

◎若者と地域が「能登留学」で結ばれ、里山で新たなビジネスを生み出す

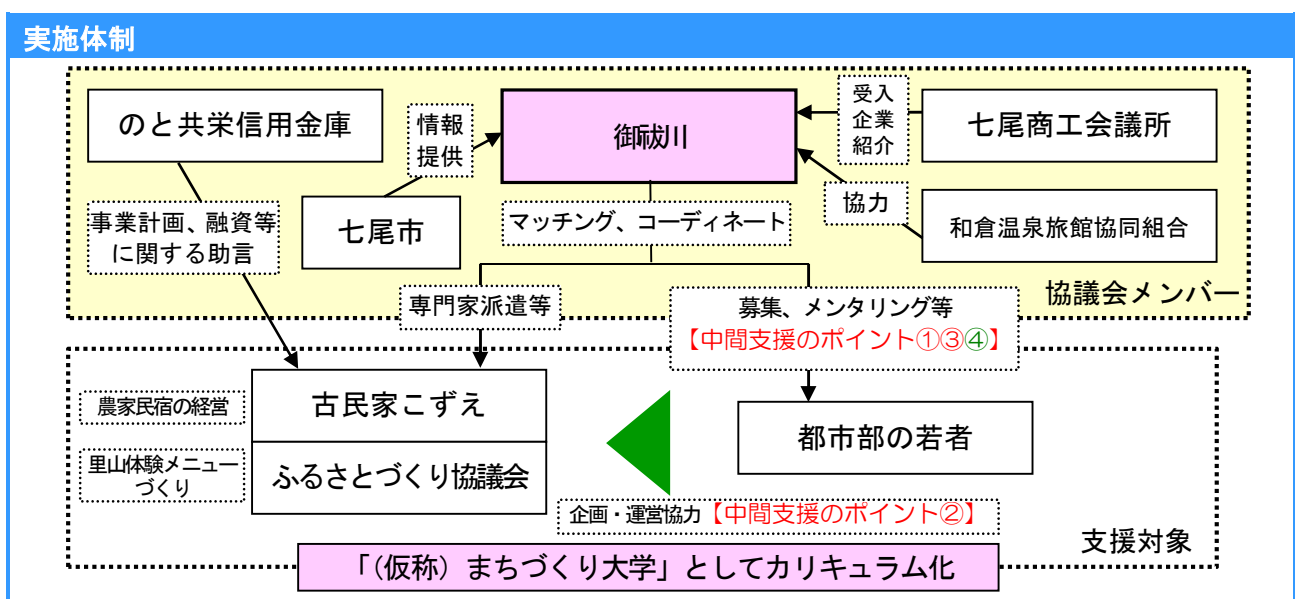
No. 3	七尾留学推進協議会（七尾市を中心とする能登地域）
事業名	能登地域における地域課題と若者のマッチングによる中間支援活動

事業の概要

能登地域の里山に位置する農家民宿（古民家こずえ）や鉦打（なたうち）地区の地域活性化に取り組む住民組織（ふるさとづくり協議会）が新たな宿泊や体験メニューの企画・開発に取り組むにあたり、都市部の若者をインターン生としてマッチングさせ、取組を支援することで、取組の実現につなげるとともに、インターン生の成長にもつなげる「能登留学」を実施する。また、「能登留学」の仕組みをカリキュラム化して、より効果的に「能登留学」のサービスを提供・運用するための「（仮称）まちづくり大学」の構築も目指す。

主な構成主体	中間支援の内容
①株式会社御祓川	事業全体の企画・運営を担うとともに、学生と地元のマッチング及び取組の全体的なコーディネートを行う。また、学生のモチベーション維持・向上等に向けたメンタリングや地元への専門家派遣等による支援も行う。
②のと共栄信用金庫	地元の取組に対して、融資や事業計画に関する助言、創業・起業に関する助言を行う。
③七尾商工会議所	地元企業とのネットワークを活かし、新規事業等を考えている企業等、インターン生の受け入れ可能性のある企業を御祓川へ紹介する。
④七尾市	情報提供等を行う。
⑤和倉温泉旅館協同組合	インターン生の受け入れ等に関する助言等を行う。

支援対象	地域づくり活動の内容
①古民家こずえ 農家民宿を経営	地域づくりに参画する都市部住民を対象とした着地型旅行商品の開発
②ふるさとづくり協議会 地域の活性化に向けて様々な活動を展開	里山体験メニューの開発
③都市部の若者 インターン生として地域づくりに参画	インターンとして①②の活動を支援



取組内容

取組①農家民宿での着地型旅行商品開発支援

農家民宿「古民家こずえ」は、志賀町の中でも過疎化の進んだ町居地区にある、梢家(古民家)を活用した農家民宿である。今回、インターン生と共に「古民家こずえ」の主力商品として、他の宿泊施設には真似のできない里山体験のメニューで着地型旅行商品を開発し、「うまみん」などを通じて発信した。同時に公式サイトをオープンさせ、独自のPR媒体を持つことを目指した。

※「うまみん」とは、能登地域の伝統や文化、食等の資源を活用し、地域が主体となって様々な体験プログラム等を提供するもの。株式会社御祓川が主体となって行っている。

取組②鉦打地区の里山体験メニュー開発支援

鉦打地区内に農産加工グループが2団体あり年間300万円の売上、地区内唯一の直売所「藤瀬霊水公園」は600万円の売上だが、年々減少傾向にある。年間1,000俵直販している棚田「鉦打米」で地域内の所得の向上を図りたい。今年度、なたうち地区の5ヵ年計画を改訂する年にあたり、インターン生と共に地区内の住民(特に女性)の意見をとりまとめる調査を行った。その中から、課題解決に向けた方策と里山体験メニューの開発を実施した。

取組③「まちづくり大学」によるプラン実行支援

地域の資源を活かした新商品の開発や地域課題を解決しようとする主体に対して、そのプロジェクトの担い手となる若者を、「能登留学」でマッチングする。その一連のチャレンジを伴走しながら支援する流れを「まちづくり大学」として”カリキュラム化”することで、能登を留学先として、地域づくりを実践的に学ぶ若者を継続的に集めると共に、地域課題に取り組む事業者も受講生として、自らの地域づくり活動を実行し、イノベーションを加速させるサイクルを構築。

1 中間支援の活動プロセスにおける課題と対応

プロセス	支援対象	中間支援	成果・効果
取組の背景・動機	<ul style="list-style-type: none"> 石川県の北部に位置する能登地域では、人口減少と高齢化の進行により、地域課題の多様化・深刻化に対して、担い手が不足しているという状況である。 農家民宿である「古民家こずえ」は、来客数はまだまだ少ないため、集落内での認知のされ方も限定的であった。地域づくりのために「農家民宿」を始めたことへの理解がされていないため、まずは、地元の人達と一緒に地域を盛り上げていく協力体制を築くことが課題となっていた。 鉦打ふるさとづくり協議会は、設立前から集落の課題を自律的に解決してきた自治力の高い地区であるが、人口減少に歯止めが掛からず、地域内の担い手不足が深刻化する中、地域リーダーも高齢化してきているため、地域内の担い手を広げることが課題となっていた。また、これまで体験型のツアー等を企画・実施してきたが、商品化には至っていなかった。 		
体制構築のきっかけ	<ul style="list-style-type: none"> 合宿誘致の強化を目的として、平成21年度の内閣府事業「地方の元気再生事業」への応募を検討していた。 	<ul style="list-style-type: none"> 「地方の元気再生事業」への応募にあたり、株式会社御祓川が中心となり、協議会の立ち上げを呼びかけた。 合宿誘致に関してこれまで連携を図ってきた日頃からつながりのあるメンバー(七尾市、商工会議所、和倉温泉旅館協同組合等)での構成を進めたことから、特に反対なく設立された。 	<ul style="list-style-type: none"> 既に「能登留学」や「うまみん」を核とした取組を通じて一定の関係性が構築され、実績もあるメンバーでの協議会体制が構築された。
支援対象の選定	<ul style="list-style-type: none"> 「古民家こずえ」も「鉦打ふるさとづくり協議会」も、強い熱意と覚悟があり、思いを形にしていく能力も持っていたが、なかなか自分たちだけでは展開が難しい状況にあった。 	<ul style="list-style-type: none"> 「古民家こずえ」の代表は「うまみん」のパートナー(プログラム提供者)としての実績があり、地域づくり活動に関する意識やスキルも非常に高い。 鉦打地区は昨年のインターン受け入れで実績があることに加え、鉦打地区を長期的な視点で見た場合にさらに具体的なアクションにつなげていく必要があり、鉦打地区の景観等の地域資源はきちんと活用すれば売れるコンテンツになると感じた。 	<ul style="list-style-type: none"> いずれもインターン生を受け入れるために必要な費用を負担する財源がなかったことから、なかなか前に進まなかったが、国交省の事業に採択されたことで、支援が可能となった。

プロセス	支援対象	中間支援	成果・効果
商品企画・開発	<ul style="list-style-type: none"> ・インターン生の受け入れでは、やる気のある学生を集めることができるかが重要。 ・当初は「古民家こずえ」の集客力アップをめざしていたが、代表が本当に取り組みたかったことに気づき、ビジネスモデルを変更する必要があった。 	<ul style="list-style-type: none"> ・インターン募集のプロジェクトをホームページへ掲載する際には、やる気のある学生が魅力を感じるタイトル設定やコピーライティング、臨場感を伝える写真の選定などに留意した。 ・また、面談では応募してきた学生自身の成長ではなく、プロジェクトへの貢献意欲に着目して行った。 【中間支援のポイント①】 ・共に地域課題に取り組む担い手としての「よそ者」に来てもらい「古民家こずえ」が宿泊に加えてコーディネートも担うビジネスモデルへの変更を支援。 	<ul style="list-style-type: none"> ・「古民家こずえ」「鉦打地区ふるさとづくり協議会」とともにやる気のある大学生をインターンとして受け入れることができた。 ・支援対象の考えに寄り添い支援を行ったことで、支援対象の目的をより実現できるビジネスモデルとなった。
デザイン	—	—	—
販路開拓	—	—	—
広報・プロモーション	<ul style="list-style-type: none"> ・「古民家こずえ」の取組では、地域の認知度を理解度を高めることが大きな課題であった。 	<ul style="list-style-type: none"> ・外部から来たインターン生（女子大生）が、集落内を歩き回り、地元の人との対話を重ねながら地域資源を調査し、おさんぼMAPづくりに取り組むなど、活動に参画した。 【中間支援のポイント②】 	<ul style="list-style-type: none"> ・「古民家こずえ」の取組に対する集落内での認知度や理解度が大きく向上した。 ・集落内に若者が滞在することによって活気が生まれた。
モチベーションの維持・向上	<ul style="list-style-type: none"> ・取組を続ける中で、壁にぶつかりインターン生のモチベーションが落ちてしまうなど、モチベーションの維持は常に課題となる。 ・取組2では、インターン生が1人であり、孤独になりやすい状況にあった。 	<ul style="list-style-type: none"> ・キックオフ、合同メンタリング、中間セッション、最終セッションと取組の中に進捗確認やアドバイス等を行うプロセスを組み込み、円滑な事業推進を支援。 ・受入担当者やコーディネーターに相談できないことは、周囲の大人に相談できるような関係を築き、地域全体で受け入れる体制づくりに留意。 【中間支援のポイント③】 ・インターン生が記録する日報の提出状況に応じたフォロー等が遅れた。 【中間支援のポイント④】 	<ul style="list-style-type: none"> ・インターン生のやる気アップや安心感につながり、モチベーションの維持・向上に寄与できた。 ・インターン生のモチベーションダウンにつながった。

2 中間支援のポイント（取組の中で見られた工夫・取組が上手く進んだポイント等）

○工夫点・取組が上手く進んだ点 ○苦勞した点

①学生のやる気を重視したインターン生の選定プロセス

インターン生の選定は、御祓川が中心となって行った。

インターン生募集のプロジェクトをホームページへ掲載する際には、やる気のある学生が魅力を感じるタイトル設定やコピーライティング、臨場感を伝える写真の選定などに留意した。また、読みやすく、ワクワク感が伝わる文章で地域の担い手の魅力を伝えることが中間支援としても重要な

スキルといえる。

また、応募から合格までのプロセスで実施する面談では、応募してきた学生の考え方やコミュニケーション力に留意して行った。単に就職活動に生かすためのインターンシップと捉えていないか、自身の成長に重点を置きすぎていないかといったことに気を配り、自身の成長よりもプロジェクトへの貢献意欲を重視して面談を行った。

たとえ経験がなくても、自分がプロジェクトのために何ができるかを話すことができる学生を採用することで、よりやる気のあるインターン生の獲得につながった。

②地域のしがらみに無関係なインターン生が地域づくりの原動力に

地域内の人間関係や利害関係は長年その地域でつくられてきたもので、なかなか急には変わらないものだが、そのような関係性とは全く無関係の外部から来た若者が、インターン生（女子大生）として集落内を歩き回り、地元の人との対話を重ねながら地域資源を調査しておさんぽMAPづくりに取り組む姿は、「古民家こずえ」の地域づくりに取り組む姿勢を地域に伝える橋渡し役を担ったと考えられる。

インターン生による成果報告会には、ほぼ集落全戸から50名以上の参加があり、インターン生が地域のしがらみを越えて、地域を変えていく原動力になったことが証明された。

③インターン生のモチベーション維持・向上／④インターン生のモチベーションダウン

インターン生は、取組を続ける中で壁にぶつかって落ち込んでしまうことが多く、モチベーションの維持は常に課題となる。

事業の行程の中に、キックオフ・中間セッション・最終セッションと進捗確認や軌道修正等をアドバイスするプロセスがあり、また、合同メンタリングという他のインターン生の活動報告も踏まえた交流を通じてモチベーションの向上等につなげるプロセスもある。

また、インターン生は日報を記録して提出することになっており、日報の提出が滞ったりした時はすぐに様子を伺うなど配慮された。

そして、インターン生が受入担当者やコーディネーターに直接相談できないようなことは、それ以外の周囲の大人に相談できるような関係を築き、地域全体で受け入れる体制づくりに留意して支援を行った。これらのサポートによって、インターン生のモチベーション維持・向上につなげることができたが、鉦打地区ではインターン生が一人しかおらず孤独になりがちであったことから、モチベーションが落ちてしまうことがあった。そのため、より細やかなフォローが必要になる。

3 支援対象の成果

取組①に関して、「古民家こずえ」の年間宿泊者数は事業期間内（7月～2月）で延べ30人と、目標を大きく下回った。稼働日数は6日間程度である。しかも、この数値のほとんどは、本事業と周辺事業に関わる着地型観光商品の実施に関連した宿泊である。これは、ビジネスモデルとターゲットの変更があったため、「古民家こずえ」の農家民宿としての自立にこだわらないことにしたためである。ただし、これを地域全体として広げてみると、インターン生の滞在を含めて、本事業に関連する宿泊は、約150人・泊にのぼり、地域全体に活気を生む効果は小さくなかった。

取組②に関して、今回はじめてウェブにて体験申し込みを実施したが、目標10件に対して3件の申し込みであった。目標が達成できなかった理由は、ウェブ経由よりも人脈での申し込みがまだまだ多く、インターネット上での拡散よりも早く定員に達してしまったためであり、実際に

は 20 件の申込・参加があった。

ただし、既存のネットワークで集客していたこれまでのツアーとは違い、今回ウェブから申し込みがあったのは、本当に農業に興味のある方、将来的な移住を考えている方などの応募であった。体験メニューを実施する意義は、まさにここにある。交流人口が増えることも重要だが、継続的に鉦打地区と関係を持ってくれる外部応援者となり得る人とのつながりが開拓できたことは大きな成果だといえる。

ウェブ経由での商品販売は、鉦打米と中島菜漬物を販売しはじめたが、プロモーションをしていないため、まだ売上にはつながっていない。体験ツアー参加者は、年間 100 名の目標に対して、実質の稼働は 8 月～2 月の 7 ヶ月であったため、各種ツアーの参加者合計は 50 名にとどまった。しかし、この 50 名は稲刈り体験の参加者であり、来年度の田植え体験への参加意向の高さも伺えたことから、来年度 7 月までに 100 名は達成できるものと思われる。

表 成果目標の達成状況

成果指標	事業開始当初	平成 26 年度目標	達成状況
①ウェブ上でのヒット(取組①)	4 件	12 件	12 件
②体験メニュー(取組①)	—	4 件	22 件(うち 12 件実施)
③年間宿泊者数(取組①)	10 人	100 人	延べ 30 人(8 ヶ月) 地域全体で本事業に関する宿泊:150 人・泊
④ウェブ経由での体験申込み(取組②)	0 件	10 件	3 件
⑤ウェブ経由での商品販売(取組②)	0 アイテム	2 アイテム	2 アイテム
⑥体験ツアー参加者(取組②)	年間 40 人	年間 100 人	8 か月で 50 人



中間セッションの様子



合同メンタリングの様子(鉦打地区)



インターン生の報告会の様子(古民家こずえ)

4 地域づくり活動支援体制としての成果と課題

◎のと共栄信用金庫との連携

協議会の中に、のと共栄信用金庫が構成員として入っていることで、取引企業への情報提供が

可能となり、「ふるさと支援室」との連携によって、今後「能登留学」を推進していく連携がとれた。また、地域づくり活動が事業化していく過程で、借入が必要になった際や事業計画を立案するときに協議会の支援メニューとして実効的な連携がとれることが期待できる。

◎コーディネーター人材のプラットフォームの必要性

能登留学フォーラムにおいて、企業、地域（NPO等）、大学、行政など異なるセクターに属するコーディネーター人材が、ふだんから情報を交換するためのプラットフォームが重要であることが指摘され、七尾留学推進協議会の役割が共有された。

◎七尾市移住定住連絡促進協議会との連携の必要性

インターンの受入が移住定住にも効果があることが認識され、七尾市を通じて、求人募集とインターン生募集を連携して行う可能性ができた。例えば、能登留学の紹介チラシを成人式の案内に同封してUターンを促進させるといったことが考えられる。

◎地域づくりにインターン生を活かす制度設計の必要性

能登留学フォーラムでインターン生とプロジェクトを進める意義が関係者に共有された。集落の協議会など、マッチング会費を負担できない主体がインターン生を受け入れる際に税金を投入するための成果指標のあり方、中間支援組織の必要性などが明らかとなった。

5 地域づくり活動支援体制としての今後の展望

◎平成 27 年度以降の展望

平成 27 年度以降は、民営化する中間支援活動と、行政と協働して制度づくりを行いながら実施する中間支援活動を整理して、継続的な中間支援の体制を整える。企業に対するインターンのマッチング事業をできるだけ早く自立化させることで、本当に若者を必要としている小規模事業者や地域づくり団体での実践型インターンの受入を加速化させていく。

そのためにも、地域コーディネーターの育成は不可欠であり、長期的には、能登全域で 10 名体制ほどの支援体制を整えていくことを目指す。

表 平成 27 年度以降の中間支援継続のあり方

	平成 27 年度	平成 28 年度	平成 29 年度以降
まちづくり楽交の運営による中間支援活動 能登留学	集落受入型インターンの制度設計(調査) 地域コーディネーターの育成	制度づくり (モデル事業) 地域コーディネーターの育成	本格実施
まちづくり楽交の運営による中間支援活動 うまみん	まちづくり楽交でのパートナー育成	事務局の NPO 化	新体制によるうまみん実施
能登輪堀(ワーホリ) 移住体験ツアーの受入れ	旅行会社の立ち上げ ツアー商品開発 販売プラットフォームづくり	移住体験ツアーの 販売強化	移住体験ツアーを通じた移住者
クラウドファンディングによる資金調達支援活動	資金調達勉強会	資金調達プロジェクト支援	資金調達プロジェクト支援