

◎「うまみん」「能登留学」等の多様な中間支援の仕組みを生かし、地域人材の育成と地域活性化に取り組み、総合的な支援モデルの構築をめざす

No.06	能登の里山里海を活かしたチャレンジを支える コーディネート事業（H24）		
実施主体	株式会社 御祓川	実施市町村	石川県 七尾市

◎事業の背景

当該地域は、渚のいで湯として有名な和倉温泉、自然に恵まれた能登島をはじめ、海産物豊かな七尾湾など地域資源に恵まれた魅力あふれる地域である。平成 23 年 6 月には、「能登の里山里海」が先進国で初めて世界農業遺産に認定され、能登の暮らしや伝統文化が世界的にも価値あるものとして評価を受けている。しかし、農林漁業の従事者は減少の一途をたどり、農家戸数は昭和 60 年から平成 17 年の 20 年間で 42%減少、耕作放棄地は約 3 倍（いずれも H17 農林業センサス）と、里山の担い手不足は深刻で、手入れ不足の人工林や竹林の拡大などの変化が現れている。

平成 19 年に能登半島地震が発生し、高齢化や担い手不足の問題がますます深刻化する一方で、地域の資源を再発見する活動が活発化し、オンパク手法を使った「能登旨美オンパクうまみん」で、小さい体験プログラムをネットワーク化する動きがはじまった。これにより、能登の里山里海の魅力を活かした体験プログラムを通じて、地域づくりに取り組もうとする「担い手」（パートナー）が一步を踏み出しやすくなり、新しいプログラムが続々と生まれている。

また、能登に少ない若者と地域課題の解決プログラムを結びつける長期実践型インターン事業「能登留学」が実施されており、能登の里山里海を活かしたビジネスや課題解決のプロジェクトなど、様々なチャレンジが生まれている。

現状を踏まえて、能登地域において継続的に地域づくり活動を実践していくための課題は以下の通りである。

- ◎里山里海の担い手とコーディネーターの育成
- ◎里山里海ビジネスの創出
- ◎チャレンジを支えるコミュニティづくり

◎事業の概要

【事業 1】人材育成に係るコーディネート事業

事業の企画・立案・実施等を支援する人材を育成することにより、事業の企画・立案・実施等に関する経営スキルの向上を図る。具体的には、里山里海の資源を活かした小さな体験プログラムをネットワークするオンパク手法（※）を用いて、パートナーを育成する活動支援モデルを確立する。

里山里海を活かす力を持ったパートナーの育成に向けて、パートナーのチャレンジを支える一連の流れを伴走しながら支援することによって、コーディネーター候補のコーディネート力を育む。

【事業 2】新規ビジネスの創出に係るコーディネート事業

事業 2 では、「担い手」を対象として、新規ビジネスの創出に係る講座（経営革新講座）を開催し、資金調達等を含む事業計画策定に関するスキルの向上を図った。具体的には、下記の要領で「地域のために事業を行う NPO と中小企業のための経営革新講座」を開催した。

【事業 3】「担い手」間のネットワーク化に係るコーディネート事業

「担い手」を対象として、他の「担い手」との意見交換の場を設置・運営することにより、「担い手」同士のネットワーク化を図る。事業 1、事業 2 に関わる様々な主体が、お互いの取り組みを共有し、学びあう場とすることで、地域内に新たなチャレンジが生まれやすい土壌をつくる。具体的には、

月1回、「まちづくり drinks.NANA.O」という、誰もが気軽に参加し、話し合うことが可能な、開かれた「場」を提供し、市内の飲食店等で「担い手」が交流できるようにする。

※オンパク手法とは

大分県別府市ではじまった「別府八湯温泉泊覧会（オンパク）」は、地域固有の資源の活用とその担い手を育てることを目的にした地域活性化の取り組みである。「能登旨美オンパクうまみん（うまみん）」は、平成19年に発生した能登半島地震をきっかけとして、能登をフィールドに、このオンパク手法を取り入れ、能登を元気にしようとする有志が中心となって開催している。

ステークホルダー	役割
①株式会社 御祓川	事業全体の企画・運営、協力先との連携
②のと共栄信用金庫	事業2に関して、講座の講師、相談役として参画 事業3について、新規事業や起業に関する助言を担う
③七尾市	コーディネーター候補者、体験プログラム実践者に関する情報提供
④体験プログラム実践者（パートナー）	「うまみん」において、様々なサービスや体験プログラムを提供する
⑤地元事業者（インターン受入）	「能登留学」において、インターンを受け入れて新規事業の開拓に取り組む
⑥インターン生	「能登留学」において、企業の新規事業開拓に参画
⑦コーディネーター	「うまみん」において、体験プログラム実践者に伴走してプログラムの企画・運営を支援する

（1）中間支援の特徴（取組の中で見られた工夫や取組が上手く進んだポイント等）

- …中間支援における特徴的な工夫
- …中間支援における失敗と対応

実施中（平成24年度）

●地域の誰もが気軽に集まり、飲みながら能登のまちづくりを語り合うイベント「まちづくり drinks」をマッチングの仕組みとして活用

誰もが気軽に集まり、自由に意見交換ができる場「まちづくり drinks」を提供することで、新たなマッチングを生む仕組みとして寄与した。実際に、平成24年度事業において、「まちづくり drinks」がきっかけとなり、「うまみん」への参加が得られる等の成果があった。

外部から人を呼ぶ際に活用している。例えば、商品開発についての勉強会を行う際、毎月開催している「まちづくり drinks」の場を利用するなど、外部から専門家を招致する際に活用している。新たに勉強会を企画するより、毎月開催している場を利用することで、日程調整などもしやすく、外部の人材を呼ぶ良いきっかけとなっている。

また、「能登留学」のインターン生の出席も促している。会の最後にオープンマイクの時間を設け、インターン生による担当プロジェクトの発表を行っており、インターン生の顔見せをする場にもなっている。

●実績と経験に基づくプログラム設計の助言により利用者目線の商品（サービス）づくりを支援

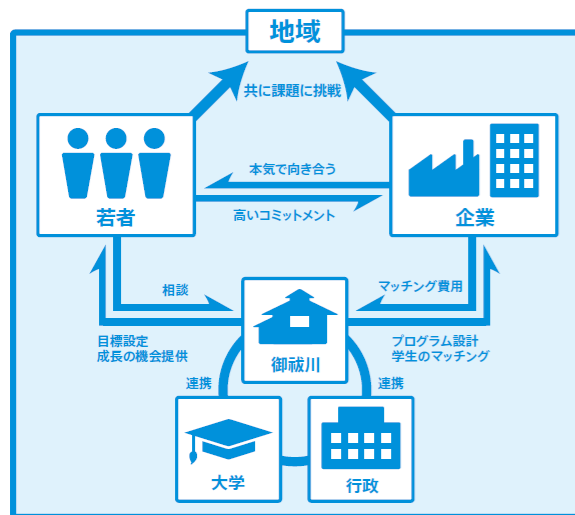
オンパク手法を取り入れた「うまみん」で取組まれてきたプログラム提供を通じて、利用者がど

のようなプログラムに興味を持つか、どのようなサービスが加わることで満足度が増すのかといった実績や経験が積み上げられてきた。これらに基づいて、プログラム提供者に対して利用者目線でのプログラム提供のあり方やプログラム設計における工夫（利用（購入）してもらえる価格帯、お土産がもらえる等のちょっとしたサプライズを入れることで利用者の満足度が高まる等）等に関する効果的な助言・アドバイスを行うことができた。

●既存プログラムである「うまみん」と「能登留学」を組み合わせることで、地域活性化の効果を高めた

大学生をインターンとして地元事業者へ派遣する「能登留学」と、オンパク手法を取り入れた「うまみん」を組み合わせることで、インターン生（都会の若者）の育成や受入企業の新規事業開発を支援するとともに、相乗効果によって地域活性化の効果を高めた。

「能登留学」の受入先企業が「うまみん」のパートナーとなるなど、「能登留学」と「うまみん」の両方に関わっている企業もある。新規事業開拓のPRを図るために「うまみん」を活用し、そのPRイベントを企画・運営するためにインターン生を受け入れるといった流れができあがってきた。



図表 「能登留学」の仕組み



図表 平成24年の「うまみん」のプログラム

●「うまみん」で培ったノウハウを活かして、新たな資金調達の仕組み（クラウドファンディング）を構築

「うまみん」で培った PR 手法やデザイン等のノウハウを活かして、クラウドファンディングを担う「FAAVO 石川」を設立し、地域活動を支援する新たな方法を獲得した。

東京でインターンシップ関連の研修に参加した際、「FAAVO」を立ち上げた株式会社サーチフィールドの齋藤氏と交流を持つ機会があった。齋藤氏の講演で「FAAVO」の仕組みを知り、本事業の経営革新講座で石川に来てもらったことがきっかけとなり、1~2 か月で「FAAVO 石川」が立ち上がった。

寄付を集めるには、共感を得るためのプロジェクトの構築とその見せ方（デザインや表現等）をアドバイスする中間支援の人材の育成が必要であるが、「FAAVO 石川」を運営するにあたり、「うまみん」は、地域資源のプログラムをどう魅力的に見せるか、どうしたら集客できるかについて日々考えており、そういった点で「うまみん」のノウハウが生かされた。

実際に、御祓川独自で「FAAVO 石川」を活用して試験的に資金集めを行ったことがあるが、クラウドファンディングにおいても寄付者は既存のソーシャルキャピタルへの依存度が高く、それ以外から寄付を集めることが課題となっている。

●地域活性化から雇用を生み経済を循環させるという大きな視点から中間支援を担う地域金融機関の役割

協力先であるのと共栄信用金庫は、経営革新講座で講師を担い、新しい地域ビジネスを育てるため、資金調達の面から講演を行った。事業の掘り起しにおいて、融資を受けるハードルを上げすぎず、下げ過ぎず、バランスに留意していることを説明した。融資を受けることに対する抵抗をできるだけ払拭したいが、楽観的な事業計画を提示する事業者もいることから、きちんとした事業計画を作成してもらいたいという思いで説明を行っている。

将来の融資先として期待するという小さな視点ではなく、地域経済の活性化から雇用が生まれ、経済が循環するという大きな視点でとらえている。具体的な成果として、「能登留学」の卒業生が平成 25 年に起業し、創業補助金を受けるにあたって金融機関の指導を受ける必要があり、のと共栄信用金庫が担当した事例がある。

融資や補助金制度など複数の選択肢の中から、顧客にとって一番よい提案をすることが重要であり、顧客に適した情報を提供するといった部分で、中間支援的役割を担っていくスタンスである。

(2) 取組の変遷

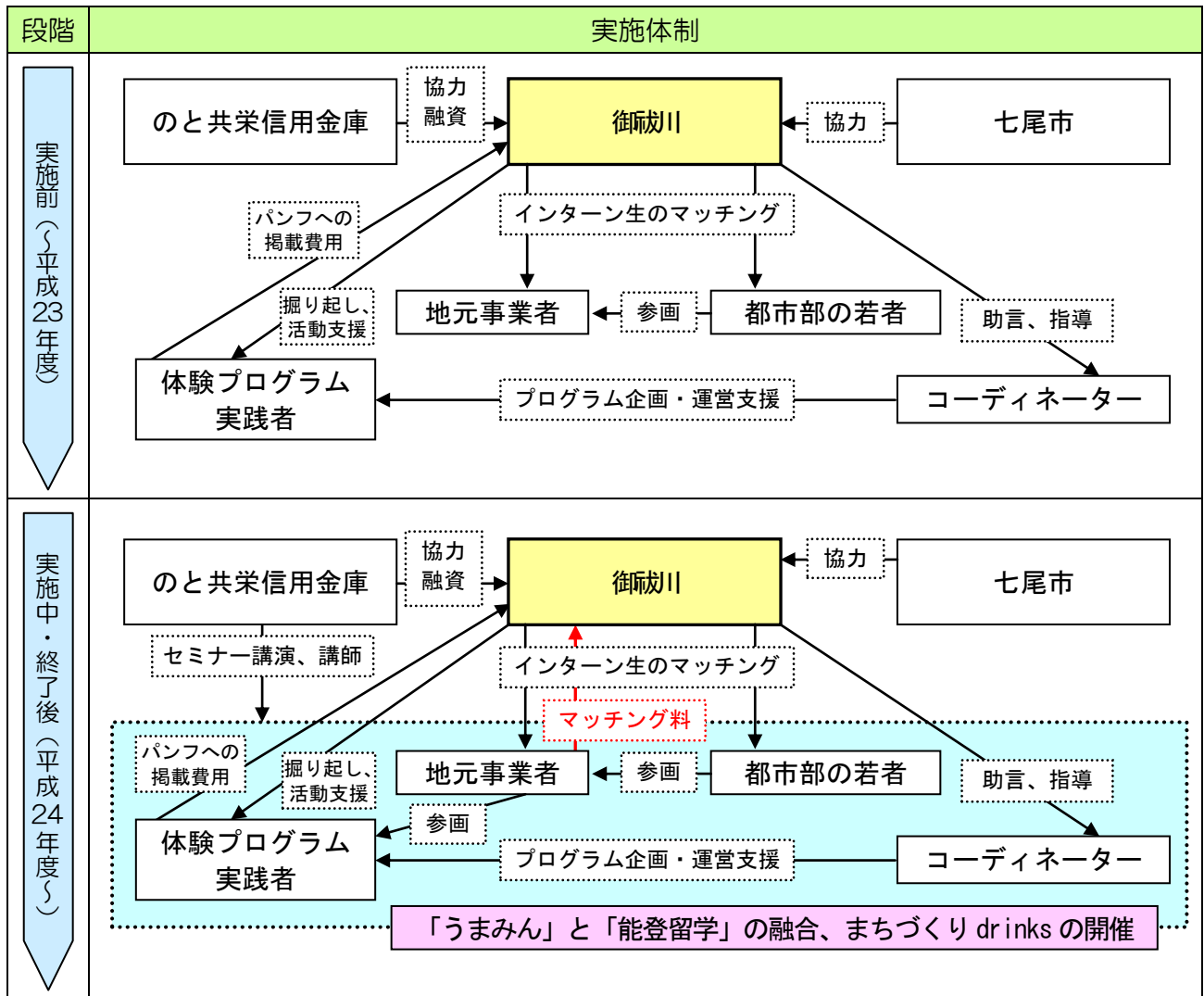
※表中青字下線部の内容は「(1) 中間支援の特徴」で詳述

	主な課題	対応・工夫	効果・成果
実施前 (平成23年度)	<p>○農林水産業の衰退への対応</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農林水産業の担い手の高齢化や担い手不足が深刻化しており、地域資源を生かした新たな取組が求められていた。 	<p>○「うまみん」「能登留学」等による地域活性化の取組</p> <ul style="list-style-type: none"> ・オンパク手法を用いた「うまみん」による地域資源を生かした新たな観光資源の開発や都市部の若者をインターン生として地元企業の新規事業に参画してもらう「能登留学」といった取組で、能登地域の活性化に取り組んできた。 	<p>○地域の人材の育成</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「うまみん」のプログラム実践者やコーディネーターが次第に育ってきており、「能登留学」を通じて地元企業等の取組に対する理解が進んできた。
実施中 (平成24年度)	<p>○新たな人材の掘り起し</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「うまみん」や「能登留学」の取組の周知や新たに参画する人材の掘り起しが重要。 	<p>○「まちづくり drinks」による交流機会の創出</p> <ul style="list-style-type: none"> ・誰もが気軽に集まり、自由に意見交換ができる場「まちづくり drinks」を提供。外部から商品開発や地域活性化等に係る専門家等の人材を承知して勉強会を開くときなどに活用しており、新たな人材発掘やマッチングにつながる場としている。 	<p>○新しい人材の獲得</p> <ul style="list-style-type: none"> ・平成24年度事業において、「まちづくり drinks」がきっかけとなり、「うまみん」への参加が得られる等の成果があった。
	<p>○利用者が魅力を感じるプログラムづくり</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「うまみん」では、観光客等の利用者いかに魅力を感じてもらい、プログラムに参加してもらえるかが重要であった。 	<p>○利用者目線でのプログラム設計を助言</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「うまみん」を通じて、利用者がどのようなプログラムに魅力を感じ、満足度が上がるかという実績や経験が積み上げられてきた。これらに基づいて、プログラム提供者に対して利用者目線でのプログラム提供のあり方やプログラム設計における工夫等に関する効果的な助言・アドバイスを行った。 	<p>○利用促進や満足度向上へ寄与</p> <ul style="list-style-type: none"> ・プログラムの適切な価格帯の設定やお得感を出す工夫といったアドバイスによって、満足度の向上やリピーターの増加といった成果が出ている。
	<p>○中間支援としての自立</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域活性化や人材育成に向けて様々な活動を展開しているが、中間支援として自立するためには、中間支援による活動収益を高めていく必要があった。 	<p>○「うまみん」と「能登留学」の複合的な展開</p> <ul style="list-style-type: none"> ・これまで単独で実施してきた「うまみん」と「能登留学」を複合的に展開（「能登留学」を活用して取り組む地元企業の新たな商品開発を「うまみん」のプログラムで周知を図る等）した。 	<p>○総合的な中間支援モデル構築に寄与</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規事業開拓のPRを図るために「うまみん」を活用し、そのPRイベントを企画・運営するためにインターン生を受け入れるといった流れも生まれ、総合的に支援する新たな中間支援の形が生まれた。
	<p>○資金調達手法の多様化が重要</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域づくりや活性化に取り組む活動には自立的な資金調達が重要であり、できるだけ多くの手法を確保しておくことが重要。 	<p>○「FAAVO 石川」の開設と運用</p> <ul style="list-style-type: none"> ・クラウドファンディング「FAAVO」の仕組みを運用する企業とのつながりがきっかけとなり、平成24年度モデル事業を通じて「FAAVO 石川」が設立され、御祓川が運用することとなった。 	<p>○新たな資金調達の可能性</p> <ul style="list-style-type: none"> ・クラウドファンディングという新たな手法を運用できるようになり、地域づくりに関わる様々な活動の資金調達に活用できる可能性がでてきた。
	<p>○創業者の掘り起し</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域金融機関にとって、地域の衰退が進む中で、新たなビジネスを創出していくことが重要。 	<p>○創業者に対する適切な資金調達情報を提供するスタンスを重視</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営革新講座の講演では、融資に対するハードルを高く感じすぎないようにバランスに配慮した。また、融資に限らず補助金も含めて適切な情報提供を行うようにした。 	<p>○創業への意欲を高めてもらうことに寄与</p> <ul style="list-style-type: none"> ・創業へのチャレンジ精神を上手く次のステップへつなげられるように、受講者の意識を高めることにつながった。
終後 (平成25年度)	<p>○地域ビジネスづくりの継続</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業終了後も継続して地域づくりビジネスの創出に取り組むことが重要。 	<p>○複合的な中間支援のサービス化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・平成24年度事業の成果も踏まえて、「うまみん」「能登留学」「まちづくり drinks」「FAAVO 石川」「大谷済美センター」等、支援対象のニーズに合わせた中間支援ツールを整理。 	<p>○今後の中間支援の弾みに</p> <ul style="list-style-type: none"> ・多様な中間支援の仕組みが構築され、御祓川の今後の中間支援を行っていく上でのステップアップにつながった。

(3) 実施体制の変遷

モデル事業実施以前、株式会社御祓川は、「うまみん」や「能登留学」といった仕組みを活用して、能登地域の活性化に向けて取り組んできた。平成 24 年度は、それらの経験を生かして、「うまみん」と「能登留学」を融合させる形で実施した。また、「まちづくり drinks」という仕組みで新しいマッチングを促進したり、クラウドファンディング「FAAVO 石川」を立ち上げたり、中間支援の幅が広がった。

事業終了後は、地元事業者からのマッチングに係る費用も徴収するスキームとし、上述したいくつかの中間支援の仕組みを組み合わせながら総合的な中間支援モデルを自立的に継続できる体制づくりに取り組んでいる。



(4) 成果と課題

(事業の成果)

◎様々な中間支援のためのプログラムや仕組みの組み合わせによる総合的なサポートモデルを構築

平成 24 年度事業を通じて、「うまみん」と「能登留学」を融合した中間支援のスタイルが生まれたり、当初予定していなかったクラウドファンディング「FAAVO 石川」の立ち上げが実現したり、「まちづくり drinks」の定期開催が定着したりするなど、既存事業の組み合わせや新たな取組が生まれたことで、当社の総合的な中間支援モデルが確立された。

資金や人材が不足している場合は「能登留学」でインターン生を集めたり、物販を行いたい場合は「能登スタイル」を活用したりするなど、支援対象者のニーズやレベルに合わせて多様なサービスを提供できる体制ができあがった。

◎クラウドファンディン「FAAVO 石川」の立ち上げ

新たな資金調達の手法として、クラウドファンディング「FAAVO 石川」が立ち上げられ、御祓川が運営を担うこととなった。より積極的な活用に向けて、プログラム数を確保していくことが必要である。

(事業の課題)

◎御祓川の事業に関わる人材の確保・育成

総合的な中間支援モデルを運用していくにあたって、まだまだ人材が足りていない状況である。事業をある程度任せることのできる有能な人材を確保し、育成していくことが求められる。

(5) 今後の展望

◎地域全体を学びの場とした新しい地域ビジネスづくり

市民に必要とされる機会と場の提供を目的として、「うまみん」とイベントスペースやシェアオフィスを提供する「大谷済美センター」の活動を組み合わせ、能登全体を学びの場と捉えて、誰もが先生になったり生徒になったりして学び合う大学のようなものの構築を検討している。これによって、「うまみん」パートナーのプログラムの事業化ができるとともに、新規事業を始めたい人が期間限定で学べる場にもなる。また、企業のフューチャーセンターとしての役割を持たせ、企業の次の一手を考える仕組みとする展開も考えている。

◎総合的な中間支援モデルによるビジネスモデル構築

総合的な中間支援モデルは、新たな商工会議所のようなイメージで、七尾市や能登で商売をしようと考えている人や、地域に必要な商品やサービスを提供しようと考えている人に対し、必要なものを提供できるインフラを整えていくことを考えている。能登の震災以降、地域に必要と考えて取り組んできたこと全てが今の中間支援コンテンツの構築につながってきており、それを平成 24 年度モデル事業で整理することができた。

支援のパッケージ化や、会員制（会員には無料で活用できるサービスの提供や手数料割引等のインセンティブを設ける）にするなど、ビジネスモデル化に向けて検討を進めている。