

◎子どもを核とした商品開発や販路開拓により、新たな地域ビジネス網を創出し、地域の子育て応援や障がい者等の仕事創出につなげる

No. 9	沖縄市地域づくり協議会（沖縄県沖縄市（主としてコザ地域））
事業名	子どもを軸に市街地へ人を呼び込む仕掛け（ビジネス網）をつくる事業者等に対する中間支援活動

事業の概要

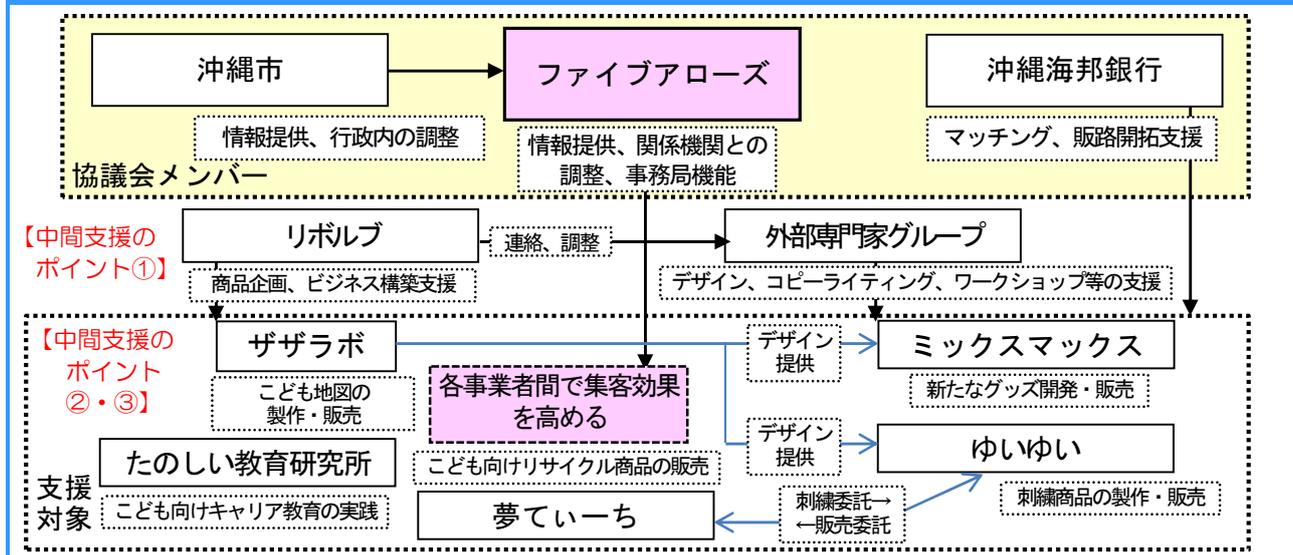
「こどものまち宣言」を公表し、まちづくりにも反映している沖縄市において、複数のNPO法人や民間事業者、地域団体が、地域づくりにも資する新規事業として「子ども」を軸とした商品企画、サービス提供を検討し、立ち上げの準備をしているが、各事業者はそれらの事業に精通しているとはいえ、多くは財務基盤も脆弱な状態にある。そこで本事業では、それらの各事業者に対して、外部専門家の協力を得ながら事業の立ち上げを支援するとともに、各事業者間をビジネス網として結びつけ、相乗効果が得られるようにするためのコーディネートを行う。

主な構成主体	中間支援の内容
①一般社団法人ファイブアローズ	各事業者や関係主体との連携を図り、事業全体の企画・運営を担う。
②沖縄市	情報提供や行政内の調整を行う。
③株式会社沖縄海邦銀行	ネットワークを生かした販路開拓や融資等に関する支援を担う。
④リボルブ ※	主に商品企画やビジネスモデル構築に関する助言、アドバイスを担う。外部専門家グループの構成メンバーであり、同グループと各事業者をつなぐ役割も担う。
⑤外部専門家グループ（キマイラ、デザインいんべん、海邦総研、ダテデザイン、リトルビンテージジグー） ※	ビジネスマッチング、デザイン、建築、コピーライティング、リサイクル商品の流通、ワークショップ企画・運営、人材育成、マーケティング等多様な分野での支援を担う（民間事業者が中心）。

※…体制の構成メンバーではなく、外部の協力機関

支援対象	地域づくり活動の内容
ザザラボ	デザインや広報の仕事を手掛けるメンバーにより構成されるグループ こどものデザインによる地図の制作・販売
(株) ミックスマックス	地域性やコザ地域独特の文化を反映したオリジナルグッズの開発や販売を展開 子どもが描いた絵を用いたグッズの制作・販売
NPO 法人コミュニティ広場ゆいゆい	障がい児や家族のためのサービス等を提供し、地域福祉の向上に取り組むNPO法人 子どもが描いた絵を活用したデザインを刺繍した商品の生産・販売
夢ていーち	シングルマザーへの支援を目的として、リサイクル・リメイクショップを新規開業 リサイクル品の回収、選別・洗浄、修繕などの作業の在宅ワーク化、リサイクル品の販売
NPO 法人たのしい教育研究所	子どもの理科離れを懸念し、理科実験や体験を主とした講座や出前授業を展開 子ども向けキャリア教育や職場体験等のプログラムの展開

実施体制



取組内容

取組①ザザラボ

地域広報ツールの制作に向けて、子ども達が地域の魅力を発見する仕掛け（ノウハウ）の提供、ツール制作の手法、子ども達の発見を絵に落とし込む仕掛け（ノウハウ）の提供、ツールに付加価値をつけるためのデザイン面での指導、制作・販売及び他4事業の立ち上げと連携体制構築の下地づくりとしてのセミナー開催等を行った。

取組②株式会社ミックスマックス

子どもデザイン（ザザラボより提供）を用いた沖縄市らしさを取り入れたグッズの制作・販売による収益獲得に向けて、情報提供、商品企画、価格設定、経営等に対する支援を行った。

取組③NPO 法人コミュニティ広場ゆいゆい

子どもデザイン（ザザラボより提供）を刺繍したトートバッグ等の生産・販売、リサイクルショップより請け負う刺繍の委託料等による収益獲得に向けて、商品開発に関するヒアリング、類似商品のマーケティング調査の指導、刺繍商品開発に関する指導など、在宅ワーク等に対する支援を行った。

取組④夢ていーち

商品の販売及び他の支援対象が生産した商品の販売代行による収益獲得に向けて、リサイクルビジネス・経営指導、ビジネスモデル構築、子ども刺繍服開発・販売指導等の支援を行った。

取組⑤NPO 法人たのしい教育研究所

セミナー（有料）開催による新たな子どものキャリア教育、職場体験等のプログラム指導・ノウハウ提供での収益獲得に向けて、セミナーに関する指導、教材の開発、ビジネスマッチング・支援団体の連携等について支援を行った。

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"> ・経済が衰退化、商業地域の空き店舗化が進んでいる。また、近隣に大型商業施設の開業が控えている中、市は中心市街地の活性化に取り組んでいる。 ・沖縄市は、15歳未満の人口の割合が全国一高い市であり、「こどもたちは、まちの宝であり、こどもたちが多いということは、本市の輝かしい未来への兆しであるとともに、誇るべき特性である」として「こどものまち宣言」を公表し、まちづくりに反映している。 ・複数のNPO法人や民間事業者、地域団体が、地域づくりに資する新規事業として「子ども」を軸とした商品企画、サービス提供を検討し、立ち上げの準備をしているが、各団体はこれらの事業に精通していると言えず、多くが財政基盤が脆弱な状態にある。 		
体制構築のきっかけ	<ul style="list-style-type: none"> ・子どもをキーワードとした活動を行う団体や組織がたくさんあるが、それぞれが力不足であることなどから、自立した経済活動として継続運営するのが難しい現状があった。 	<ul style="list-style-type: none"> ・本事業の情報を入手した外部協力機関のリボルブ鮫島氏より、一般社団法人ファイブアローズの森氏へ参画の打診があった。 ・加えて、沖縄市を中心とした活動であることから、沖縄市へ参画を打診した。 ・沖縄海邦銀行は、鮫島氏が以前所属していた頃から地域づくり支援を行っており、その関係性から参画を打診した。 ・外部の協力機関へは、リボルブ鮫島氏、一般社団法人ファイブアローズ森氏の既存のネットワークから、参画の働きかけを行った。 <p>【中間支援のポイント①】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・目的が一致していたことから、スムーズに体制を構築できた。
支援対象の選定	<ul style="list-style-type: none"> ・ザザラボは、これまでの活動の中で関係のあった和田氏が、地域おこし協力隊終了後、独立を考えており、ファイブアローズがその支援を行いたいと考えていた。 ・ミックスマックスは、他のNPO法人からの紹介で知った。 	<ul style="list-style-type: none"> ・全て、ファイブアローズ森氏のつながりがあったことから、選定に至った。支援対象候補はいくつかあったが、「子どものビジネス網」というテーマにあてはまる5つを支援対象とすることとした。 	<ul style="list-style-type: none"> ・森氏が、商品化に向けて全ての支援対象で共有できるテーマとして、子どもの絵のデザインを通じた取組を考えた。

プロセス	支援対象	中間支援	成果・効果
支援対象の選定	<ul style="list-style-type: none"> ・ゆいゆいは、NPO 法人協議会の中でつながりを持っていた。 ・夢ていーちは、介護施設の職員として働く母子家庭の母親が、女性の働く機会が少ない中、ライフワークをもちながら店を持ちたいという考えのもと活動を行っており、ファイブアローズがその支援を行いたいと考えていた。 ・たのしい教育研究所は、設立当初から事業計画策定や活動内容に対する支援を行っていた。 		
商品企画・開発	<ul style="list-style-type: none"> ・ザザラボは、フリー地域情報誌「ザザ」を企画、編集、発行し、地域の事業者や関係団体と連携しながら地域振興に関わってきたが、商品開発の経験がなかった。 ・(株) ミックスマックスは、地域性を反映したオリジナルグッズの開発や販売を行うとともに、イベントの企画・運営も展開。より商品力が高く、地域への貢献度が高まる商品開発を希望していた。 ・NPO 法人コミュニティ広場ゆいゆいは、ミシンを用いて刺繍入りのバッグ等を販売をしてきたが、商品企画等の専門性に乏しく、運営する施設内での販売や沖縄市観光協会からの委託商品制作であったため、事業性に欠けていた。 ・夢ていーちは、母子家庭支援を行っていた経験からリサイクル・リメイクショップを開業したが、ショップ経験が少なく、経営が難航していた。 ・NPO 法人たのしい教育研究所は、サイエンスセミナーなど経験は豊富であるが、キャリア教育、職場体験などの経験がなかった。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ザザラボに対し、沖縄海邦銀行は、事例を紹介するなど、ビジネスモデル構築の助言を行った。また、外部の協力機関の協力により、商品企画指導を実施し、商品デザイン、価格設定等についての助言を行った。 ・(株) ミックスマックスに対し、ファイブアローズは、手軽で親しみやすい商品開発の指導、沖縄市はセミナー開催場所の提供、参加促進、沖縄海邦銀行は、経営ヒアリング調査、融資相談、講座案内を行った。 ・NPO 法人コミュニティ広場ゆいゆいに対し、ファイブアローズは在宅ワーカーとの連携による生産性向上の支援を行った。沖縄海邦銀行は、経営ヒアリング調査、融資相談の支援を行った。加えて、外部の協力機関の協力を得て、商品企画・マネジメントに関する指導を行った。 ・夢ていーちに対し、ファイブアローズは、定期的な仕入れ確保、ビジネスマッチング支援を行った。沖縄市は、助成金の相談等、沖縄海邦銀行は、融資相談、経営相談等の支援を行った。加えて、専門家の指導のもと、レイアウト及び店頭ディスプレイの変更を支援した。 ・NPO 法人たのしい教育研究所に対し、ファイブアローズは職場体験受入先の確保やセミナー開催支援を行った。沖縄海邦銀行は、融資相談、教材育成支援を行った。 	<ul style="list-style-type: none"> ・デザイン提供により、収益を確保するに至った。定期的に行うことで、地域資源を活用した安定した収益を得る力を養った。地図の制作は、定期的に場所を変えて続けていくことで、継続した事業展開が期待できる。 ・3種類のオリジナル缶バッジを制作し、販売に至った。加工により色々な商品展開が期待できる。 ・トートバッグを開発し、販売にいたった。バック購入者、フィッティング者からオリジナルデザインの刺繍依頼等もあり、今後の重要な収入源となりうる。 ・来店客数が以前の3倍以上に増加した。レイアウト変更により、来店客の滞在時間も増え、ついで買いやリピーター増加につながっている。 ・キャリア教育のセミナー、職場体験プログラムという新たな商品群が加わった。キャリア教育セミナーの開催では、外部の協力機関との連携により、セミナー構築を行った。
デザイン	<ul style="list-style-type: none"> ・ザザラボは、地域振興に関する商品開発の経験を有していなかった。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ザザラボに対し、ファイブアローズは、統一性のないデザインを1つの商品とするデザイン構成の支援を行った。 ・広報等の専門家、デザイナーによる協議を行った。 	<ul style="list-style-type: none"> ・デザイン性を活かした地図を制作することとなり、開発・販売に至った。
販路開拓	<ul style="list-style-type: none"> ・ザザラボは、フリー地域情報誌「ザザ」を企画、編集、発行し、地域の事業者や関係団体と連携しながら地域振興に関わってきたが、販売の経験がなかった。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ザザラボ、ゆいゆいに対し、沖縄市は、募集告知、販売ルート確保等、街全体での協力体制の構築を支援した。 	<ul style="list-style-type: none"> ・商店街を中心に店舗・事業所・観光センター等で商品やパンフレットを取り扱ってもらっている。

プロセス	支援対象	中間支援	成果・効果
広報・プロモーション	<ul style="list-style-type: none"> トートバッグ等の場合、どのようにして生まれたか、どうやって作られたのか、どのような機能の特性を持つのかなど、情報を消費者へ伝える必要がある。 	<ul style="list-style-type: none"> 沖縄海邦銀行は、ゆいゆいに対し、店頭展示の支援を行った。 沖縄市は、NPO 法人たのしい教育研究所に対し、教育委員会等の連携支援、セミナー広報支援を行った。 	<ul style="list-style-type: none"> 商品を商店街に並べてもらうことで、こどもコザ商品・グッズの周知・関心を高めるとともに、店舗PRにもつながっていく。
モチベーションの維持・向上	<ul style="list-style-type: none"> 各団体が自立した経済活動として継続運営するのが難しい状況にあった。 	<ul style="list-style-type: none"> 1 団体の支援と捉えず、事業全体にチームとなり取り組むことで、子どものデザインが世に広がっていくことを各支援対象に意識させることを重要とした。 【中間支援のポイント②】 【中間支援のポイント③】 	<ul style="list-style-type: none"> 1 つの団体だけでお金や情報が動くのではなく、支援対象が中心となった大きな円でお金や情報が回る仕組みを構築できた。

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 ○苦労した点

①支援を行うにあたってのポリシーの関係者間での共有

協議会の構成主体及び専門家等の関係者間において、労務の提供や業務の代行という認識で本事業に携わるのではなく、以下のポリシーにもとに支援を行うことを共有した。これにより、支援対象が経営とノウハウの両面で自律的及び自立的に事業を運営していける状態の実現を目指している。

- ・支援対象団体にやり方を教える
- ・本事業の中で実践させ、小さな失敗や問題点を発見させる
- ・実践の内容や結果を検証し、改善方法を考えさせる
- ・次年度からは自らの力で新規事業を遂行できるようにさせる

②1 団体の支援と捉えるのではなく、チームとなり取り組む

5 つの支援対象に対し、それぞれ個別の支援と捉えるのではなく、事業全体に対しチームとして取り組むことで、こどもデザインが世に広がっていく仕組みであることを各団体に意識させることを重視した。5 つの支援対象は特色の違う活動を行っているため、専門家を含めた支援をそれぞれの団体に展開するにあたり時間を要したが、チームとして取り組む意識を共有していたことが、結果としてスムーズな取組の推進につながった。そのため、1 つの団体だけでお金や情報が動くのではなく、支援対象が中心となった大きな円でお金や情報が回る仕組みの構築に至っている。

③5 つの支援対象の活動が重なるビジネスモデル

ザザラボが開催したまち歩きワークショップでの子ども目線による地域発見のデザインを、ミックスマックスとゆいゆいへ提供し、独自のオリジナル商品を作成（デザイン提供代金をザザラボへ支払う）、それらのオリジナル商品を夢ていーちで委託販売（売上げがミックスマックスとゆいゆいに戻る）、また、たのしい教育研究所が行うセミナーの広報をミックスマックスとゆいゆいが担うなど、5 つの支援対象において人材や資金が巡り合う仕組みとなっている点が、本事業の大きなポイントとなっている。

④販路開拓に苦労

商店街を中心に店舗・事業所・観光センター等に商品やパンフレットを並べてもらっているが、新規顧客確保のためにも、今後も販路開拓に力を入れていく必要がある。

3 支援対象の成果

取組1では、ワークショップ参加者が描いたデザイン7点をミックスマックス、ゆいゆい、夢ていーちへ提供した。地図販売数は55点を販売し、目標を達成している。取組2では、布プリント缶バッジを制作し、販売を開始した。市役所等の協力により新規の販路開拓ができており、継続した取扱店舗への定期的な納入、新規販路開拓により、売上の目標達成を見込んでいる。取組3では、刺繍商品の制作・請負が合わせて合計90点を超えるとともに、売上目標も達成している。取組4では、刺繍入り中古子供服制作、中古玩具仕入ともに目標を達成し、売上も目標を上回っている。取組5では、子どもキャリアセミナー・職場体験ともに目標を超える参加者があり、参加費・教材売上も目標を達成している。

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
取組1	WS参加人数	—	40人	25人(当初参加予定人数は45人であったが、台風の影響により運動会の日程がずれたため、実際の参加人数が25名となった。)
	地図販売数	—	50点	55点(価格150円)
	商品開発用デザイン提供	—	5点	デザイン提供7点(1デザイン5,000円) ミックスマックス3点、ゆいゆい3点、夢ていーち2点
取組2	グッズの企画販売	—	1点	布プリント缶バッジ1点(価格300円)
	試験販売	—	100個	30個(制作数デザイン3種類×100個。2月末までの販売実績30個。3月に、トートバッグを扱う店舗5店舗に15個ずつ(3種×5個、計75個)、夢ていーちに30個納入済のため、達成を見込んでいる。)
	売上	—	50,000円	9,000円(2月末までの販売による売上。上記3月までの納入に加え、継続した取扱店舗への定期的な納入、新規販路開拓により達成を見込んでいる。)
取組3	刺繍商品	—	20点	50点(追加制作160点、価格トートバッグ大2,800円、小1,800円。)
	刺繍請負	—	50点	55点(2月末までに40点を制作。3月に追加依頼15点あり。)
	売上	—	25,000円	37,000円 (トートバッグ大10個、小5個)
取組4	刺繍入り中古子ども服制作	—	50点	50点
	中古玩具仕入	—	20点	20点
	売上	—	45,000円	70,000円
取組5	子どもキャリアセミナー開催回数・参加人数	—	2回・30人	開催回数2回 参加人数1回目100人、2回目150人
	職場体験開催回数・参加人数	—	3回・15人	開催回数4回 参加人数25人
	セミナー参加費、教材売上	—	60,000円	155,000円



デザインワークショップの様子



こども絵図鑑地図



缶バッジ



トートバッグ（大）



商品企画指導・マネジメント指導



刺繍オリジナルこども服



キャリア教育セミナーの様子

4 地域づくり活動支援体制としての成果と課題

◎協議会としての機能を最大限に発揮

協議会として窓口が一本化したことで、支援対象からの相談を受けやすくなり、迅速に対処することができた。また、構成主体のそれぞれの役割分担を明確にすることで、各々が担うことのできるコーディネート機能を最大限発揮することができた。各構成主体が有効に機能することで、協議会内でのネットワークの拡充につながり、単体では限りのある広報活動や販路開拓においても、新規顧客や販路が生まれるなどの成果につながった。

◎運営の効率化

支援対象がそれぞれ業務を抱えているため、時間調整やスケジュールの確保に難航し、事業を進める上での障害となった。加えて、ニーズの集約や専門家との連携等、事務局の担う役割が多く、

円滑な運営に苦慮した点があったことから、今後は専任スタッフを配置し、事務局及び協議会の運営の効率化を図っていくこととしている。

5 地域づくり活動支援体制としての今後の展望

◎継続した団体基盤整備、ビジネスマッチングの支援によるネットワークビジネスの拡大

今年度支援を行った5つの支援対象に対し、継続して団体基盤整備、ビジネスマッチングの支援を行い、ネットワークビジネスの拡大を図る。また、新規の支援についても、最低年に1団体の支援を目標に取り組んでいく。

◎運営資金の確保による協議会の自立と新たな団体の支援

協議会の支援に対する協力金及び成果報告会を兼ねた勉強会や商店街を中心とした経営セミナー、マネジメントセミナーの受講料などにより、協議会の運営資金を確保し、継続・新規の支援を行い、地域活性化事業として協議会が自立して活動していくことを目指している。

◎他団体、他協議会との連携と窓口機能の強化

他の団体や協議会などとの連携を深め、構成団体を増加させるとともに、行政・関係機関・地域団体・事業所をつなぐ総合窓口として強化していくこととしている。