの収入になっている。

障がい者の自立に向けた効果だけでなく、リサイクル事業に取り組むことで、地域の環境意識が高まってきている。家庭も事業所もごみの分別がしっかりとなされ、ごみ全体の量も減ってきており、食材が有効に利用されつつある。

また、リサイクル事業や生産物の販売を通じて、障がい者に対する地域の理解が進んできている。さらに、肉や野菜等の生産物についても好評を博しており、今後も増産ができる見込みである。

しかし、「のぞみの里」は就労支援が第一の目的の施設であり、同法人では、増産によって作業負担が増大することがないように、地域の資源の循環と、障がい者支援のバランスを取りながら事業を進めている。

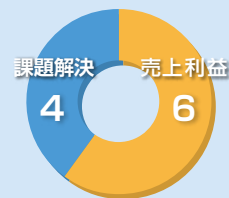


はえばる豚の飼育の様子

取組のポイント

- 地域、行政と一緒にになった障がい者の支援。
- 地域循環型の社会の実現と、障がい者の就労支援の確立。

No.50 積雪地域の課題解決のため、融雪対策ソリューションを開発販売



事業主体の概要

会社名 エコモット株式会社
所在地 北海道札幌市中央区
事業内容 ワイヤレスセンシングとクラウドアプリケーションを活用したモノのインターネット（IoT）関連事業
（各種ソリューションのうち、**融雪システム遠隔監視ソリューション「ゆりもっど」**）

地域課題解決事業の概要

「ゆりもっど」は、ロードヒーティングの積雪・路面状況を赤外線カメラで監視し、遠隔地にある監視センターで気象状況を加味した集中管理を行うことにより大幅なコスト削減を可能にする低燃費時代の省エネ融雪サービス。販売先は、100%民間で、営業エリアは、北海道の他、北東北（青森、秋田、岩手）。

課題

効率的で環境に優しい融雪対策の推進

効果

- 省エネルギーによる環境への貢献
- 地域住民の環境意識の高まり
- 社員のモチベーションの向上

地域企業として地元事業者や住民との連携により豊かな人間社会を目指す

入澤社長は、モバイルアプリケーション開発会社でモバイルコンテンツのアプリケーション開発に携わっていたが、社会的な意義を見出せず、開発会社を退社し、2007年2月、同社を設立した。

同社は、「モバイルで世の中のありようを変え、未来の常識を創る」という経営理念のもと、ITをツール（道具）として社会問題に活かして実行していくことをミッションにしている。

設立と前後して、ロードヒーティングの現場で融雪システムのセンサーの誤作動が発生していることがわかり、これをモバイルで遠隔管理が出来れば灯油の使用量や二酸化炭素が削減できるのではないかと考え、札幌市の積雪状況、ロードヒーティングのための灯油使用料や電力使用量等を調べた。その結果、ロードヒーティングの温度を適切にコントロールするビジネスに対する確信を得て、融雪のムダを遠隔監視・遠隔操作でカットし、足元の安全とコスト削減をする、融雪システム遠隔監視ソリューション「ゆりもっど」を開発した。

「ゆりもっど」は、ロードヒーティングの積雪・路面状況を



代表取締役
入澤 拓也

赤外線カメラで監視し、遠隔地にある監視センターで気象状況を加味した集中管理を行うことにより大幅なコスト削減を可能にする、低燃費時代の省エネ融雪サービスである。

特徴は、降雪状況を人の目で判断し融雪のムダを抑えることにより、大幅なコスト削減を実現できること、監視センターで遠隔地のロードヒーティングの運転状況を一括監視できる

ため、広範囲の積雪の状況を集約し、融雪に最適な判断ができる（システムは特許取得済み）といったことである。

販売を通じて、期待どおりの効果が得られることにより、地域住民の環境意識が高まってきている。また、社員も地域課題の解決に協力しているといった意味でモチベーションが生まれ、やりがいを感じている。

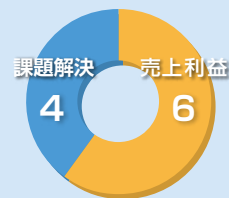
入澤社長は、今後、監視システムソリューションを活かした、建設情報化施工支援ソリューション「現場ロイド」を活用して、防災対策を強化（水位・雨量計、傾斜計などの活用）していきたいと考えている。



マンション駐車場への導入事例

取組のポイント

- 社会の役に立ちたいという強い想いと、経営者の強いリーダーシップ。
- 前職で蓄積した知識、技術を活かして課題解決型ソリューションを構築。
- 社会ニーズを掴んで事業化する推進力。



事業主体の概要

会社名 株式会社アース・パートナー

所在地 秋田県湯沢市宇大島

事業内容 鉄・スクラップ・古紙リサイクル事業、食品リサイクル・堆肥化事業、食品以外の廃棄物処理、
その他事業（障がい者雇用）

地域課題解決事業の概要

「くらしに役立つリサイクル」を掲げ、鉄・スクラップ・古紙リサイクル事業を推進するなかで、事業ノウハウを蓄積し、障がい者雇用を推進しつつ、秋田県初の「再生利用事業計画認定」を受けて、県内有数の食品スーパーと連携して食品リサイクル事業を展開。

課題

- 循環型社会の構築
- 障がい者雇用

効果

- 食品リサイクルシステムの構築
- 障がい者雇用等の推進
- 環境意識の向上

「くらしに役立つリサイクル」に向けて、リサイクルを身近なものに

渡部社長は、湯沢市で生まれ16歳で上京し、7年間働き、自分で起業しようと考えていたところ、母の体調が思わしくないと聞き湯沢に戻った。敢えて給料に執着せず、人に接する仕事をしたいと考え、花屋で働いていたところ、産業廃棄物処理を行う会社に誘われ、その会社で働くことになった。

代表取締役
渡部 義和

食品リサイクル法施行の数年前に、食品リサイクルに注目し、うどんの切れ端を原料としたリサイクルを事業化した。

このような経緯を経て、リサイクル事業を始めようと、独立するかたちで2007年12月に同社を創業し、2008年3月から営業を開始した。鉄・スクラップ・古紙リサイクル事業から始め、順調であったが、リーマンショック等により先行き不透明になったため、食品スーパーの空き缶やペットボトルの回収・分別・資源化等の事業の検討をし、県内の大手流通業グループや地元食品スーパーに企画営業を行った。その結果、県南最大手の食品スーパーと空き缶・ペットボトルの回収・分別・資源化事業を実施することになった。その契約の際、同スーパーがこれまで委託してきた業者の一元管理も含めた契約とすることができ、事業の飛躍の契機となった。さらに、食品リサイクル法の施行

により同スーパーから食品廃棄物の資源化業務を一括して引き受けることになった。

その後、新規設備投資を行い、2012年9月、農水省・環境省による「再生利用事業計画認定」を秋田県で初めて受けた。

様々な事業展開により、食品廃棄物の資源化が大きく進展するとともに、資源化された肥料による野菜栽培を行う農家の収入が安定し、その肥料を使った商品がスーパーで販売されることにより、地産地消の推進にも大きく貢献し、「くらしに役立つリサイクル」を行っている同社の認知度が高まった。

一方、渡部社長の母の介護経験から、障がい者雇用に強い思い入れがあったため、障がい者の雇用を進め、障がい者とその親の雇用（ペア雇用）も進めるなど、「協働型リサイクル事業」として、地元新聞で大きく取り上げられた。

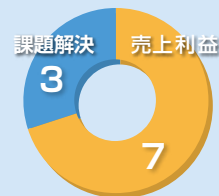
また、事業の拡大により障がい者雇用が進んだ結果、2012年1月、「就労継続支援A型」事業所である（株）らいふぱーとなーを設立し、障がい者雇用に取り組んでいる。

渡部社長は、今後とも、障がい者雇用に積極的に取り組みつつ、食品リサイクル・堆肥化事業の拡大を図っていきたいと考えている。

取組のポイント

- 人生経験を事業推進の「思い」にして、あきらめずに実行。
- 「暮らしに役立つリサイクル」を掲げ、市民に対してリサイクルをより身近なものにする戦略。

No.52 | 地域社会との共生に向けて 多様な事業を展開



事業主体の概要

会社名 荒川産業株式会社
所在地 福島県喜多方市字屋敷免
事業内容 再生資源物の仕入・加工・販売、廃棄物の処理、解体工事・重量物移動
人材育成・障害者支援、人材育成・派遣等

地域課題解決事業の概要

喜多方市の経済活性化の支援を目的に、経営者や介護職員向けなどを対象とした研修及び人材育成事業を実施。また、地域的課題の解決策を地域資源を活用しながら地元の人が実施する事業として、障害者就労継続支援事業を開始し、自社の施設での就労や一般企業での雇用を目指す。さらに、デイサービスや暮らし応援サービスなど、多様な事業を展開。

課題

喜多方市における雇用機会の創出

効果

- 人材育成・研修による就労機会の創出
- 自社の雇用機会の創出

障害者も含めた雇用の安定に繋がる人材育成・研修を重視

同社は、1954年8月に創業し、4代目の現荒川社長は、先代が定めた「幸せの実現、明るい家庭、豊かな地域社会のために、確実な成果をお客様に届けよう。笑顔と感謝の心を尊敬の心まで高めよう」という経営理念のもと、地域社会との共生とその構成員たる社員の幸せの追求が重要と考え、再生資源物の仕入・加工・販売を中心に、関連会社やNPO等の外郭団体を設立しながら多様な事業を展開してきている。



代表取締役社長
荒川 健吉

そもそも、再生資源の仕入れに当たっても、喜多方市と会津若松市内に24時間利用可能な無人回収拠点を5ヶ所設けるなど、資源を回収し易い仕組みをつくっている。

そのようななか、同社では「地域社会の発展なくして自社の事業は成立しない」との考えから、資源としての人（人的資源）の重要性に着目し、1999年2月に、喜多方市の経済活性化の支援を目的に「株式会社地域計画研究所」（代表取締役荒川輪吉）を設立した。同研究所では各種研修事業を実施するとともに、育成した人材も活用して、人材派遣を通じた地元企業への人的資源の供給を行っている。

また、地域資源を活用しながら地元の人が実施する

事業として、持続可能な社会の実現に貢献するために、2013年5月、「NPO法人くるりんこ」（代表 荒川健吉）を設立し、障害者就労継続支援事業を開始し、自社の施設での就労や一般企業での雇用を目指している。この事業は、内閣府復興支援型地域社会雇用創造事業に採択されたことが契機になっている。

その他にも、郡山市でのデイサービス、便利な暮らし応援隊「お助けレンジャー」などの事業も展開している。

こうした事業の展開により、新たな就労の創出に繋がっていると同時に、本社内での環境教育の実施や「お助けレンジャー」の実施などの取組みの成果もあり、地域で資源循環型社会の実現を目指す同社のブランドイメージが高まり、本業にも好影響を与えている。

今後は、バイオマス発電などを推進し、エネルギーの地産地消を推進していく予定である。

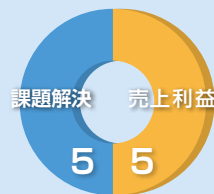


町の便利屋「お助けレンジャー」

取組のポイント

- 地域社会との共生のため、地域経済に一翼を担う企業として、多様な貢献が必要と判断。
- 障害者も含め雇用の安定に繋がる人材育成・研修を重視。

No.53 | せっけん作りを通して、リサイクル循環型社会を実現する



事業主体の概要

法人名 NPO 法人せっけんの街
所在地 千葉県柏市小青田
事業内容 **せっけんの製造・販売事業、環境教育事業**

地域課題解決事業の概要

廃食油の回収とその回収した廃食油を使ったせっけんの製造、環境保全型商品の開発及びそれらの商品の普及・啓蒙活動。千葉県内の手賀沼・印旛沼を中心とした17市町村で、廃食油を回収し、2ヶ所の工場にてこれを原料としたせっけんを製造。同事業では、地域の水質汚染を改善したいという住民の意識を、持続性を保ったリサイクル事業という形で反映させている。

課題

地域の水質汚染の改善

効果

- 地域の水質の回復
- 地域の雇用創出
- 市民の環境意識の向上

リサイクルの循環構造で、きれいな環境を持続的に守る

千葉県の手賀沼は、新興住宅地としての発展による生活雑排水の流入により、1979年の調査で全国一汚れた沼となってしまった。1980年には「手賀沼を守ろう!」を合言葉に我孫子市、柏市、沼南町(柏市と合併)、流山市の三市一町で「合成洗剤追放」の条例制定の直接請求運動が起きた。この運動が、市民による廃食油のリサイクルせっけん工場建設運動へと発展した。これに障害者雇用の課題にも取り組み、「障がい者とともにつくるせっけん工場」を目指す流れへとつながった。そして1984年10月、市民共同出資による「株式会社手賀沼せっけん」が設立された。この動きは、1万人を超える市民の「汚染の加害者という立場から脱却し、自然と人間が共生可能な、安全に暮らせる街にしない」という意思をまさに具現化したものであった。その後、1998年に特定非営利活動促進法が施行されたのを契機に、株式会社からNPO法人に組織変更することになり、1999年に「NPO法人せっけんの街」として認証を受けた。

同法人の目指すビジョンは、「環境負荷の少ない暮らし方とリサイクルせっけんの必要性を市民に伝え、市民の地球環境保全の意識を高め、持続可能な社会を実現す



事務局長 塚田 克己

る。」ことである。

同法人の製造するせっけんは廃食油をリサイクルしたものである。家庭から出された廃食油を会員が回収し、これを原料にせっけんを製造し、販売することで、廃食油回収→せっけん生産→せっけん利用の循環構造を作っている。廃食油を出した人が使ってこそ、リサイクルの循環が生まれるという考えのもと、廃食油の回収はせっけんの買取りを条件に行っており、我孫子市では学校給食のせっけんとして使われている。せっけんの他にも様々な環境保全商品を開発・製造し、消費者団体等(生活クラブ、生協、地域のスーパー等)に卸している。

同法人の活動は手賀沼の浄化に寄与したばかりでなく、工場で働く地域の人々(障害者を含む)の雇用の場を創出した。また、同法人は地域の環境教育の担い手として貢献している他、製品を市場に出すことで消費者の環境意識の向上を促している。

同法人は、今後も、リサイクル循環型社会の実現を目指し活動を続けていく。そして、営業力・販売力を向上させ、せっけん作りを通して、より多くの人に大量消費社会と現在の暮らしのあり方を見直す機会を提供し、環境問題への関心を高めてもらいたいと考えている。



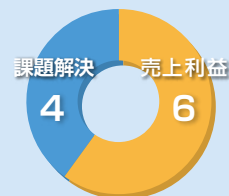
廃食油を回収する会員

取組のポイント

- 地域課題を事業化して解決することで事業主体の持続性を保持。
- 共通意識を持つ市民の出資により資金を調達。
- 消費者団体等と連携して販路を確保。

No. 54

放置されていた地元杉の間伐材を クレジット換算し印刷用紙として 有効活用



事業主体の概要

会社名 魚津印刷株式会社
所在地 富山県魚津市本新町
事業内容 各種印刷物作成、印刷用紙販売、**にいかわの守紙の販売**

地域課題解決事業の概要

「にいかわの守紙」は、魚津市の間伐材を有効活用し、生物多様性の保存と水資源の持続的な確保の両面で貢献する印刷用紙のブランド名。同社がある月に1トン印刷紙（にいかわの守紙）を製紙メーカーから購入すると、製紙メーカーが、地元森林組合から約4トンの間伐材を仕入れる「クレジット換算※による取引システム」を構築している。間伐材は、ウッドチップ化され、クラフト紙として米袋や封筒に加工・活用され、印刷用紙には利用しない。

※印刷用紙使用に伴う、間伐材購入量のレート決め

課題

- 伐採した杉の間伐材の活用
- 水資源の持続的な確保

効果

- 間伐材の有効活用と水環境の保全
- 森林組合の収益確保
- 製紙メーカー、印刷を発注する事業者のイメージアップ
- 同社は、コスト以外の部分で他社と差別化

参加者全員の負担が少なくなるようなモデルを構築

同社は、1961年12月に印刷業として創業し、2012年から「にいかわの守紙」を使った印刷を行うことになった。そのきっかけは、八木社長が、印刷業も環境問題対応が必須となる時代の到来を予見し、地元魚津市と富山大学が主催する異業種交流会へ社員を派遣したことである。そこで、新川森林組合から、「伐採した杉の間伐材の活用方策が見つからず、放置状態になって困っている」ことを聞いた。「日頃、紙を利用（消費）している立場の同社がなにか貢献できることはないかと検討を行ったところ、杉を活用した印刷用紙の開発を思いつき、森林組合・製紙メーカー・印刷事業者3社によるビジネスモデルをまとめた。このビジネスモデルの実現に向けて製紙メーカーの中越パルプ工業（株）に相談したところ、杉は印刷用紙には向かないことを知らされ悩んでいたところ、製紙メーカー側から、「クレジット方式での取引があること」の情報の提供がなされ、そのビジネスモデルを修正して実現にこぎつけた。



代表取締役社長
八木 拓道

2012年10月から2014年7月までの間に、「にいかわの守紙」は、132トン販売された。さらに地元の間伐材

は、307トンが有効利用された。

間伐材が有効活用されることにより、山林の管理が行き届くようになり、市の重要資源である水環境が保全されている。

また、本事業の実施により、森林組合は収益確保につながり、地域の雇用面で貢献している。同社に印刷を依頼する企業は、費用負担することなく、市の森林資源や水環境の保全に貢献できている。製紙メーカーにとっては、自社の収益構造に影響を与えない程度の負担で環境保全活動に貢献でき、自社のイメージアップにつながっている。同社にとっては、コスト競争が激しくなる中で、コスト以外で他社と差別化できる武器を得ることができた。

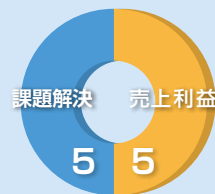
「にいかわの守紙」の現在の使用量（年間50～60トン）が、間伐材を無理せず有効に活用でき、最もバランスが取れている状態で、今後は、現状維持を目指して活動していく予定である。



にいかわの守紙の仕組み 出所：魚津印刷ホームページより

取組のポイント

- 事業上の課題を「クレジット換算」という知恵で乗り越え、地元の資源を活用。
- 自社および事業主旨への賛同者の負担が少なくなるようにバランスをとっている。
- 製紙メーカーにとって負担にならない程度の取引量とする。



事業主体の概要

会 社 名 株式会社戸出 O-Fit
所 在 地 富山県富山市下大久保
事業内容 プラスチック複合材料の製造（未利用資源活用）

地域課題解決事業の概要

県内から出る米のもみ殻、貝殻、森林維持のために伐採された杉の間伐材、火力発電所で石炭を燃やした後のフライアッシュ（焼却灰）、雑草などの未利用資源を活用し、化石資源の使用割合を抑えた樹脂素材の開発・製造に取り組む。本事業では、地域内の未利用の廃棄物に目を向けて、資源を持つ事業者と素材に利用する同社の双方にメリットのある関係を構築。

課 題

未利用の資源の有効利用

効 果

- 地域の森林資源の有効活用
- フライアッシュ処理費用の削減
- 新たな機能をもった樹脂素材の開発

地域内の未利用廃棄物を発掘・利用

同社は2011年11月、バイオマス及びその他未利用資源の有効利用技術の開発や、これらを原料とした燃料及びマテリアルの製造を目的として設立された。

同社では、「廃棄物の再利用（マテリアル）により地域に貢献する」という経営理念に基づき、地域の未利用資源を活用した樹脂素材を開発・製造し、商社を通じてメーカーに供給している。

この樹脂素材を開発することになったきっかけは、県内の森林組合から、伐採後の間伐材の処理に困っていると相談をうけ、原油からつくられるポリプロピレンと木を融合した「木粉入り樹脂」を思いついたことにあった。



木粉入り樹脂（向かって左）

代表取締役社長
高畑 敏夫

また、地域には、他にも多額の費用を払って処分されたり、未利用で放置されている資源があるため、同社は、これらを保有者から買い取り、均質化処理を行った上で、原料に混ぜ込み、

化石資源の使用割合を抑えた樹脂素材の開発・製造を行っている。

同社で取り扱っている原料は、米のも

み殻、貝殻、森林維持のために伐採された杉の間伐材の他、火力発電所で石炭を燃やした後のフライアッシュ（焼却灰）等であり、雑草も原料としている。

フライアッシュは、それまで年間数十億円の費用をかけて処理されていたが、灰を混ぜることで難燃性を持つ新たな素材として生まれ変わった。

同社が未利用資源を活かした樹脂素材を開発している背景には、樹脂価格が今後10年間で約1.5倍に上昇することが見込まれるためである。その対策として、原材料に別の素材を混ぜて価格を抑えた樹脂が注目されることを見越して開発を進めている。

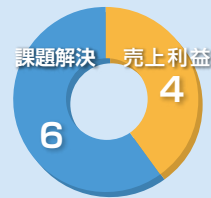
今後は、県内の工場から出る大理石、炭素素材のくず等も対象に新たな樹脂素材の開発を進める予定である。



原料となる間伐材を粉砕した木粉

取組のポイント

- 地域内でこれまで利用されてこなかったあらゆる廃棄物に目を向けること。
- 資源を有する事業者と素材として利用する事業者の双方にメリットのある関係を構築すること。



事業主体の概要

会社名 明和工業株式会社

所在地 石川県金沢市湊

事業内容 農業施設事業、環境事業（バイオマス活用装置）、新型環境技術の研究開発（未利用バイオマスの活用）

地域課題解決事業の概要

地元自治体や企業が処分できない物、多額の費用をかけて処分している物を安価に処理する、もしくは肥料や燃料として再利用する装置を開発・販売。対象の廃棄物は、下水汚泥、家庭ごみ、選定枝、鶏糞、米のもみ殻等と幅広い。事業の推進にあたっては、「技術でとんがった会社になれ」との社長の号令の下、独自性のある環境農業関連の技術・装置の開発に取り組む。その際、異なる技術・人・企業を組み合わせることで新たなものを作り出すこと、地域課題とコストのバランスを取りながら、社会に貢献することを重視。

課題

地域での未利用バイオマスの活用

効果

- 有料処理していた未利用バイオマスの有効利用
- 公害防止装置導入の企業・農家による評価
- 未利用バイオマスを持つ企業等からの相談

事業性を重視しつつ、異なる技術・人・企業等を組み合わせることで、新たなものを創造

創業は1964年、50周年を迎えた環境改善装置の開発メーカーである。

1994年、三代目の北野社長が社長就任の際、社員が一丸となって仕事に向かえるようにするため、企業理念「人心開発、創造貢献、共存共生」と定めた。「創造貢献」の中に、「企業の発展には社会への貢献が必要」との想いが込められている。

同社は、農業・環境・福祉を事業キーワードに、3つの事業を推進している。農業施設事業部では、排水装置など、農業分野での環境対策装置を製造・販売している。環境事業部では、乾燥炭化装置・プラント、薪ペレットストーブ等、地域の廃棄物や未利用バイオマスを有効活用するための装置の研究・開発を行っている。事業戦略部では、メタンガス発電等、新型環境技術の研究開発を産学官連携により推進している。

同社が対象とするバイオマスは、「下水汚泥、食肉工場の汚泥、生ごみ、紙おむつ、一般家庭の庭やゴルフ場の選定枝、鶏糞、もみ殻、携帯電話等」と非常に幅広い。これらは地元自治体や企業が処分できず困っていたり、多額の

代表取締役社長
北野 滋

費用をかけて処分している物を対象としている。同社の装置を活用することで安価に処理できるようになった。

同社では、バイオマス原料は、基本的に無料で入手し、事業コストを下げている。最近では、同社のバイオマス事業が近隣住民にも認知され、剪定枝などを持ち込むようになった。また、同社は特に営業活動を行っていないが、技術でとんがった会社になることを目指して社員が日々研究開発に取り組んでいる。

これらの取組の結果、同社の高い技術力と実績が評価され、難しい案件ほど、同社に相談が来るようになっており、同社は平成26年度に「石川県のニッチトップ企業」にも認定された。

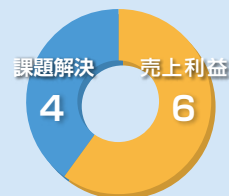
今後は、困っている人の多い汚泥・鶏糞処理分野に注力し、同社が培った技術・システムを国内外に広めていく予定である。



木材バイオマス集積箇所

取組のポイント

- 一番重要なのはコスト。事業性が合うようになれば、関係者も盛り上がり積極的に関わってくる。社会貢献につながる取組でも、コストが見合わなければいずれ続かなくなる。
- 異なる技術・人・企業等を組み合わせることで、新たなものが生まれる可能性がある。



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お届け、声を聞くのと同時に、食へのアドバイスをを行い、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へ寄与
- 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。

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、東海地域のものが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。



代表取締役
伊勢戸 由紀

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、お客様に対面で商品を手渡し、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る。

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。

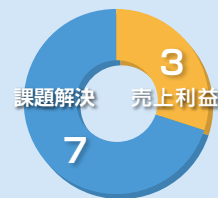


取扱野菜例

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.58 | アスベストによる社会問題に 対応したアスベスト対策事業の展開



事業主体の概要

会社名 オーロン物産株式会社
所在地 和歌山県和歌山市梶取
事業内容 防水関連事業、アスベスト対策事業

地域課題解決事業の概要

アスベスト対策への社会的要請を背景に、設備投資と従業員教育を行い、官公庁を中心に施設解体に伴うアスベスト対策を受注して実施。実施に当たっては、事前調査等を行い、施工計画を作成して、官公庁に必要書類を提出した後、施工、検査・確認を実施。

課題

アスベスト対策の推進

効果

- 対策工事の推進による的確な対応
- いつでも対策ができる体制の整備

設備投資や従業員教育を行い、県内でいち早くアスベスト対策に取り組む

同社は、1959年10月の設立以来、高い技術で防水工事を専業として事業展開してきたが、公共工事の縮減が続くなか、1975年9月に吹き付けアスベストの使用が禁止された後、法整備が進み、2005年にアスベストに関連する労働災害が社会問題となり、アスベスト対策の予算がつくようになった。



代表取締役
木村 純己

木村社長は、アスベスト対策に取り組むのは、建設業界で仕事をしてきた同社の使命と感じ、2005年に、設備投資（除塵装置、保護具・防護衣等）と従業員教育を行い、和歌山県ではいち早くアスベスト対策に乗り出した。

アスベスト対策工事の標準的な流れは、事前調査、実地診断、施工調査を行い、施工計画を作成して、官公庁に必要書類を提出した後、準備作業、処理作業、後片付け、検査・確認、記録類の整理を行い、全体と通しての管理や保険加入を行うものである。

アスベスト対策事業は、2005年度以降、2008年度まで受注が拡大したものの、東日本大震災の影響もあり、2011年の東日本大震災以降、アスベスト対策費の予算が激減している。

しかし、アスベスト対策工事は、経営理念に則り、社会に迷惑をかけることなく、水を一滴も漏らさないきちんとした仕事をするという考えのもと始めた事業であり、受注した案件については、完全に除去が出来ておりそれが直接効果と言える。



アスベスト封じ込め施工

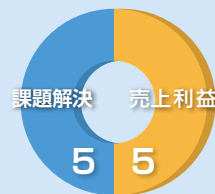
従業員に対しても負担のかかる工事で、きちんと設備導入して従業員に対する教育研修も徹底して行ったという意味では、価値ある仕事と言えるが、新築ではなく解体に伴う作業であることから目立たず、社会的には評価されにくい面があることも事実である。

木村社長は、アスベスト対策工事について、「潜在的な需要は存在するものの、対策の厳格化を求める国民世論と、それに裏付けられた予算の確保ができないと、事業としては厳しい状況にあり、当面は事業環境が整うのを待ちつつ、本業の防水工事の技術力を高め防水工事に注力していく」と言う。

取組のポイント

- 先行投資をしてでも地域課題を解決しようと、いち早く取り組む。
- 技術・ノウハウの蓄積・活用を重視した経営方針。

No.59 環境に優しい豊かな人間社会の 実現に向けて、様々な事業を展開



事業主体の概要

会社名 備前グリーンエネルギー株式会社
所在地 岡山県備前市吉永町
事業内容 エネルギーコンサルティング事業、調査・研究事業、太陽エネルギー事業、バイオマス事業、
カーボンオフセット事業、関連事業（ファンド事業）

地域課題解決事業の概要

持続可能な社会に向けた事業活動促進を支援するエネルギーコンサルティング事業、地域が直面する環境面での課題に対する調査・研究事業を中心に展開。その他、太陽光発電や太陽熱温水の導入に向けた提案等を行う太陽エネルギー事業、CO₂削減、雇用創出、森林管理等に貢献するバイオマス事業、低炭素のまちづくりに対する助言や事務手続きを支援するカーボンオフセット事業、市民参加型エネルギーファンド事業を展開。

課題

地域主体の持続可能な地域社会
づくり

効果

- CO₂ 削減など環境面での効果拡大
- 地元事業者との連携による地域内経済循環

地域企業として地元事業者や住民との連携により豊かな人間社会を目指す

2005年度、備前市が「環境と経済の好循環のまちモデル事業」の地域に選ばれ、この事業を実施するため「備前みどりのまほろば協議会」が発足した。同社は、同協議会の理念「持続可能な地域社会を目指して環境に優しいエネルギーでまちづくりを進める」を地域エネルギー事業というかたちで具体化し、市民参加のもとに推進するための事業会社として2005年12月に設立された。

同社の事業は、岡山市、瀬戸内市など、岡山県南東部エリアでローカルエネルギー事業を行い、創エネルギー、省エネルギー、蓄エネルギーという3本柱での展開を目指すこととした。

同社は、多様な事業展開を行っているが、エネルギーコンサルティング事業と調査・研究事業の売上比率が高い。

エネルギーコンサルティング事業では、顧客のエネルギーの使用状況を根本から見直し、エネルギー使用量と光熱費を同時に削減することにより、持続可能な社会に向けた事業活動促進の支援をしている。調査・研究事業で



代表取締役
武本 洋一

は、地域で利用できる再生可能エネルギーの調査や、廃棄物などを活用するバイオマス事業の研究で地域づくりを支援している。

また、先進的な取り組みとして、自然エネルギーや省エネの普及を促進するための事業資金として市民から出資を募り、ファンド事業を実施した。

このような事業展開により、市町村や民間事業者へのCO₂削減のための提案が実現し、環境面で効果が出ている。また、設備導入や建築物の施工等に、地元事業者が関わることも少なくなく、地域経済にも好影響を及ぼしている。

武本社長は、今後は、今までに蓄積した経験やデータを活用し、地域エネルギー事業の推進を図るため、できるだけ地域企業と連携して事業を推進し、地域経済の好循環を図っていきたいと考えている。

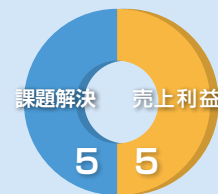


市内企業の総合的な設備改善

取組のポイント

- 地域で随一の総合エネルギーコンサルティング企業としての能力向上。
- 環境に優しい豊かな人間社会の実現を目指すため、地元企業との連携を推進。
- 環境事業への住民理解を図るため、住民参加のファンド事業を立ち上げ。

No. 60 | 安全性と環境負荷に徹底的に こだわったビジネスモデルを構築



事業主体の概要

会社名 IKEUCHI ORGANIC 株式会社
所在地 愛媛県今治市延喜
事業内容 タオルの製造・販売（環境配慮）

地域課題解決事業の概要

海外での原材料調達（原料としての海外での有機農法による綿花栽培、丁寧な手摘みによる綿花収穫、プレミアム価格での綿花集積など）から、船での輸送、国内でのタオル生産（タオルの風合いを良くする糸加工、吸水性を高めるための精練・漂白・練付けなど）までの工程において、安全性や環境配慮を徹底。そのなかで地域の環境にも配慮。

課題

- 今治タオル産地の国内生産の拡大
- 地域環境問題への貢献

効果

- 先進ビジネスモデル構築による知名度の上昇
- 県外学生の1ターン社員の増加

生産工程での世界最高水準の浄化施設などで地域環境にも配慮した商品づくりを実現!

1953年、先代が輸出専用工場を整備し、国内向けタオルメーカーから独立して同社を創業した。当時から海外の大きな市場に注目していた。その後、第一次オイルショックを経て国内市場に転換、創業30周年の1983年、創業日の1週間前に父が亡くなり、池内氏が社長に就任した。



代表取締役
池内 計司

その後、オイルショックで輸出が激減したのを契機に経営の方向を大きく転換した。生産、卸、小売という流通構造のなかで、生産して問屋に卸すだけでは、工場が見本工場になるだけだと感じ、タオル業界とは販売ルートが異なるタオルハンカチ業界に重点を移すことにした。

デザイナーブランドを生産しライセンス料を払っても販売権がなく、自社ブランドでないと売れないため、最大の安全性と最少の環境負荷をコンセプトとする「IKT」というブランドを立ち上げた。

同社は、「オーガニックな会社をつくること」、「原料生産から商品製造、商品販売まで、さらには投資家も含めて、全てが気持ちいい会社になろう」という方針のもと、「IKT」ブランドのタオルの生産・販売を行っている。

特に、タオルの製造工程でも最もエネルギー消費が多い染色工程では、人体に安全で環境負荷の少ない染色を

目指す「ローインパクト・ダイ」という考え方に基いて、従来の精練漂白よりも化学薬品使用とエネルギー消費を大幅に抑えたオゾン漂白と、世界一厳しいとされる瀬戸内海の排水基準をクリアする浄化施設を備えた染色工場による染色加工が行われている。また、最終の洗浄には石鎚山系の地下水を使用し、その全工程を風力発電によるグリーンエネルギーで賄っており、2003年9月には「風で織るタオル」を全国一斉発売した。

同社の取組は、中小企業のブランディングや海外展開の先進的な取組として紹介され、多くの講演依頼が寄せられている。また、同社の事業のコンセプトに感銘を受けて、東京をはじめ県外の学生が7~8人、1ターン就職している。

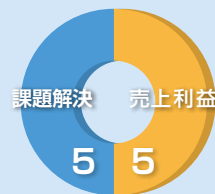


世界最高水準の水質浄化施設

池内社長は、今後は、120周年に向けて全製品を「乳幼児が舐めても大丈夫」ということから一歩進んで、「食べても問題ない」レベルの安全性を実現したいと考えている。

取組のポイント

- 徹底した安全性と環境配慮によるビジネスモデルの構築。
- 国内での生産へのこだわり。
- 自社ブランドの構築への取組。



事業主体の概要

会社名 株式会社グリーンテクノ 21
所在地 佐賀県佐賀市鍋島町
事業内容 卵殻を利用したライン材、チョーク、壁紙材料の製造、販売

地域課題解決事業の概要

食品工場から廃棄される卵殻を回収し、乾燥、粉砕しスポーツ用の白線（ライン材）やチョーク原料、ロジンバック等に加工している。同社では産業に投入されるすべての資源を最終製品に活用するか、他の産業、生産工程の付加価値を持たせた資源として活用することを目指すゼロ・エミッション社会の実現に向けた取組を実施。また、卵殻は人体にとっても無害な物質であり、環境負荷と豊かな人間社会の両立を目指した事業を展開。

課題

卵殻のリサイクル

効果

- ゼロ・エミッションで環境に良い原材料の普及
- 卵殻の廃棄量の減少

廃棄される卵殻で、体にやさしいライン材を製造

内装業を営んでいた同社の下社長は、長崎のカステラ屋を訪問した際に大量に廃棄される卵殻を見つけ、何かに利用できないかと考え、グリーンテクノ21を2003年2月に創業した。創業時には、環境問題に注目が集まっているときで、自らも環境に対して貢献をしたいと考えていたことが、同社のビジネスのきっかけである。



代表取締役
下 浩史

卵殻を集めて、粉砕しライン材にすることは比較的容易であったが、輸送・加工コストがかさんだことにより、既存の石灰によるライン材との価格競争力がなく、非常に苦しい時期があった。そこで、下社長は卵殻粉砕機を自社開発し、割卵業者の工場にリースして設置してもらう方法考えた。これまでは割卵業者は多額の費用を払って卵殻を産業廃棄物として処理していたが、同社の開発した機械を使うことで割卵業者は産廃にかかる費用を抑えることができ、同社としては回収、加工のコストを下げることができた。

割卵工場で粉砕された卵殻は、同社によってライン材に加工され、地域の学校に納入することによって、卵殻

とライン材の地産地消モデルを構築することができた。

従来の石灰によるライン材はアルカリ性が強いので、時として、肌に付着すると悪影響をおよぼす可能性があったが、卵殻材料では、その心配がなく、リサイクル製品であるため、環境にも優しい。現在では、ライン材だけではなく、チョーク原料、ロジンバックの他、卵殻を用いた機能性壁紙の製造も手がけている。

しかし、環境に良い製品であったとしても、それだけで多くの人が購入してくれるわけではない。そのため同社では、環境に良い製品を経済合理性に基づいた価格で販売できるようなビジネスモデルを構築した。同社では、環境意識だけでなく、経済的な側面からも優れた製品でなければ普及しないと考え、製品開発を行っている。

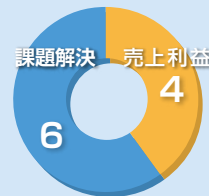


同社の主力商品であるライン材

取組のポイント

- 環境に優しい製品の開発。
- 経済合理性のある価格を実現するためのビジネスモデルの構築。
- 卵殻を活用した多様な製品の開発。

No. 62 地方の耕作放棄地をよみがえらせる 新産業「コケ栽培」を創出



事業主体の概要

会社名 株式会社モス山形
所在地 山形県山形市中沼
事業内容 緑化資材（コケ植物）の栽培・屋上緑化・壁面緑化事業等

地域課題解決事業の概要

コケを「鳥獣被害もなく、あらゆる世代の人が無理なく生産できる新しい農産物」として、栽培技術を開発。地方で耕作放棄地となった農地を、優良な緑化資材として認められつつある「コケ」の栽培に有効活用。芝に比べ、メンテナンスフリーかつ軽量であるといった点を活かし、工場・ビル・駅舎・トンネル等の屋上緑化や道路の壁面緑化に導入。

課題

- 地域産業の活性化
- 耕作放棄地の活用

効果

- 新しい産業、雇用の創出
- 耕作放棄地の再生

耕作放棄地でコケ栽培を進め、地域の雇用問題や環境問題を解決

山形県の中山間地域では、少子・高齢化や鳥獣被害等から、農業を継続できず、多くの農家が耕地を放棄せざるを得なくなっていた。このままでは里地・里山がなくなり、地方に雇用もなくなると危惧していた山本社長は、米や果実に替わる農作物として緑化資材であるコケに注目した。1994年、耕作放棄地を活用してコケの栽培事業を興した。芝は年間1㎡あたり3,000ℓもの水を必要とする他、水の汲み上げエネルギー、刈込等のメンテナンスも必要で、多量のCO₂を排出してしまうのに対し、コケは雨水だけで栽培が可能である上、CO₂の固定化や断熱等の環境的効果も大きい。また軽量のコケは、その重さから芝生による屋上緑化を諦めている建物にも導入が可能であり、工場立地法の改正に伴う工場の屋上緑化のニーズにも対応できる。



代表取締役 山本 正幸

「里地・里山を再生させる」「必ず需要が生まれる」という山本社長の信念のもと、同社は他の企業が撤退してもなお、10年以上研究を続け、コケを栽培期間2年で大量生産できる技術を開発した。

また、需要を喚起し新しい産業として育てるために、多額の資金をマーケティング調査や販路の開拓に注いできており、現在はその努力が確実に実を結びつつある。

コケ栽培は、耕作放棄地の多い中山間地域が適しているため、事業の実施により、これらの耕作放棄地がコケ栽培地として再生した。



屋上のコケユニット緑化

冬場でもビニールハウスの内の仕事になるコケ栽培は、一般的な農業と比べて軽作業であるため高齢者にも働きやすい。また子育て中の世代にとっては、子供が急に病気になった場合でも、工場等のライン作業等よりは休みが取りやすい仕事でもある。

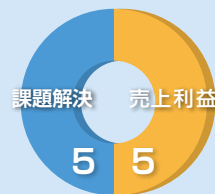
山本社長は、このような働く人にも優しい雇用の場ができたことで、農業に携わる人々を都市部から農村地域に呼び戻す効果も期待できる。さらに、社会的にも、様々な施設で緑化を広げていくことで、ヒートアイランド現象の緩和や温暖化の防止等、環境への効果も得られるため、官民一体となって、緑化を進め、諸外国に比べて希薄な日本の緑化意識を高めていきたいと考えている。

また、今後は、耕作放棄地を抱える地方の人たちにコケ栽培や緑化施工技術のノウハウを指導しながら全国展開を図り、地方の活気を取り戻していきたいと考えている。

取組のポイント

- 徹底したマーケティング調査で需要を喚起する方策を模索。
- 地域課題解決への強い信念とリーダーシップ。
- 新しい視点による地域資源の掘り起こし。

No. 63 『明日の郷土を拓く』を社是に、 多角経営で郷土の発展に寄与



事業主体の概要

会社名 株式会社大場組
所在地 山形県最上郡最上町大字志茂
事業内容 土木建築業、産業廃棄物処理事業、観光・サービス事業、アグリ事業
育苗培土製造販売業、鮮魚養殖業、福祉事業

地域課題解決事業の概要

土木建築業を主体としつつ、その他にも、産業廃棄物処理事業、観光・サービス事業、アグリ事業、福祉事業等を展開。近年は特にアグリ事業（農業分野）に注力。地域の小・中・高等学校への相撲場の寄贈、育英基金として最上町に寄付を続ける等、『明日の郷土を拓く』を社是に、自社だけでなく、地域と共に発展することを常に考え、事業活動を実施。

課題

- 地域の雇用確保
- 地域活性化

効果

- 従業員の増加
- 観光客の増加
- 耕作放棄地の再生

農業分野を中心に事業を強化、地域活性化と雇用確保を図る

大場社長は1971年、土木建築業を主体として創業し、1991年には産業廃棄物処理業（以下産廃業）の許可を得て、産業廃棄物のリサイクル等を開始した。1990年代後半、公共工事の減少により、新たな雇用創出の必要性が生じたことから、グループ会社設立による事業の多角化を推進してきた。



代表取締役
大場 利秋

現在は、産廃業をはじめとして、観光・サービス事業、アグリ事業、福祉事業等、幅広く事業を展開している。特に観光・サービス事業においては、主に川の駅「ヤナ茶屋もがみ」の運営で業績を伸ばしており、観光客も増加している。

多角経営の結果、建設部門では最盛期で200人いた従業員が、現在は87人にまで減少したが、逆にグループ全体の従業員数は500人にまで増加している。

現在同社が最も注力しているのがアグリ事業（農業分野）である。山形発の環境保全型農業「ワーコム農法」（堆肥発酵促進剤「うまみの素ワーコム®」を活用した農法）の実践による安全で安心な農産物生産を目指すと共に、山形県と協力し、山菜のブランド化にも取り組んでいる。

2004年のアグリ事業部立ち上げ当初より、事業規模は4倍以上に拡大し、（2008年に「もがみグリーンファーム（株）」として株式会社化）、後継者不足により増加する耕作放棄地の活用や地域住民の雇用の確保を可能にしている。



ワーコム農法を用いた稲作

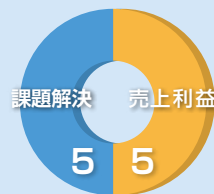
自社で生産した農作物（トマト、米等）は、川の駅「ヤナ茶屋もがみ」内の物販店や東京都内のアンテナショップで消費者に直接販売する他、飲食料品メーカーへの販売も行っている。また、同社が経営する福祉施設の食堂でも使われており、施設利用者からの評判も上々である。

大場社長は、今後も『明日の郷土を拓く』の社是のもと、農産物の地域ブランド化を推進し、農業分野を中心に事業強化を図ると共に、観光・サービス事業や福祉事業をさらに充実させ、地域活性化と雇用確保双方が可能な産業を創り続けたいと考えている。

取組のポイント

- 新しい農法の確立や独自のブランド開発により事業を展開。
- 多角経営のメリット（販路の確保等）を活用し、グループ全体で事業を推進。
- 社是を常に念頭に置き、利益に直結しない地域貢献活動も継続的に実施。

No. 64 「100円商店街」による地元商店街の活性化と全国展開を推進



事業主体の概要

法人名 NPO 法人アンプ
所在地 山形県新庄市本町
事業内容 商店街活性化事業「100円商店街」のコンサルティング、商店街活性化事業の開発・研究

地域課題解決事業の概要

100円商品に関心を持つ顧客を店内に誘導し、通常の商品の販売に結びつけようとする試みの「100円商店街」を商店街とともに実施。また、その成果を全国に広げるため、「100円商店街」の実施に向けてのコンサルティングを実施。さらに、付随して行政からの委託事業により、商店街活性化事業の開発や研究を実施。

課題

中心商店街の活性化

効果

- 閉店していた店舗の再開
- 知名度の向上による訪問者の増大
- 人的ネットワークの拡大

アイデアを根気よく商業者に説得し、実施成果をデータで提示し理解を得る

新庄市職員として、数年間、県庁に出向した齋藤理事長は、新庄の中心商店街を含めた街並みに変化していることに気づき、何とかならないかと考えていたところ、2003年12月、集客の要素として「100円商店街」が実現できないかと思いついた。



理事長 齋藤 一成

そこで、このアイデアを南本町商店街の商業者に話したが、多くの商業者が関心を示さなかった。そのため、根気よく説得して回ると、やがて一部の商業者の賛同が得られたため、その賛同者をキーマンとして、さらに説得を重ねていった。

その結果、概ね同意が得られ、2004年7月に南本町商店街で実施できた。「100円商店街」の実施に向けての議論のポイントは、実施の趣旨を100%説明し、理解を得るのは難しいため、3つの条件(3ヶ条)をつけて、実施したことにある。この3ヶ条とは、①100円商品は、外に陳列すべし。②外で、お客様と会話すべし。③100円商品の清算は、店内ですべし。であり、100円商品に関心を持っていただいた顧客を店内に誘導し、通常の商品の販売に結びつける試みであった。

実施後、アンケート調査などを実施し、一定の効果が確認されたこともあり、2009年6月に同法人を設立し、本

格的に「100円商店街」を推進することになった。

新庄市の中心市街地には任意団体も含めて5つの商店街組織があるが、現在、南本町商店街で年5回開催、南本町商店街以外の商店街で春と秋の2回開催している。



信条での100円商店街の様子

この「100円商店街」の成功により、全国の興味を示している商店街に対して、実施に向けてのコンサルティングを実施し、現在では全国の117地域(300商店街)で実施されている。

このコンサルティングは、国のアドバイザー制度に基づきアドバイザーとして派遣され、その謝金収入が同法人の事業収入の大半を占めている。

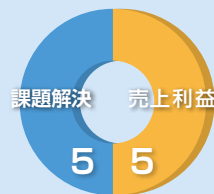
南本町商店街では再開する店舗も出てきている。また、「100円商店街」誕生の地として、視察も含めて多くの訪問者があり、交流人口の増加に結びついている。さらに、知名度が高まったことにより、人的なネットワークが拡大し、「100円商店街」の更なる進化にも結びついている。

齋藤理事長は、今後は、「100円商店街」の更なる進化と普及をしたいと考えている。

取組のポイント

- 地元での「100円商店街」の実施に向けて、根気よく商業者を説得。
- 地元での成功と全国での成功事例による知名度向上を、更なる展開に繋げる。
- NPOとしたことによる、コンサルティングの依頼し易さ。

No. 65 | 海のない栃木県で温泉水を利用して 高級海洋魚トラフグを養殖



事業主体の概要

会社名 株式会社夢創造
所在地 栃木県那須郡那珂川町
事業内容 水産養殖業、加工、流通・販売、FC 事業のコンサルティング

地域課題解決事業の概要

廃校になった小学校や閉鎖したスイミングプールなどの休眠資産を養殖場として、同町に湧出する温泉を飼育水として活用し、高級海洋魚であるトラフグを養殖。県内を中心に100店舗以上の飲食店等へ出荷している。水産養殖業以外に、トラフグの加工品販売、アンテナショップ運営、他地域へのフランチャイズ展開やそのためのコンサルティング事業も実施。

課題

地域経済の活性化

効果

- 観光客、視察客の増加
- 地元の飲食・宿泊業の活性化
- 若年雇用の創出

柔軟な発想で地域資源を活用し、高級な「トラフグ」を養殖・販売

野口社長は、1984年から出身地の那珂川町で環境調査会社を経営してきた。町の少子高齢化に伴い人口減少が進み、疲弊していく町の状況を目の当たりにして、地域経済を活性化する方法はないかと考えた。そこで、環境分析の知識と技術を活かして地元の主要な天然資源である温泉を調査したところ、塩分を含むナトリウム温泉



代表取締役
野口 勝明

水だということがわかった。そして地元の高校には水産科もあることから、温泉水を利用した養殖事業を思い立ち、試験飼育を経て、2010年4月に同社を設立して、高級海洋魚であるトラフグの養殖・販売を開始した。養殖・販売にあたっては、事業の収益性も十分に検討することが重要であると考え、数種類の魚の成長速度や育てやすさなどの生物的特性を比較検討し、同社での養殖に最も適していると考えられるトラフグを選んだ。

建築費などの初期投資を抑えるために、廃校になった小学校や閉鎖されたスイミングスクールの跡地などを利用して養殖場を作った。一方、最も重要なことは水質管理や飼育員の育成であると考え、費用も手間もかけるようにし、雇用については地元の高校の水産科卒業生を飼育員として採用・育成してきた。

また、天然のトラフグよりも美味しい養殖のトラフグを出荷することを目指し、大学等と連携して、出荷直前に飼育水の塩分濃度を上げて、うまみ成分であるアミノ酸比率を上げる工夫を行っている。



廃校を利用してトラフグを養殖

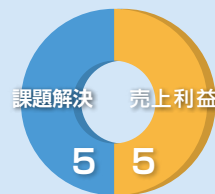
海のない栃木県での「温泉トラフグ」養殖は、多くのメディアで取り上げられ、同町への来訪者は増加した。視察者だけでもこれまで3,000人以上を受け入れ、地元の飲食・宿泊業の活性化につながっている。そして現在では、地域全体のさらなる活性化を図るために、那珂川町内で「温泉トラフグ」だけでなく、他の特産品も販売するアンテナショップを運営している。

今後について、野口社長は、全国に「温泉トラフグ」を拡販するだけでなく、当地と同様に、少子高齢化問題を抱える地域への指導者の派遣、コンサルティングの実施などを通じて、フランチャイズ展開を図っていきたいと考えている。

取組のポイント

- 地域の天然資源である温泉水や休眠施設等の既存資源に価値を見出し活用。
- 高品質な商品を開発するために大学等と連携。

No. 66 都市と農村の交流を通じた持続可能な社会づくりへの取組



事業主体の概要

法人名 NPO 法人えがおつなげて
所在地 山梨県北杜市白州町
事業内容 農業事業、企業ファーム事業、地域づくり事業、人材育成・教育事業、農商工連携事業等

地域課題解決事業の概要

北杜市須玉町を中心とした「えがおファーム」での加工品も含めた農業生産活動及び販売を実施（農業事業）。また、企業のニーズと農村の資源を結びつけ、農村資源を有効活用することを目的とした事業を実施（企業ファーム事業）。その他、増富地域（旧須玉町、現北杜市）再生協議会の運営、農業協力隊の運営、農村起業サポートのための募金活動などの地域づくり事業の他、人材育成・教育事業、農商工連携事業、食育事業、自然エネルギー・環境事業など、多様な事業を展開。

課題

耕作放棄地の活用による
地域活性化

効果

- 3ha 以上の耕作放棄地の開墾
- 都市農村交流ツアー等による地域全体の活性化
- 地域資源と大企業の経営資源を活用した新規プロジェクトの推進

地域住民の理解を得ながら時間をかけて交流モデルを構築

日本の農村地域では、耕作放棄地が増えて畑や山林が荒廃するなど、様々な問題が発生している一方で、都市部では自然回帰志向が高まり、「農業をやってみたい」という人が増加している。



代表理事 曾根原久司

曾根原代表理事は、東京でコンサルタントを経験していた際に、日本の未来に危機感を抱き、1995年、生まれ故郷の長野県に近く、かつ東京に近い山梨県北杜市（当時の白州町）に移住した。当時の白州町は、日照時間が長いにも関わらず、耕作放棄地が多い地域で、農業の再生が課題になっており、地域住民に理解を得つつ「白州いなか倶楽部」という名称で都市と農村交流ツアーを開催していた。

その後、活動への理解者が増え、理解者が自由に関われる組織として、2001年、同法人を設立した。同法人は、多様な事業を展開しているなかで、2004年から始めた「企業ファーム事業」は、企業の社会貢献活動ニーズ、社会研修や福利厚生ニーズなどを結びつけて実現したもの

で、大企業や地元企業も参加しながら、耕作放棄地を開墾し、米を中心とした農業生産活動を行っており、同事業が全事業収入の75%を占めている。

「企業ファーム事業」では、現在までに3ha以上の耕作放棄地が開墾・再生された。また、都市農村交流ツアーでは、農業体験に加え、地域の人々、民宿、温泉施設、物産販売施設などを積極的に巻き込むことで地域全体が活性化している。さらに、間伐材などの地域資源と大企業の経営資源を融合させた新規プロジェクトが推進されるなど、様々な効果が出てきている。

曾根原代表理事は、今後、増富地域全体の価値を更に向上させるとともに、「企業ファーム事業」モデルを他地域にも移転していきたいと考えている。

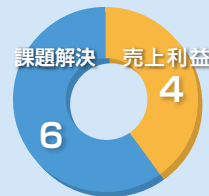


再生された棚田での田植

取組のポイント

- 大企業のCSR志向の活用と収益モデルの構築。
- 地域の人々、民宿、温泉施設、物販販売施設などの地域資源の積極活用。

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・飲料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・飲料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

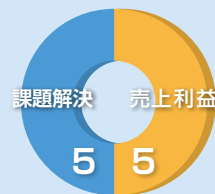
また、地域社会の存続と活性につながる仕組みを作りたいという想いから、同町の20代～40代の若者を集めた「まちづくり勝手連」を組成し、町興しをテーマとしたドキュメンタリー映画を製作するなど、町の活性化につながる様々な取組みにも注力している。そしてこれらの取組みとその情報発信によって町内在住者の意識の変化が始まり、町外からの来訪者はもちろん、移住者も増加しつつある。

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。

No. 68 | 地域の課題を解決する アプリ開発イベント、“ハッカソン” を企画



事業主体の概要

会社名 nakabi 株式会社
所在地 石川県金沢市神田
事業内容 印刷物の製造及びマーケティング支援、WEB サイトの構築、
IT テクノロジー系イベント（ハッカソンの開催）

地域課題解決事業の概要

ITテクノロジー系イベント「金沢ハッカソン※」を企画し2回実施。本イベントで地域のスポーツ愛好家同士をマッチングする「スポとも」、地域グルメ情報を配信する「Gouroopa(グルッパ)」のスマホアプリを開発。後者は2013kANAZAWAスマホアプリコンテストでグランプリを受賞。開催を通じて市内のプログラマー、デザイナー等の人的ネットワークの構築に取組む。

※与えられた課題(例:ビッグデータを活用したアプリの開発)に対して、参加者がチームに分かれ、一定期間内にITによる解決策を検討、開発、発表までを期間内に行うイベント。

課題

新たなビジネス創造のための異業種間や世代間での出会いの機会の創出

効果

- 地域課題を民間の力に活用して IT で解決できる
- プログラマーのスキル認知・向上、人的ネットワークの構築
- 企画した同社のプレゼンス向上、信頼できるパートナー探し等
- スマートフォンアプリの制作

情報（ITとコンテンツ）で地域の人をつなぐハブとなる

同社の主力事業は折込チラシの印刷で、年間250本を作成する県内最大手。他、WEB制作、コンサルティング支援等も手掛ける。設立は1985年6月である。

「私たちは地域情報メディアの担い手として人と人をコミュニケーションで繋ぎ、共鳴させ、社会により良い変化を与えます」という経営理念の下、情報で人をつなぐハブになりたいとの想いを持って事業を展開している。

「地域課題が自治体だけでは解決できない時代になっており、住民、企業もかわる必要がある。ITで解決できる地域の課題は多いが、構築のために人々が集わなければいけない。市内には優秀なITスキルを持った人達は一定数いるものの、コミュニティが固定化しており、大都市と比べると異業種間や世代間での出会いの機会が極端に少なく、新たなビジネスが起きにくい。」と、今川社長は危機感を持っていた。そこで、金沢にITを活用して地域を元気にする取組が次々と起きるようにできないかと考え、ITテクノロジー系イベントである「金沢ハッカソン」を企画し、新たな出会いの創出に取り組んだ。

今川社長は、ハッカソン運営上のポイントは2つあり、



代表取締役社長
今川 弘敏

「まず、地域がどのようなことで困っているかをしっかりと把握することである。次に、様々な人同士をつなげるために、リーダーシップをとることができる核となる人材の配置である。」と言う。

ハッカソンは、自治体にとっては地域課題を民間の力を活用してITで解決できる点が効果となる。また、参加プログラマー等にとっては、他者から評価されることによる自身のスキル認知・向上、人的ネットワークを構築できるという効果がある。今

川社長にとっては、ハッカソンを企画した同社のプレゼンス向上、新規事業に向けた情報収集、信頼できるパートナー探しで役に立っており、本イベントを通じて、利用者にあった地域グルメ情報を配信するスマートフォンアプリ「グルッパ」も制作できた。このスマートフォンアプリを2013kANAZAWAスマホアプリコンテストに応募したところ、見事グランプリを受賞した。

同社はハッカソンを通じて得られた人的ネットワークを大切にして、地域活性化やビジネス展開に活かしていく予定である。

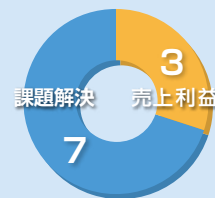


グルッパ

取組のポイント

- まずは、しっかりと地域課題の把握を行うこと。
- 様々な人同士をつなぎ開発を行うためには、リーダーシップをとることができる核となる人材が必要。

No. 69 県内の課題解決に取り組む 人々を資金・運用面からサポートする 「現代版頼母子講」



事業主体の概要

団体名 ピースバンクいしかわ（任意団体）
所在地 石川県野々市市本町
事業内容 NPOバンク（非営利金融業）、私募債、クラウドファンディングなど資金調達のアドバイス、地域内の活動主体のマッチング

地域課題解決事業の概要

同団体は、地元企業幹部、IT専門家、社会保険労務士、金融機関勤務経験者、行政職員等の専門的スキルを有するメンバーで構成され、市民から1口1万円の出資を原資にして、地域課題の解決や社会的意義の高い活動に対し1～3%金利で資金提供を実施。その他、支援先の運営助言や、私募債やクラウドファンディングなど資金調達の助言、地域内の活動主体のマッチングも行う。

課題

想いがあっても、資金がなく、活動に踏み出せない人への融資

効果

- 県内になかったNPOバンクを設立
- 資金面で貢献したい人と、地域課題の解決のために資金が必要な人を結ぶ
- 地域を元気にしたいと思っている人たちの支援による、地域活性化への寄与

積極的な情報発信・共有によって、関係者の意識付けやモチベーションを維持

小浦代表が、フェアトレードショップを開業しようとした時に、事業の説明がうまくできなかったため、金融機関に行く勇気がなく、話を聞いてくれた東京のNPOバンクから融資を受けた。その際にそのNPOバンクからは、事業に対する助言も受け、小浦代表の大きな心の支えとなった。「県内にも地域課題の解決や社会性の高い取り組みに対して融資を目的とした機関できればよい」と考えるようになり、2010年5月にピースバンクいしかわを設立した。



代表 小浦 むつみ

同団体では、よい活動にはよいお金の流れが必要であるとの考えのもと、「お金の地産地消」をキャッチフレーズとした活動を行っている。

NPOバンクの活動には、出資者、支援先団体、団体メンバーも含めた参加者の意識付けや、モチベーション維持が重要である。そのため、支援先の活動状況や喜びの声を冊子、facebook、動画などを活用して情報発信・共有している。また、融資先情報は口コミで得られるため、人的ネットワークを張り巡らせることも重要である。

同団体の活動によって、地域を元気にしたいと思ってい

る人たちに対して、資金面、ノウハウ提供面、情報提供面から支援を行い、地域活性化に貢献している。また、世の中には忙しく、ボランティア活動に参加することは難しくても、活動の主旨に賛同し、資金面で貢献したい人が増えているため、その人と、地域の活動のためにお金が必要な人をつなげることに貢献している。

今後は、クラウドファンディング、私募債発行の支援、他金融機関との連携融資等に力を入れ、自己の収益性を向上させ資金力を強化するとともに、現在1,000万円の支援枠を拡大させ、支援先をより広げていく考えを持っている。また、支援先団体に対する販路拡大等の助言や、別の団体の連携促進等、ソーシャルビジネスをワンストップで支援できるよう機能強化にも取り組んでいく予定である。

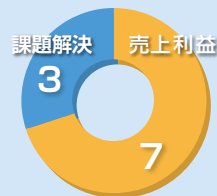


冊子による活動報告

取組のポイント

- 「支援者の善意がちゃんと支援先に届いている」という情報を伝えることで参加者の参加意欲の向上、モチベーション維持に寄与。
- 融資先は口コミで発掘することもある。仲間を増やすよう人的ネットワークの構築も重要。

No. 70 | 100年に1回の発見! 奇跡の米を通じた地域農家の育成



事業主体の概要

会社名 株式会社龍の瞳
所在地 岐阜県下呂市萩原町
事業内容 龍の瞳の栽培・管理・販売、加工食品の企画開発

地域課題解決事業の概要

今井社長が発見した新品種の米「龍の瞳」を、県内の契約農家で栽培し全国へ販売。同米は下呂温泉の旅館で食事提供、土産物での販売等も実施。同米の栽培にあたっては、栽培方法を理解した契約農家によって高品質を維持するとともに、顧客満足度を高めるため、無理に作付けを増やさないことにしており、大粒で、甘味、香り、噛みごたえに優れた米になっている。

課題

- 米農家の所得向上
- 後継者の確保

効果

- 米作農家の後継者問題の解消
- 米栽培農家のやりがいの向上
- 米を基軸とした地域活性化
- 低農薬農業により、山林の再生

「まず人に喜んでもらうことが大切」の理念に賛同した農家と希少米を栽培し、高品質を維持

同社が「龍の瞳」を生産・販売を始めたきっかけは、代表取締役の今井社長が2000年9月に自宅の田んぼで大粒の米を発見したことに遡る。その米を食べると、甘味、香り、噛みごたえが非常に優れていた（後に、新品種「いのちの壺」として登録）。今井社長は当時、農林水産省の職員として岐阜県内の米の作況調査、統計調査の他、行政や農家のニーズは何かを考えて仕事をしていた。仕事を通じ、地元米農家の課題として高齢化が進んでいると感じていた。その背景として、米の価格が下落し米農家の所得水準が低下したため、親が子ども世代に農家を継がせようとしなくなったという現実があった。



代表取締役社長
今井 隆

新品種の米「龍の瞳」は、米農家が新しい価値を持てるようにするため新品種を探し続けていた上での発見であった。

今井社長は、「この米を使えば、自分がやりたい地域活性化、農家の生きがい創出等が実現できる。多くの人に届けて喜んでもらおう。」と、51歳の時に、同省を退職し、2005年10月に同社を設立し、「龍の瞳」の生産・管理・販売に注力した。その時、周囲から「米は儲からない。家族のためにも職員はやめない方がよい」と反対された。

「龍の瞳」は栽培方法を理解し、同社の指導する栽培方法を守る県内の契約農家によって栽培されているが、一

部、県外の栽培方法にこだわる県外の農家にも栽培方法を提供している。

今井社長は『「龍の瞳」は、口にするとおいしさのあまり感動する』と説明する。実際「全国米・食味分析鑑定コンクール」2006～09年金賞を受賞し、「あなたが選ぶ日本一おいしいお米コンテスト」においても2007、08、10年に日本一になるなど、高い評価を得ている。この結果、「龍の瞳」の販売価格は1,000円/kg以上で推移しており、価格はずっと落ちていない。有機JASの場合は、1,534円/kgで販売している。

同社の取組により、地元米農家の後継者問題の解消、米を軸とした地域活性化、栽培農家のやりがいの向上、米や加工品を通じた事業者の連携などにつながっている。

今井社長は、事業推進上のポイントについて、「自分だけが得をするのではなくWin-Winの関係を構築すること。無理に作付けを増やさず稀少性を売りにつことに。顧客の声をしっかりきくこと。購入者へのアンケート（1850件回収）の他、初めての購入者や定期的顧客には、時として自身が電話をして感想を聞くこと。」をあげている。

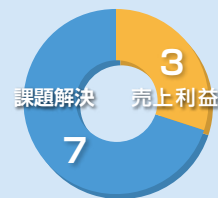
今後は、「龍の瞳」の無農薬栽培の拡大や栽培技術のレベルアップを図り、海外での販売をにらんでグローバルGAPの取得など意欲的に海外への展開をしていく予定である。



龍の瞳

取組のポイント

- Win-Winの関係の構築。自分だけが良いでは、誰もついてきてくれない。
- 無理な増産を目指さず、稀少性を強みとする。
- 顧客の声の傾聴。アンケート。リピータには電話。



事業主体の概要

団体名 コミュニティ・ユース・バンク momo (任意団体)
所在地 愛知県名古屋市東区代官町
事業内容 NPOバンク、人材育成事業

地域課題解決事業の概要

地域の資金を地域で循環させ、地域を豊かにするような事業を応援することを目的に、民法上の組合組織を設置して、市民から集めたお金をNPOやコミュニティ・ビジネスをはじめとした地域の事業者へ融資するNPOバンク事業を実施。利益を追求する既存の金融システムでは、支援することが難しい地域に根付いたビジネスに対して支援をすることで、地域活性化を図る。

課題

NPO等への融資資金の確保

効果

- NPO等への融資手法の確立
- 社会起業家の輩出

市民からの「志金」と伴走支援で地域課題を解決する事業者を支援

木村代表理事は大学卒業後、地域に貢献したいと思い、地域金融機関に就職したが、地域に貢献している実感が持てず退職、NPOに転職した。その際に、金融機関側にたてば、資金はあるにもかかわらず、優良な融資先がなく貸せない。また、NPO側にたてば資金ニーズがあるものの、事業性が高くないため融資を受けることができない、というギャップが存在していることに気づいた。このギャップを埋めるために、地域の資金を循環させ、地域で事業を行う事業者に対して融資を行うコミュニティ・ユース・バンクmomoを2005年10月に設立した。



代表理事 木村 真樹

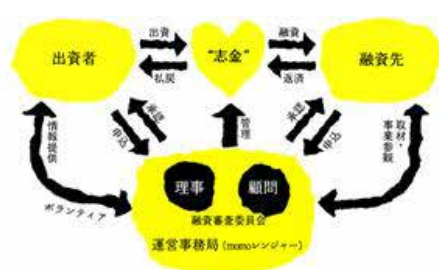
momoで実施している融資事業は、NPO法人ではできないため、民法上の組合組織として実施している。

現在は市民530名超から約5300万円の出資を募って融資をしている。この出資は、元本保証なし、配当なしで、損することはあっても得することはない。しかし、現在は銀行預金の利息が低いこともあり、地域貢献に関心ある市民から「志金」を集めることができています。

融資先は、愛知、三重、岐阜県内で地域課題の解決に取り組む事業者である。NPOバンクと言っているが、融資先

の法人格にこだわってはいない。木村代表理事は、「地域課題の解決を図ろうとするなら、個人事業主でも株式会社でも構わない。」と考えており、これまでに52事業者に総額1億2千万円以上の資金を融資しているが、貸倒れの発生はない。

また、資金を融資するだけでなく、momoレンジャーと呼ばれる若者のボランティアスタッフによる伴走支援も行われている。



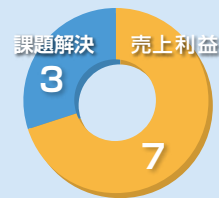
Momoの資金の流れ

る。例えば、出資者に対する融資先の情報発信や、融資決定時のお披露目会、完済した後のパーティなどの場作りを行っている。借入金を完済し終わって関係が途切れるのではなく、そこから出資者と事業者が繋がっていくような仕組みをつくっていることがmomoの特徴である。また、地域金融機関と連携し、momoの融資を完済した後、通常の金融機関から資金調達に成功する事例があるなど、成果を上げている。

取組のポイント

- 市民から「志金」を集め、地域で循環させる。
- 地域課題解決を行っている事業者に対して融資。
- 融資だけでなく、ボランティアスタッフによる支援も実施。

No. 72 | 伝統的な地域資源保全のために、異業種との連携を通して新たな衣料事業を展開



事業主体の概要

会社名 有限会社村田堂
所在地 京都市中京区高倉通二条上天守町
事業内容 学校服・学生衣料販売事業（学生服・ユニフォームの企画・販売）

地域課題解決事業の概要

村田堂は、学校をあらゆる面からサポートできる企業を目指し、学生服の企画・販売事業をおこなう京都最古の学生服専門店。学生服の小売が専門だが、京都の西陣織や友禅等の伝統文化を取り入れた、京都発ブランド学生服「ecoさくら」を企画・製品化。また、京都のマンガ文化も取り入れた学生服も企画・製品化。

課題

京都市の伝統文化（美術・工芸）の保護・保全

効果

- 伝統文化（西陣織・友禅・マンガ）の保護・保全
- 異業種との連携による新たな事業の創出

学生服を通した新しい取り組みで、京都の伝統文化の保護を目指す

村田堂の創業は1889年（明治22年）であり、今年で126年目を迎える。創業当時より、「地域に根ざし、社会に貢献できる企業」を目指して活動してきた。現在、長屋取締役で5代目となる。



取締役 長屋 博久

長屋氏はもともと大手毛織メーカーに勤務していたが、家業を継いだ際に、大企業と中小企業が成すべきことの違いを考える機会があった。その際、長屋氏は、「村田堂が長い間事業を展開して来られたのは、地域のお客様からの信頼のおかげである。信頼を獲得していくためには、地域の中で必要とされる存在にならなければならない。そのためには、地域の中小企業にしか出来ない取組が必ずあるはずであり、地域を結合していくことが、地域の中小企業であるからこそできる役割ではないか。」ということに気付いた。

この気付きを契機に、学生服を通して、西陣織や友禅、マンガ等の美術・工芸分野の伝統文化の保護への取り組みを中心に展開していった。衣服を通して人を育て人を創ることを目指し、衣服の果たす役割や文化等を伝承していく取組である「服育」や上記の「ecoさくら」を展開していった。

また、マンガの原点（最古）は、京都高山寺の至宝「鳥獣

戯画」であると言われているなかで、現在では、京都市と京都精華大学が連携して「京都国際マンガミュージアム」を運営するなど、マンガ文化の保全は、京都が発祥の地として積極的に牽引すべき、京都地域に根差した課題であった。このような状況のなかで、少女マンガ誌とコラボレーションしてデザインされた同社の学生服が、平成28年に開校する京都市立高校の新制服として導入されることが決定した。

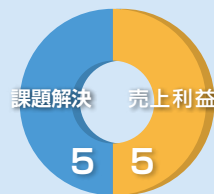


このような同社の活動により、京都の伝統文化という地域資源の保護に貢献していること、自社にとっては、これを契機に様々な企業とのネットワークが広がってきており、この関係での受注が増えている。また、地元の企業や大学等と積極的に連携することにより、新たなテーマでコラボレーションする取り組みが増えるといった効果が生まれている。

取組のポイント

- 経営理念（創業の精神）の再認、再定義。
- 地域に根差す中小企業としての役割（機能）認識の明確化。
- 地域の企業・学校との連携により、地域資源を組み合わせた新たな事業を展開。

No. 73 | 不動産業・建築業から古民家再生等の地域活性化事業を展開



事業主体の概要

会社名 株式会社島田工務店
所在地 奈良県高市郡明日香村
事業内容 不動産業・建築業、森羅館の整備と運営、介護住宅の整備、ニューツーリズム事業

地域課題解決事業の概要

明日香村への居住や店舗開業の要請に対応した不動産業・建築業、古民家再生による「森羅館」の整備と運営、高齢化に対応した介護住宅の整備、「明日香ニューツーリズム協議会」のニューツーリズム事業のステイのコーディネーターとしての活動など、明日香村の活性化に向けて多様な事業を展開。事業の推進にあたっては、明日香村景観条例による景観計画区域などによる厳しい建築制限を熟知しているメリット、明日香村、明日香村商工会などとの関係を活かしている。

課題

明日香村の活性化

効果

- 建築業の受注の増加
- 明日香村への年間宿泊客数の増加

地元を良く知るというメリットを活かして様々な地域活性化事業に取り組む

島田社長は、1996年に職人を雇い建築業を起業し、電気店、材木店などの異業種の仲間がいる明日香村商工会の青年部会に入った。島田代表が明日香村の活性化のための活動をするようになったのは、同部会での活動がきっかけとなった。



代表取締役
島田 昌則

2004年には、明日香村の人口が減少し過疎化が進展していくなかで、「まじめにコツコツ」という父の教えを踏まえて大工としての家業を継続させていかなければいけないという想いに至り、地域との関わりなどを勉強し、顧客の大切さを学んだ。

島田社長は、翌2005年に個人事業としての建築業を法人化したが、人口減少に伴う過疎化には歯止めがかかっていないなかで、顧客の掘り起こしや事業の見直しを行ってきた。その後、奈良県の仲介で、2009年度に、民間都市開発機構の支援を活用して、空き家を活用した「森羅館」を整備し、そこを拠点に地域活性化のための事業を展開することになった。

「森羅館」は、同社の子会社である株式会社ASUKA 癒俚が運営しているが、「森羅館」は、同社にとって大きな

PR効果を生み、明日香村での民泊推進の原動力となるとともに、一般家庭での民泊のためのトイレや居間などのリフォーム需要に結びついている。

こうした事業により、本業の建築業に対しては、店舗改築やゲストハウスなどの受注に結びついている。また、ニューツーリズム事業においては、明日香村への来訪客による年間3,000泊（国内2,500泊、海外500泊）の宿泊が実現し、大きな経済効果を生んでいる。

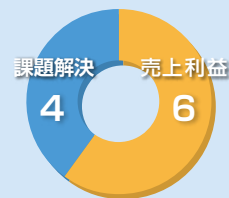


「森羅館」の内部

さらに、島田社長は、地域が連携して明日香村の活性化に取り組むことの重要性を理解し、明日香村商工会活動の一環として、特産品の開発（いちご農家の活性化に結びつく「あすかるビー」（洋菓子）や「和風ピクルス」）にも取り組み始めている。今後は、こうした取組を通じて農業の活性化に繋がることを期待している。

取組のポイント

- 地元の高齢化や人口減少をどうにかしたいという「想い」、先代の教えからの学び。
- コア事業を活かして課題解決のための事業を展開。
- 地元の多様な主体との連携。



事業主体の概要

会社名 株式会社石橋
所在地 和歌山県日高郡印南町
事業内容 エネルギー事業（ガソリン販売）、福祉事業（障がい者就労支援）、
バイオ事業（キノコ栽培、廃菌床堆肥・バイオコークス製造）

地域課題解決事業の概要

バイオ事業として、地域にある豊富な森林資源を菌床材料として活かしたキノコの生産販売を行うキノコ栽培事業、しいたけの収穫済み廃菌床を堆肥化したものを製造・販売する廃菌床堆肥製造事業、廃菌床や地域の未利用バイオマスを原料とし、コークス代替及び薪代替燃料として販売するバイオコークス製造事業を実施。

課題

地域における森林資源の
保全・有効活用

効果

- 地域における森林資源の保全・活用の実現
- 町内の遊休施設（各種設備や工場等）の有効活用の実現
- 地域の障がい者雇用を創出（地域経済への貢献）

「私たちにしかできないこと」の視点から地域資源の保全・活用に取り組む

1961年に株式会社石橋石油店として創業。石橋幸四郎社長で三代目となり、50年以上、地元で事業活動をおこなってきた。豊富な森林資源を有する和歌山中南部地域では、ナラ枯れによる被害が拡大しており、この被害対策として、被害木の撤去、労枯木を山に残さない（択伐・排出）ための対策が地域課題となっていた。このような背景の下、本業であるガソリン販売以外の事業の柱を作るべく、同社の理念である「私たちにしかできないこと」という視点から、地域におけるナラ枯れ被害予防のために、樹木の保護・活用に着目し、これを活用したキノコ栽培、堆肥提供を行う事業を着想した。印南町の遊休施設（工場施設）を借受け、2008年、バイオ事業を立ち上げ、地域にある豊富な森林資源を菌床材料として活かしたキノコ（しいたけ・エリンギ）の生産販売を行う紀州きのこ園の運営を展開した。現在では、50名余りの新規雇用と30名余りの障がい者を雇用し、印南・湯浅・切目工場等、多拠点による量産体制を構築している。



代表取締役
石橋 幸四郎

している。また最近では、近畿大学との今日研究で、廃菌床や地域の未利用バイオマスを原料とするバイオコークス製造事業も開始し、コークス代替及び薪代替燃料として販売も開始している。

紀州キノコ園印南工場



堆肥 キノコン



しいたけ



エリンギ



バイオコークス



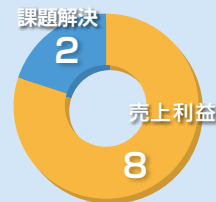
同社による一連の活動は、地域における森林資源の保全・活用を実現していることに加えて、町内の遊休施設（各種設備や工場等）の有効活用の推進している。また、地域に就労場所を提供し、障がい者雇用を創出（地域経済への貢献）する等の効果が出ている。

今後は、バイオコークス生産販売も含めたバイオ事業を、本業に代替する主力事業として位置づけ、経営資源を集中化する計画である。

取組のポイント

- 「本業が永く続くわけではない」という強い危機意識を保有。
- 事業立ち上げの際に、地域資源（被害木・老枯木、遊休土地・施設など）の活用に注目。

No. 75 | 耕作放棄地を活用した ブルーベリー栽培により地域活性化



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。



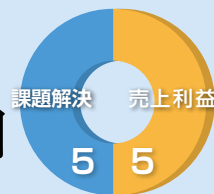
笠原大地一面に広がるブルーベリー農園

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. 76 | 地域資源を磨いて 地域を元気にする事業を多角的に展開



事業主体の概要

会社名 株式会社あわえ
所在地 徳島県海部郡美波町日和佐浦
事業内容 地域文化資産保護・継承事業、企業誘致・定住促進支援事業等

地域課題解決事業の概要

同社が展開するのは、徳島県美波町を舞台に、地方を元気にするための事業。具体的には、地域の写真をデジタル化する地域文化資産の保護・継承や、地元産品のブランディング事業、地元ポータルサイトの産品販売サイトの運営、企業誘致・起業促進のための情報発信、移住支援、地域リノベーションプロジェクト等を展開。これらのサービスは、いずれも地域資源(コト・ヒト・カネ)を磨いて地域を活性化するための取組。

課題

- 衰退した地域産業の活性化
- 地域の人口減少(少子高齢化)への対応

効果

- 既存の地域資源に新しい価値を創造
- 進出企業の増加
- 町の活性化

地域資源の価値を引き出し、「日本の田舎をピカピカにする」

吉田社長が同社を設立したきっかけは、自身のITベンチャー会社のサテライトオフィスを故郷徳島県美波町に設置したことであった。地域住民との交流が進む中で、「外から人が来ることで町に活気が生まれた」という住民の声を聞いた。



代表取締役社長
吉田 基晴

美波町には多くの地域資源があるにも拘らず、少子高齢化と若者の流出によって人口減少に歯止めがかからないという過疎地域特有の問題が深刻化していた。この状況を改めて認識した吉田社長は、地域資源を活用した地域活性のための事業モデルを作ろうと考え、2013年6月、同町に新会社を設立した。

まずは、空き古民家に放置された貴重な昔の風景や個人の写真をデジタル化して、クラウド上に残すフォトストックサービスを開始した。次に、地域の一次産業の活性化を図るべく、地域でしか消費されない少量生産の産品にパッケージデザインや生産ストーリーを付加するなどのマーケティングやブランディングを行い、独自の直販ルートを構築した。今まで価値を見出されてこなかった地域の資源が同社により価値のあるものとして生まれ変わった瞬間であった。

また、明治時代に建てられ、かつては地域の交流の場であった銭湯をリノベーションし、地域の人々の新たな交流拠点とした。そこには同社の事務所を設置し、都市部から来る企業や人と地域住民をつなぐ機能を持たせた。



リノベーションした銭湯

同社の取組を契機に、進出企業が増えた同町では、新たな雇用創出による若年人口の増加や高齢化率の低減が期待され、町全体が活性化しつつある状況である。

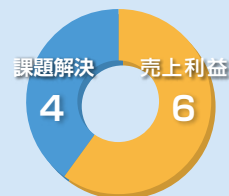
同社は現在、地域住民から様々な事業の相談が持ち込まれる存在になっているが、この美波町における地域活性モデルの成功は、同様の悩みを持つ多くの地域にとっても問題解決の糸口となり得ると考えられ、各方面から大きな期待が寄せられている。

吉田社長は、これからも地域の仕事づくり、場づくりを行い、地方と都市間でお互いの良い部分をシェアしあえる新しい関係を構築する地域活性化のモデルを他の地域にも広げていくことで「日本の田舎をピカピカにしたい」と考えている。

取組のポイント

- 都市部から来る企業や人の「活力・ノウハウ」と地域住民の「想い」をつなぐ場を創設。
- マーケティングやブランディングの切り口で地域資源に手を加え、新しい価値を付加。

No. 77 | 新事業としてドッグリゾート事業、 チョウザメ養殖事業を展開



事業主体の概要

会社名 大協建工株式会社
所在地 香川県高松市香西東町
事業内容 内装仕上り工事、建築工事
ドッグリゾート事業、チョウザメ養殖事業

地域課題解決事業の概要

新事業としてドッグリゾート事業、チョウザメ養殖事業を展開。ドッグリゾート事業では、ドッグラン広場の他、ペットホテルや犬の保育園、愛犬と一緒に食事ができるレストランを併設。チョウザメ養殖事業は、学校跡地を活用して太陽光発電を活用しながら、チョウザメ養殖を展開し、キャビアの加販売も実施。

課題

- ペット犬の運動広場の確保
- 故郷の人口減少と産業衰退

効果

- ドッグリゾート利用者の確保
- 地元漁師の雇用
- 若い社員の雇用

社内コンペや既存資源活用により、既存事業にはない新事業を展開

同社は1972年10月に創業し、公共工事費の縮減が続いていたなかであって、近年、工事量が増えたこともあり、特に、若い人材の採用・定着が重要な経営課題となっていた。

そこで、板坂社長は、若い人材の採用・定着を目的に、地域の課題解決に寄与するドッグリゾート事業とチョウザメ養殖事業を展開することにした。

ドッグリゾート事業は、3反歩の面積を持つ自社のテニスコートの有効活用について、収益確保を条件とした社内コンペを実施したところ、社員が各地の70数か所の活用事例を調べ、ペット犬の運動広場がないといった問題に対して、レストラン併設のドッグランの提案がなされ、提案をもとに2013年4月、事業化した。

チョウザメ養殖事業は、東かがわ市より板坂社長の母校である引田中学校の利活用が公募となる旨の話を受けたことがきっかけとなった。東かがわ市は、人口減少と産業の衰退が問題となっており、板坂社長も故郷が衰退していくことに対して何とかできないかと考えていたところ、板坂社長に頭に、50mプールを利用したチョウザメ養殖を事業とすることが浮かんだ。そもそも引田町は、ハマチ養



代表取締役社長
板坂 直樹

殖発祥の地で、引田中学校ではチョウザメ養殖に適した水が出ることを知っていた。チョウザメから取れるキャビアは販売価格が高く、知人に漁業関係者も多く養殖方法を調べるのも比較的簡単であり、チョウザメ養殖を市に提案して、2013年5月、事業を実施することになった。

チョウザメ養殖事業では、旧中学校の施設・設備が活用できたため、外部からの資金調達は実施しておらず、3～4年をかけて段階的に事業を展開していく予定である。また、養殖は時間がかかるため工夫をし、初年度よりキャビアの加工販売をし、自社のドッグリゾートのレストランにも供給している。

チョウザメ養殖事業では養殖場の管理を地元漁師に委託しており、地元漁師の雇用に繋がっている他、2つの新事業は、若い人の雇用にも繋がっている。板坂社長は、今後、事業が本格化すれば雇用拡大が期待され、東かがわ市の人口減少に歯止めがかかることに期待を寄せている。

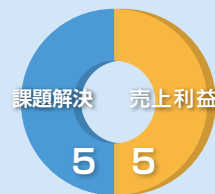


廃校でのチョウザメ養殖

取組のポイント

- 若い社員の提案による事業アイデアを募集。
- 故郷の衰退をなんとしても防ぎたいという「想い」。
- 既存設備や地元人材の活用による事業性の確保。

四万十川流域で採れたものを自分たちで 売ることを原点に、付加価値をつけた 商品を開発し、全国に販売



事業主体の概要

会社名 株式会社四万十ドラマ
所在地 高知県高岡郡四万十町十和川口
事業内容 商品開発販売事業、道の駅「四万十とおわ」運営事業、加工事業、その他事業

地域課題解決事業の概要

四万十川流域で採れたものを自分たちで売ることを原点に、四万十地域の素材を使った商品の開発、加工、販売、流通までを一貫して実施。商品開発販売事業は、全国の百貨店や専門店等に販売される商品の開発販売。道の駅「四万十とおわ」運営事業は、道の駅「四万十とおわ」の利用客向けのおわのオリジナル商品の開発販売も含めた道の駅の運営。加工事業は、地元で生産された素材の付加価値を高めるための加工事業。

課題

四万十川流域地域の活性化

効果

- 同社の売上拡大に伴う生産者までの経済波及効果と雇用効果
- 流域前提の知名度の向上と来訪者の増加

地域内の多様な主体と連携し、地域内に経済と雇用効果をもたらす

畦地社長は、高校卒業後、香川県高松市の会社に就職したが、当時から地元高知県の米や水の旨さの魅力を感じており、1984年に生まれ故郷の十和町に戻り、JA十川に就職した。

1994年、四万十川中流域の旧3町村の第三セクターとしての四万十ドラマが設立され、畦地社長は入社した。

同社では、第三セクターは自分で生産して販売するべきであると考え、村の若者を中心とした勉強会や若者塾を開催した。2005年、行政が持っていた株式を全て四万十ドラマが買い取り、その株を地域住民に買ってもらい再スタート、畦地社長は、2007年、同社の2代目社長に就任した。

同社は、四万十川に負担をかけないことが第一で「ローカル」「ローテク」「ローインパクト」の「3ロー」を経営理念とし、四万十川流域で採れたものを自分たちで売ることを原点に、全国の市場向けに、四万十地域の素材を使った商品の開発、加工、販売、流通までを一貫して行っている。また、道の駅「四万十とおわ」では、道の駅利用客向けに、とおわのオリジナル商品の開発、加工、販売までを行っており、地産地消、交流、地域振興の拠点となっている。開発した商品は、道の駅の敷地内に設けられた加工場で生産し



代表取締役社長
畦地 履正

ている。生産しているのは、お茶と栗の産品で、お茶は「合同会社広井茶生産組合」と連携して、栗は「農業生産法人しまんと新一次産業」と連携して新商品開発等を行っている。

同社では、上記の生産組織の他、いなかと都会をつなげる事業開発&人財育成に取り組んでいる「一般社団法人いなかパイプ」、四万十町十和地区の生産者が集まってできた「株式会社十和おかみさん市」など、多様な組織と連携しながら、事業を展開している。

こうした事業展開により、売上と雇用が拡大し、その効果は生産者にまで波及している。また、事業の拡大とともに、知名度が上がり、1,000人を超える年間視察者が訪れるようになっている。

畦地社長は、更なる6次産業化に向けて、今後5～10年で、売上を倍にするとともに、社員を10～20人増やしたいと考えている。

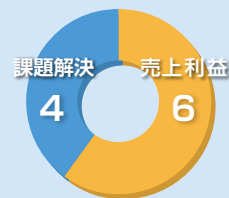


道の駅を中心とした循環型ものづくり

取組のポイント

- 地域に対する「想い」と、そこに住んで「やり切る」という覚悟。
- 地域資源を最大限に活用して、外の人に訴え、その効果を地域に落とす。
- 地域に来てもらい、地域の良さを理解してもらう。

No. 79 高知県公認の民間卸売市場として 農家の立場にたって集荷から 販売までの事業を展開



事業主体の概要

会社名 株式会社赤岡青果市場
所在地 高知県香南市赤岡町
事業内容 施設園芸野菜果物全般受託販売、園芸出荷資材販売、青果物パッケージ加工

地域課題解決事業の概要

高知県公認の民間地方卸売市場として、生産農家の信頼に応える仕組みを構築し、施設園芸野菜や果物全般の受託販売を実施。合わせて農家に対する園芸出荷資材の販売、農家の負担を軽減する青果物のパッケージ加工を実施。また、指導員を置き、農家指導も実施。

課題 高知県東部地域の農業の活性化

効果

- パートを含めた雇用の確保
- 農家の努力が収入に結びつくことによるやりがいの向上
- 高知県産の野菜果物の知名度の向上

「農家の暮らしを豊かにしてあげたい」との想いで事業を拡大

同社は1923年に創業した。その後、事業の拡大とともに組織形態を出資組合から有限会社、協同組合に変更した。1976年10月、株式会社赤岡青果市場に組織変更し、同年11月の水田社長の就任後、野菜売場増築や予冷库、冷蔵庫の整備、加工場新設や包装機、洗浄機の導入など、施設や設備の導入に努めた。また、営農相談室を設置するなど農家指導にも力を入れて現在の経営の基礎を築き、2009年6月には、現社長の村山氏が就任した。

同社の経営理念は、「農家の暮らしを豊かにしてあげたい」という創業者の想いを継続しつつ、①生産農家の信頼に応える市場態勢（公正セリ・安全データシステム）、②生産者の営農労力軽減化を支援（集荷・パッケージ）、③産地市場として安心・安全の商品を提供（社員による集荷・営農指導員の設置）、をモットーにしている。

具体的には、同社社員が生産者の負担を軽減するために、庭先集荷を行うとともに、特定の品目については、集荷した産品のパッケージ加工を行っている。また、24時間受け入れる態勢を整え、無選別、バラ荷、規格外品の受け入れも行っている。セリでは、生産者別、品目別、全品セリによる公正な取引を実施し、受託品の販売代金は翌日より支払いできるスピード会計を実施している。さらに、営農指導員2名を配置し、営農指導による品質、安全の管理を行っている。

主な取り扱い品は、ニラ、ミョウガ、ピーマン、ナスで、ニラのパーシャルシール包装は、高知県農業技術センターが開発した鮮度保持包装技術（特許取得）を利用している。



包装・梱包ライン

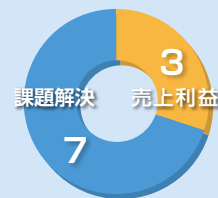
出荷品は高知県産がほぼ100%で、取扱量の90%程度は仲卸業者、買参人を通して全国各地（九州を除く）に出荷されている。

こうした取組みにより、パートを含めて110名弱の雇用の確保に寄与している。また、利用している農家は、自分の努力が評価され収入に結びつくことからやりがいを感じている。さらに、長年の実績により、高知県産の野菜果物が全国に流通することにより、高知県の知名度を高めている。

村山社長は、先代が築き上げてきた仕組みに基づく信頼を維持しつつ、より農家のための市場として事業を展開していきたいと考えている。

取組のポイント

- 「農家の暮らしを豊かにしてあげたい」との想いを農家の立場にたって実践。
- 生産者の負担を軽減するサービスと農家経営を良くしていくためのサービスを実施。
- 長年の取組実績を活かした、高知県産の野菜果物の知名度向上。



事業主体の概要

法人名 NPO 法人こうち企業支援センター
所在地 高知県高知市鷹匠町
事業内容 県内企業等の経営支援、インキュベーション施設の運営

地域課題解決事業の概要

民間インキュベーション施設「よさこいビジネスプラザ」(貸与室21室、会議室等)の入居者の募集・選定、入居者の経営支援といった運営業務。高知県産業振興センター委託のベンチャー支援事業、経営者の人材育成事業などを通じた企業支援業務。これらの支援業務は、行政及び支援機関、中小企業団体、大学等と連携して実施。

課題

- 地域経済活性化
- 高知独自の専門家によるハンズオン支援

効果

- インキュベーション施設卒業企業の事業成長による地域還元の促進と雇用の増加

NPO 法人ならではの事業化に結びつくハンズオンにより成果を創出

高知市で行政からの受託事業に関わっていた地域開発コンサルタント数名は、以前から東京のコンサルタント会社の下請けに甘んじることなく、提案の事業化に関わる業務を行いたいと考えていた。1998年のNPO法の制定に伴いNPO法人によるインキュベーション事業の実施に向けて準備し、2000年4月に、経済活性化並びにまちづくりを目的として同法人を設立し、南国市のインキュベーション施設に入居した。



理事長 田村 樹志雄

その後、「高知の企業を高知で育て、高知の経済発展に寄与する」との志のもと、2002年10月、遊休施設を借り受けて改修後、民間インキュベーション施設「よさこいビジネスプラザ」を整備し運営を開始した。

高知県出身の田村理事長は、大阪の企業に籍を置いていたが、同法人の活動に共感し、高知に戻り、自らコンサルタント業務を行いつつ、同法人の活動に関わることとなり、2014年に理事長に就いた。

施設への入居事業者は、IT系、映像系等の他、コンサルタント事務所などで、入居者の販路開拓では、実際に東京まで同行して営業交渉するなど、NPO法人の特性を活か

した柔軟で徹底したハンズオン支援を行っている。経営支援に当たっては、高知県、高知県産業振興センター、高知県中小企業団体中央会、高知商工会議所、高知大学、高知工科大学等の組織と連携している。

また、同法人の理事や会員になっている専門家は、高知県産業振興センター委託の「ベンチャー企業育成事業」において、ビジネスプラン相談から、支援対象企業の選定、専門家を派遣しての事業・資金のマッチングを行っている。さらに、定期的に経営者向けの人材育成セミナーを開催するなど、幅広い活動をしている。

インキュベーション施設の運営では、これまでの卒業企業数は100を超え、雇用拡大にも寄与している。ベンチャー支援事業では、過去5年間で27件が起業・創業するなどの成果が出ている。

田村理事長は、今後とも行政等と密接な連携をとりながら、高知の基幹産業でもある1次産業の6次産業化も支援していきたいと考えている。

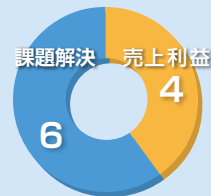


よさこいビジネスプラザ

取組のポイント

- 地域の郷土愛を持つコンサルタントの有志が民間インキュベーション施設を整備・運営。
- 行政では、実施しにくい徹底したハンズオン支援を実施。
- 行政、支援機関、産業関連団体、大学等との効果的な連携。

No. 81 | 建設業が新事業として ミニトマト栽培に進出



事業主体の概要

会社名 ハギノ建設株式会社
所在地 高知県安芸市井ノ口
事業内容 建設業、ミニトマト栽培、ミニトマト加工品の生産・販売

地域課題解決事業の概要

農業生産法人を設立し、トマト栽培に関する技術の支援を受けて、環境制御機器を備えたハウスで高糖度のミニトマトを栽培。また、規格外品を活用して高知県の協力を得ながら、ジュースやジャムなどの加工品を開発し、生産・販売を実施。

課題 地域農業の活性化

効果

- 通年の雇用効果
- 地域のブランドイメージの向上
- 建設業以外の人的ネットワークの構築等による経営上の視野拡大

トマト栽培農家の技術支援などにより栽培が難しいミニトマトに挑戦

同社は、1933年、建設業を創業、1966年にハギノ建設株式会社に組織変更した。前社長の萩野昭雄氏は、公共工事予算の大幅な削減から受注減を余儀なくされ、ミニトマト栽培に着目した。同氏は化学分野の素養があり農業に関する関心が高かったこと、長女の嫁ぎ先がトマト栽培農家であったこと等から、トマト栽培に関する技術の支援も期待できるとして、トマト栽培事業を手がけることにした。



代表取締役
萩野 裕章

高糖度のミニトマトは取り扱いが難しい商品のため2割程度の規格外品が発生する。また、花や葉のカット、定植（苗を苗床から移して、田畑に植えること）等で人手を要するため省力化が必要であった。さらに、自動化しにくい工程があるため、栽培方法の改良なども検討する必要があり、その対策の検討を進め、2005年に農業生産法人ハッピーファーム有限会社を設立し、農業分野に参入した。事業規模は、総面積0.55ha、ハウス11棟で、高糖度のミニトマトの栽培を開始し、2008年、現社長の萩野氏が就任した。

トマトは8月の暑さに弱く、病害虫対策も必要とする等、取り扱いが難しい商品で、出荷時期の少ない時期を狙って出荷するため、環境制御機器を導入するとともに、収穫時には9名のパート従業員を雇用している。

収穫されたミニトマトは、県下のスーパーマーケットや県外量販店の店頭に並んでおり、関東向けが全体の6割程度である。

また、新たな収益源にするために、高知県の産業振興センターの協力を得て、収穫の際に発生する規格外品をジュースやジャムなどの加工品開発に取り組んでいる。さらに、ミニトマト事業は、「ハッピートマト」という商品名で商標登録を行い、トマトのブランド化を推進している。



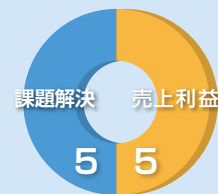
ハウスの外観

ミニトマト事業の実施により、ほぼ通年の雇用効果を生むとともに、「ハッピートマト」ブランドを通じて、地域ブランドのイメージが向上している。また、これまで建設業では知り合えなかった商社や農業関係者等の繋がりができ、加工品開発では萩野社長が、高知大学の「土佐フードビジネスクリエーター人材創出事業」にも参加するなど、経営上も視野が広がった。

萩野社長は、今後は、ハウスの通年活用が難しいため、高知県の農商工連携の制度等を活用して、加工品に力を入れていきたいと考えている。

取組のポイント

- 敢えて栽培が難しい高糖度のミニトマト栽培に挑戦。
- 栽培技術支援、加工品開発支援など、官民の支援を受けて事業を推進。
- 商標取得によるブランド化。



事業主体の概要

会社名 株式会社みらい蔵
所在地 大分県豊後大野市犬飼町
事業内容 土壌・作物の分析、農業技術アドバイス、複合型農業資材専門店の経営、米穀流通業務、農産物検査業務

地域課題解決事業の概要

農業経営者への奉仕と提案といった経営理念のもと、複合型農業資材専門店「夢アグリ」での農家向けの各種農業資材の仕入・販売、同社に販売する米穀生産農家に対して短期での支払いを行う米穀流通業務、米穀検査員を養成しての自社での農産物検査業務、土壌や作物の分析及び分析結果なども活用した農業技術アドバイスを展開。

課題

農家経営の改善による農家収入の拡大

効果

- 農家経営の効率化や農家収入の拡大
- 新規雇用の拡大

科学的アプローチにより農業経営者を指導するなど、地域農業を牽引

同社は平成9年に設立し、同時に農業資材パワーセンター「夢アグリ」を開店。翌平成10年には、昭和27年設立の合資会社山村商店と合併し、以降、地域の米穀事業の基盤をと整えるとともに、土地・作物の分析事業を戦略的に推進している。



代表取締役
山村 恵美子

同社は、「みらい蔵の存在は社会にあり、その存在意義は農業経営者に対する奉仕と提案にある」という経営理念とし、常に、農家、会社、世の中の「三方よし」の考え方で顧客に接している。

現在、展開している同社の事業は、徹底した顧客ニーズへの対応により進化している。例えば、「夢アグリ」では、農家の作付けニーズに応じた苗や農業資材の品揃えや、土壌・作物の分析による、より適切な栽培方法などの農家へのアドバイスをを行っている。さらに、米穀事業では、生産者に対して買い上げから1週間後には支払いを行う決済の仕組みを確立するとともに、米穀の検査員を養成して自社で登録検査ができる体制を整えるなど、常に、農家の立場にたった商品販売やサービスを実施している。

これらの事業展開により、同社の事業は徐々に拡大し、農家経営の効率化や農家収入の拡大、さらには、同社の新規雇用にも結びついている。

山村社長は、事業展開に当たって、農業は、規模拡大の過程で給与を支払っていくこと、「勘」に頼った栽培から栽培技術のデータを活用した栽培にしていく必要があると考え、平成23年、農業生産法人(株)交米農事営農組合を設立し、分析・管理技術を活用した農作物の栽培を行っている。



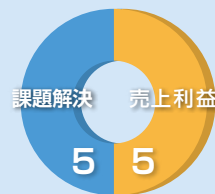
アグリ塾の開催風景

山村社長は、今後は、大手スーパーと提携して同組合と農家で生産した作物を、他県でも販売していく予定で、売れ残った場合は農家に対して徹底的に指導していくなど、農家にとって「辛いところに手が届く」サービスを実践していく予定である。また、販売情報を農家に伝え、農家が主体的に売れる作物づくりを考えていくようにしたいと考えている。

さらに、地元を楽しい農業経営を実現できる地域にするとともに、適正な施肥設計技術(土壌分析方法等で特許取得、商標:ソイルマン)を活用して、世界の土壌にあった施肥設計を行うコンサルティングサービスを推進していく予定である。

取組のポイント

- 徹底した顧客志向と三方よしの経営方針。
- 農業分野での科学的手法による土壌・作物分析と分析結果を活かした営農指導。
- 複数事業による戦略的な事業展開。



事業主体の概要

会社名 株式会社正食研究所
所在地 鹿児島県南さつま市加世田川畑
事業内容 **にんにく卵黄の製造**

地域課題解決事業の概要

にんにく卵黄とは、にんにくと卵黄から製造する古来より伝わる健康によい和漢食である。同社では、自家栽培のにんにくと地元の契約農家から仕入れる卵を利用して、自社工場で生産を行っている。

同社製品は、日本ではじめてにんにく卵黄の粉末化、ハードカプセルへの封入に成功したにんにく卵黄の元祖ともいえる製品で、多くの消費者に愛されている。

課題

耕作放棄地の活用

効果

- 地元農家の収入の安定化
- 自社製品の高品質化

耕作放棄地を活用し地元農家への契約栽培等を行いながら健康食品を広める

同社は、1977年9月に設立されたにんにく卵黄の元祖とも言えるメーカーである。

創業者がもともと病弱であったために、自ら様々な健康な体によい食品を生活の中に取り入れており、その中で非常に効果があったものが、にんにく卵黄であった。呉服商を営んでいた創業者は自家製でにんにく卵黄をつくって自ら服用するだけでなく、一部のお得様や地域の農家等におすそ分けをはじめたのが、同社の始まりである。当初はおすそ分けから始まったため、利益が出るような製品ではなかったが、地域の人に喜ばれるようになり、口コミ等でひろがっていた。

口コミで徐々に顧客が開拓されつつあったが十分な利益を得るにはいかなかった。そこで、地域の新聞等に広告を掲載し、事業を拡大させたのが、現会長の河野氏である。



にんにくの栽培風景

広告の効果があがり、売上を伸ばした同社は生産を拡大した。現在では、長期にわたって同社製品を利用する顧客が、全国に広がっている。

創業当初は、市場から国産ニンニク、卵を調達していた

が、現在は高品質、安全・安心に拘り、にんにくのすべてを自家栽培し、卵は地元の契約農家から仕入れている。にんにく卵黄は、少量で高付加価値製品のため、コストを下げるのではなく、高品質な素材、製造工程にこだわりをもって製造販売を行っている。

にんにくの自家栽培を行う畑は、同社が拠点を構える薩南地域の耕作放棄地を活用している。薩南地域は農家の高齢化が著しく、耕作放棄地が増加しているため、地域農業の活性化のために、積極的に耕作放棄地を活用し、同社製品の主原料であるにんにくを栽培している。にんにくの栽培は、実際には地元農家が行っており、農家の収入安定化にも寄与している。

同社では、にんにく卵黄の製造の他、地域貢献事業として、県に協力して薩南に自生する長命草を使った健康食品の開発の支援を行っている。

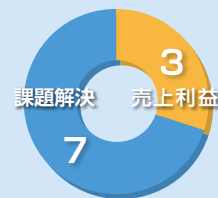
同社の河野会長は、にんにく卵黄の生産を通じて、健康食品製造や分析、ブランド化ノウハウを持っていることから、地域に貢献したいと考えている。



同社の主力商品「にんにくの精」

取組のポイント

- 創業者が身近な人の健康を思い、製品を販売。
- 広告によって知名度を向上させ、売上を拡大。
- 地域課題である耕作放棄地の活用と結びつけながら事業を展開。



事業主体の概要

法人名 NPO 法人鹿児島グルメ都市企画
所在地 鹿児島県鹿児島市中央町
事業内容 かごつまふるさと屋台村事業の運営

地域課題解決事業の概要

鹿児島県の玄関口である鹿児島中央駅から徒歩5分程度の場所に、鹿児島の食文化、焼酎文化を発信する「かごつまふるさと屋台村」を運営。この屋台村では、離島を含む地域の食文化や食材に強みをもった25件の屋台(8席/1屋台)が入居。様々な業態が入居し、海鮮、肉、おでん、ラーメン、洋食などが様々なものを味わうことができる。鹿児島中央駅前の市街地を活性化させるだけでなく、若手起業家が自ら店舗を持つ経験の場としても位置づけられている。

課題

鹿児島中央地区の魅力向上

効果

- 地産地消の推進
- 若手起業家の育成
- おもてなし拠点・観光スポットの創出による中心市街地の活性化

鹿児島の玄関口の鹿児島魅力発信拠点として若手起業家を育成

現在の屋台村がある土地には、県内でも老舗のホテルが拠点を構えていた。しかし、市内ホテルの競争が激化などの要因があり、倒産してしまい、中央駅前であるにもかかわらず活気が失われてしまった。そこで、地場の有力企業がこの土地を買取り、他地域でも地域活性化の成功例として知られる屋台村を設置することとし、鹿児島グルメ都市企画を2012年1月に設立し、屋台村の運営を行うこととなった。特定の企業の収益のためだけに土地を活用するのではなく、鹿児島中心地域の魅力を高め、地域全体のためになることをしたいと考えてのNPO法人の設立である。



理事長 古木 圭介

同法人では、屋台村を中心市街地の活性化だけではなく、鹿児島におけるおもてなしの拠点、名産品の情報発信、若手企業家の育成の場としても位置づけている。地域の魅力を高め、情報発信をしていくとともに、将来の鹿児島を背負って立つような人材を輩出していくことを目指している。そのため、同法人では、屋台村に入居する店舗を選定する際には、調理技術や業態の多様性を重んじるとともに、若手起業家と、すでに複数の飲食店を持つ、ベテ

ラン企業家の双方を入居させ、屋台村内の店舗で組織する「村民会」の活動参加を促している。村民会では、同法人とともに、屋台村全体で行うイベントの企画なども行っている。この村民会一体となった取組で、若手起業家が学ぶ場所としても機能している。



屋台村の様子

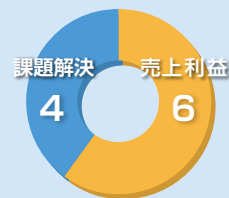
全国屋台村連絡協議会に参加している16箇所の屋台村の中で鹿児島はトップクラスの売上となっている。昨年は40万人の来客があり、5億5000万の売上があるなど、中心市街地の活性化にも大いに貢献している。

今年度、屋台村に入居した店舗が3年経過し、卒業する予定である。入居期間中に県内他地域に店舗を増やした店舗や、卒業後に店舗を拡大して移転をする予定の店舗が出てくるなど、人材育成、地域活性化に対して、効果を上げつつある。今後は、新しい入居店舗とともに、屋台村の更なる発展、地域の活性化に取り組んでいく。

取組のポイント

- 屋台村運営に対する入居店舗の積極的な参加。
- 入居店舗の地域性や業態の多様性を持たせて、屋台村全体の魅力を向上。
- 地域資源である食材、焼酎などを積極的にアピール。

No. 85 | 鹿児島県の地域資源を活かした化粧品を開発・販売



事業主体の概要

会社名 有限会社タカハラ
所在地 鹿児島県鹿児島市吉野町
事業内容 化粧品の開発、販売

地域課題解決事業の概要

鹿児島県特有の火山灰土が堆積した独特の地層であるシラスを用いて、化粧品を開発、販売。シラスは粒子が細かく、内部に気泡を含むため、雨が降った際には土壌が流出しやすい一方で、軽量で粒子が細かく、産業利用が可能なため、県としてもシラス土壌の適切な管理や利用を目指している。

課題

県内におけるシラス土壌の活用

効果

- シラスを利用した製品化
- シラスを用いた産業の集積

地域資源を活かして、洗顔・美肌効果により女性の魅力を引き出す化粧品を開発

シラスは、火山灰土が一度海に堆積し、後の地殻変動によって地表に現れている鹿児島県に特徴的な土壌であり、県内には一般に多く存在している。このシラスの特性を活かして特徴的な機能を引き出すことで産業利用が可能なため、県などでもシラス利用を促している。



代表取締役 高原 寛

1985年から貿易業を営んでいた同社の高原社長は、事業の多角化のため、化粧品販売代理店を始めようと考えたが、他社の製品を売るのではなく、自社製品を販売したいと思うようになった。鹿児島県で生まれ育った高原社長の幼少時には、シラスが井戸端や流し台に置いてあり、石鹸として使われていたことから、経験的に高品質な石鹸になるのではないかと、シラス入の石鹸を構想した。自ら試作品をつくり、独自に知人等を中心にサンプルを配布し、サンプル配布先に対するアンケートを実施した結果、多くの利用者から製品化を望む声があった。そのため、洗顔クリーム石鹸「ホワイトバルーン」を開発し、2004年に有限会社タカハラへ社名変更を行い製品の販売を開始した。

開発にあたっては、同社には、これまでシラス利用の経験がなかったため、取引先の銀行による紹介や、異業種交流会などでネットワークを作り、シラスの調達や微細加工

が可能な連携企業を探したものの見つからず、独自の技術を利用して、シラス粒子の角を取り除き肌に馴染みやすい製品を開発した。

同社製品の特徴は、微細な粒子のマッサージ効果を持った高品質、安心・安全な洗顔用石鹸ということである。また、シラスは長い年月をかけて海中、土中のミネラルを蓄えているため、肌にとって良い効果もたらす性質を有しており、日常生活の中で、洗顔に効果的なだけでなく美肌効果により、女性の魅力を引き出す製品になっている。



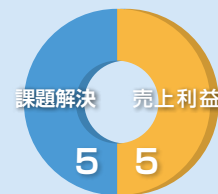
同社の主力商品 洗顔クリーム石鹸「ホワイトバルーン」

創業当初は、九州内の企業と連携して製品開発することを考えていたが、適切な連携先がなかったため、埼玉県にある化粧品メーカーと共同開発し、現在はその化粧品メーカーからOEM供給を受ける形で同社が販売している。

高原社長は、今後は、国内市場が縮小していくと考えており、積極的な海外展開をしたいと考えている。また、現在は、台湾に少量を輸出しているが、今後はこれを拡大させていきたい。また、県内では、シラスを活かした産業化の取組があり、他企業とともに地域資源を有効活用していきたいと考えている。

取組のポイント

- 自らの生活経験から地域資源を用いた製品を着想。
- 県内外企業との連携による製品開発。
- 女性の美容に効果を上げる高品質な製品づくり。



事業主体の概要

会社名 株式会社ドリームワンカゴシマ
所在地 鹿児島県鹿児島市易居町
事業内容 アグリセンサー開発、販売 農業の六次産業化支援

地域課題解決事業の概要

これまでの経験と勘に頼っていた農業のIT化を行っている。農地にセンサーを取り付け、土中、空気中の双方のデータをリアルタイムで収集し、そのデータを活用した農業を支援するコンサルティング事業を行っている。土中や空気中の環境を適切に保つことで、高い生産性を確保するもので、比較的若い農家を中心にサービスを提供している。

課題

地域の農業生産性の向上

効果

- データ農業の普及
- 新規就労者の増加
- 農業の効率化

土壌と空気中のデータを活かした製品開発により農業生産性を向上

鹿児島県は桜島による火山活動の影響も相まって、近隣の県に比べて、農業の生産性が低いことが課題として挙げられていた。加えて、農業の新規就労者不足等の課題があり、同社ではこれらの課題に、ICTを活用して取り組んでいる。



代表取締役
五百路 裕之

同社のサービスは、県内の企業と共同開発したアグリセンサー「Dr.カカシ」を用いた農業データ収集及びそれを活用したコンサルティングである。このアグリセンサーを用いることで土壌と空中の複数種類の指標をデータ化することができ、これらのデータと生産物の相関を見ることで、農業技術の見える化が可能になる。特に重要な要素は、温度と湿度、土壌水分、肥料の状況を把握する電気伝導度、収穫予測のための日照時間などである。これらの項目をモニタリングしながら、適切な手入れを行うことで農業生産性の向上に貢献している。

土壌センサーは、鹿児島県にある株式会社A・R・Pの技術が元になっている。ドリームワンカゴシマ代表の五百路社長が、A・R・Pを訪問した際、土壌センサー技術を保有していることを知り、県内の農業課題を調査した上でビジネスとしての可能性を感じ、2013年3月、同社を起業した。一般には、土壌センサー技術を保有している企業は

少なく、空気中のセンシングと合わせてパッケージで展開できる点が同社のアドバンテージとなっている。五百路社長はもともとシステム会社に勤めていたため、センサーそのものの技術には詳しいわけではないが、それをシステムとしてパッケージ化していく事に長けているため、共同開発を経て、パッケージ化することができた。



アグリセンサーDr.カカシ

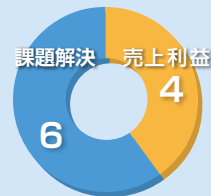
データ農業を推進することで、これまで長い経験がないと十分な生産性を確保することが難しかった農業の分野に新規参入を促す効果がある。また、近年では、天候不順が相次いでおり、従来の経験と勘で上手く栽培できない事例も増えてきている。そこで、センサーを用いて栽培環境を把握することで、どの程度天候不順による影響があるのかを明確にすることができるようになった。

五百路社長は、今後の事業展開として、大規模に安定調達が必要となる食品会社等の農作物の買手に対しても事業領域を広げていきたい。また、野菜の安定供給、トレーサビリティのために、取引先農家に当社システムを提供していきたいと考えている。

取組のポイント

- 栽培・育成データ活用の観点から地域農業の課題を把握。
- 開発、販売、サービスまで自社で一貫して手がける。

No. 87 | 沖縄の食材を全国に届けながら、持続可能な農業の実現を目指す取組



事業主体の概要

会社名 有限会社真南風
所在地 沖縄県那覇市金城
事業内容 沖縄農産物の卸売、加工販売

地域課題解決事業の概要

沖縄の農産物、農産加工物を県外に販売する卸売が中心的な事業で、安全性の高い、有機農業で生産したパイナップル、マンゴー、パッションフルーツ等のフルーツ、トマト、ピーマン、きゅうり、ゴーヤ、パプリカ等の果菜類、かぼちゃ、玉ねぎなどの根菜等を東京、大阪を中心に全国へ販売している。同社が取り扱う品目は、有機農法に加えて温暖な気候を利用した無加温栽培で、環境負荷の少ない農法を採用している。

課題

環境保全による持続可能な地域の環境づくり

効果

- 有機農業の推進
- 高付加価値、環境配慮の農業の推進
- 県内農業の魅力向上

環境配慮型の高付加価値農業により、沖縄の環境保全と農業の活性化を実現

同社の事業は、海を埋め立てて建設する石垣新空港建設のへの反対運動がきっかけである。石垣島の美しい海が失われる危険性があり、沖縄県の問題だけでなく、全国的な課題として認知してもらうため、1985年、建設予定地付近の海域でとれた「もずく」を全国に販売し、豊かな海が失われる問題をPRをした。反対を声高に叫ぶだけでなく、県外の人にも、沖縄の豊かな海を知ってもらおうという趣旨であった。



代表取締役社長
坂本 勇一郎

その後、県内にあったパイナップルの加工工場が閉鎖され、パイナップル栽培の継続が危ぶまれたことに端を発し、1994年には農作物を取り扱うようになった。もずく販売で培ったネットワークを活かして、県産の農作物を販売し始め、1995年4月に同社を設立した。

近年では、高齢化に伴う耕作放棄地の増加による土壌流出などの悪影響が見られるようになった。耕作放棄地での農業を推進し、土壌の流出が起きないように管理するとともに、有機農業など環境負荷の低い高付加価値農業を行う農家と契約し、県産農作物の販売を行っている。

同社の契約農家の特徴は、県内の島ごとの状況に応じた農業を行っている点にある。例えば、土の流出が大きい

石垣島では、土と水を溜め土の流出がおきにくい水田での稲作を推奨している。これまで、沖縄県の米は味が悪いと言われてきたが、品種改良や農業技術を高める事で味の向上を図ってきた。

沖縄の農作物を県外に出荷する上では、本土と沖縄では商慣習や文化が大きく異なることに注意が必要があった。同じ言葉を使ってもニュアンスが異なり、ビジネス上のトラブルの元



出荷の様子

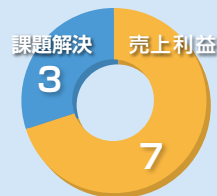
になることも少なくなかった。そこで、同社の本土でのビジネス経験があるスタッフが間を取り持つことで、うまく取引ができています。同社が積極的に県外への出荷を進める中で、高付加価値で魅力ある農業を続けていることで契約農家の所得が向上し、後継者が見つかる事例がでてきており、良い循環が生まれはじめています。

有機農法の勉強会などを開いているものの、現在でも他県の農業技術と比較した場合に、沖縄の農業技術は高いとは言えない状況にある。そのため、坂本社長は、「今後は積極的に技術を持った人が沖縄で農業をしたいという環境づくりを進めていき、県全体の農業技術を高めた」と言う。

取組のポイント

- 地域課題を、環境配慮型の高付加価値農業と結び付けて解決。
- 島々に適した農作物の栽培により経済波及効果を拡大。
- 販路を確保しながら契約農家の自立促進。

造園・公園緑地運営の実績を活かした地域貢献型事業の展開 “美意識は地域社会の資源です”



事業主体の概要

会社名 むつみ造園土木株式会社
所在地 秋田県秋田市山王
事業内容 造園工事、土木工事、緑地等維持運営業務、調査設計業務、造園関連資材の販売、花と緑のサービス業務、「秋田グリーンサムの杜」プロジェクト等

地域課題解決事業の概要

同社が得意とする造園工事と緑地等管理業務の経験の技術を活かして、人々が希求する質の高い生活文化空間を実現するためにNPOと協働で「秋田グリーンサムの杜」プロジェクトを推進。2014年11月に森の学習ゾーン整備工事が竣工し、2015年6月に第一期がオープン。2022年グランドオープンをめざす。

課題

- 地域が一体となった街づくり
- 自然と共生する空間づくり
- 地域住民との連携

効果

- 自社の雇用の創出
- 地域住民の環境意識の高まり
- 環境を大切にしていこうという活動の活発化

地域が一体となって新しい共（コモン）創りを推進

同社は、1969年7月、秋田県南秋田郡天王町で、土木工事と造園工事を本業として創業した。その後、東北各地での営業所開設を経て事業を拡大し、2009年4月、現在地に本社を移転した。

同社が得意とするのは、造園工事と管理業務（緑地等管理、指定管理業務）である。特に、指定管理業務では、2006年度から県立小泉瀧公園を皮切りに、毎年、指定管理業務を受託し、自主イベント等の開催によって公園をより楽しく快適な空間にするためのノウハウを蓄積してきた。

同社の経営理念は、「人間の無限の可能性を信じ、世の人々に自分の最高の贈り物を創造する人を育む。」「自然と共生してきた日本文化を学び、魂に響く空間創造の真髄を希求する社会をつくる。」「多くの人々や他の組織体と協働・連携し、環境を大切に維持可能な美しい地域社会の創造をめざす。」とし、これらの経営理念の実現に向けて、2013年、NPO法人秋田グリーンサム倶楽部を設立した。

同法人は、エクステリア・ガーデン業界に携わる街並みづくりの経験豊かなスタッフ、街を花や緑でいっぱいにして心豊かに過ごしたいという共通の想いを持った団体・個人の集まりであり、花と緑の普及啓発事業、交流・ネットワー



代表取締役
佐々木 創太

ク支援事業、緑の保全・緑化推進事業等を実施している。

また、同法人は同社とともに、潟上市に現存する里山林に、人々が希求する質の高い生活文化空間を実現するために、2012年4月から「秋田グリーンサムの杜」プロジェクトを進め、2014年11月に森の学習ゾーン整備工事が竣工、2015年6月に第一期がオープン。同プロジェクトでは、自然環境を担保しつつ、老若男女の心身の健康、生活文化、教育、農業、緑産業の経済活動、地域コミュニティ、そして市民一人ひとりの居場所づくりの実現を目指している。特に、民営で関わる新しい共（コモン）創りの可能性を追求しており、地域企業と市民による新しい公益事業として期待されている。



グリーンサムガーデン

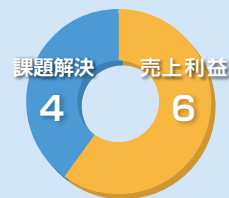
経営理念に基づく様々な事業活動により、安定的な雇用創出を図るとともに、地域住民の環境意識が高まり、ともに環境を大切にしていこうという活動に結びついている。

佐々木社長は、「秋田グリーンサムの杜」プロジェクトの第二期の整備を進めつつ、更なる事業の拡大を図っていき考えている。

取組のポイント

- 経営理念の社員への浸透による人材育成、地域が一体となった取組み。
- 民間による緑地空間の整備と持続可能なオペレーションシステムの確立。

No. 89 「しあわせな生き方」を実現する 元気エネルギーを供給



事業主体の概要

会社名 株式会社アポロガス
所在地 福島県飯坂町字八景
事業内容 LP ガス販売・メンテナンス、給湯器の販売、元気エネルギーの供給、灯油・重油の販売、天然水の宅配、石鹸の販売、各種リフォーム・増改築、**太陽光発電システム、見守りサービス**

地域課題解決事業の概要

「総合エネルギー供給業」として、ガスや石油の化石燃料、オール電化も含めた電気エネルギー、再生可能エネルギーなど、エネルギーの多様化に取り組む。特に、福島市内のアポロソーラーファーム(522kw)では売電収益の一部を「アポロしあわせ基金」を通じて、福島の子どもの笑顔に繋げている。また、少子高齢化に対応して、ガスの集中監視システムを活用した「あんしんメール」サービスを実施。

課題

震災後のエネルギー源の
多様化

効果

- 同社の知名度・認知度の向上
- 「安心メール」利用を目的とした顧客の増加
- 同社を第一志望として働きたい人材の増加

地域住民を幸せにする想いを共有し、地域貢献活動を本業に活かす

1971年7月、篠木勝司氏が飯坂アポロガス株式会社を設立し、1987年には、各得意先を24時間コンピュータで監視する「ガード365ネットワーク」を導入し、1992年、現在の社名に変更した。2000年には太陽光発電システムの販売を開始し、2007年、篠木氏が社長に就任した。現在は、子どもとお年寄りが笑顔になるような日本一の「元気エネルギー供給企業」を目指して、各種事業を展開している。



代表取締役社長
篠木 雄司

2011年3月の東日本大震災後、篠木社長は「私たちは福島の皆様に「元気エネルギーを供給し続ける」と宣言し、原発に依存しないエネルギー供給といった地域の課題にも積極的に取り組んでいる。

一方、15年前から取り組んでいる太陽光発電事業の一環として、2013年7月から供給を開始したアポロソーラーファーム(発電量522kw)では、年間売電収益2000万円の一部を「アポロしあわせ基金」を通じて、全国からの寄付と合わせて、福島県の保育園や幼稚園、小

学校に三輪車、絵本などを贈呈している。

また、篠木社長は、85歳の一人暮らしの叔母がベッドと壁の間に挟まれて身動きがとれなくなった際に、24時間ガスが使われなかったことがわかった。ガスの使用状況が分かれば、叔母の状況に早く気付くことができたと考え、ガスの集中監視システムを活用した「あんしんメール」サービスを開始した。同サービスは同社の顧客は無料、そうでない方は月々980円の利用料となっている。

その他、同社では、新入社員研修の一環としてラジオ番組のパーソナリティを務める研修、情報誌「せっかくどうも」Webの発行など、地域企業として、様々な取組を行っている。

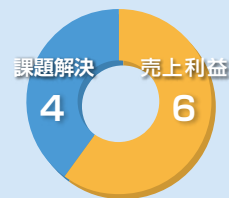
こうした活動により、同社の知名度・認知度が向上するとともに、「あんしんメール」の利用を目的とした顧客が少しずつ増えてきている。

採用面では、同社を第一志望で働きたい人材が増えおり、篠木社長は、「想いを共感できる人が集まり、自分で考えられる人が売上や利益をつくっている。」と実感している。

取組のポイント

- 「地域住民の幸せとそれを実現する想い」の共有。
- 本業と地域貢献を結びつける取組み。

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出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。

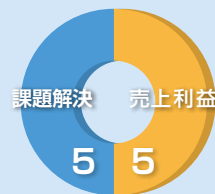
さらに、地域活動を通して行われる「気づき」の訓練によって、同社従業員が地域の課題を発見し、それにどう対処すべきかを自分で判断し、行動することができるようになっていく。

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

会 社 名 株式会社フェスティナレンテ
所 在 地 東京都国分寺市泉町
事業内容 **クルミドコーヒーの経営**、コレクティブハウス事業、ベンチャーキャピタル事業等

地域課題解決事業の概要

カフェ「クルミドコーヒー」を運営。地域住民同士の交流の場ともなっている。カフェ事業の他、出版事業、国分寺地域通貨プロジェクトの企画・運営など、街ぐるみの活動を積極的に展開し、地域住民間のつながりを強め、地域の活性化に貢献。

課 題

- 地域コミュニティの活性化
- 地域経済の活性化

効 果

- 地域住民間のつながりの強化
- 地域に根ざした新しい事業の創設

人と人との交流の中から生まれたアイデアや事業の芽を育み、新たな事業を創出

影山社長が生まれ育った西国分寺周辺の地域では、多くの住民が都心で働いており、地域にいる時間が少ない。近くに住んではいるものの、お互いに顔を合わせる時間が少ないことも一因となり、地域住民間のコミュニティの希薄化が進んでいた。そのことに問題意識を感じた影山社長は、自身の生家を建替える際、都心で働きながらも住民同士が関わり合うことのできるコレクティブハウス（住民自身が運営・管理を行う集合住宅で、独立した専用の住居空間と共用スペースから成る）をつくった。そして、集合住宅の住民と地域の住民をつなぐ「縁側」のような存在となり、その中で、新しい出会いや関わり合いが生まれることを期待して、2008年10月にカフェ（以下、クルミドコーヒー）を開店。



代表取締役
影山 知明

「クルミドコーヒー」は通常のカフェとしての営業の他、クラシックコンサートや哲学カフェを開催する等、地域住民の交流の「場」創りを積極的に行っており、同店を通して「地域の住民同士の関わり合い」が多く生まれるようになった。例えば、店とお客様、お客様同士の日々の出会いや関わり合いの中で生まれた企画として「クルミド劇場」や「クルミド出版」がある。

「クルミドコーヒーへ行けば誰かがいる」「クルミドコーヒーへ行けば何か楽しいことが起こる」と地域住民が認識し始め、同店は「地域と自分との関わり合い」を感じることのできる場になりつつある。

さらに、同社が企画・運営する地域通貨プロジェクト（「ありがとう」を表現する手段として地域通貨を送り合う）等により、地域の店舗間のつながりが強くなったことを受け、現在の西国分寺周辺の地域では、クルミドコーヒーを一つの核として、町全体に新しいコミュニティや新しいアイデア、事業の芽が生まれつつある。



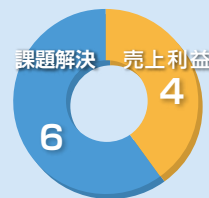
「音の葉コンサート」の様子

影山社長は、今後は、人と人との出会いを通じて生まれる新しいアイデアや事業の芽を育てることで、西国分寺という町に「働く場」を生み出していきたいと考えている。そのために、地域に生まれた小規模事業をサポートするための「クルミド銀行（仮）」を立ち上げるなど、地域経済活性化のための新しいモデルを西国分寺につくり、社会に示していきたいと考えている。

取組のポイント

- 地域住民との交流から生まれたアイデアや企画を事業に展開。
- 地域経済活性化のための新モデルを地域に構築。

異なる法人形態の相互展開により、“環境資源”を“観光資源”にする市民会社



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」という想いから、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て、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

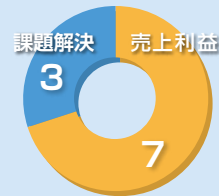
を作り出した。また、環境再生をベースとして「環境資源」を「観光資源」にして、歩ける・散策できる街として、魅力度を高めることに貢献している。三島市を訪れる観光客（来訪者）は、20年前には年間35万人程度であったが、現在では350万人まで増加した。また、中心商店街には236の店舗があるが、現在空き店舗はない。さらに、三島市には地域企業も多いため、同法人の活動は、高齢者の雇用確保や若者を中心とするUターン者の増加といった好循環を生むきっかけとなっている。

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。

No. 93 | 地域に唯一無二の書店を展開



事業主体の概要

会社名 株式会社井戸書店
所在地 兵庫県神戸市須磨区平田町
事業内容 書籍販売事業

地域課題解決事業の概要

地域での書籍・雑誌の販売、外商として配達（宅配）を実施。オリジナルニュースレター「あなたの本の世界を変えましょう」通信を定期発行。地域のリアル店舗だからできる工夫された書籍紹介・案内のほかに、地域のイベント案内や各種情報を発信。

課題

地域（須磨地域）のつながりを形成するコミュニケーション拠点づくり

効果

- 地域のコミュニケーションの場の提供
- 地域の次世代を担う人材への地域資源復興・活用教育の浸透

地域で「コミュニケーションの場」を提供することにより、人と人との関係・絆を醸成

株式会社井戸書店は、戦後間もなく古本屋からスタートし、1965年に法人を設立した。阪神淡路大震災を契機に、「ものから人（地域）を見る」という視点を重視している。「我々は感動伝達人である」という経営理念のもと、地域・お客さま・スタッフ（従業員）に感動を与えられる企業を目指している。



代表取締役 森 忠延

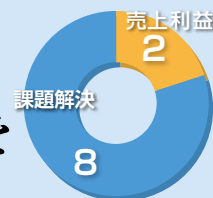
震災以降、地域の復興や活性化、助け合えるコミュニティづくりといったテーマが、長らく被災地域に存在し続ける課題であった（これは現在でも続いている）。同社では、地域の地元住民・小学校・お客さまを対象に、コミュニケーションの場を提供することを目的として月1回、時流に合わせた論語を選択して、素読・音読をおこなう「論語塾」を開催している。また地元の小学校を対象に、職業講話や社会体験の授業（地元の商店街と須磨区と連携して、店舗経営をおこなう実習—この中で井戸書店は本屋としてノウハウや書籍を提供）を展開している。これらの活動により、自社の書籍販売へつなげている。特に「論語塾」については、店内で開催しているため、関連書籍・雑誌等の販売につながるケースも多い。

同社のこのような活動は、地域に対してコミュニケーションの場を創造し、コミュニケーションのきっかけを作り、人と人との関係、絆（きずな）を醸成している。また、障がいを持たれている方（NPO法人「すまみらい」の障がいを持つ方）に書籍・雑誌の配達を委託しているため、彼らの雇用を創出することに貢献している。また、自社に対する「安心」や「信頼」を創造している（非財務的な要素が形成されてきていると感じる）。

同社のような事業を展開していくためには、森社長は、「我々は地域でしか活動ができない事業なので、グローバル経済合理下では、大企業と同じことをしていても勝負できない。このため、須磨区の地域にいる中小企業だからこそできる大企業とは間逆のこと（地域の課題を解決する）を展開することがポイントとなる」と言う。また、「当社だからこそ、「論語塾」のような、人と人が集えるコミュニケーションの場を創出することができる。常に、地域の課題は何かということ、地域の課題を解決することで、地域の人がどのように幸せになるのかということをよく考えて動くこと等がポイントになる。」と言う。

取組のポイント

- 大企業にはない地域の中小企業だからできること（地域の課題を解決する）を展開。
- 人と人が集えるコミュニケーションの場を創出。
- 地域課題は何か、地域課題の解決により地域の人がどのように幸せになるかという視点で、良く考えて動く。



事業主体の概要

会社名 近畿タクシー株式会社
所在地 神戸市長田区上池田
事業内容 タクシー／バスサービス事業

地域課題解決事業の概要

主要事業であるタクシーサービス事業は、春夏秋冬でサービス（「楽しいタクシー」）を展開。春は「お花見タクシー（地域の花見会場設営から、送迎の実施）」、夏は「海のタクシー（海の家と連携し送客の実施）」、秋は「山のタクシー（生活用水からできるバイオガス自動車による六甲山紅葉ツアー）」、冬は「出前タクシー（地元長田区の商店街と連携し、クリスマスケーキを配送）」等がある。この他にも神戸スイーツタクシー（地元商店街の洋菓子店と連携し神戸の見どころ、食を案内・送迎）や神戸ブレッドタクシー（地元商店街のパン屋と連携し案内）などのサービスを展開。バスサービス事業は、買い物バスの実験運行。また「楽々タクシー」サービスとして、地域住民の日頃の買い物、通院送迎の他、自立支援分野でも地域密着型サービスを展開。

課題

地理的要因（山麓部で坂が多い）による地域住民や観光客の移動困難性の緩和

効果

- 地域住民の暮らしの向上
- 観光客誘致による商店街の活性化
- 地域住民からの評判、信頼の形成

震災を契機に「有るものをつなぐ」の視点で、地域課題の解決に取り組む

先代が1952年に創業し、自身で二代目である。震災が起きるまでは、通常のタクシー収入だけを追いかける毎日であったが、1995年に発生した震災が契機となり、これまでの同社のビジネスに対する価値観や方向性が大きくシフトすることとなった。



取締役社長
森崎 清登

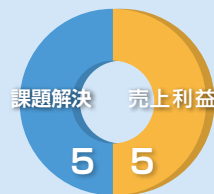
1995年、阪神淡路大震災が発生し、神戸は壊滅的な被害を記録した。森崎社長は、震災直後に「何かしなければならない」との想いに駆られた。そして「この地域にはやさしさが満ち溢れている」と感じ、「このやさしさを引き継いで行くためには、「環境・人にやさしいタクシー会社」になる必要があるのではないか」という想いが芽生えた。この想いが、同社の基本的な考え方となり、これを契機として、エコを追求するタクシーの開発を推進した。さらにこのタイミングで出会った、地元のFM局（FMわいわい）のディレクターから、「タクシーは、リアルタイムで街の交通情報を把握できる。地元地域のリアルな混雑情報を伝える交通情報案

内をやったらどうか」という提案を受け、「自分たちができること」を明確に意識することになった。その後は介護福祉分野、地域にある資源を活用する観光分野とタクシーを組み合わせた運行事業を次々と推進していった。山麓部で坂の多い神戸地域の特性から、買い物時等の移動が困難な地域住民や観光客らの誘致など、まち興しを主導・推進する企業として、「地域の課題を託してタクシー」というキーワードを掲げている。

同社の事業は、地域の暮らし・商業・企業活動・観光の各分野に関わっているため、地域住民の暮らしを良くすることや観光客誘致による商店街の活性化に貢献している。森崎社長は、「自社が住民の顔が見える500m以内を商圈としていることにより、この狭いエリアで住民の顔が見えるようになり、すぐに評価が戻ってくる。これを繰り返し積み重ねる中で、地域住民の新たなニーズも明確化し、評判や信頼が形成される。」と言う。今後の展開としては、商店街と連携し、買い物したものを「タク配」する事業（商店街宅配事業）を準備中である。

取組のポイント

- 地理的要因により発生している地域課題を正確に認識。
- 地域における顔が見える範囲（エリア）に限定した事業展開。
- 地域住民からの評価・フィードバックによる新たなニーズの明確化。
- 地元商店街との連携による観光資源としての地域資源の発掘・活用。



事業主体の概要

法人名 NPO 法人プロジェクトゆうあい

所在地 島根県松江市北堀町

事業内容 バリアフリーのまちづくり、視覚／聴覚障がい者の情報支援、公共交通の活性化支援、
バリアフリーの観光地づくり、放課後等デイサービス事業、障がい者の就労継続支援事業等

地域課題解決事業の概要

障がい者の社会参画支援、情報化の推進、人にやさしいまちづくりを推進するため、2004年度から、バリアフリーのためのまちづくり、観光地づくり等に取組むとともに、2011年度からは、障害者自立支援法による放課後等デイサービス、2012年度からは、障がい者就労継続支援事業等を実施。

課題

- 障がい者にやさしい街づくり
- 障がい者等就労支援等

効果

- バリアフリーのまちづくりの推進
- 観光客の誘致
- 障がい児の支援
- 障がい者の社会参画支援

IT を活用しながら、障がい者の立場にたったまちづくりと就労を実現!

三輪理事長は、30代半ば、交通事故で全盲となったのを契機に、盲導犬やパソコンを通じて様々な人と出会うなかで、島根の情報化ボランティアグループ「プロジェクト23」とバリアフリーのまちづくりを推進する「島根ユニバーサルデザイン研究会」の有志とともに、2004年7月、同法人を設立した。同法人の理念は、「①障がい者の社会参画支援、②情報化の推進、③人にやさしいまちづくり」の3つで、特に心のバリアフリーを大切にしている。



理事長 三輪 利春

設立以来、バリアフリーのまちづくり(バリアフリーマップの制作やWEBからの情報発信等)、視覚／聴覚障がい者の情報支援(独自の音声案内システム提供、発話を支援するソフト開発等)、公共交通の活性化支援(どこでもバスブックシリーズの発行等)に取組み、2007年度からは、バリアフリーの観光地づくりに取り組んできた。

2011年度からは、法制度に基づく障害者支援を行うことになり、まず障害者自立支援法による障がいのある子

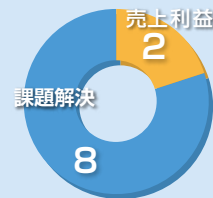
どもの療育を行う「放課後等デイサービス事業」に組みはじめた。同事業では、放課後、土曜、夏休み等に児童を預かるなかで、様々な社会体験、学習の機会を提供するとともに、家族の負担軽減を図るサービスを実施している。

2012年度からは、障害者自立支援法による「障がい者就労継続支援事業」に取り組んでいる。同事業では、様々な障がいのある人の仕事の訓練の場であるとともに、継続して働くことで一定の収入を得られる環境を用意している。さらに、2014年度、島根県の「子ども・若者支援事業」の採択を受けて、「困難を抱える若者」が仕事の訓練として携わる枠組みづくりを開始した。

バリアフリー関連事業は、市民や観光客に喜ばれ、観光客の誘致にも結び付いている。特に、まち歩きバリアフリー情報誌「てくてく日和島根」は3ヶ月ごとに6千部を発行し、利用者から好評を得ている。「放課後等デイサービス」では、障がい児の親の就業支援に結びつき、「障がい者就労継続支援事業」では、就労機会の提供を通じて社会参画を支援するなど、大きな効果を上げている。

取組のポイント

- バリアフリーのまちづくりを身近な情報化により実現。
- 継続的な活動により市民や観光客がバリアフリーの取組を支持。
- 障がい者のニーズに合わせて、事業を拡大。



事業主体の概要

法人名 NPO 法人尾道空き家再生プロジェクト
所在地 広島県尾道市三軒家町
事業内容 町並み保全のための空き家再生事業、定住促進・コミュニティ確立事業、文化・ネットワーク構築事業、その他事業（不動産賃貸・グッズ開発販売）

地域課題解決事業の概要

尾道空き家再生プロジェクトでは、以下の5つの柱を設けて事業活動を推進。①建築（尾道建築の面白さや失われつつある職人技などを伝える「尾道建築塾」）、②環境（家財道具のリユース・リサイクル、廃材や古道具の再利用によりエコ活動への貢献、町並みの保存、斜面地の緑化運動に努める「現場でチャリティ蚤の市」「再生ピクニック」「土嚢の会」）、③コミュニティ（空き家の里親探し、移住者へのアドバイス、空き家・空き地を使った世代間交流、イベント企画に努める）、④観光（空き家を使った短期貸家の提供、お店や工房への再生に努める）、⑤アート（尾道から世界に発信してくれるアーティストの育成、空き家を若者たちの寮やアトリエ、ギャラリー、セミナーハウス等に活用、アーティストインレジデンス：芸術家の滞在制作の浸透「AIR Onomichiとの連携」）

課題

地域住民の少子・高齢化により増加する空き家への対策

効果

- 空き家の減少
- 移住者（子育て世代）の増加
- 新店舗業態（カフェ・工房）の増加

尾道の空き家を再生し、空き家での暮らしを応援する

茶園文化とともに、大いに栄えた尾道の斜面地。現在では高齢化と空洞化が進み、空き家が増加してきている。空き家への新たな入居や活用への動きもあるが、廃墟化が進む状況にある。このような尾道の斜面地や路地裏に点在する多くの空き家は、少子高齢化、地方都市の過疎化、中心市街地の空洞化の象徴となり、尾道の中心的地域課題となっていた。このような背景から、地元尾道市出身である豊田雅子代表の「尾道らしい家をひとつでも残したい」という想いから、2007年に「尾道空き家再生プロジェクト」が立ち上がる。プロジェクトは、前述の5つの柱に沿って、空き家再生のために実施され、このプロジェクトの活動により、空き家を10軒以上再生し、移住者の住まいやカフェなどの店舗、アーティストの活動拠点やまちづくりの拠点等へと再生してきた。また他の機関と連携した活動も推進している。定住（移住）促進施策として、行政だけでは困



空き家を改装したカフェ

難な部分を補う定住促進・移住者支援を推進するために、尾道市と協働で「尾道市空き家バンク」を推進している。尾道への移住希望者や空き家を探している人に対して、情報提供をおこなうだけでなく、オーナーに対する支援も実施する。他の地域にも同様の取組を推進するのは大歓迎だが、各地域のことを熟知する人材が取り組むべきであるとの考えから、商圈は「目の届くエリアのみ」と決めている。

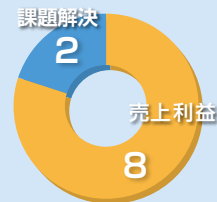
同社の活動の効果としては、まず人口（特に子育て世代の移住者）が増加しつつあるということである。そして、街自体が景観の良さを取り戻し、きれいになってきていることや既存住民と移住者らが集うコミュニティが形成されつつあることなど、空き家再生事業を通して、尾道の街としての活性化に貢献している。またこの地域資源（空き家）を利活用することにより、尾道に新しい工房やパン屋、カフェ等の新業態が市内に続々と増えており、経済活動活性化の側面でも貢献している。

豊田代表は、これからは、今まで尾道へ来た事がない人（外人、学生、バックパッカー等）に、気軽に長く滞在してもらえような活動を推進していきたいと考えている。

取組のポイント

- 地域資源（空き家）の有効活用。
- 事業ドメイン（5つの柱）の明確な定義・策定。
- 地域ネットワーク（行政・大学・商店街・既存住民・移住者・アーティスト等）の構築。
- 商圈を目の届く範囲（地域）に限定。

No. 97 | 現代のからくり= IT で 社会的ニーズを解決する



事業主体の概要

会社名 株式会社からくりもの
所在地 福岡県福岡市中央区今泉
事業内容 iOS 向けアプリケーションの受託開発および自主開発 (にしていっバスナビ)

地域課題解決事業の概要

現代の「からくり」であるITを活用して、ITに詳しくない人が簡単に、気軽に利用できる社会性の高いアプリの自主開発を実施。自社開発の主力アプリである「にしていっバスナビ」は、リアルタイムでバスの運行情報を検索することができるアプリで、西鉄バスが公式アプリに採用。

課題

バス利用の利便性の向上

効果

- バス利便性の向上
- バス利用率の向上

社内合宿により開発したバス運行情報取得アプリをバス会社が公式アプリとして採用

同社の岡本社長は、長野県のシステム会社でエンジニアとしての経験を積んだ後、2010年、長野から福岡に移り住み、2012年に携帯アプリの開発会社として創業した。

現在、同社の主力製品となっている西鉄バス公式アプリ「にしていっバスナビ」は、からくりものによる非公式アプリとしてリリースされた。



代表取締役社長
岡本 豊

西鉄バスは多くのバスを保有しており、かつすべてのバスにGPSを搭載しているバス会社であったが、リアルタイムの運行情報を取得するには、WEBブラウザを通じて検索する必要があり、街なかで、例えばスマートフォンで検索するには不便であった。そこで、社内の技術開発合宿のテーマとして、西鉄バスの運行情報を取得することができるアプリ開発を行うこととした。

結果として、ユーザーにとって利便性の高いアプリを開発することができ、非公式ながら、多くのユーザーがダウンロードするアプリとなった。そこで、より利便性のよいアプリとするため、西鉄バスに公式アプリ化を提案し、これが認められて、現在の公式アプリである「にしていっバスナビ」が誕生した。

岡本社長は、「にしていっバスナビ」をリリースした結果、

これまで時間が読めないうためにバスの利用を敬遠していたビジネスマンなどの利用が増え、市内バスの利便性が向上している。」と考えている。

なお、同社では、「にしていっバスナビ」の他にも、クラウド型システムの採用により低廉な料金を実現したボランティアセンター向けのシステム開発など、社会性の高い開発を行っている。

岡本社長は、本来は、公共性の高い、収益を十分に上げることが難しい事業こそ、積極的にITを活用し、本来取り組むべき業務に注力する必要があると考えており、こうした考え方にもとづき、事業効率を高める自主アプリを年に1〜2本程度開発している。また、岡本社長は、現在、収益の安定しやすい受託開発を中心に行っているが、今後は、自主開発アプリの割合を高めていきたいと考えている。

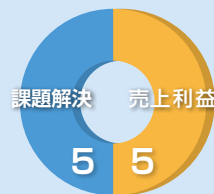


同社が開発した「にしていっバスナビ」

取組のポイント

- 技術力向上のための社内合宿により、技術力の高いアプリ開発を推進。
- ユーザーの認知度を高めて評価を得てから、顧客に販売。
- 受託開発を行うことで収益バランスを整える。

No. 98 | 通信と放送が融合した 地域情報ネットワーク放送事業を展開



事業主体の概要

会社名 株式会社コミュニティメディア
所在地 長崎県長崎市出島町（ながさき出島インキュベータ内）
事業内容 情報化コンサルティング事業、地域情報ネットワーク放送事業（放送事業、広告事業、ITソリューション事業、コンテンツ事業、IP電話事業、インターネット事業）、対馬市CATV事業

地域課題解決事業の概要

通信と放送を一体化したサービスの提供により地域情報のネットワーク化を目指し、情報化コンサルティング事業を中心に、地域情報基盤整備による通信と放送が融合した地域情報ネットワーク放送事業を展開。米田社長の故郷の対馬市では、「対馬市CATV事業」に指定管理者として参入するため、対馬支店「対馬メディアセンター」を開設し、デジタル放送のTVサービス、データ放送、島内無料のIP電話、ネットサービスなど様々なコンテンツや情報通信サービスを提供。

課題

人口減少による離島のコミュニティ衰退への対応

効果

- 情報共有とコミュニティの活性化
- 地域雇用の進展
- 島内事業者による情報発信

故郷の対馬での「対馬市CATV事業」により豊かで活気のある社会を目指す

米田社長は、長崎県の離島・対馬で生まれ育ち、神戸に本社を置く大手企業の長崎事業所に勤務して情報ネットワーク開発や自治体向けの地域情報化などに携わり、地域情報化という現在のフィールドの基盤を築いてきた。

地域情報化に関わっていくなかで、独立して事業としてやろうという気持ちになり、45歳の時、20年以上勤めていた会社を辞め、2007年10月同社を設立した。

米田社長は、「私たちは「新しい地域コンテンツの創造」に向けて、メディアを活用し、地域の力と個人の力を最大限に引き出して、豊かで活気のあるコミュニティづくりを目指す」ことを、経営理念にしている。

対馬市から指定管理者として管理運営を受託している「対馬市CATV事業」では、島内の全公共施設や企業、全ての家庭（15,000世帯）を光ファイバーで結び、デジタル放送のTVサービス、データ放送、島内無料のIP電話、ネットサービスなど様々なコンテンツや情報通信サービスを提供している。その他、自主制作番組「つしまる通信」



代表取締役
米田 利己

の放送を開始し、住民に密着した番組で対馬の魅力を内外に発信している。

事業開始前は、住民のコミュニケーションが取れていなかったが、CATVで地域の情報を提供することにより、情報共有ができるようになった。また、「対馬メディアセンター」の開設により地域雇用が生まれた。さらに、米田社長は、事業者が住民にCMを提供するようになったことも効果だと感じている。

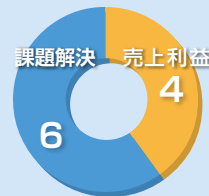
今後は、対馬の世帯数が限られており、テレビ加入やインターネット利用料金収入には自ずと限界があるため、サービスの付加価値を高めるとともに、雇用の質を高めていきたいと考えている。



対馬メディアセンター

取組のポイント

- 前職の経験を故郷で活かすことにより、コミュニティを活性化させたいという強い「想い」。
- 需要を創りだす住民本位のコンテンツ提供など、付加価値を生み出すビジネスモデルの構築。
- 対馬の実績を活かして、他地域への地域情報化ビジネスの展開を志向。



事業主体の概要

法人名 NPO 法人宮崎文化本舗

所在地 宮崎県宮崎市橘通東

事業内容 映画館運営事業、文化活動企画・運営・コーディネート事業、指定管理事業、NPO 等支援事業、事務局代行事業

地域課題解決事業の概要

映画館運営事業は、「宮崎キネマ館」の運営で、上映映画の企画や制作者からの依頼による上映を実施。指定管理事業は、指定管理者制度に基づいて宮崎市の公共施設の管理を受託。事務局代行事業は、市民が主体となって開催するイベントや事業の事務局を代行。その他、地域づくりの研修等の地域づくりの事業等も受託。

課題

文化による地域活性化

効果

- 文化・芸術意識の向上
- 宮崎のイメージの向上
- 人材の育成

事業性を高める知恵を出して、サービス提供者、需要者が共に楽しむ

石田理事長は、映画が好きで映画館をつくりたいと考え、1995年から映画を軸とした文化活動を展開してきた宮崎映画祭実行委員会のメンバーが中心となって、2000年10月に法人化した。



理事長 石田 達也

宮崎県においても人口減少、少子高齢化が進行しているなかで、映画・文化という視点で、経済を回していくことが重要だと考えていた。同法人の経営理念は、「文化事業の開催等を通して、宮崎県民の生活文化・芸術に対する意識向上と定着を図るとともに、県内のボランティア団体のネットワークを構築し、明るく豊かで楽しい社会生活を実現する」とし、「宮崎キネマ館」の運営の他、宮崎市自然休養センターなどの公共施設の管理運営、みやざき県民協働支援センター主催による地域づくり研修の受託等、地域づくり分野まで含めて幅広い事業展開を図っている。

特に、2014年の2月から3月にかけては、宮崎市に住む著名イラストレーターの生頼範義氏のアート作品を展示した「生頼範義展」を開催するとともに、日本全国で公開されることになったみやざきフィルムコミッション事業としての、『あさひるばん』を政策に関わり上映した。

また、2014年度は、中間支援業務人材育成事業において、災害時の道路状況の共有を目的とした社会実験を

基にしたスマートフォン向けのアプリ開発事業をはじめ、様々な企画に関わっている。

石田理事長は、事業運営に当たり、「一つ一つの事業で絶対に赤字を出さないという」方針を掲げている。実行委員会方式のイベントでは、イベントの実施に際し、テレビ局や新聞社などの企業に投資を呼びかけ、利益が出た場合には、投資企業に還元している。また、指定管理事業では、管理に付帯する自主事業を企画・実施して事業性を高める等の努力をしている。

こうした事業展開により、県民の生活文化・芸術に対する意識が向上するとともに、全国への情報発信により宮崎のイメージの向上にも寄与している。さらに、地域づくり研修やスマートフォンアプリ開発等により人材育成の効果も出てきている他、全国に人的ネットワークが拡大しつつある。

石田理事長は、「今後は、職員がNPOの特性を活かしながら、やらなければいけない事業と、やりたい事を改めて認識し、県民・市民のニーズと合致させていくことが必要。」と考えている。

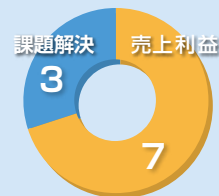


みやざきアートセンター

取組のポイント

- 自分にできることで、楽しく活動を継続していく。
- 常に、事業性を高める知恵を出し、赤字を出さないという強い決意で臨む。
- 縮小する経済社会のなかで、行政との協働の道を探る。

No. 100 | コミュニティシンクタンクとして 廃校利活用に正面から取り組む



事業主体の概要

会社名 有限会社サン・グロウ
所在地 宮崎県宮崎市大字恒久
事業内容 調査・コンサルティング事業、福祉コンサルティング、地域活性化事業、**廃校利活用事業、放課後等デイサービス**

地域課題解決事業の概要

「コミュニティシンクタンク」として、行政からの受託調査を中心とする地域活性化事業、小中高の障害のある児童・生徒を対象とした放課後等デイサービス事業、廃校を若手アーティストなどの展示発表の場として活用する廃校利活用事業等を実施。（廃校活用は、旧宮崎市立去川小学校を中心した「去川こども村」で実施）

課題

宮崎県内過疎地域の活性化

効果

- 廃校の利活用により去川地域への来訪者が増え、雇用も生まれつつある

「去川こども村」で地域とともに共生するビジネススタイルの創造に取り組む

濱門社長は、宮崎市内の医療・社会福祉法人の企画部署としての有限会社サン・グロウで働き、宮崎市の福祉のまちづくり条例の作成に5年ほど関わった経緯から、まちづくりの意義を感じ、2003年5月、のれん分けするかたちで同社を創業した。

人口減少、少子高齢化が進んでいる宮崎県のなかでも、県北地域は特にその傾向が顕著で、具体的な地域活性化事業が求められていた。

同社は、そもそも「福祉や地域振興等、社会課題の解決の分野を絞り、ソーシャルマーケティングをもとに、社会価値と経済価値が両立した持続的な事業を創出する」ことを目指しており、2011年から、廃校の利活用に対して正面から取り組むようになった。

具体的には、2009年に閉校した旧宮崎市立去川小学校を、「去川こども村」として2012年にリスタートさせ、廃校利活用のモデルケースとすべく、様々なプロジェクトを始動させている。「去川こども村」は、「遊びと学び、環境と防災」をテーマとしたプレイングキャンパスというコンセプトのもと、校舎やグラウンド、近隣を活用した自然体験、農業体験、防災キャンプ、発達障害者向けプログラムなどの



代表取締役
濱門 康三郎

実施を目指しており、中心的施設の旧去川小学校では、2014年3月から、若手アーティストなどが製作した作品展示イベント「去川Reアートフェスタ」を隔月で開催している。

2014年度からは、「放課後等デイサービス事業」も開始し、有料で幅広く障害児に学習や社会的自立のためのコミュニケーションプログラムを提供している。

廃校の利活用事業は始めたばかりであるが、濱門社長は、「ノウハウを地域に提供することで市民が自ら考える力をつけ、協働の仲間として事業を実施するという意味で、同社の社会貢献の下支えになっている。」と考えている。さらに、こうした取組がマスコミに報道されることにより、宮崎には過疎地の深刻な課題が存在し、その課題解決に取り組んでいることに対して、認知度が高まっている。

濱門社長は、今後は、「去川こども村」を村として捉えて、関係者と夢を実現していくとともに、放課後等デイサービス事業等を融合させたビジネスとして軌道に乗せたいと考えている。



旧去川小学校を中心とした子ども村

取組のポイント

- 前職の企画経験を活かし、課題解決を自らに課して果敢にチャレンジ。
- 過疎集落を「いきいき集落」として位置づけ、再生に向けて行政やNPO等の関係者の力を結集。

巻末資料 事業者データ

事業者名	代表者役職・氏名	資本金 (中小企業のみ)	従業員数 (パート・アルバイト等を除く)
------	----------	-----------------	-------------------------

1. 子育て支援、コミュニティ活性化など、少子・高齢化に関する取組

● 株式会社MammyPro	代表取締役 阿部夕子	700万円	3名
● 有限会社中央タクシー	代表取締役 岡崎 隆	1,850万円	20名
● NPO法人Lotus	理事長 山口 巴	—	6名
● 株式会社キッズコーポレーション	代表取締役社長CEO 大塚雅斗	3,000万円	150名
● イーグルバス株式会社	代表取締役 谷島 賢	5,000万円	185名
● NPO法人ちば地域再生リサーチ	理事長 服部岑生	—	3名
● 株式会社こころみ	代表取締役社長 神山晃男	1,550万円	2名
● 株式会社タウンキッチン	代表取締役 北池智一郎	300万円	3名
● 銀河鉄道株式会社	代表取締役 山本宏昭	2,000万円	50名
● 株式会社AsMama	代表取締役社長 甲田恵子	700万円	30名
● 株式会社シブヤコーポレーション	取締役社長 澁谷武彦	3,000万円	15名
● 株式会社コミュニティタクシー	代表取締役 林戸達美	2,500万円	53名
● NPO法人ノーベル	代表理事 高 亜希	—	13名
● 株式会社チャイルドハート	代表取締役 木田聖子	3,800万円	16名
● 有限会社ナルデン	代表取締役 成瀬静夫	500万円	4名
● NPO法人わははネット	理事長 中橋恵美子	—	17名
● 株式会社フラウ 主婦生活総合研究所	代表取締役社長 濱砂圭子	1,000万円	12名

2. 健康管理、医療など、健康・医療に関する取組

● メディカクラウド株式会社	顧問 宮川一郎	300万円	3名
● アグリマス株式会社	代表取締役 小瀧 歩	5,082万円	4名
● ウェルネスデータ株式会社	代表取締役 星野栄輔	1,100万円	2名
● 株式会社池山メディカルジャパン	代表取締役 池山紀之	1,800万円	20名
● 株式会社協同病理	代表取締役 小川隆文	1,000万円	16名

3. 介護支援、障がい者福祉など、介護・福祉に関する取組

● 株式会社シニア村	代表取締役 今美利隆	500万円	2名
● 有限会社福祉ネットワークさくら	代表取締役 横山由紀子	300万円	14名
● NPO法人コーチズ	代表理事 児玉 宏	—	5名
● 株式会社いおり	代表取締役 田村珠江	300万円	1名
● 有限会社デジタルメディア企画	代表取締役 小松喜房	300万円	4名

4. 就労支援、教育など、雇用・人材育成に関する取組

● NPO法人札幌チャレンジド	理事長 加納尚明	—	32名 (A型雇用者含む)
● NPO法人北海道職人義塾大学校	理事長 佐々木徹	—	1名

事業者名	代表者役職・氏名	資本金 (中小企業のみ)	従業員数 (パート・アルバイト等を除く)
● neeth株式会社	最高経営責任者 石井宏和	1,000万円	8名
● NPO法人寺子屋方丈舎	理事長 江川和弥	—	5名
● NPO法人移動保育プロジェクト	理事長 上國料竜太	—	7名
● 株式会社a.school	代表取締役 岩田拓真	500万円	1名
● 株式会社見果てぬ夢	代表取締役社長 下山二郎	5,000万円	27名
● 株式会社MNH	取締役社長 小澤尚弘	900万円	5名
● 株式会社LOUPE	代表取締役社長 浅谷治希	400万円	3名
● NPO法人G-net	代表理事 秋元祥治	—	12名
● 有限会社ワッツビジョン	取締役 横井暢彦	600万円	8名
● 株式会社美交工業	代表取締役 福田丈人	1,000万円	99名
● 有限会社officelぱれっと	代表取締役 漆原由香利	300万円	5名
● NPO法人Homedoor	理事長 川口加奈	—	3名
● NPO法人学生人材バンク	代表理事 田中玄洋	—	5名
● 株式会社石見銀山生活文化研究所	代表取締役会長 松場大吉	4800万円	125名
● 親子キャリアラボ	代表 奥 貴美子	—	—
● NPO法人山口県アクティブシニア協会	会長 藤本賢司	—	2名
● 有限会社ゼムケンサービス	代表取締役 籠田淳子	2,000万円	9名
● 有限会社サンビル興産	代表取締役 一ノ瀬恵介	350万円	2名
● Happy Bunch	代表 重野裕美	—	1名
● NPO法人のぞみの里	理事長 上原武計	—	8名

5. 省エネルギー、廃棄物処理など、省エネ・リサイクルに関する取組

● 株式会社エコモット	代表取締役 入澤拓也	5,350万円	45名
● 株式会社アース・パートナー	代表取締役 渡部義和	100万円	8名
● 荒川産業株式会社	代表取締役社長 荒川健吉	2,200万円	105名
● NPO法人せっけんの街	理事長 須田恭子	—	9名
● 魚津印刷株式会社	代表取締役社長 八木拓道	4,000万円	13名
● 株式会社戸出O-Fit	代表取締役社長 高畑敏夫	5,100万円	3名
● 明和工業株式会社	代表取締役 北野 滋	6,466万円	50名
● 株式会社にんじん	代表取締役 伊勢戸由紀	1,900万円	14名
● オーロン物産株式会社	代表取締役 木村純己	2,000万円	9名
● 備前グリーンエネルギー株式会社	代表取締役社長 武本 洋一	1,000万円	10名
● IKEUCHI ORGANIC株式会社	代表取締役 池内計司	7000万円	28名
● 株式会社グリーンテクノ21	代表取締役 下 浩史	7,875万円	7名

6. 農業活性化、新産業創造など、地域産業に関する取組

● 株式会社モス山形	代表取締役 山本正幸	3,250万円	10名
● 株式会社大場組	代表取締役 大場利秋	5,000万円	87名

事業者名	代表者役職・氏名	資本金 (中小企業のみ)	従業員数 (パート・アルバイト等を除く)
● NPO法人アンプ	理事長 齋藤一成	—	2名
● 株式会社夢創造	代表取締役 野口勝明	3,000万円	10名
● NPO法人えがおつなげて	代表理事 曾根原久司	—	11名
● 株式会社フードランド	代表取締役 中村健二	1,500万円	11名
● nakabi株式会社	代表取締役社長 今川弘敏	3,900万円	11名
● ピースバンクいしかわ	代表理事 小浦むつみ	—	10名
● 株式会社龍の瞳	代表取締役社長 今井 隆	200万円	5名
● コミュニティ・ユース・バンクmomo	代表理事 木村真樹	—	1名
● 有限会社村田堂	代表取締役 長屋吉彦	300万円	3名
● 株式会社島田工務店	代表取締役 島田昌則	1,000万円	5名
● 株式会社石橋	代表取締役 石橋幸四郎	2,280万円	65名
● 株式会社かわばた	代表取締役 川端雄勇	4,000万円	30名
● 株式会社あわせ	代表取締役 吉田基晴	1,000万円	10名
● 大協建工株式会社	代表取締役 板坂直樹	1,000万円	65名
● 株式会社四万十ドラマ	代表取締役 畦地履正	1,200万円	20名
● 株式会社赤岡青果市場	代表取締役 村山寿夫	4,750万円	59名
● NPO法人こうち企業支援センター	理事長 田村樹志雄	—	—
● ハギノ建設株式会社	代表取締役 萩野裕章	2,000万円	12名
● 株式会社みらい蔵	代表取締役 山村恵美子	2,010万円	15名
● 株式会社正食研究所	代表取締役社長 河野ひろみ	1,000万円	8名
● NPO法人鹿児島グルメ都市企画	理事長 古木圭介	—	1名
● 有限会社タカハラ	代表取締役 高原 寛	1,000万円	3名
● 株式会社ドリームワンカゴシマ	代表取締役 五百路裕之	88万円	1名
● 有限会社真南風	代表取締役 坂本勇一郎	500万円	6名

7. その他、複合的な課題に関する取組

● むつみ造園土木株式会社	代表取締役 佐々木創太	3,500万円	96名
● 株式会社アポロガス	代表取締役社長 篠木雄司	2,000万円	40名
● 大里総合管理株式会社	代表取締役 野老真理子	1,000万円	30名
● 株式会社フェスティナレンテ	代表取締役 影山知明	500万円	5名
● NPO法人グランドワーク三島	理事長 小松幸子	—	5名
● 有限会社井戸書店	代表取締役 森 忠延	1,000万円	3名
● 近畿タクシー株式会社	取締役社長 森崎清登	1,000万円	70名
● NPO法人プロジェクトゆうあい	理事長 三輪利春	—	15名
● NPO法人尾道空き家再生プロジェクト	代表理事 豊田雅子	—	6名
● 株式会社からくりもの	代表取締役 岡本 豊	200万円	4名
● 株式会社コミュニティメディア	代表取締役 米田利己	1,000万円	37名
● NPO法人宮崎文化本舗	理事長 石田達也	—	32名
● 有限会社サン・グロウ	代表取締役 濱門康三郎	800万円	7名

巻末資料 索引

分類	No	事業者名	頁数
北海道			
中小	1	株式会社MammyPro	1
NPO	28	NPO法人札幌チャレンジド	28
NPO	29	NPO法人北海道職人義塾大蔵校	29
中小	30	neeth株式会社	30
中小	50	エコモット株式会社	50
東北			
中小	2	有限会社中央タクシー	2
NPO	3	NPO法人Lotus	3
NPO	31	NPO法人寺子屋方丈舎	31
NPO	32	NPO法人移動保育プロジェクト	32
中小	51	株式会社アース・パートナー	51
中小	52	荒川産業株式会社	52
中小	62	株式会社モス山形	62
中小	63	株式会社大場組	63
NPO	64	NPO法人アンプ	64
中小	88	むつみ造園土木株式会社	88
中小	89	株式会社アポロガス	89
関東			
中小	4	株式会社キッズコーポレーション	4
中小	5	イーグルバス株式会社	5
NPO	6	NPO法人ちば地域再生リサーチ	6
中小	7	株式会社こころみ	7
中小	8	株式会社タウンキッチン	8
中小	9	銀河鉄道株式会社	9
中小	10	株式会社AsMama	10
中小	18	メディカクラウド株式会社	18
中小	19	アグリマス株式会社	19
中小	20	ウェルネスデータ株式会社	20
中小	23	株式会社シニア村	23
中小	24	有限会社福祉ネットワークさくら	24
中小	33	株式会社a.school	33
中小	34	株式会社見果てぬ夢	34
中小	35	株式会社MNH	35
中小	36	株式会社LOUPE	36
NPO	53	NPO法人せっけんの街	53
中小	65	株式会社夢創造	65
NPO	66	NPO法人えがおつなげて	66

分類	No	事業者名	頁数
中小	67	株式会社フードランド	67
中小	90	大里総合管理株式会社	90
中小	91	株式会社フェスティナレンテ	91
NPO	92	NPO法人グランドワーク三島	92
中部			
中小	11	株式会社シブヤコーポレーション	11
中小	12	株式会社コミュニティタクシー	12
中小	21	株式会社池山メディカルジャパン	21
NPO	37	NPO法人G-net	37
中小	38	有限会社ワッツビジョン	38
中小	54	魚津印刷株式会社	54
中小	55	株式会社戸出O-Fit	55
中小	56	明和工業株式会社	56
中小	57	株式会社にんじん	57
中小	68	nakabi株式会社	68
NPO	69	ピースバンクいしかわ	69
中小	70	株式会社龍の瞳	70
NPO	71	コミュニティ・ユース・バンクmomo	71
近畿			
NPO	13	NPO法人ノーベル	13
中小	14	株式会社チャイルドハート	14
中小	15	有限会社ナルデン	15
中小	22	株式会社協同病理	22
中小	39	株式会社美交工業	39
中小	40	有限会社officeぱれっと	40
NPO	41	NPO法人Homedoor	41
中小	58	オーロン物産株式会社	58
中小	72	有限会社村田堂	72
中小	73	株式会社島田工務店	73
中小	74	株式会社石橋	74
中小	93	有限会社井戸書店	93
中小	94	近畿タクシー株式会社	94
中国			
NPO	25	NPO法人コーチズ	25
中小	26	株式会社いおり	26
NPO	42	NPO法人学生人材バンク	42
中小	43	株式会社石見銀山生活文化研究所	43

分類	No	事業所名	頁数	分類	No	事業所名	頁数
中小	44	親子キャリアラボ	44	中小	46	有限会社ゼムケンサービス	46
NPO	45	NPO法人山口県アクティブシニア協会	45	中小	47	有限会社サンビル興産	47
中小	59	備前グリーンエネルギー株式会社	59	中小	48	Happy Bunch	48
中小	75	株式会社かわばた	75	中小	61	株式会社グリーンテクノ21	61
NPO	95	NPO法人プロジェクトゆうあい	95	中小	82	株式会社みらい蔵	82
NPO	96	NPO法人尾道空き家再生プロジェクト	96	中小	83	株式会社正食研究所	83
四 国				NPO	84	NPO法人鹿児島グルメ都市企画	84
NPO	16	NPO法人わははネット	16	中小	85	有限会社タカハラ	85
中小	60	IKEUCHI ORGANIC株式会社	60	中小	86	株式会社ドリームワンカゴシマ	86
中小	76	株式会社あわえ	76	中小	97	株式会社からくりもの	97
中小	77	大協建工株式会社	77	中小	98	株式会社コミュニティメディア	98
中小	78	株式会社四万十ドラマ	78	NPO	99	NPO法人宮崎文化本舗	99
中小	79	株式会社赤岡青果市場	79	中小	100	有限会社サン・グロー	100
NPO	80	NPO法人こうち企業支援センター	80	沖 縄			
中小	81	ハギノ建設株式会社	81	NPO	49	NPO法人のぞみの里	49
九 州				中小	87	有限会社真南風	87
中小	17	株式会社フラウ 主婦生活総合研究所	17				
中小	27	有限会社デジタルメディア企画	27				

地域課題を解決する中小企業・NPO法人 100の取組

平成27年2月発行

編 集 中小企業庁 事業環境部 企画課 調査室

〒100-8901 東京都千代田区霞が関1-3-1

電話 03-3501-1764

<http://www.chusho.meti.go.jp/>

編集協力 みずほ情報総研株式会社 経営・ITコンサルティング部

〒101-8443 東京都千代田区神田錦町2-3

電話 03-5281-5406

※著作権は中小企業庁に属します。

※無断転用、無断複製を禁じます。



【中小企業庁ホームページ】

<http://www.chusho.meti.go.jp>