

◎地元農作物を使った新しい商品の開発・販売や加工・販売体制づくり、獣害対策のビジネス化等を支援し、金沢の中山間地の活性化につなげる

No.3	金沢ソーシャルベンチャー推進協議会		
事務局	株式会社ガクトラボ	実施エリア	金沢市

事業名
金沢の里山ビジネス「農作物加工品・ジビエ」の学生連携による経営革新支援

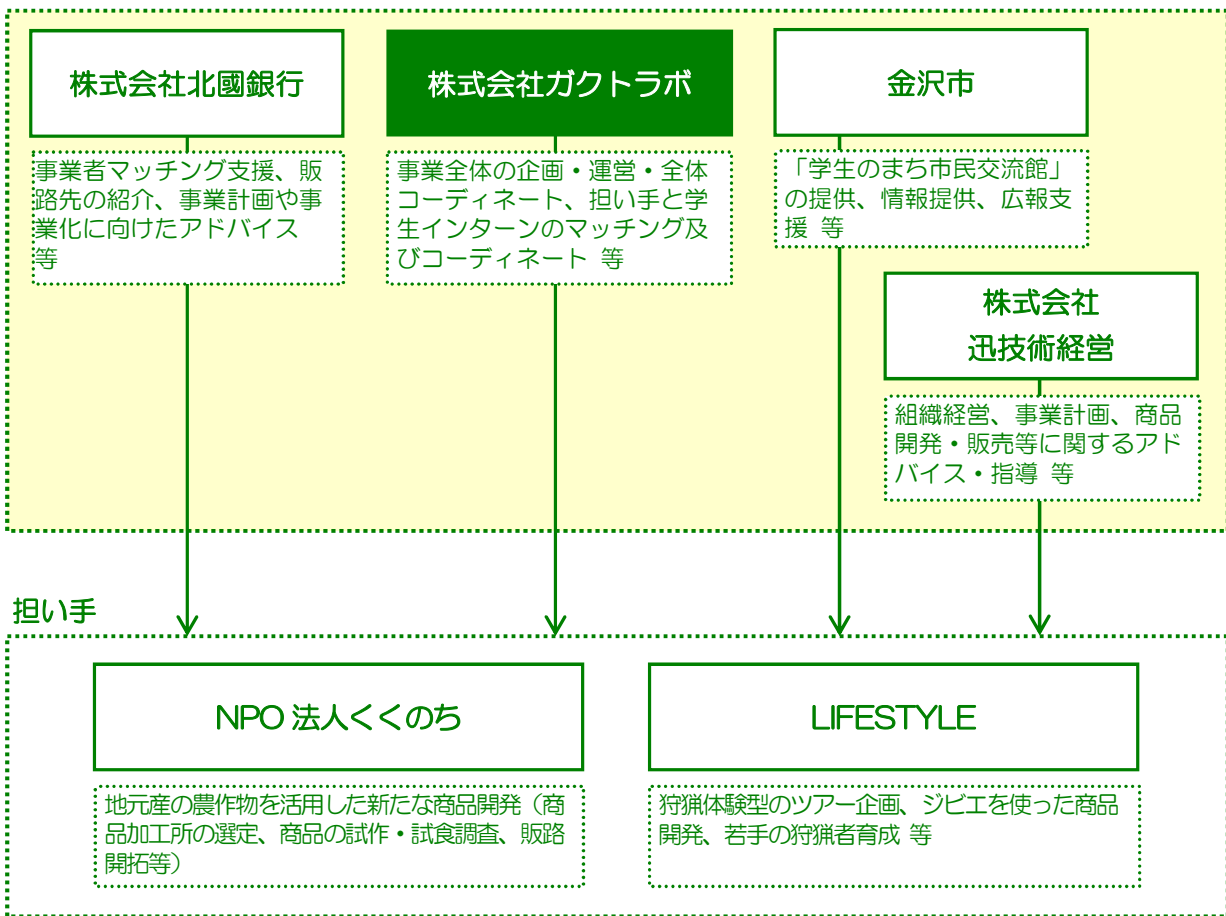
事業の概要
過疎高齢化が進む金沢市の中山間地で活動する2つの担い手が、①里山の農作物を活用したオリジナル商品の開発・販売や生産体制づくり（NPO 法人くくのち）、②獣害対策としての若手狩猟者の育成とジビエを活用したビジネス構築（LIFESTYLE）に取り組んでいる。これらの取組に対して、商品開発や事業化、経営基盤強化に対する助言・指導を行うとともに、都市部からの学生インターンのマッチングによる事業推進を支援する。 ●担い手が行う地域づくり活動とは・・・ ①担い手の活動基盤の安定化に向けて、地元産の農作物を活用した新たな商品開発に取り組む。具体的には、商品加工所の選定等による加工体制の整備、商品の試作と試食調査、販路開拓等に取り組む。（NPO 法人くくのち） ②獣害対策のビジネス化に向けて、狩猟体験を目玉にしたツアー企画や、ジビエを使った商品開発等に取り組む。また、若手の狩猟者育成にも取り組む。（LIFESTYLE）

中間支援の概要	
NPO 法人くくのちが取り組む地元産の農作物を使ったオリジナル商品の加工所の選定、試作品の作成等を支援する。また、LIFESTYLE が取り組む獣害（イノシシ）対策の地域ビジネス化に向けて、狩猟体験型ツアーの企画、ジビエを使った商品開発、若手狩猟者の発掘・育成等を支援する。また、それぞれの担い手に学生インターンをマッチングさせ、担い手と学生インターンのコーディネートを担当しながら取組の加速化を図る。	
主な構成主体	中間支援の内容
①株式会社ガクトラボ	事業全体の企画・運営を担う。また、学生インターンの募集と担い手とのマッチングを行うとともに、担い手と学生インターンのコーディネートを担当し、取組の加速化を支援する。
②金沢市	会議室利用や専門家相談等が可能な「学生のまち市民交流館」を提供するとともに、情報提供や広報支援を行う。
③株式会社北國銀行	事業者マッチング(加工事業者リストアップ等)、販路先の紹介等、様々なノウハウ、ツールを活用して事業化に向けた支援を行う。
④株式会社迅技術経営	経営に関する知見・ノウハウを活かし、商品の価格設定、ビジネスプランの構築、販路開拓等に関する助言を行う。

支援対象	地域づくり活動の内容
①NPO 法人くくのち	里山の保全を行いながら、地域と連携し移住者・定住者が現れるように「農業・環境・生活支援・人材育成」に取り組んでおり、本事業では、金沢市地元産の農作物を活用した新たな商品開発（商品加工所の選定、商品の試作・試食調査、販路開拓等）に取り組む。
②LIFESTYLE	里山の魅力等の情報発信、学生ボランティア支援、狩猟説明会の実施などに取り組んできた。本事業では、狩猟体験型のツアー企画・運営を通じた若手ハンターの開拓、ジビエの価格設定等による商品開発や流通開拓に取り組む。

実施体制

金沢ソーシャルベンチャー推進協議会



取組内容

取組① NPO 法人くくのちに対する支援

先進的な取り組みを行っているものの、加工品の生産に関する設備や外注先を確保できておらず、十分な事業収入につながっていない。そのため、新たな取組を企画・実行するために必要なスタッフの雇用も難しい状況である。そこで本事業では、担い手のオリジナル商品である「MIZUBASHOU FOODS」のうち、瓶物の量産に対応できる生産体制の開拓と販路開拓の支援を行う。

取組② LIFESTYLE に対する支援

獣害問題解決に向けて若手狩猟者を増やす取組を始めているが、若手狩猟者の増加に伴って増えると見込まれるジビエ肉や革について、飲食店等に対する卸しの料金体系が整っていない、LIFESTYLE 全体の事業戦略立案に関するノウハウが不足しているといった課題がある。そこで、担い手の取組の実現可能性を高めるために、価格設定や事業戦略の立案等に関する支援を行う。

取組③ 中間支援組織の体制整備

体制は設立されたばかりであるため、体制としての提供可能な支援メニューや支援の具体的な内容、料金体系等が定まっていない状況である。また、ソーシャルビジネスを行う事業者や学生等に対する認知度も低い。そこで、本事業では支援メニューの整備や若者に対する告知力の強化のため広報体制を整えることとし、今後、周知や募集を行うために必要なウェブサイトの整備や知名度向上のための SNS による広報等を実施する。

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	中間支援の内容	成果・効果
取組の背景・動機	・金沢市東原町は、人口減少（過去 20 年で 4 割減少）・高齢化（人口 115 人・65 歳以上 44 人高齢化率 38%）が進み、深刻な担い手不足によって地域の活力が急速に失われつつある集落である。そこで、町の維持と活性化をめざし、NPO 法人くくのちが先進的に活動しているが、加工品の生産に関する設備や外注先を確保できておらず、十分な事業収入につながっていない。また、新たな取組を企画・実行するために必要なスタッフの雇用も難しい状況にあった。 ・金沢市湯湧は、人口減少・高齢化・害獣被害による農業被害が深刻さを増している地域である（湯涌校下：世帯数 445 世帯、人口 951 人、高齢化率 35.6%）。地元には、これまで地域課題を共有し解決しようとする組織はなかったが、地域の既存団体や学生などの有志からなる新たな組織を設立するとともに、地域おこし協力隊の受け入れが決まる等、地域づくりに向けた機運が高まっていた。担い手となる LIFESTYLE は、獣害問題解決に向けて若手狩猟者を増やす取り組みを始めていたが、取組の事業化に向けた料金体系の整備や事業戦略のノウハウが不足しており、事業内容自体は先進的であるものの実現可能性に乏しい状況であった。		
体制構築のきっかけ	・NPO 法人くくのちは、これまでインターンを 4 回ほど利用しており、株式会社ガクトラボとの関係性があった。 ・LIFESTYLE の代表は、大学時代にまちづくりを学んでいた時期から株式会社ガクトラボとの関係があった。	・株式会社ガクトラボは、学生や若者をインターンとして地域の新たな事業創出等に取り組む事業者とのマッチングに取り組んでおり、特に地域づくりに熱心に取り組む 2 つの担い手の支援にも関わっていた。 ・株式会社迅技術経営では、3 年ほど前から NPO の経営支援にも関わっており、大きな課題となる収益事業化の支援、金融支援等も含めて行ってきた。それらの実績やノウハウも活かして支援に関わる意向が高かった。 ・株式会社北國銀行では、顧客の課題を把握し、課題解決に向けた専門チームを組んで支援する課題解決型営業に取り組んでおり、中間支援体制との親和性があった。 ・金沢市は、「学生のまち市民交流館」という施設を持ち、場の提供や学生活動・市民活動・起業・創業支援等に取り組んできた。	・株式会社ガクトラボと担い手の関係性があったこと、体制メンバーの意向や考え方が共通する部分があり、互いに連携することで効果的な支援ができると考えられたこと等から、体制構築と担い手の選定に至った。
支援対象の選定			
商品企画・開発	・NPO 法人くくのちは、新たな取組を企画・実行するために必要なスタッフの雇用も難しい状況にあった。 ・LIFESTYLE は活動を始めたばかりであり、共に動いてくれる人間的なサポートが必要であった。 ・NPO 法人くくのちは、瓶物で小ロットの商品開発を行うにあたり、対応可能な加工所を確保して生産体制を拡充・安定化させる必要があった。 ・LIFESTYLE は事業を進めるにあたり、まずは事業計画を作成する必要があった。	・事業を進めるにあたり、株式会社ガクトラボが学生インターンシップ支援を行い、それぞれの担い手に、学生インターンをマッチングするとともに、双方のコーディネートを行った。 ・NPO 法人くくのちのコンセプトに共感するとともに、ニーズ（瓶物小ロット対応可能）に対応可能な加工事業者について、株式会社北國銀行が自社のネットワーク及び企業情報をもとに選定し紹介した。また、紹介先企業への同行訪問も行い、双方のつなぎ役を担った。 ・LIFESTYLE 全体の事業計画書の策定支援を行った。具体的には、創業者向けに使用している事業計画をまとめるためのツールを活用し、事業に対する想いや湯涌地区の将来像、現在及び今後の収益事業等についてヒアリングを実施した。	・それぞれの担い手に学生がインターンとして参画し、担い手の事業の加速化に寄与した。 ・株式会社北國銀行が紹介した株式会社ぶどうの木にて企画・製造を委託することが決定した。 ・LIFESTYLE の事業計画が策定された。
デザイン	—	—	—

販路開拓	• LIFESTYLE はジビエ肉の事業を展開するにあたり、料金設定等のノウハウがなかった。 • 新規狩猟者開拓に向けたイベント企画を行う必要があった。	• ジビエ肉の料金体系について、害獣の確保及び加工に要する時間から原価を算定する方法についてアドバイスした。 • 販売価格に関しては、卸先予定である旅館や大学食堂からのヒアリングを通じて予算面について把握した上で事業としての継続・発展が見込まれる利益の確保について助言した。 • 事業戦略について、LIFESTYLE としてのあるべき姿を明確にするとともに、その実現に向けた今後の行動計画の立案に係る支援を実施した。 • 大学の学生をマッチングし、主に新規狩猟者確保に向けたイベントの企画及び実行するための支援を実施した。	• ジビエ肉の加工・販売事業を本格的に始動させるにあたり、必要であった価格設定やフローが整理されたことで、感覚ではなく裏付けや見通しのある価格を卸先に対して提案できるようになった。 • 販路先候補（大学食堂、湯涌地区の旅館、飲食店等）がジビエ肉に対して大きな関心を示し、10店舗が試作的ではあるもののジビエ肉を実際に活用してもらう等の実績づくりができた。 • 学生の力を活用した企画の実施により、学生やNPO、市民などとのつながりが大きく広がり、結果として狩猟登録2名、新規狩猟免許取得3名が決まった。
広報・プロモーション	• 若者を対象として、LIFESTYLE のイベント告知等を行う必要があった。	• 本事業を通じて新規狩猟者を募集するためのウェブサイト構築を支援した。	• 宣伝効果が向上し、今後の新規狩猟者確保に向けたイベントの告知等をより効果的に実施可能となった。
モチベーションの維持・向上	• 生産体制の不足がNPO 法人くくのちの新たな商品開発の意欲を低下させていた。 • LIFESTYLE は活動に取り組む中で、社会的意義と事業化の両立に悩んでいた。	• 株式会社北國銀行の支援により、加工を委託できる事業所が決定し、生産体制が整った。 • ソーシャルベンチャーが抱える悩みに対する相談対応や効果的な外部連携の方法、またイベントの企画・実施時におけるノウハウ等についてアドバイスした。	• 加工体制が整ったという成功体験がモチベーションの向上につながり、新たな商品開発につながった。 • 苦労しながらも担い手が主体的に事業を推進できた。

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）

①担い手の事業を加速化させる学生インターンの活用

NPO 法人くくのちは、新たな取組を企画・実行するために必要なスタッフの雇用も難しい状況にあった。また、LIFESTYLE は活動を始めたばかりであり、共に動いてくれる人間的なサポートが必要であった。

そこで、事業を進めるにあたり、株式会社ガクトラボが学生インターンシップ支援を行い、それぞれの担い手に、適した学生インターンをマッチングするとともに、その後も学生インターンのモチベーション維持のための相談対応を行ったり、担い手のソーシャルビジネス構築に向けた相談に乗ったりするなど、双方間で伴走的にコーディネートを担当した。その結果、それぞれの担い手の事業の加速化に寄与した。

②金融機関のネットワークを活用した支援

NPO 法人くくのちは、瓶物で小ロットの商品開発を行うにあたり、対応可能な加工所を確保して生産体制を拡充・安定化させる必要があった。

そこで、NPO 法人くくのちのコンセプトに共感するとともに、ニーズ（瓶物で小ロットの生産）

に対応可能な加工事業者について、北國銀行が自社のネットワーク及び企業情報をもとに選定し紹介した。また、紹介先企業へ担い手とともに同行訪問も行い、双方のつなぎ役を担った。

そうすることで、北國銀行が紹介した株式会社ぶどうの木と担い手を上手くつなぐことができ、株式会社ぶどうの木へ NPO 法人くくのちの新たな商品の製造を委託することが決定した。

③創業期における事業戦略・商品開発支援

LIFESTYLE はジビエ肉の事業を展開するにあたり、事業性を持ちながら料金設定を行う等のノウハウがなかった。そこで、ジビエ肉の料金体系について、害獣の確保及び加工に要する時間から原価を算定する方法についてアドバイスするとともに、販売価格に関しては、卸先予定である旅館や大学食堂からのヒアリングを通じて予算面について把握した上で、事業としての継続・発展が見込まれる利益の確保について助言した。

また、事業戦略について、LIFESTYLE としてのあるべき姿を明確にするとともに、その実現に向けた今後の行動計画の立案に係る支援を実施した。

その結果、ジビエ肉の加工・販売事業を本格的に始動させるにあたり、必要であった価格設定やフローが整理されたことで、感覚ではなく裏付けや見通しのある価格を卸先に対して提案できるようになった。また、販路先候補（大学食堂、湯涌地区の旅館、飲食店等）がジビエ肉に対して大きな関心を示し、10 店舗が試作的ではあるもののジビエ肉を実際に活用してもらう等の実績づくりができた。

3 支援対象の成果

NPO 法人くくのちに関しては、加工施設との本提携が決定し、本事業において 2 つの商品を新たに開発し、現在 3 商品を金沢市内のスーパーや小売店等で販売している。売れ行きも店舗によって差はあるものの、概ね好調に推移しており、追加生産が予定されており、継続的に収益が見込まれる活動となった（現時点で 6 か所で販売している）。

LIFESTYLE については、ツアーや猪肉一頭の皮剥・整形の価格が決定し、ジビエ肉の確保に必要である新規狩猟者に関しては、本事業で新たに狩猟登録（猟友会入り）2 名、新規狩猟免許取得 3 名を開拓することができた。うち 2 名は県外出身者（大学生）であるため、卒業後には湯涌で狩猟活動を行わない可能性もあるが、狩猟者が増加することで捕えることができる猪の頭数も増加する見込みである。

ジビエ肉の加工・販売に関しては、本事業を通じて 10 店舗に対して試作的に肉を提供しており、まだ本格的な販売には至っていないものの、高い関心をいただいている。価格に関しても、概ね本事業で設定した金額で販売することが可能と見込まれることから、来年度以降、継続的な収益の確保が見込まれる。

表 成果目標の達成状況

成果指標	事業開始当初	目標	達成状況
①加工施設との連携	なし (瓶詰アイテムの提携先の選定と確保が困難)	1 施設と試験的に提携	1 施設と本提携
②瓶物の試作品	昨年度実績： バジルペースト 20 個、シロップ若干	2 商品	2 商品完成 (たまねぎドレッシング、 キウイジャム)

	数、ドレッシング若干数		※本事業外にて、しょうがシロップも開発
③販路開拓	①イベント販売のみ ②年間 20～50 品程度	卸先 1 店舗開拓	6 か所で販売
④価格設定	—	ツアー、獣卸の価格設定（クエストツアー3プログラム、猪1頭あたりの解体～販売までの適正価格の設定）	3つのツアー価格決定 ①解体ツアー1人 5,000 円（食事付き）、②罨見学ツアー1人 4,000 円（食事付き）にて実施済、③食ツアー1人 6,000 円にて実施計画中 猪一頭の皮剥、整形の価格決定
⑤新規狩猟者開拓	—	新規狩猟者を 4 人開拓	今年度狩猟登録（猟友会入り）2名 今年度新規狩猟免許取得（予定）3名



イベントでの試食調査の様子



完成した商品



猪解体の様子



ツアーの様子

4 地域づくり活動支援体制としての成果と課題

◎体制メンバーの強みを生かした支援

NPO 法人くくのちの支援に関して、長期にわたり課題となっていた加工場の確保について、北國銀行が加わることで非常にスピーディに解決することができた。金融機関の地域における信頼の高さとネットワークが有効に働いた事例であった。

金沢市に関しては、市場調査等を行う際に必要となる人口等のデータを豊富に保有していることから、それらのデータ提供の面でメリットがあることが分かった。

◎体制間のノウハウの共有と支援体制の強化

本協議会立ち上げ当初は、互いが持っているノウハウや役割分担について不明確な部分があった。しかし、定例会議等の中で協議会全体として保有するノウハウやネットワーク等の見えない資産の棚卸しができたことで、相乗効果が発揮できる部分が見つかる等、今後の支援メニュー強化につながると考えられる。また、体制を組むことで、ワンストップサービスの提供が可能になり、創業期において求められる迅速さを確保することができた。

◎体制メンバー間の円滑な情報共有

金沢市及び北國銀行に関しては、情報漏洩におけるリスクが大きいことから、大容量のデータのやり取りが困難であった。また、常勤者がいないことから日常的な情報共有の頻度が少なく、限られた時間の中で効果を得ることが困難であった。

そこで、情報共有に関しては、月 1 回の定例会議を設定し、その場で疑問点の解決と次回に向けて各自が実行すべき行動内容等を明確にすることで、事業の滞りは最小限に抑えることができた。

5 地域づくり活動支援体制としての今後の展望

◎継続的な支援の実施と支援体制の充実

本事業の担い手となった 2 団体がしっかりと事業化することが最も重要なことであることから、積極的に新たな担い手を増やすのではなく、2 団体が事業化することに当面は注力する。

具体的には、来年度は石川県のファンドの獲得をめざし、2 年間は NPO 法人くくのちの商品ラインナップ及び販路の拡大、LIFESTYLE のジビエによる収入の確保、及び 2 団体の連携を図っていく。

学生募集ウェブサイトに関しては、株式会社ガクトラボに更新などを一任することで、しっかりと学生にリーチできる、更新頻度の高いサイトを目指す。

平成 30 年度には、金沢市にて設置予定となっている市民活動サポートセンターとの連携を検討していく必要がある。

◎中間支援の継続に向けた課題

活動費の確保に関して、収益事業化は中間支援組織としては難しい側面もあるため、次年度に関しては、石川県で設置されているファンドの獲得を目指す。

体制としての活動継続に向けた事業展開としては、支援メニューの一部事業化によって、担い手の売上アップに応じた課金モデルを検討する。

体制の継続・拡充に向けては、将来的な市との連動など検討している。具体的には市民活動サポートセンター設置を見据えた連携等を考えている。